الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة أبي بكر بلقايد –تلمسان-

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير

أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية

تخصص:تسيير

محددات الصادرات الصناعية

دراسة قياسية لحالة الجزائر:1980-2016

إعداد الطالبة:

بروابن شهرزاد

تحت إشراف الأستاذ:

أ.د.يوسفي رشيد

أعضاء لجنة المناقشة

أ.د. درديال عبد القادر	أستاذ التعليم العالي	جامعة وهران	رئيسا
أ.د. يوسفي رشيد	أستاذ التعليم العالي	جامعة مستغانم	مشرفا
أ.د.مليكي سمير بهاء الدين	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	ممتحنا
أ.د بن سعيد محمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة بلعباس	ممتحنا
د. يحيى برويقات عبد الكريم	أستاذ محاضر	جامعة تلمسان	ممتحنا
د. مناد علي	أستاذ محاضر	جامعة تلمسان	ممتحنا

السنة الجامعية:2017-2018

بسم الله الرحمن الرحيم

كلمة شكر

نحمد ونشكر الله الواحد الأحد الذي أنعم علينا بنعمة العلم والعقل،وأمدنا بالعزيمة والإرادة لإتمام هذا العمل.

أتقدم بالشكر الجزيل لأستاذنا المشرف،الأستاذ الدكتور يوسفي رشيد الذي أمدنا بتوجيهاته ونصائحه القيمة لإتمام هذا البحث

أشكر الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة على تخصيصهم جزءا من وقتهم لقراءة وتقييم هذا البحث

كما لا يفوتنا أن نشكر جميع من كان لنا عونا ومد لنا يد المساعدة خلال جميع مراحل انجاز هذا العمل

الاهداء

أهدي هذا العمل إلى روح والدتي الغالية

إلى والدي العزيز أطال الله في عمره

إلى زوجي ورفيق حياتي الذي قاسمني انجاز هذا العمل

إلى من أرى التفاؤل بعينها والسعادة في ضحكتها إلى الوجه المفعم بالبراءة...ابنتي فافا روان

إلى إخوتي وأخواتي الأعزاء

إلى صديقتي الغالية عائشة درقاوي

إلى الغالية لويزة وعائلتها الكريمة

إلى عائلة زوجي

فهرس الأشكال والجداول

1-قائمة الأشـــكال

الرقم	العنوان	الصفحة
(1-1)	قنوات التوزيع في الأسواق الدولية	35
(1-2)	برامج تنمية الصادرات	116
(1-3)	تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2016)	186
(2-3)	تطور الصادرات الصناعية الجزائرية(1990-2016)	207
(1-4)	قيم دوربين واتسون	278
(2-4)	الأشكال البيانية لمتغيرات النموذج	297
(3-4)	الأشكال البيانية لدالة الارتباط الذاتي لمتغيرات النموذج	298
(4-4)	نتائج اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج	312
(5-4)	نتائج *اختبار التوزيع* الطبيعي لبواقي النموذج	314
(6-4)	نتائج اختبار مقدرة النموذج على التنبؤ	314
(7-4)	مقارنة القيم القعلية مع القيم المقدرة	315

2-قائمة الجـــــداول

الرقم	العنوان	الصفحة
(3-1)	القيمة المضافة للقطاع الصناعي ومساهمته في الناتج المحلي الاجمالي للفترة(2001-2015)	162
(3-2)	الانتاجية في الصناعة التحويلية للفترة (2001-2014)	165
(3-3)	نسبة التشغيل في القطاع الصناعي (2001-2014)	166
(3-4)	تطور مؤشر القدرة على التصدير للفترة (2005-2014)	177
(3-5)	تطور معدل التغطية للفترة(2005-2014)	178
(3-6)	تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للفترة (2000-2014)	180
(3-7)	تطور رصيد الميزان التجاري للمدة(2000-2014)	182
(3-8)	التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية للفترة (2005 2014)	189
(3-9)	هيكل الصادرات خارج المحروقات الجزائرية خلال الفترة (2005 – 2014)	192
(3-10)	نسبة مساهمة الصادرات الإجمالية في الناتج المحلي الإجمالي(2005-2014)	195
(3-11)	مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2005 – 2015)	196
(3-12)	مساهمة الصادرات الصناعية في الصادرات الاجمالية(1990-2016)	206

(3–13)	المزايا النسبية المحققة في الصادرات الصناعية خلال الفترة(1990 – 2014)	209
(4–1)	مقارنة بين الصيغ الرياضية المختلفة لنماذج الانحدار	275
(4–2)	تطور متغيرات النموذج	291
(4–3)	نتائج تقدير النموذج	295
(4–4)	نتائج اختبارADF لجذر الوحدة	299
(4–5)	نتائج اختبارp–p لجذر الوحدة	300
(4–6)	نتائج اختبار استقرارية سلسلة البواقي	301
(4–7)	اختبار جوهانس للتكامل المشترك بين متغيرات الدراسة	303
(4–8)	نتائج اختبار علاقة السببية بين متغيرات الدراسة	305
(4–9)	نتائج تقدير نموذج تصحيح الخطأ	306
(4–10)	نتائج اختبار وايت الخاص بالنموذج	309
(4–11)	نتائج اختبارARCH–LM الخاص بالنموذج	311

الفهرس

العناوين	الصفحة
اهداء	
كلمة شكر وتقدير	
فهرس الأشكال والجداول	III–I
المقدمة	أ–ط
الفصل الأول:الدور الانمائي للصادرات في الفكر الاقتصادي	74–1
تمهيد	1
المبحث الأول:الاطار المفاهيمي للتصدير	2
المطلب الأول: ماهية التصدير	2
الفرع الأول:مفاهيم أساسية حول الصادرات(التصدير)	2
الفرع الثاني:أهمية التصدير	5
الفرع الثالث:أهداف التصدير	7
الفرع الرابع:أنواع الصادرات	8
الفرع الخامس:محددات التصدير	9
المطلب الثاني:الطبيعة الهيكلية للعملية التصديرية	11
الفرع الأول:طرق التصدير	11
الفرع الثاني: القواعد العامة للتصدير	14
الفرع الثالث:دوافع التصدير	16

الفرع الرابع:البيئة الخارجية للتصدير (الصادرات)	17
الفرع الخامس: متطلبات التصدير	20
المطلب الثالث:الاستراتيجية التصديرية	21
الفرع الأول:سياسة إستراتيجية التصدير	21
الفرع الثاني: البنية التسويقية للاستراتيجية التصديرية	23
الفرع الثالث: الظروف المحيطة بصياغة الاستراتيجية التصديرية.	36
الفرع الرابع: تخطيط الاستراتيجية التصديرية	38
الفرع الخامس:التحديات التي تواجه التصدير	40
المبحث الثاني:دور الصادرات في النمو الاقتصادي	44
المطلب الأول:موقع الصادرات في الفكر الاقتصادي	44
الفرع الأول:الصادرات في المدرسة التجارية	44
الفرع الثاني:الصادرات في الفكر الكلاسيكي	46
الفرع الثالث:الصادرات في الفكر النيوكلاسيكي	47
الفرع الرابع:الصادرات في الفكر الكينزي	48
الفرع الخامس:الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث	50
المطلب الثاني :الصادرات من منظور المؤسسات المالية الدولية	51
الفرع الأول:التصدير من منظور صندوق النقد الدولي	51
الفرع الثاني:التصدير من منظور المنظمة العالمية للتجارة	54
المطلب الثالث:علاقة نمو الصادرات بالنمو الاقتصادي	56

الفرع الأول:علاقة الارتباط بين الصادرات والنمو الاقتصادي	56
الفرع الثاني:العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي:	62
الفرع الثالث:الصادرات في نماذج النمو	64
الفرع الرابع:آثار تذبذب الصادرات على النمو الاقتصادي	73
خلاصة	74
الفصل الثاني:دور الصادرات الصناعية في التنمية الاقتصادية	138–75
تمهيد	75
المبحث الأول:أهمية التصنيع في التنمية الاقتصادية	76
المطلب الأول:ماهية التصنيع	76
الفرع الأول:مفهوم التصنيع	76
الفرع الثاني:أهمية التصنيع	78
الفرع الثالث:أهداف التصنيع	79
الفرع الرابع :تحديات التصنيع	80
الفرع الخامس:علاقة التصنيع بالتنمية الاقتصادية	81
المطلب الثاني:نظريات التنمية المتعلقة بالتصنيع	84
الفرع الأول:نظرية آرثر لويس	84
الفرع الثاني:نظرية الدفعة القوية	85
الفرع الثالث:نظرية النمو المتوازن	87
الفرع الرابع:نظرية النمو غير المتوازن	88

الفرع الخامس:نظرية أقطاب النمو	89
الفرع السادس:نظرية الصناعات المصنعة	90
المطلب الثالث :تحليل استراتيجيات التصنيع المتعلقة بالتصدير	92
الفرع الأول:استراتيجية تصدير المواد الأولية	92
الفرع الثاني: إستراتيجية إحلال الواردات	95
الفرع الثالث: إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير	100
الفرع الرابع: إمكانية الدمج بين استراتيجيتي إحلال الواردات والتصنع من أجل التصدير	103
المبحث الثاني:استراتيجية تنمية الصادرات الصناعية في الدول النامية	104
المطلب الأول:ماهية استراتيجية تنمية الصادرات الصناعية	105
الفرع الأول:مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات	105
الفرع الثاني: محاور و أساسيات إستراتيجية تنمية الصادرات	106
الفرع الثالث: مكاسب و ملامح نجاح إستراتيجية تنمية الصادرات	109
الفرع الرابع:مبررات اللجوء الى تنمية الصادرات	112
المطلب الثاني: برامج تنمية الصادرات الصناعية ومؤشرات تنافسيتها والعقبات التي تواجهها	113
الفرع الأول:برامج تنمية الصادرات	113
الفرع الثاني:مؤشرات تنافسية الصادرات	117
الفرع الثالث العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية للدول النامية	120
المطلب الثالث:تجارب دولية في مجال تنمية الصادرات الصناعية	124

الفرع الأول:تجربة كوريا الجنوبية	124
الفرع الثاني:التجربة الماليزية	129
الفرع الثالث:التجربة الصينية	132
الفرع الرابع :التجربة التركية	135
خلاصة	138
الفصل الثالث: الأداء الاقتصادي للقطاع الصناعي وأثره على تنمية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية	235–139
تمهيد	139
المبحث الأول:تحليل واقع القطاع الصناعي الجزائري في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية	140
المطلب الأول: التصنيع في الجزائر من احلال الواردات الى تشجيع الصادرات الصناعية	140
الفرع الأول:استراتيجية التصنيع في الجزائر خلال فترة التخطيط	140
الفرع الثاني:التصنيع في ظل اعادة هيكلة القطاع الصناعي	145
الفرع الثالث:الاستراتيجية الصناعية الجديدة والتوجه التصديري في ظل المتغيرات الدولية	149
المطلب الثاني:تحليل أداء القطاع الصناعي الجزائري	153
الفرع الأول:خصائص ومميزات القطاع الصناعي الجزائري	154
الفرع الثاني:تقييم أداء القطاع الصناعي الجزائري	159
الفرع الثالث: تقييم القدرة التنافسية للصناعة الجزائرية	167
الفرع الرابع:متطلبات بناء استراتيجية تصدير في الصناعة التحويلية	170

المبحث الثاني:تحليل أداء الصادرات الصناعية التحويلية في ظل الاصلاحات الاقتصادية	174
المطلب الأول:واقع الصادرات في الاقتصاد الجزائري	174
الفرع الأول:أهمية التصدير في الاقتصاد الجزائري	174
الفرع الثاني:تحليل مؤشرات الصادرات الجزائرية	176
الفرع الثالث:تحليل أداء و تطور الصادرات الجزائرية	183
الفرع الرابع :مشاكل تنمية وتنويع الصادرات الجزائرية	198
الفرع الخامس:متطلبات بناء إستراتجية لصادرات الصناعة التحويلية	200
المطلب الثاني:تحليل أداء الصادرات الصناعية التحويلية	202
الفرع الأول:دور الاصلاحات الاقتصادية في تنمية الصادرات الصناعية	202
الفرع الثاني:مؤشرات الصادرات الصناعية	205
الفرع الثالث:العوامل المؤثرة على نمو الصادرات الصناعية والتحديات التي تواجهها	213
المبحث الثالث:الاطار التحفيزي للصادرات الصناعية الجزائرية	216
المطلب الأول:الاجراءات التحفيزية لتنمية الصادرات الصناعية(الاطار القانوني)	217
الفرع الأول:الاجراءات المالية	217
الفرع الثاني:الاجراءات الجبائية والجمركية	220
الفرع الثالث: الاجراءات الخاصة بسياسة سعر الصرف	223
المطلب الثاني:الاطار المؤسساتي لتنمية الصادرات الصناعية واتفاقيات ترقيتها في ظل التعاون الدولي	226
الفرع الأول: الاطار المؤسساتي لتنمية الصادرات الصناعية	226

الفرع الثاني:اتفاقيات ترقية الصادرات الصناعية في ظل التعاون الدولي	232
خلاصة	235
الفصل الرابع: نمذجة الصادرات الصناعية الجزائرية للفترة:1980-2016	316-236
تمهيد	236
المبحث الأول: التحليل النظري للعوامل المؤثرة في حجم الصادرات	237
المطلب الأول:تحليل محددات الطلب على الصادرات والعوامل المؤثرة على عرضها	237
الفرع الأول:محددات أداء الصادرات التي تؤثر على جانب الطلب	237
الفرع الثاني:محددات أداء الصادرات التي تؤثر على جانب العرض	244
المطلب الثاني: محددات دالة انتاج الصادرات الصناعية	247
الفرع الأول:المحددات التقليدية	248
الفرع الثاني:المحددات غير تقليدية	250
المطلب الثالث:أثر التكتلات الاقتصادية والسياسات الحمائية وسياسات التسويق الدولي على أداء الصادرات الصناعية	257
الفرع الأول:أداء الصادرات الصناعية في ظل التكتلات الاقتصادية وسياسات الحماية	257
الفرع الثاني: أثر العوامل التسويقية والتنظيمية على أداء الصادرات الصناعية	260
المبحث الثاني:قياس أثر المتغيرات الاقتصادية على الصادرات الصناعية الجزائرية	272
المطلب الأول:الأساس النظري للنمذجة القياسية	272
الفرع الأول عموميات حول النموذج القياسي	272
الفرع الثاني:خطوات تحليل النموذج القياسي	275
المطلب الثاني:دراسة قياسية لمحددات الصادرات الصناعية الجزائرية	290

الفرع الأول:تقديم نموذج الدراسة وتحليل متغيراته	290
الفرع الثاني:تحليل نتائج الدراسة القياسية	295
خلاصة	316
الخاتمة	322–317
قائمة المراجع	340–323

المقدمة

المقـــــــــــــــــــدمة

حظي موضوع التوجه التصديري في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية بمكانة بارزة بين اهتمامات السياسات الاقتصادية في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء فأصبح النشاط التصديري يعد خيارا استراتيجيا للنمو والتنمية،كما نالت قضية التوجه التصديري اهتماما بالغا في أدبيات النمو والتنمية حيث اعتبر التوجه التصديري قاطرة النمو الاقتصادي وذلك في ظل الافتراض الضمني بأن انتعاش الصادرات يحقق تشغيل الطاقات الانتاجية ويسمح بتحقيق الوفورات الداخلية للحجم فضلا عن توفير موارد النقد الأجنبي .

كما يتمحور هدف أي سياسة اقتصادية في تعزيز كفاءة النمو والتنمية الاقتصادية، ويعتبر قطاع التجارة الخارجية الحقل الاقتصادي المناسب لذلك مادام أنه يوفر النقد الأجنبي اللازم لتمويل هذه العملية التنموية،خاصة في ظل الاعتماد على آلية التصدير التي تسعى الدول الى تفعيلها عن طريق القطاع الصناعي الذي يعتبر من بين القطاعات الحيوية التي احتلت مكانة هامة في التجارة العالمية في الآونة الأخيرة ،فهذه الحقيقة دفعت بالعديد من الدول الى تحسين وتنويع صادرات هذا القطاع،وعليه أصبح موضوع ترقية الصادرات خارج المحروقات بشكل عام والصادرات الصناعية بشكل خاص من أهم وسائل دفع عجلة النمو الاقتصادي ومن ثم تحقيق الهيمنة الاقتصادية عند الدول المتقدمة عكس ذلك عند الدول النامية التي تشهد صادراتها اختلالا وتدنيا الأمر الذي صعب عليها التقدم والقدرة على غزو الأسواق الخارجية،خاصة وأنه أصبح يعتمد بشكل كبير على مؤشرات الصادرات الصناعية في تصنيف الدول من قبل البنك العالمي وصندوق النقد الدولي.

وتعتبر الجزائر من بين الدول التي تعاني من الاختلال في هيكل صادراتها، الأمر الذي جعل تنويع الاقتصاد الجزائري هدفا استراتيجيا في سياسات التنمية الاقتصادية بالجزائر،وذلك من خلال العمل على الحد من الاعتماد الشبه كلي على قطاع المحروقات عن طريق تطوير القطاعات الغير النفطية أي استحداث مصادر جديدة للإيرادات بترقية الصادرات خارج المحروقات،حيث أن هذا الوضع فرضه انعدام الاستقرار الاقتصادي المصاحب للاعتماد الرئيسي على الصادرات النفطية لفترة طويلة ،مما جعل

النمو الاقتصادي بالجزائر مرتبطا بشكل أساسي بالنتائج التي يحققها هذا القطاع،الأمر الذي أدى الى عدم استقرار معدلات النمو الاقتصادي للبلاد نتيجة لعدم الاستقرار الدائم لأسعار النفط في الأسواق الدولية،كل هذا جعل من تنويع الصادرات احدى الأولويات الأساسية للسياسات الاقتصادية الكلية بحيث يتطلب تحقيق هذا الهدف الاعتماد بشكل مباشر على التجارة الخارجية باعتبارها جسر لكسب حصص سوقية في السوق الدولية،و في ظل هذه المتغيرات عملت الجزائر على تحرير تجارتها الخارجية بهدف مواكبة عملية الاندماج الدولي بالإضافة الى اجراء اصلاحات هيكلية عميقة بحجة الانفتاح على الخارج لتحقيق الانتعاش الاقتصادي.

مما سبق نجد أن قضية تنمية الصادرات الصناعية هي قارب النجاة للاقتصاد الجزائري في ظل المتغيرات الدولية الحالية ،حيث تمكنه من تنويع صادراته وبالتالي تنويع مصادر الدخل وتحقيق تنمية مستدامة على المدى الطويل،وعليه يكون من الضروري البحث على صناعات تصديرية واعدة تتمتع فيها الجزائر بمزايا نسبية يمكن تطويرها بمرور الوقت لتصبح مزايا تنافسية،ويكون ذلك عن طريق تعبئة القاعدة الصناعية الجزائرية بشكل يمكنها من الاستفادة من الطاقات الصناعية القائمة وإعادة هيكلة الجزء الضعيف منها والغير قادر على المنافسة،بالإضافة الى التحول من التوجه الداخلي في عملية التنمية الى التوجه الخارجي بهدف الوصول الى مرحلة تستطيع فيها الصناعة الجزائرية المنافسة في الأسواق العالمية ،باعتبار أن ترقية الصادرات الصناعية ضرورة لا يقتضيها التطور الديناميكي للاقتصاد الجزائري فحسب بل يستوجبها الاندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية لتقاسم المزايا الناتجة عن تحرير التجارة الخارجية.

- ✓ **اشكالية الدراسة:**

تعمل الجزائر من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي الى تقوية موقعها في التجارة الدولية في ظل نظام دولي تجاري جديد يتصف بالتحرير السلعي ،وهو ما يصعب وضعيتها ويجعلها مجبرة على تأهيل قطاعها الصناعي عن طريق ترقية منتجاته لمنافسة السلع الأجنبية في الأسواق الدولية،وبالتالي زيادة حجم

الصادرات الصناعية التي تساهم في تحقيق الزيادة في النمو الاقتصادي ،وهو الاشكال الذي تسعى هذه الدراسة الى بحثه وذلك من خلال طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ماهي أهم المتغيرات الاقتصادية المحددة لحجم الصادرات الصناعية الجزائرية ؟

وللإجابة على هذه الاشكالية نطرح بعض التساؤلات الفرعية المدعمة للموضوع كمايلي:

– ما مكانة التصدير وسياسات ترقيته في إطار الفكر الاقتصادي ؟

–ما هو واقع التصدير في الجزائر؟ والى أي حد يشكل الاعتماد على صادرات قطاع المحروقات خطرا على الاقتصاد الجزائري ؟

– ما الضرورة الداعية لتبني استراتيجية تنمية الصادرات الصناعية ؟وما مدى مساهمتها في تحقيق نمو اقتصادي بالجزائر؟

– كيف يتم تأهيل القطاع الصناعي بالجزائر للتكيف مع متطلبات المنافسة الداخلية والخارجية ؟

– ما هي مختلف الوسائل والترتيبات القانونية والإدارية والمالية والإقليمية التي انتهجتها الجزائر من أجل ترقية وتفعيل صادراتها الصناعية ؟ وما مدى نجاعتها ؟

✓ **فرضيات الدراسة:**

على ضوء العرض السابق لإشكالية الدراسة تم صياغة الفرضيات التالية:

–الفرضية الأولى:تمثل سياسة التصنيع من أجل التصدير من أبرز السياسات العمومية الاقتصادية الهيكلية التي يمكن الاعتماد عليها من أجل تحقيق تنمية اقتصادية مثالية مثل ما وصلت اليه دول جنوب شرق آسيا.

-الفرضية الثانية:ضعف أداء القطاع الصناعي أدى الى ضعف مساهمة الصادرات الصناعية في الصادرات الاجمالية.

-الفرضية الثالثة:التوجه الى تنمية الصادرات خارج المحروقات بما فيها الصناعية كان نتيجة انخفاض أسعار المحروقات وما نجم عنها من تداعيات على الاقتصاد الجزائري.

-الفرضية الرابعة:ساهمت مختلف الاجراءات التحفيزية التي سطرتها الجزائر في اطار سياساتها العمومية لترقية نشاطها التصديري في تفعيل وتنمية صادراتها الصناعية.

-**الفرضية الخامسة:**تعتبر كل من المتغيرات الاقتصادية الناتج المحلي الخام والاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف من أهم محددات الصادرات الصناعية الجزائرية.

✓ **الدراسات السابقة:**

لقد شهد حقل الدراسة العديد من الإسهامات الأكاديمية لعدة باحثين،فحقل التجارة الخارجية متشعب في متغيراته ومعطياته،إلا أن معظم الدراسات التي تطرقت لمشكلة تنويع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وترقيتها في ظل المستجدات الاقتصادية لم تتخصص في دراسة القطاع الصناعي وصادراته،حيث أن جلها كانت دراسات عمومية عن تطور وأداء الصادرات خارج المحروقات بشكل عام،وفي هذا الإطار نشير إلى أهم هذه الدراسات

1-دراسة وصاف سعيدي:أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية-الحوافز والعوائق-،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية،جامعة الجزائر،2004،وتطرقت هذه الدراسة لدور الصادرات في العملية التنموية بالإضافة إلى الإشارة الى أسباب تبني العديد من الدول النامية لإستراتيجية التصنيع من أجل النمو بهدف تنمية الصادرات غير النفطية،كما ناقشت الدراسة نظام الحوافز ومدى فعاليته في تشجيع وتنمية الصادرات غير النفطية،وخلصت الدراسة أن الأساليب المتبعة في

تسويق التصدير من أسباب تدني قيمة الصادرات غير النفطية الجزائرية،بالإضافة إلى تأثير العوامل الخارجية في عدم القدرة على الوصول إلى الأسواق الخارجية بالنسبة للدول محل الدراسة (مصر،السعودية،الجزائر)

2-دراسة يوسفي رشيد:سياسة التصدير كأداة للتقويم الهيكلي،حالة الجزائر،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ،جامعة وهران،2005،حيث تطرقت الدراسة إلى ضرورة إصلاح هياكل الانتاج والاستثمار لترقية التصدير،وتعزيز تواجد المنتجات الجزائرية داخل الأسواق العالمية،كما تعرض الباحث فيها لعنصر تصحيح السياسات التجارية كآلية لترشيد الواردات وترقية الصادرات الصناعية،كما خلصت الدراسة إلى ضرورة تنويع القطاع التصديري في ظل أحادية التصدير بحيث أن صحة التنمية في الجزائر مرتبطة بقوة وكثافة المنتجات المصدرة خارج المحروقات.

3-دراسة بن حمود سكينة:ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية،جامعة قسنطينة،1999،قامت الباحثة بمعالجة إشكال ما هو بديل المحروقات؟ من خلال التركيز على العشر سنوات الأولى من تجربة تصدير منتجات خارج المحروقات باعتبارها تمثل البداية الفعلية لإهتمام الدولة بالتصدير خارج المحروقات،وعليه حاولت الدراسة تحليل مضمون الصادرات خارج المحروقات خلال هذه الفترة،حيث خلصت في الأخير إلى ضرورة ترقية كل من الإنتاج الصناعي والفلاحي وضرورة رسم إستراتيجية لترقية الصادرات خارج المحروقات تأخذ في الحسبان التحولات الهيكلية للإقتصاد الوطني والتوجه نحو اقتصاد السوق.

4-دراسة عايشي كمال: إمكانية ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية،جامعة باتنة،2006،تطرقت هذه الدراسة إلى ضرورة ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل التطورات العالمية الجديدة من عولمة وتحرير للتجارة الخارجية العالمية وذلك بتحليل نصيب الصادرات الجزائرية من التجارة العالمية،كما ركزت الدراسة على ضرورة رفع القدرة

التنافسية للصادرات الصناعية التحويلية وذلك عن طريق رسم سياسة صناعية جديدة تأخذ في الحسبان الإمكانيات المتاحة للصناعة ودورها في تنمية الصادرات الصناعية وتعزيز تنافسيتها في الأسواق الدولية باعتبار القطاع الصناعي يمثل أحد الرهانات الفاعلة في الدورة الاقتصادية

5-دراسة(أحمد بامخرمة،محمد ابراهيم النفيعي،فريد هاشم فلمبان):محددات الصادرات الصناعية في المملكلة العربية السعودية،مجلة الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز،المجلد7، 1994ص 3-34،حيث قامت الدراسة بقياس حجم النمو في صادرات القطاع الصناعي في المملكة العربية السعودية لمدة 15 سنة،وذلك بتحليل العوامل المؤثرة في حجم هذا النمو ووضع بعض النماذج القياسية اتقدير تأثير كل منها على حجم الصادرات الصناعية السعودية،وخلصت الدراسة لتأثير الأسعار النسبية للصادرات الصناعية السعودية بشكل كبير على حجم هذه الصادرات مقارنة معى المتغيرات الأخرى المدرجة في النموذج.

✓ **أهمية الدراسة:**

تكمن أهمية الدراسة في معرفة الامكانيات المتاحة لترقية الصادرات الصناعية هذا من جهة،ومن جهة أخرى في ابراز مجالات الاستثمار المتاحة والممكنة في الصناعات التصديرية في ظل الظروف الاقليمية والدولية السائدة و العلاقات الاقتصادية الجزائرية الخارجية المتجددة والمتطورة،على اعتبار أن هذه الصناعات هي قارب النجاة للاقتصاد الجزائري في ظل هذه الظروف.

✓ **أهداف الدراسة:**

تهدف الدراسة الى مجموعة من النقاط يمكن حصرها فيمايلي:

- معرفة حقيقة العلاقة بين الصادرات والتنمية الاقتصادية بصفة عامة،والشروط اللازم توافرها حتى ينجح في نشاط التصدير في تحقيق الأهداف الانمائية.

– إبراز أهم الوسائل والإجراءات التي اعتمدت عليها استراتيجية تنمية وترقية الصادرات الصناعية في الجزائر.

– تحليل مسار التنمية الاقتصادية في الجزائر مع التركيز على القطاع الصناعي ،وربط واقع الصادرات الصناعية بمدى أهمية ترقية الصادرات في السياسات الاقتصادية الكلية.

– تحليل وتقدير أثر بعض المتغيرات الاقتصادية التي تعتبر من أهم العوامل التي تتحكم في معدلات نمو الصادرات الصناعية في الجزائر.

✓ أسباب اختيار موضوع الدراسة:

يعود سبب اختيارنا لموضوع الدراسة لعلاقته بالواقع الاقتصادي في الجزائر في ظل التطورات الاقتصادية العالمية الراهنة،وذلك في ظل سعي الدولة الجزائرية إلى بناء اقتصاد متنوع وقوي نتيجة التقلبات التي تشهدها أسعار النفط،حيث برزت الحاجة إلى معرفة الطاقات التصديرية خارج المحروقات في القطاع الصناعي بالنظر إلى ضآلة نسبة الصادرات الصناعية لإجمالي الصادرات وما يشكله هذا الأمر من خطر على الاقتصاد الوطني.

✓ المنهج المستخدم في الدراسة:

إستخدمنا في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي وذلك لتوضيح مختلف المفاهيم التي تحيط بالموضوع،وذلك من خلال تحليل مختلف الاحصائيات المساعدة في فهم العديد من الظواهر،إضافة الى إستعمال المنهج القياسي لمعرفة درجة الترابط والتأثير الذي ينتج عن بعض المتغيرات الاقتصادية على الصادرات الصناعية في الجزائر.

✓ **حدود الدراسة:**

تتمثل حدود الدراسة فيمايلي:

- الحد المكاني:تدور الدراسة حول الجزائر مع الإشارة المقارنة لبعض دول شرق أسيا.
- الحد الزمني:حددت فترة الدراسة من 1980-2016 .

✓ **أدوات الدراسة:**

تمثلت الأدوات المستعملة في إنجاز هذه الدراسة فيمايلي:

- المراجع المتكونة من:الكتب،المجلات والدوريات،المقالات،الجرائد الرسمية.
- المواقع الإلكترونية لمختلف الهيئات الرسمية سواء المحلية أو الدولية.

✓ **محتويات الدراسة:**

قصد الإجابة على التساؤلات المرتبطة بإشكالية الدراسة وإختبار الفرضيات الموضوعة تم تقسيم الدراسة إلى أربعة فصول كمايلي:

الفصل الأول بعنوان الدور الإنمائي للصادرات في الفكر الاقتصادي،حيث تمت فيه معالجة موضوع الصادرات من حيث المفهوم والنظريات المفسرة لها،بالإضافة إلى التطرق إلى أساسيات العملية التصديرية.

الفصل الثاني المعنون بدور الصادرات الصناعية في التنمية الاقتصادية،تناولنا فيه أساسيات عملية التصنيع وأهم نظريات التنمية الاقتصادية المتعلقة بالتصنيع واستراتيجياتها المتعلقة بالتصدير،بالإضافة إلى

إبراز دور إستراتيجية تنمية الصادرات الصناعية في تحقيق النمو الاقتصادي من خلال دراسة تجارب بعض الدول حديثة التصنيع في مجال التصدير.

الفصل الثالث كان بعنوان الأداء الاقتصادي للقطاع الصناعي وأثره على تنمية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية،وتناولنا فيه تحليل فلسفة التصنيع في الجزائر عبر المراحل المختلفة لتطور الاقتصاد الجزائري وذلك بالإعتماد على بعض المؤشرات الاقتصادية،بالإضافة إلى البحث في وضع الصادرات الصناعية الجزائرية من خلال التعرض إلى بعض مؤشراتها المحلية والدولية وتحليل مركزها التنافسي.

الفصل الرابع بعنوان نمذجة الصادرات الصناعية الجزائرية للفترة:1980-2016،حيث تم خلاله تحديد كل العوامل التي تؤثر على الصادرات الصناعية بما فيها العوامل الاقتصادية والغير الاقتصادية التي يؤثر بعضها في جانب الطلب والبعض الأخر في جانب العرض،ثم قياس تأثير المتغيرات المستخدمة في النموذج على الصادرات الصناعية في الجزائر خلال الفترة: 1980-2016 عن طريق بناء نموذج قياسي وتحليله.

الفصل الأول:الدور الانمائي للصادرات في الفكر الاقتصادي

تمهيد:

لقد أولى الفكر الاقتصادي أهمية بالغة لنشاط الصادرات باعتباره من بين أهم مقومات وأسس النمو ومن محدداته الرئيسية،وعلى هذا الأساس يعتبر التصدير من الخيارات الاستراتيجية للدولة اذ يمكنها من بسط نفوذها وسيطرتها على الأسواق الدولية،وبالتالي تحقيق مداخيل تساهم في عملية النمو والتنمية الاقتصادية، كذلك ربط الاقتصاد المحلي بالاقتصاد العالمي، فلا تقتصر العلاقة بين الصادرات والعملية الانمائية على العصر الحديث الذي شهد تجارب العديد من الدول التي نجحت في دفع التنمية بها من خلال تشجيع قطاع التصدير،بل نجد أن التاريخ القديم يزخر بالعديد من آراء المفكرين الاقتصاديين التي أعطت الصادرات مكانة مرموقة في دفع التنمية.

بناءا عليه كان لزاما أن تبدأ الدراسة بعرض المكانة التي أولاها مفكرو مختلف المدارس الاقتصادية إلى نشاط التصدير التي قدمت عدة اسهامات كانت وراء تطوير نشاط التصدير في العالم.

المبحث الأول:الاطار المفاهيمي للتصدير

يعتبر التصدير شكلا من أشكال الدخول الى الأسواق الدولية ،وعليه يتم اعتبار الصادرات من الانشطة الهامة التي تقوم بها الدولة على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية أو بالأحرى في قطاع التجارة الخارجية،حيث تعبر عن كل ما يمكن نقله من المقيمين في الداخل الى المقيمين في الخارج نتيجة وجود فائض في السلعة المراد نقلها وهذا بدافع تحقيق أهداف معينة ولعل أهمها توفير العملة الصعبة التي يمكن استعمالها في دفع قيمة المستوردات،ومن أجل ان تكون العملية التصديرية ناجحة وبالتالي القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية لابد ان تقابلها دراسة جيدة للبيئات المحيطة بهذه العملية.

المطلب الأول: ماهية التصدير

يعتبر التصدير من الخيارات الاستراتيجية للدولة نظرا لأهمية الصادرات في تحريك عجلة الاقتصاد ككل لأي دولة ،اذ يمكنها من بسط نفوذها وسيطرتها على الاسواق الدولية وبالتالي تحقيق مداخيل تساهم في عملية النمو والتنمية الاقتصادية ،بالإضافة الى ربط الاقتصاد المحلي بالاقتصاد العالمي، وفيمايلي سنستعرض المفاهيم الأساسية المتعلقة بالصادرات، بدءا من مفهوم التصدير وأهميته وصولا لأنواع التصدير واتجاهات سياسته.

الفرع الأول:مفاهيم أساسية حول الصادرات(التصدير)

ان نشاط التصدير وعنصر الصادرات هما عنصران يخدمان موضوع واحد هو عملية التصدير،وذلك لتحقيق الاهداف المسطرة خاصة توفير موارد مالية للخزينة العمومية لتحقيق الرفاه الاقصادي ،وفي هذا الصدد نجد مجموعة من المفاهيم التي تناولت نشاط التصدير والصادرات منها:

-تعرف الصادرات على أنها:"عملية تقوم على بيع وإرسال سلع وخدمات وطنية الى الخارج"[1].

-كما تعرف الصادرات على أنها :"انتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ إلى بلدان اخرى لتسويقها في أسواق عالمية"[2].

[1] – عادل عبد المهدي(1971)،الموسوعة الاقتصادية،دار النهضة العربية،القاهرة،ص141

[2] –أحمد خليل خليل(1997)،معجم المصطلحات الاقتصادية،دار الفكر اللبناني،بيروت،ص66

-وتعرف أيضا الصادرات بأنها :"مبيعات البضائع في الخارج ،وبالمفهوم الكينزي تمثل الصادرات حقنا في الدورة الاقتصادية وتغيراتها الايجابية تجر زيادة في الدخل الوطني والعمالة ،كما أنها ثمن للحصول على الواردات الضرورية للنشاط الاقتصادي"[1].

-يعرف التصدير على أنه:"هو بيع أقصى ما يمكن من الانتاج الوطني للخارج للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية وتفادي خروجها من أجل تحقيق أقصى حد من الثراء"[2].

-"التصدير هو عملية بيع وتسليم سلع وخدمات إلى الخارج ويضيف أن عملية التصدير للسلع والخدمات غير الوطنية بأنها تسمى بإعادة التصدير،ويقول ان التصدير بالإضافة إلى دوره الهام في توازن الميزان التجاري يعتبر أحد العوامل الأساسية للتنمية"[3].

-تتمثل الصادرات في القيام بعمليات تجارية لبيع السلع والخدمات من مراكز انتاجها المحلية إلى مراكز تسويقها في الخارج"[4] .

-وحسب الموسوعة الاقتصادية فمفهوم الصادرات يتمثل في السلع والخدمات التي تنتجها إحدى الدول وتبيعها لدولة أخرى في مقابل سلع أو خدمات تنتجها هذه الدول الأخرى أو في مقابل الذهب والعملات الأجنبية التي تلقى قبولا عاما في التبادل الخارجي أو في مقابل دين سابق أو في مقابل تعويضات ومنح معينة"[5].

-مفهوم التصدير[6]:"هي تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد".

[1]-Silem Ahmed et Albertini (J.M)(1992),Lexique d'économie,dalloz,paris,4éme édition,p272

[2] -Lacasse(J)et Munger (R) (1992),Economie globale,édition études vivantes,2éme édition,paris ,p355

[3] -محمد بشير علية(1990)،قاموس اقتصادي،المؤسسة العربية للدراسات والنشر،بيروت،ص110

[4] -فؤاد مصطفى محمود(1993)،التصدير والاستيراد علميا وعمليا،دار النهضة العربية،الطبعة الثالثة،القاهرة،مصر،ص23

[5] -عبد العزيز فهمي هيكلَ(1986)،موسوعة المصطلحات الاقتصادية والاحصائية،دار النهضة العربية للطباعة والنشر،بيروت،لبنان،ص313

[6] -Kada Akacem,(1990) ,Comptabilities nationale,opu,alger,p138

-كما يعرف فؤاد مصطفى محمود[1] التصدير على أنه« بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضا من إنتاجها إلى سوق آخر تمثل نفس السلعة جزء من احتياجاتها».

-ويعرف M.montoussé [2] الصادرات بأنها« مداخيل بالعملة الصعبة».

ويمكن تقديم تعاريف الصادرات على المستويات التالية:[3]

-على مستوى المؤسسة:"هي عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية".

-على المستوى الوطني "هي عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في الانتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية ".

-على المستوى الدولي:

-الصادرات هي وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول،يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

-هو مجموعة من التدفقات العينية العابرة للحدود والتي يتم نقلها من طرف المقيمين في دولة ما اتجاه المقيمين في دولة أخرى[4].

-هو عملية اخراج السلع والخدمات خارج حدود الدولة وبيعها بصفة رسمية مقابل قيمة مالية مقدرة عادة ما تكون بالعملة الصعبة،فالتصدير يعتبر عادة الوسيلة الأولى من طرف معظم المؤسسات في اقتحام الأسواق الدولية[5].

---

[1] – فؤاد مصطفى محمود ،مرجع سبق ذكره، ص 3

[2]- Montousse Marc et Chamblay Dominique(1994),100 fiches pour comprendre les sciences économiques, Breal, paris, , p 203.

[3] -نادي الدراسات الاقتصادية،الجمعية العلمية،جامعة الجزائر،اطلع عليه بتاريخ20-12-2014

[4] – نعيمي فوزي(1999)،غراس عبد الحكيم،التجارة الدولية:دروس في قانون الأعمال الدولي،ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،ص67

[5]- Dinis Petigreu et Normand Tuvgeou(1990),Marketing mc:grix,canada,p373

-ان التصدير يعني قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية اخرى بغرض تحقيق أهداف معينة[1] .

-أما التصدير كمنظومة استراتيجية فينظر ا إليه على أنه نظام مفتوح على البيئة المحيطة المحلية والخارجية[2].

وكتعريف شامل يمكن القول بان الصادرات تمثل انفتاحا أجنبيا يؤدي الى اضافة قوة جديدة الى تيار الانفاق الكلي باعتبارها حقنا داخل التدفق الدائري للدخل الوطني

الفرع الثاني:أهمية التصدير

يعتبر التصدير ذا أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، فلمدة طويلة من الزمن اعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة، كما أعتبر طريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، فأهميته تتمثل في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، وهناك من يرى أن التصدير مرتبط بحجم سوق الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق ثم بعد ذلك يتم تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير[3].

والجدير بالذكر أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الاستهلاك التكنولوجي، وغير ذلك من التغيرات التي تؤدي بدورها إلى إمكانية زيادة ونمو معدل الصادرات من جديد، وهذا ما يبين العلاقة التبادلية والمتداخلة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، وهو ما يؤكد على نمو الصادرات التي كثيرا ما ينعكس ضعفها بعدم توازن موازين المدفوعات لكثير من الدول النامية، ولهذا يجب أن تعتبر الصادرات وتنميتها في الدول النامية من بين

[1] -عبد الرحيم تيشوري،الصادرات التنافسية محور الاصلاح الاقتصادي،مقال منشور على موقع المجلة الاقتصادية السورية التالي:

http :ààdoc,abhatoo,net,màspip,php,article1025

[2] -أحمد سيدي مصطفى(2001)،التسويق العالمي(بناء القدرة التنافسية للتصدير)،شركة ناس للطباعة،مصر،ص52

[3] -نعيمي فوزي، التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره،ص 67.

الأهداف الاقتصادية الأساسية لهذه الدول[1]،على هذا الأساس اصبح يعتبر قطاع الصادرات المحرك الأساسي لعملية التنمية بأي دولة،وهذا من خلال أهميته التي تتجلى فيمايلي[2]:

1-خلق فرص عمل جديدة:

يعتبر قطاع التصدير المستوعب الرئيس للعمالة الجديدة في أي اقتصاد،حيث تزداد فرص العمل في القطاعات التي تشهد زيادة في صادراتها نظرا لزيادة كفاءتها الانتاجية وقدرتها التنافسية،لذلك فالصادرات تلعب دورا هاما في توفير فرص العمل اذ أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو270 ألف فرصة عمل جديدة ،وهذا ما أكدته تجارب العديد من الدول مثل دول شرق آسيا وهي اليابان،هونج كونج،كوريا الجنوبية،سنغافورة،تايوان،اندونيسيا،وتايلاند من استخدام التوجه التصديري في توليد معدلا نمو مرتفعة وخلق فرص عمل جديدة، الأمر الذي ساعد على انخفاض مستوى البطالة الى مستويات متدنية.

2-اصلاح العجز في ميزان المدفوعات:

تعتبر الصادرات أحد الموارد الهامة لجلب النقد الأجنبي،مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية للبلد وأسعار الصرف،وعليه تلعب الصادرات دورا مهما ومباشرا في معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات وذلك من خلال معالجة أي خلل في الميزان التجاري

3-جذب الاستثمار المحلي والاجنبي:

يعتبر الاستثمار المحرك الاساسي لنجاح عملية التصدير،وهذا ما أكدته العديد من التجارب الدولية التي حققت نموا ملحوظا في عملياتها التصديرية،وذلك لأن الاستثمار الاجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة المتطورة والخبرة بالإضافة الى الارتباط بالأسواق العالمية،فالتكنولوجية الحديثة تساهم بشكل كبير في تطوير نوعية المنتج وخفض تكاليف انتاجه،كما يسمح الاستثمار أيضا بتوافر رأس المال الذي يسمح بدوره في التوسع في الانتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته،وعلى هذا الأساس يعمل الاستثمار على انشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية

[1] -محمد عبد المنعم عفر وأحمد مصطفى فكري(1999)، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ص 98.

[2] -وزارة التجارة والصناعة،استراتيجية تنمية الصناعة،جمهورية مصر العربية،2009،على الموقع:www.moft.gov.eg،تاريخ الاطلاع:27-2015-04

وهذا ما تحتاج اليه أي دولة للنهوض باقتصادها وتحقيق معدلات نمو مرتفعة،أضف الى أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جلب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تتمثل في صورة زيادة في الصادرات الخدمية والسلعية التي تقوم بدورها أيضا في جذب استثمارات جديدة،فالعلاقة بين التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية وجذب الاستثمارات الجديدة لا تتحقق إلا بعد فترة من الزمن،وذلك بعد أن تسفر قناعة المستثمرين بأن السياسة الاقتصادية توجهت بدون رجعة للتصدير من خلال الاستمرار في ذلك سنة تلو الأخرى.

5-تحقيق معدلات نمو مطردة:

ان هدف أي سياسة اقتصادية في أي بلد هو تحقيق معدلات نمو مرتفعة،فالاهتمام بالصادرات عن طريق تنميتها وتطويرها وتشجيعها من خلال خلق المناخ المناسب لذلك سيكون له مردود ايجابي على جذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية،بالإضافة إلى خلق فرص عمل جديدة وإصلاح العجز في الميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات،وهذا لا يتحقق إلا من خلال العمل على حل المشاكل التي تقف عائقا أمام نمو الصادرات،وذلك عن طريق تخطيط سياسات متكاملة وواضحة الأبعاد بين مختلف الهياكل المؤسسية التي تؤثر على العملية التصديرية في أي دولة،وعلى هذا الأساس يتضح مدى أهمية خلق المناخ المناسب لتقدم ونمو قطاع الصادرات ،لما لذلك من مردود ايجابي في تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية ككل.

الفرع الثالث:أهداف التصدير

ان قطاع التصدير يعمل على تحقيق جملة من الأهداف يمكن توضيحها فيمايلي:[1]

-اقتناص الفرص التصديرية في العالم

-متابعة العملاء والمستهلكين في أسواق التصدير

-تحقيق تنويع جغرافي للصادرات لتجنب المخاطر

-تحقيق خطوط متكاملة من المنتجات التصديرية

-الاستفادة من معدلات النمو الاقتصادي في دول العالم

[1] -فريد النجار،التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية(2008)،الدار الجامعية،الاسكندرية،ص119.

-استغلال الفروق بين دورات حياة المنتج في أسواق التصدير

-فتح فروع للمنتجين المصدرين في أسواق التصدير

-الرغبة في الحصول على العملات الأجنبية

-الحاجة في تطوير المنتجات وفق اتجاهات المنافسين

-التخلص من الفوائض التجارية

-تشغيل الفوائض الانتاجية

-تصدير الثقافات والتاريخ

-استغلال عبقرية الزمان والمكان

الفرع الرابع:أنواع الصادرات

يمكن تقسيم أنواع الصادرات إلى مايلي[1]:

أ-الصادرات المنظورة:يشمل هذا النوع السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما الى مقيمين في دولة اخرى،وتنتقل عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة او المرئية لأنها تقع تحت نظر رجال ادارة الجمارك عبر الحدود،حيث يمكن مشاهدتها ومعاينتها واحصائها في السجلات.

ب-الصادرات غير المنظورة:تشمل مختلف الخدمات التي تتم بين المقيمين في دولة ما والمقيمين في دولة اخرى ،مثل خدمات النقل ،السياحة،التامين،الدراسة،العمل،العلاج بالخارج...الخ،وكذلك خروج رؤوس الأموال للاستثمار بالخارج،النفقات الدبلوماسية،نفقات البعثات،مدفوعات البريد والهاتف،ايجار الافلام وخدمات أخرى تسمى أيضا بالصادرات غير المرئية،وبالعودة الى ميزان المدفوعات ،نجد عناصر كثيرة مكونة للصادرات من هذا النوع وهي:

-الهبات وباقي المعاملات الوحيدة الجانب كالتحويل لمدخرات العمال الأجانب بالخارج.

-حركة رؤوس الأموال على المدى القصير ،اي القروض قصيرة الأجل التي تمنح للخواص في الخارج وديون البنوك الوطنية مع الخارج.

[1]- محمد بشير علية (1990)،قاموس اقتصادي،المؤسسة العربية للدراسات والنشر،بيروت،ص110-111

-حركة رؤوس الاموال طويلة الاجل ،وتتمثل في القروض طويلة الأجل واستثمارات المحفظة والاستثمار المباشر.

ج-الصادرات المؤقتة:هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها للخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد شراؤها ومن جملتها نجد:

-المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض أو الصالونات الدولية.

-المواد والأجهزة وآلات الأشغال الضرورية للقيام بمهمات عمل بالخارج او في اطار عقود مقاولة من الوطن.

-ارسال أجهزة أو آلات لإصلاحها بالخارج...الخ.

د-الصادرات النهائية:تضم السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية أي لا رجعة فيها فتنقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه بالالتزامات المتعاقد عليها مع المستورد بتسليمها له،ومثال على ذلك نجد سلع وخدمات مباعة للخارج والهبات المالية الممنوحة للخارج.

الفرع الخامس:محددات التصدير

هناك العديد من العوامل التي يمكنها ان تدفع بالصادرات أو تقف عائقا في تطور حجمها ،ومن بين هذه العوامل أو المحددات نتناول مايلي:

1-المحددات الداخلية:تضم هذه المحددات العوامل التالية:

أ-طبيعة الهيكل الاقتصادي:يعتبر من أهم المحددات لحجم الصادرات،ويظهر ذلك اذا ما قارنا صادرات الدول النامية بمثيلتيها في الدول المتقدمة حيث استغلال الدول النامية في مواردها لتموين صناعتها وجعلها أسواقا لتصريف منتجاتها خاصة الصناعية منها دون اعطاء دعم لهذه الدول النامية لتطوير القطاع الصناعي بها،بل عملت هذه الدول الاستعمارية على جعل اقتصاديات مستعمراتها ذات تبعية عميقة لها،حيث تختص الدول النامية في الانتاج الأولي من زراعة ،انتاج منجمي...الخ،والذي ساهم في بعث الفقر والتأخر في الفن الانتاجي وكذا انتشار ظاهرة البطالة[1]،وقد انحصرت الصادرات بصورة أساسية في المنتجات الأولية،وبالتالي بروز ازدواجية اقتصادية حيث أن هناك قطاع منتج للتصدير متطور

[1] -محمد عبد المنعم غفر،مرجع سبق ذكره ،ص106

وقطاع تقليدي لعدم قدرة قطاع التصدير على جر بقية الأنشطة الاقتصادية وكل ما سبق انعكس مباشرة على هيكل الصادرات في الدول النامية.

ب-دوال الانتاج في الدول النامية:نظرا للاعتماد الأولي في الدول النامية على العوامل الطبيعية في الانتاج خاصة في الانتاج الزراعي ،جعل من دوال الانتاج الزراعي غير ثابتة والتي تظهر في عدم المرونة النسبية لدالة العرض للإنتاج الزراعي ،بالإضافة إلى تميز الانتاج الزراعي في الدول النامية بالانخفاض وارتفاع تكاليفه وارتفاع أسعار المنتجات مما يجعلها غير قادرة على المنافسة الدولية مما يشكل عائقا على نمو الصادرات حيث انخفاض الانتاج ومنه قلة العرض الناتج عن عدم كفاية الأساليب الفنية وكذا عدم توفر رأس المال لتطوير الجهاز الانتاجي...الخ،وهذا ما جعل من التصدير قطاع غير قادر على النمو والتطور.

ج-الانفجار السكاني:ان النمو في الصادرات يتأثر بشكل سلبي بالنمو السكاني الكبير وهو أمر تتميز به معظم الدول النامية،حيث أن ظاهرة الانفجار السكاني تؤدي إلى الامتصاص المتزايد للموارد الاقتصادية وتوجيهها إلى اشباع الحاجات المتزايدة للسكان،مما يحول دون تحقيق الفائض الموجه للتصدير وبالتالي التأثير في نمو معدل الصادرات.

د-اتجاه الاستثمار:ان توجيه الاستثمار يعتبر من المحددات الأساسية لحجم وهيكل الصادرات خاصة في الدول النامية ،لهذا استوجب وضع بدائل لتنمية الصادرات عند توزيع الاستثمارات على مختلف الأنشطة الاقتصادية،بالنظر الى ما تعانيه هذه الدول من عجز مستمر في موازين مدفوعاتها ،بالإضافة إلى اعطاء تقلبات أسعار صادرات المواد الاولية حجمها من الاهتمام في المدى القصير،وهذا كله باعتبار أن التصدير هو المصدر الوحيد لتمويل المشروعات الاستثمارية بالعملة الصعبة.

هـ-السياسة التجارية:ان الدفع بصادرات الدول النامية يستدعي تطوير الانتاج وتحسين جودته لمواجهة المنافسة الدولية،وهذا لا يتحقق إلا في ظل سياسة تنموية متكاملة ومتناسقة ومبنية وفق استراتيجية مستغلة لكل الموارد المتاحة بأفضل الطرق،وفي هذا الاطار يمكن للسياسة التجارية المساهمة في تحسين معدلات التبادل بتطبيق أساليب تجارية تعود بالمنفعة على الاقتصاد الوطني ،لكن بالتجاوب مع السياسات التجارية للدول المتقدمة لكي لا تضع هذه الأخيرة عوائق أمام صادرات الدول النامية.

2-المحددات الخارجية:تتلخص فيمايلي:

-هناك تباطؤ في زيادة هذا الطلب مما أثر سلبا على صادرات المواد الأولية،و هذا يفسر بما يشهده العالم من بروز البدائل الصناعية المرتبطة بالسياسة الانتاجية في الدول المتقدمة وزيادة العراقيل التي تضعها هذه الاخيرة أمام ما تستورده من الدول النامية،وبالخصوص مع ظهور التكتلات الاقتصادية بين الدول المتقدمة.

-اثر اتجاه شروط التبادل الدولي على الدول النامية حيث أن معدل التبادل بالنسبة للمواد المصدرة من طرف الدول النامية قد عرف تراجع ملحوظ نتيجة عوامل مرتبطة بالعرض والطلب بفعل ما يلعبه التقدم التكنولوجي خاصة.

المطلب الثاني:الطبيعة الهيكلية للعملية التصديرية

تتطلب العملية التصديرية مجموعة من القواعد العامة الواجب مراعاتها عند صياغتها ،وذلك بالاعتماد على مبادئ و طرق اختيار أسواق التصدير ،بالإضافة للخطوات العملية لعملية التصدير.

الفرع الأول:طرق التصدير

يعتبر التصدير الأسلوب الأكثر انتشارا في التجارة العالمية للمنتجات الضرورية و المواد الأولية نظرا للمميزات التي يتصف بها كونه لا يحتاج إلى استثمارات مالية كبيرة مع استخدامه ما يمكن من الموارد البشرية، و هذه كلها تصب في عدم وجود مخاطر و نفقات كبيرة نتيجة وجود عدة طرق للقيام بهذه العملية (التصدير) و التي تتمحور فيما يلي[1]:

1)-التصدير المباشر: هو ذلك التصدير الذي يتوافق و الحالات التي لا يكون فيها ضغوط اقتصادية أو سياسية من أجل الإنتاج في الأسواق الأجنبية المعنية اذ يمكن استخدام هذا النوع من الأسلوب في التصدير إلى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها و دخولها مباشرة و بسهولة و كذلك التصدير إلى الأسواق الصغيرة التي لا تبرر بذل جهود كبيرة.

و يمكن تعديد طرق التصدير المباشر فيما يلي:

[1] -رضوان المحمود العمر (2007)، التسويق الدولي ،دار وائل للنشر،عمان،ص 134-135

-التصدير المباشر بدون دعم في الخارج: نرى هذا النوع من التصدير بصورة واضحة في قطاع التجهيزات الصناعية و كذلك لدى المشروعات التي لا تحتاج إلى رقابة مباشرة لعناصر العمل من اجل القيام بعملية التصدير و إتمامها بشكل جيد من ناحية التعريف بالمواد، التفاوض على المستوى المالي و الفني ... الخ.

-البيع عن طريق فروع الشركة في الخارج: إنه ذلك التصدير الذي يتم عن طريق الفروع الموزعة للشركة في مختلف دول العالم و التي قد تكون مرتبطة بها كليا من النواحي المالية و التجارية و التنظيمية و القانونية، و عليه فهذا النوع من التصدير المباشر يسمح بمراقبة السوق عن قريب من خلال:

- الاستفادة من بعض مصادر و المعلومات.
- عرض منتجاتها و سياساتها بشكل مناسب.
- الاستفادة من بعض الميزات الضريبية المتاحة في بعض الدول المقدمة للاستثمارات الأجنبية داخل البلد.

- الوكيل التجاري في الخارج: يمكن تعريف الوكيل التجاري بأنه ذلك الشخص الذل لا يخضع كليا إلى المشروع و يخضع لأوامره، و نستطيع هنا أن بين فئتين من الوكيل هما:

✓ الوكلاء العاملون تحت اسم موكلهم و يؤدون ما يطلبه منهم مقابل عمولة.

✓ الوكلاء المستوردون الذين يتصرفون لحسابهم الخاص و يقومون منهم مقابل عمولة.

و ما يمكن ملاحظته أو استنتاجه هو أن وكيل يمثل مندوبا لشركة ما بغية التفاوض على الأعمال تحت اسم هذا المشروع و لحسابه معا احتفظ هذا الأخير بالسيطرة التامة على سياسته بالنسبة إلى المنتجات و السعر، و في بعض الأحيان يمكن أن يقوم بالتصدير مباشرة.

2)-التصدير غير المباشر: يتمثل التصدير الغير المباشر في ذلك التصدير الذي توكل مهمته إلى أشخاص آخرين سواء كانوا محليين أو أجانب يعملون لحسابهم الخاص من اجل ضمان دعم و تعزيز منتجات الشركة في الأسواق الخارجية، و هناك عدة أنواع من الوسطاء الذين يتمركزون سواء في الدول المصدرة أو في البلد المشتري و تتمثل فيما يلي:

-مندوب البيع أو الشراء: المندوب هو تاجر يعمل لحسابه أو تحت اسم تجاري لحساب موكل ما، حيث يكلف المندوب باستكشاف الأسواق و البيع و إرسال البضائع و الإجراءات الإدارية و تخليص الفواتير في مجال التصدير.

-منح التراخيص (الامتيازات): يتمثل هذا من خلال قيام الشركة بمنح شخص ما الحق باستغلال ضمن حدود معينة سواء كانت زمنية أو مكانية، علامة أو تقنية مغطاة ببراءة اختراع حسب شروط محددة تتخللها في أغلب الأحيان سواء دفع مبلغ معين أثناء توقيع العقد أو دفع أقساط دورية بحسب الكمية المباعة، و يستخدم هذا الأسلوب بكثرة خاصة من قبل الشركات الأمريكية و الألمانية إذ يكون نتيجة:

- إن الطلب الخارجي يكون قويا على منتج ما أو علامة تجارية مشهورة.
- أن تكون إمكانيات الشركة ضعيفة و لا تتمكن من فتح فرع لها في الخارج لتلبية الطلب الخارجي أو عندما تصادف مشكلة خاصة بتكييف أو تطوير المنتج في سوق ما.
- عندما ترغب الشركة دخول الأسواق المحمية التي لا تشجع الاستيراد المباشر.

- شركات التجارة الخارجية: تلعب شركات التجارة الخارجية دورا هما في تطوير التبادل العالمي غذ تتدخل هذه المنظمات الخاصة بأشكال محددة في الشراء أو البيع في الخارج لمواد لم تقم بتصنيعها و يمكن الاعتماد على خدمات هذه المنظمات في بداية فترة قصيرة أو من قبل الشركات التي تتردد على امتلاك قسم خاص بالتصدير كما إن هذا الأسلوب يفيد بان المصدر لا يتحمل خطر التصدير.

3)-التصدير المشترك أو المنظم: التصدير المشترك هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي اهتمام خاص مشترك للتصدير معا، حيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية و يظهر هذا الأسلوب بأشكال عدة أهمها:

-الاتحاد التصديري: يقوم الاتحاد التصديري على فكرة مفادها أن التعاون بين عدة شركات راغبة بالتصدير يكون اقتصاديا و أكثر فعاليا و ماليا أكثر منفعة من سلسلة من الأعمال الفردية، و يعتبر الهدف الأساسي من الاتحاد التصديري هو التصدير بكميات كبيرة و بشكل أفضل، و هذا الاتحاد مفيذ بالنسبة للشركات الصغيرة التي لا تتمكن من التصدير بمفردها.

-التصدير المحمول (الحضانة) : يتم من خلال قيام الشركات كبيرة شبكة توزيع في دولة أو عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة مقابل عمولة محددة.

وعليه نجد أن التصدير المباشر هو الذي يكتفي بتوصيل السلع الى الموانئ والمطارات للشحن عن طريق المصدر وبنك المصدر الى المستورد وبنك المستورد،اما التصدير الغير مباشر فيكون عن طريق وكلاء التوزيع والشركات المتعددة الجنسيات والمشروعات المشتركة،وفروع الشركة متعددة الجنسيات وعمليات البناء والتشغيل والتملك والتحويل والصفقات المتكافئة وغيرها من صيغ ادارة الاعمال الدولية مثل عقود الادارة ،الائتمان الاجنبي المباشر وغير المباشر[1].

الفرع الثاني: القواعد العامة للتصدير

تتشكل هذه القواعد من المؤشرات الرئيسية التي يجب مراعاتها عند صياغة العملية التصديرية،وذلك بهدف اتخاذ قرار تصديري صحيح و تتمثل فيمايلي [2]:

- ✓ القاعدة الأولى تتمثل القاعدة الأولى في مبدأ التخصص و تقسيم العمل الدولي و الذي يرجع إلى أدام سميث ، إذ لا يختلف من حيث المبدأ أساس التخصص و التبادل الدولي عن أساس التجارة بين مختلف المناطق و الأقاليم الجغرافية داخل الدولة غذ نجد في كلتا الحالتين أن تخصص الدولة أو المنطقة في إنتاج سلع تستطيع أن تعرضها للبيع في الخارج بأسعار أقل من نفقات إنتاجها في الدول أو المناطق الأخرى و العكس صحيح، و من العوامل التي تؤثر بشكل واضح في هذا التخصص نجد العوامل الجغرافية المتعلقة بالبيئة الطبيعية و عوامل أخرى متصلة بمرحلة النمو الاقتصادي و بالإطار السياسي و الاجتماعي الذي نعيش فيه .
- ✓ القاعدة الثانية:مضمونها يأخذ بعين الاعتبار عند اتخاذ القرار التصديري و غزو الأسواق العالمية مبدأ أو قانون النفقات (التكاليف) النسبية (المقارنة) و الذي يستند إلى نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو بمعنى أن تتخصص الدولة في إنتاج و تصدير تلك السلع التي يمكن أن

[1]-فريد النجار (2002)،تسويق الصادرات العربية:اليات تفعيل التسويق ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى،الدار الجامعية،الاسكندرية،ص15

[2] -سامي عفيفي حاتم (1999)، محاضرات في إدارة التجارة الخارجية ، الدار المصرية اللبنانية،القاهرة،ص 15-16

تنتجها بتكلفة اقل و تتمتع فيها بنسبة أعلى، ففي هذه الحالة تكون القدرة التنافسية للدولة في الأسواق الدولية كبيرة و ذلك لإمكانية عرض و بيع المنتجات بأسعار تنافسية.

- ✓ القاعدة الثالثة:تتمثل في الفائض الانتاجي،بمعنى أنه في عملية التصدير من الضروري وجود فائض إنتاجي للتصدير ،حيث هذا الاخير مرتبط بشرطين هامين هما:

- ضرورة وجود فائض في الإنتاج حتى يمكن إدخال السلعة محل الدراسة في نطاق السلع المرشحة للتصدير، و يعتبر هذا الشرط ضروريا و ليس كافيا.
- يجب أن يكون الفائض من الإنتاج مستوفي الشروط الشكلية و ذلك حتى يتفق مع أذواق المستهلكين و مستويات دخولهم و إلا فان الطلب العالمي سينخفض عليها.

و في هذا الصدد فقد عالجت نظريات التجارة الخارجية المهتمة بجانب الطلب و من بينها نظرية الاقتصادي السويدي ليندر إلى أهمية توفر طلب داخلي كاف لأن تكون السلعة مرشحة للتصدير،و هذا مرتبط بفكرة اقتصاديات الحجم المستمدة من النظرية الاقتصادية ،إذ ترى هذه الفكرة أن الصناعات المتقدمة تكنولوجيا تحتاج في بداية الأمر إلى السوق الداخلي يبرر إقامتها حتى تتمكن من الاستفادة من وفرات الإنتاج الكبير و خضوعها بالتالي لقانون الغلة المتزايدة(النفقة المتناقصة)مما يمكنها من اكتساب قدرة تنافسية سعريه مرتفعة.

- ✓ القاعدة الرابعة:ترمي إلى أنه هناك علاقة قائمة بين تنمية الصادرات و السعي إلى تحقيق توازن في ميزان المدفوعات بشقيه الاقتصادي و المحاسبي،ففي حالة عدم قدرة حصيلة الصادرات على دفع فاتورة الواردات فإنها تلحق عجزا في ميزان المدفوعات،مما يدفع الدولة إلى الاقتراض من اجل معالجة العجز و لو كان ذلك حسابيا ، إذن فان هذه القاعدة تعبر على أن القدرة الاستيرادية للدولة تتحدد بمقدرتها التصديرية.
- ✓ القاعدة الخامسة:تعني أنه عند قيام المصدر بإعداد خطة التصدير من أجل تصدير الفائض من الإنتاج فعليه إن يأخذ في الحسبان القوة الشرائية للدولة المستوردة كأحد المحددات الأساسية للبعد الاقتصادي و الجغرافي للأسواق العالمية، فمثلا أن القوة الشرائية لأسواق الدول الصناعية

المتقدمة و أسواق دول الأوبك اعلى بكثير من تلك الموجودة في أسواق الدول النامية في إفريقيا و آسيا و أمريكا اللاتينية،و عليه فلابد على المصدر أن يقوم بتصدير فائض إنتاجه إلى تلك الأسواق الملائمة من حيث القوة الشرائية و العملات الأجنبية المستعملة في دفع فاتورة الواردات،و منه فهذه القاعدة مرتبطة كذلك بطبيعة النظام النقدي العلمي المتبع.

- ✓ القاعدة السادسة:تتعلق هذه القاعدة بالتعريف بالمنتج من خلال الترويج و الدعاية له و ذلك حتى يتمكن المستهلك الأجنبي من الوقوف على مزايا المنتج و خصائصه.

الفرع الثالث:دوافع التصدير

تهدف سياسة التوجه للتصدير إلى التركيز بشكل رئيسي على التصدير للأسواق الخارجية،حيث تعتبر الصادرات في الدول النامية مسؤلة بشكل أساسي عن تمويل عملية التنمية الاقتصادية وذلك عن طريق استيراد السلع الوسيطية والرأسمالية التي تحتاجها هذه العملية،لذلك لا بد من توفير حصيلة من الصادرات لتمويل الواردات،أيضا يمكن من خلال زيادة الصادرات زيادة الدخل القومي بكمية أكبر من زيادة الصادرات وذلك عن طريق مضاعف التجارة الخارجية[1]،لذا أصبح التوجه نحو التصدير وتنمية الصادرات من اهم الأهداف الاقتصادية وذلك لعدة أسباب تتمثل فيمايلي:[2]

أ-ضعف الطاقة الاستيعابية للسوق المحلي:بمعنى عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل،أي مدى قدرة حجم ونطاق السوق المحلي على توفير طلب كاف على السلع أو المنتجات التي تحاول الشركات المنتجة تسويقها،وعليه يعتبر التصدير للخارج هو الذي يوفر هذه الخاصية لذا يجب صياغة البرامج والسياسات التسويقية التي تكفل اختراق الأسواق الخارجية ومواجهة عناصر المنافسة المختلفة.

ب-استغلال الطاقات الفائضة وتوسيع نطاق السوق:يعتبر التصدير مخرج لما تعانيه بعض المؤسسات من فائض في طاقتها الانتاجية،فقد تجد الدول ممثلة في منشاتها أن حجم الطلب المحلي لا يبرر الانتاج بالحجم الذي يحقق وفورات اقتصادية،ومن ثم فانه يتم اللجوء إلى الأسواق الخارجية باعتبارها منفذا

[1]-ايمان محمد أحمد،النمط الحالي للصادرات الصناعية ذات القدرة التنافسية في مصر،مجلة بحوث اقتصادية عربية، مصر، القاهرة، العدد38، 2007،ص30

[2]-عادل المهدي،التسويق الدولي في ظل عولمة الاسواق،الدار المصرية اللبنانية،مصر،بدون سنة نشر، ص 48-49

لتوسيع السوق وزيادة الطلب على المنتج بدرجة يمكن معها استغلال الطاقات الفائضة وتحقيق وفورات أو اقتصاديات الحجم التي يترتب عليها انخفاض تكلفة الانتاج وزيادة الأرباح.

ج-التغلب على المنافسة:ان اشتداد المنافسة في الاسواق المحلية تدفع بالمنشات والشركات الى البحث عن اسواق خارجية لتصريف منتجاتها مع الأخذ بعين الاعتبار أن المنافسة وعناصر قوتها تكون أقوى في الأسواق المحلية وأكثر في الأسواق الخارجية،ويرجع هذا الأمر إلى اختلاف الدول فيما بينها من حيث ما تملكه من موارد وخبرات وإمكانيات تؤثر على تكلفة الانتاج وجودته بالنسبة للمنتجات النهائية الأمر الذي يؤدي الى اكتساب ميزة تنافسية للمنتجات عند دخولها للأسواق الدولية.

د-التنويع الجغرافي:مفاده ان اعتماد الشركة على سياسة التنويع الجغرافي لنفس خط الانتاج بدلا من اللجوء الى سياسة تنويع خطوط الانتاج يعزى إلى أن ايجاد اسواق جديدة لنفس المنتج هو عدم التعرض لنفس المخاطر التي يمكن أن تظهر من خلال القيام بالتوسع في تشكيلة المنتجات في نفس الوقت عند الرغبة في دخول الأسواق الدولية،وتعطي هذه السياسة مرونة كبيرة وكافية للتصرف السريع عند مواجهة أخطار جمة في أحد الأسواق اي ان التنويع الجغرافي يمكن من تفادي مواجهة الأخطار المحتملة.

الفرع الرابع:البيئة الخارجية للتصدير (الصادرات)

إن نجاح عملية التصدير في الأسواق الدولية يتوقف على عدة عوامل يطلق عليها البيئة الخارجية المحيطة به و هي مختلفة عن ما هو موجود في السوق المحلية و هذا نتيجة الاتجاه المتزايد نحو عمولة الأسواق،وتشمل هذه البيئة عدة عناصر ونجد من أهمها مايلي[1]:

أ-البيئة الاقتصادية :إن للعوامل الاقتصادية تأثير كبير على عملية التصدير في السوق الدولية، حيث أن خصائص التركيبة السكانية و أنماط الاستهلاك في الدول المراد التعامل معها و نسبة الفائدة و مدى وجود ركود أو انتعاش اقتصادي يؤثر بشكل كبير على طبيعة عملية التصدير في الأسواق الدولية، بالإضافة إلى ذلك فان توفير بنية تحتية متنوعة تعد عاملا مهما في عملية التصدير،فعملية الولوج في السوق الدولي تعتمد بشكل كبير على الخدمات المقدمة في السوق كالنقل و الاتصال و الطاقة ... الخ.

[1]- أنظر في هذا الخصوص:

-عادل المهدي،التسويق الدولي في ظل العمولة الأسواق ، مرجع سبق ذكره، ص 257.

- غول فرحات (2008)،التسويق الدولي ،دار الخلدونية،الجزائر، ص 64.

كما يجب معالجة جميع الاختلافات في النظم الاقتصادية و التي ينبغي أن يهتم بها المصدر عند التخطيط لعملية اقتحام الأسواق الدولية و تتجلى هذه الاختلافات فيما يتعلق بقياس المعايير المتعلقة بـــ:

- ✓ قياس الناتج الوطني و توزيع الدخل على الأفراد في تلك الدول.
- ✓ القدرة الشرائية لأفراد تلك الدول.
- ✓ مستوى و درجة الاستقرار الاقتصادي و ثبات قيمة العملة.

و كذلك دراسة الوضع الاقتصادي للدولة من حيث مستويات الإنتاج و الخدمات و مستويات الدخل و العمالة و مدى استخدام التكنولوجيا و تطور البنية التحتية و التي تصب في الأخير إلى معرفة مكانة الدولة هل هي متطورة مثل الو.م.أ و فرنسا و ألمانيا أم نامية كالجزائر و مصر ... الخ.

ب–البيئة الاجتماعية و الثقافية: تتمثل البيئة الاجتماعية و الثقافية لعملية التصدير في كل ما يحيط بها من عادات و تقاليد و قيم و ممارسات موروثة و مكتسبة، حيث أنها تمثل ردود أفعال متباينة و مواقف مختلفة في كل دول العالم، إذ نجد أن ما هو مقبول في دولة ما قد يكون مرفوضا في دولة أخرى،و لذا فدراسة البيئة الاجتماعية و الثقافية يعتبر ذا أهمية كبيرة من اجل التعرف على مميزات و خصائص و رغبات المستهلك في مختلف الدول لكي يتفاعل المصدر معها وفق ما يراه و يؤمن به أفراد الدولة و ليس كما يراه هو ذاته.

كما أن نجاح عملية التصدير يتوقف على فهم ثقافة الأخر من مختلف جوانبها باعتبار أن الثقافة هي أسلوب للحياة أو نمط للتفكير لكل مجتمع من المجتمعات أو كما يعرفها معجم أكسفورد على أنها "كل السلوكيات و القيم المكتسبة التي تنتقل إلى الفرد عن طريق العيش في مجتمع معين ".

وعليه فالاختلاف الكبير بين الثقافات شعوب العالم أمر يؤدي إلى صعوبة مهمة رجل التصدير إذ ينبغي عليه أن يدرك و بدقة كل الثقافات المرتبطة بأسواق الدول و التي يتعامل معها من خلال تصدير منتجاته إليها أو نقل جانب من أو كل مراحل العملية الإنتاجية إلى تلك الأسواق.

ج–البيئة السياسية و القانونية: إن الاستقرار السياسي يعتبر من أهم الشروط اللازمة لممارسة أنشطة التصدير و هذا نتيجة لاختلاف البيئات القانونية و السياسية من دولة إلى أخرى ، و عليه فان رجل

التصدير (دولة، منظمة) عليه أن يدرك تماما الإطار السياسي و التشريعي الذي يمارس فيه نشاطه ، حيث نقصد هنا بالإطار السياسي هيكل و فلسفة النظم السياسية الحاكمة للدول من ملكي إلى جمهوري ... الخ، و المواقف العامة اتجاه الأنشطة الأجنبية في كل دولة من طرف هذه النظم السياسية حيث نجد أن الهيكل السياسي للدول المختلفة يلعب دورا واضحا في تحديد الفلسفة السياسية للدولة و هي من الأمور الهامة لرجل التصدير حيث إن هناك هياكل سياسية تعمل على تشجيع دور القطاع الخاص في الحياة الاقتصادية مع اقل قدر من القيود على ممارسة النشاط، و هناك من تتجه إلى وضع العديد من القيود التنظيمية لممارسة الأنشطة المختلفة.

وتشمل البيئة السياسية و القانونية في غالب الأحيان العناصر التالية:

أ– البيئة السياسية و القانونية للدولة المضيفة: و تتمثل في مختلف الإجراءات التي تفرضها الدولة المضيفة على المؤسسات الأجنبية المصدرة من أجل الدخول إلى أسواقها كتحديد الأسعار، التعريفة الجمركية، الرقابة على الصرف ... الخ، و هي تختلف من دولة إلى أخرى.

ب–البيئة السياسية و القانونية للدولة الأم: يمكن أن تكون هذه البيئة سببا في عدم الولوج إلى الأسواق الدولية و ذلك من خلال قيود لذلك كمنع شركاتها من الدخول إلى أسواق بعض الدول (الو.م.أ) منعت شركاتها من التعامل مع كمبوديا، كوبان فيتنام، كوريا الشمالية، ليبيا، العراق سابقا و إيران حاليا)، و تقييد بعض المعاملات التجارية ... الخ، و قد يكون مدعما و محفزا على الانتقال إلى الأسواق الأجنبية كقيامها بترويج منتجات مؤسستها في الأسواق الدولية حتى تكون قادرة على المنافسة، اشتراك الدولة مباشرة في التجارة بقيامها بصفقات البيع و الشراء أو تنظيم نشاطات التصدير و منحها إعانات لذلك ... الخ.

ج– البيئة القانونية الدولية: تتمثل في مجموعة المعاهدات و الاتفاقات و المؤتمرات الدولية التي تكتسب قوة القانون، و هي تؤثر على نشاط التصدير منها: المنظمة الدولية لحماية الحقوق الصناعية، الاتفاقية الدولية لتسجيل العلامات التجارية، المنظمة الدولية للتوحيد القياسي، صندوق النقد الدولي و البنك العالمي و منظمة التجارة العالمية و التكتلات الاقتصادية.

إذن ينبغي على رجل التصدير إعداد خطة كاملة توضح كافة الحقائق السياسية و النظم الاقتصادية و الفلسفات السائدة و التي تؤثر على القرارات الخاصة بالتصدير و هذا من أجل تفادي الوقوع في المخاطر السياسية المختلفة.

الفرع الخامس: متطلبات التصدير

من جملة هذه المتطلبات نجد مجموعة من الخدمات التي تحتاجها عملية التصدير للقيام بوظائفها،منها:[1]

أ-التمويل:تحتاج المؤسسات قبل الخوض في تجربة التصدير،الى امكانيات مالية خاصة بها وفي بعض الاحيان يتعدى ذلك الامكانيات الذاتية ،وتلجا الى العالم الخارجي للقيام بالعملية من خلال مجموع المبالغ المالية التي تمنحها البنوك الوطنية او الهيئات المالية الاخرى في شكل قروض

-التامين:ان عملية التصدير تكون عرضة الى مجموعة من المخاطر وهذا الامر يستوجب على المصدر الاحتياط لها،وذلك عن طريق تحويل مجموع هذه المخاطر الى مؤسسات مختصة تعرف بمؤسسات التامين

ب-النقل:تلعب وسائل النقل دورا اساسيا في مجال التصدير من حيث انها تسهل هذا النشاط بنقل السلع والبضائع من دولة الى اخرى،وهناك العديد من طرق النقل البري منه الجوي،البحري والنقل بالسكك الحديدية دون اهمال دور عامل الزمن ،ففي بعض الاحيان نجد ان المستورد يهتم باستلام السلع في اقرب الاجال الممكنة ،لاجل ذلك يتوجب على مؤسسات النقل الاحتياط لعامل الزمن اكثر من غيره من العوامل

ج-الجباية:يلعب النظام الجبائي دورا مهما في النشاط الاقتصادي كونه يمثل اداة الدولة التي تستعمل لانعاش نشاط التصدير بتخفيض نسب الضرائب المفروضة على عملية التصدير او بالعكس لاحجامه بالرفع من هذه النسب وهذا تبعا للسياسة التجارية المتبعة

د-الجمركة:تخضع عملية التصدير لعملية الرقابة والمتابعة والتنظيم من قبل الادارة الجمركية،بتطبيق الاجراءات اللازمة لكل عملية وفقا لانظمة التصدير المعمول بها ،حيث نجد ان الخدمات الجمركية احد الركائز الاساسية لقيام نشاط التصدير.

[1]-نعيمي فوزي،عبد الحكيم غراس،مرجع سبق ذكره،ص74.

هـ-العبور:ان انتقال السلع من المصدر الى المستورد يمر بطريقتين هما:

-الطريقة الاولى:وهي الطريقة المباشرة ،حيث يعني ذلك ان المؤسسة هي التي تتولى وتقوم بعملية التصدير دون تدخل اي طرف اخر

-الطريقة الثانية:اي الطريقة غير المباشرة،حيث تستعمل في اغلب الاحيان وتكون فيها عملية التصدير عن طريق مؤسسة العبور للتصدير والاستيراد،فهي مؤسسة مختصة وموكلة لهذه المهام حيث تقوم بالإجراءات اللازمة مع الأطراف المعنية بالعملية

المطلب الثالث:الاستراتيجية التصديرية

يعتبر التصدير ركيزة أساسية وهامة في حياة المؤسسة أو الشركة المصدرة على وجه الخصوص، وفي اقتصاديات الدول التي توجد فيها هذه المؤسسات على وجه العموم، كما أن له درجات متفاوتة من الالتزام وتعترضه وتحدده عدة اعتبارات، لكن الشيء المهم على الشركات والمؤسسات المصدرة هو إتباع أنجع الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير، بالإضافة إلى الإلمام بمختلف الظروف المحيطة به والتي من شأنها أن تأثر فيه.

الفرع الأول:سياسة إستراتيجية التصدير

إن مختلف الشركات والمؤسسات قبل أن تقوم بتصدير منتجاتها يتعين عليها اتباع طرق معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي، وذلك بإيجاد فرص جديدة لتصريف هذه المنتجات والبحث عن أسواق للتصدير وذلك بمختلف الأساليب الممكنة، والتي تراها مناسبة للقيام بالعملية.

-أولا :اتجاهات سياسة التصدير[1]:

إن المواقف والآراء المتعددة في إطار تطبيق سياسة التصدير تتضمن اتجاهين أساسيين.

1) الاتجاه الحر:

وتأسس على يد المدرسة الكلاسيكية وعلى رأسها آدم سميث وأنصاره بحيث تعتبر أن الفرد هو المنظم للحياة الاقتصادية وهو الركيزة الأساسية في تسيير النشاط التجاري، وذلك تحت شعارهم المعروف

[1]- نعيمي فوزي،مرجع سبق ذكره،ص 34

" دعه يعمل دعه يمر " أي من دون أن تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وبمفهوم آخر فإنه حسب هذا الاتجاه يجب رفع كل القيود التي من شأنها أن تعرقل سير المبادلات التجارية.

2) الاتجاه الإحمائي:

وهو المتميز بسيطرة الدولة على النظام الاقتصادي، ومن ثم فإن النشاط التجاري في هذه السياسة يخضع لسيطرة الدولة وتبعا للخطة التي ترسمها هذه الأخيرة في التصدير والاستيراد، والملاحظ من خلال هذا الاتجاه أن الدولة تقوم بفرض بعض القيود (حيث تعتبر التعريفة الجمركية والقيود الكمية على الواردات أو ما يسمى بنظام الحصص من أهم هذه القيود) على الاستيراد من أجل حماية المنتوج الوطني وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

ثانيا: أنواع الإستراتيجية التصديرية

الاستراتيجية التصديرية تعني أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة ويمكن أن نجد في هذا المجال نوعين من الاستراتيجيات.

1) إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتوج:

في هذه الحالة تسعى المؤسسة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتوج واحد ويتم ذلك عن طريق:

- تحديد منتوج أساسي للمؤسسة.
- تسويق المنتوج في السوق المحلي وتعميمه وطنيا ثم دوليا.
- تكييف المنتوج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، وهنا تقوم المؤسسة أو الشركة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.
- تعديل المنتوج وتنميته بالطرق التقنية.

2) إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق:

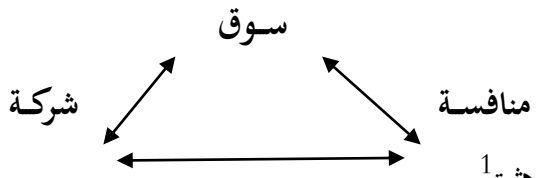
تقوم المؤسسة ضمن هذه الاستراتيجية بمراقبة سوق معينة من حيث المنتوج المعروض فيها والذي هو من نفس النوع الخاص بالمؤسسة، كذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته .

الفرع الثاني: البنية التسويقية للاستراتيجية التصديرية

تتضمن عملية تصدير السلع والخدمات الى الخارج تحليل ما يسمى بالمزيج التسويقي للصادرات الذي يشمل المنتج،السعر،الترويج والتوزيع،بالاستناد على مجموعة من المعايير للدخول الى الاسواق الدولية بالاعتماد على الاستراتيجية التسويقية الملائمة

أولا:مبادئ و معايير اختيار أسواق التصدير

لأن من أهم القرارات التي يجب اتخاذها عند التفكير في عملية التصدير هو قرار اختيار الأسواق الخارجية المناسبة، هذا الأخير نجده لدى معظم الشركات مبنى على الظواهر المبنية على الصدفة أكثر من الاعتماد على دوافع مبنية على الحكمة و الموضوعية كضيق السوق المحلية و فوائد التصدير و فرص الربح المتوفرة ، و عليه فإن قرار اختيار احد الأسواق الأجنبية يرتكز على محاولة التوفيق و التنسيق بين المعايير الثلاثة التالية : سوق – منافسة – شركة.



و في ما يلي شرح لهذه الثلاثية[1]:

1-تحليل الأسواق الأجنبية: في حالة اتخاذ القرار التصديري و ذلك بالتوجه الى الأسواق الدولية فعلى الشركة القائمة بهذه العملية أن تدرس مختلف البيئات المكونة للسوق المستهدف و ذلك بالتحليل المعمق لظروف هذا السوق و شروط الدخول إليه و الظروف المؤثرة على الطلب أو التحديد العوامل الجوهرية المؤثرة على الطلب، و تتمثل أهم العوامل التي تؤدي إلى اختيار الاستثمار في سوق معين على آخر فيما يلي:

أ-الإمكانيات الكامنة في السوق: و هذا من خلال معرفة ما إذا كان هناك عرض مشابه للمنتج المطروح أم لا، فاذا كانت الإجابة بنعم فيجب اخذ الاحتياطات اللازمة لذلك (قياس حجم الطلب و محاولة التنبؤ بمعدل النمو الاقتصادي و نمو الطلب المستقبلي) بالإضافة إلى ذلك يجب التعرف على

[1] -رضوان المحمود العمر،التسويق الدولي ،مرجع سبق ذكره،ص 118-119

عدد المنافسين و قوة المنافسة و لعبتها (جودة، سعر، خدمة) ، أما إذا كان المنتج المطروح جديد فلا بد من معرفة درجة قدرة هذا المنتج من إشباع رغبات الزبائن أو مقتنيه.

ب-سهولة الدخول إلى السوق: بالنسبة لأي شركة تريد الدخول إلى السوق الدولية (الأجنبية) فغنها تواجهها جملة من العقبات تمثل خطوط دفاعية و تتمثل فيما يلي:

- الحماية الجمركية و القوانين و الأنظمة المتبع في كل بلد.
- العقبات الناجمة عن القواعد المطبقة على المنتجات و التجارة في بعض الأسواق، و تتمثل هذه القواعد في المعايير و المقاييس و المواصفات التي يجب توفرها في المنتجات أو الغلاف (ISO) بحسب الاتفاقيات بين الدول أو من خلال اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.
- تكلفة الدخول إلى السوق مع معرفة الوسطاء و الشركاء الذين سوف تتعامل معهم.

ج- استقرار السوق: إن دراسة و تقييم مدى استقرار السوق المستهدف أمر ذا أهمية بالغة في عملية تحليل السوق الأجنبي خاصةفي ظل المخاطر التي يمكن ان تنجم عنه سواء كان خطر اقتصادي متمثل في ضعف القوة الشرائية للزبائن ... الخ، أو خطر سياسي ينجم عن سلوك الحكومات الأجنبية اتجاه الشركات الأجنبية مثل الثورات و الانقلابات و التأميم ... الخ ، و مثال على ذلك ما حدث في إيران أثناء تسلم الخميني السلطة.

2-دراسة و تحليل المنافسة: في الوقت الحالي لا يمكن أن نجد أسواق جديدة خالية من كل منافسة فهذه الأخيرة هي السمة (الميزة) الغالبة على كل الأسواق، إذ نجد في كثير من الدول فرض العديد من الأنظمة الخاصة بالسوق و عليه فكل من أراد الدخول الى أسواقها عليه التكيف مع تلك القواعد و الأنظمة و العادات التجارية الموجودة، كما يجب التعرف على حالة المنافسة في السوق المستهدف و ذلك من خلال تقديم تفسيرات لبعض التساؤلات التالية:

- من يمكن ان يكون منافسا ؟ هذا المنافس قوي أم ضعيف ؟
- ما هو تركيب المنافسة ؟ بمعنى ما هي المعايير الأساسية في المنافسة ؟

فالمصدر يتمكن من دخول السوق بقوة إذا تمكن من تقديم معايير مختلفة للمنافسة عما هو موجود في السوق و ذلك من خلال تبني استرتيجية التمايز (التميز) أي تلك الإستراتيجية التي تقوم على تقديم منتج ذو قيمة أو خاصية يصعب الطعن بها أو مهاجمتها من قبل المصدرين الآخرين.

3-تحليل مؤهلات و مهارات الشركة: عندما تريد أي شركة الدخول في غمار التصدير في الأسواق الدولية و ما تحمله من شروط معينة و منافسة شرسة عليها أن تقيم مؤهلاتها و إمكانياتها الخاصة و ذلك حتى تقف على نقاط القوة و الضعف لديها سواء في وضعها الحالي أو المستقبلية و هذا فانه سوف يتم تحديد الإمكانيات الحالية و المستقبلية و التي ستقف من خلالها على مدى تحملها للمنافسة العالمية و معرفة قدرتها أو وضعها التنافسي على المستويات التالية:

- ✓ على مستوى السلعة أو الخدمة التي تعد الأساس في النشاط.
- ✓ الجودة و التي يمكن معرفتها معرفتها من خلال تطابق المنتج مع المعايير و المواصفات المختلفة المطلوبة في الأسواق.
- ✓ السعر و معرفة هامش الربح.
- ✓ التمويل من خلال الإمكانيات المالية الخاصة.

و إلى غيرها من المستويات التي تنفيذ ذلك.

و تتمثل مؤهلات و عوامل نجاح الشركات في التصدير في:

- الجودة العالية للمنتجات.
- احترام مدة التسليم.
- الأسعار التنافسية المستخدمة.
- القدرة على التجديد في الإنتاج.
- التخصص الدقيق في الإنتاج.
- الخبرة و المعرفة الجيدة للأسواق الخارجية.
- جودة شبكة التوزيع.

ثانيا: الاستراتيجيات التسويقية التصديرية

صنفت الاستراتيجيات التسويقية التصديرية الدولية وفقا لأراء الباحثين و المتخصصين إلى ما يلي[1]:

1-إستراتيجية التوحيد:onefide / oneness strategy : يعود تاريخ هذه الإستراتيجية إلى الستينات، حيث أكد(Roostal) فكرة توحيد الإعلان، ثم أشار (Buzzell) إلى أهم العوائق و المحددات التي تجابه إستراتيجية توحيد السلع و المنتوجات، منها القانونية ، الاقتصادية، كما قدمت الكثير من الشركات متعددة الجنسية إلى توحيد برامجها التسويقية حيث أشار إلى ذلك (Buzzell) من خلال محاولته على توحيد عناصر المزيج التسويقي و تحقيق الميزة التنافسية، و طبقا لانحسار دور الدول و الحكومات في تصدير و استيراد كل المنتوجات من البلدان و إليها، كما قامت الشركات بمثل ذلك بحثا عن منتوجات ذات مواصفات عالمية.

2-إستراتيجية التكييف: (Modification / adoptation strategy) : طالما أن الدول و الشعوب و المنظمات و الأفراد مختلفون في كثير من القضايا، و الأذواق، و أنماط الاستهلاك، و مستويات الدخول ...) لذا يرى أصحاب هذا الاتجاه أو الإستراتيجية بان هناك صعوبة لم تدرس بشكل دولي ليس مخطط، فقد أشار (Porter) إلى أن الاتجاه نحو تجانس حاجات المستهلكين و رغباتهم في السوق الدولي ليس بالضرورة أن يكون موحدا بل أن لكل شركة إستراتيجية خاصة بها، حيث ليس لجميع الشركات نفس القدر من الحصة السوقية أو السوق الذي تعمل فيه محلي أو أجنبي، كما أوصى (Masdoge) بضرورة مراعاة الفوارق الثقافية بين الدول، حيث انها تلعب دورا بارزا في عدم إمكانية تكييف المنتوج على الدوام، كما لا مكن تكييف عناصر المزيج التسويقي لذلك الغرض.

3-إستراتيجية التكامل : (Integration startegy) : تعني هذه الإستراتيجية بان تقوم الشركة بالإستراتيجيتين السابقتين مع (التوحيد و التكييف) ، بمعنى أن تقوم الشركة بتوحيد عناصر المزيج التسويقي لمنتجاتها عندما تتعامل مع السوق الوطنية و هي لا تنسى أيضا أن تأخذ نصيبها من التوغل في الأسواق الخارجية من خلال دراسة البيئة الأجنبية لتلك الدول الصديقة أو المضيفة و تحاول أن تختبر منتجاتها المحلية و من ثم محاولة المتاجرة و التسويق بالمنتجات و من إستراتيجية التكييف، أي أن تقوم

[1] –محمد عواد الزيادات(2012)،استراتيجيات التسويق،دار الحامد لنشر والتوزيع،عمان ص 07.

بإجراء التعديلات و الإضافات و التحسينات و ما إلى ذلك، على عناصر المزيج التسويقي للسلع و المنتجات الخاصة بالسوق الدولية في ضوء الإنتاج و تحديات العولمة و عالمية السوق و المنافسة العالمية.

ثالثا:المزيج التسويقي للإستراتيجية التصديرية

إن القيام بعملية التصدير للسلع و الخدمات إلى مختلف أنحاء العالم من خلال الأسواق الدولية يتضمن القيام بالعديد من الأمور المتعلقة بهذه المادة الخاضعة لعملية التصدير كطبيعة المنتج، السعر ، الترويج و التوزيع إلى غيرها من الأمور و التي يطلق عليها في علم التسويق بالمزيج التسويقي للصادرات، و هذا ما سنحاول طرحه من خلال النقاط التالية:

- المنتج: إن عملية التصدير تقوم على تلبية احتياجات و رغبات المستهلك في الأسواق الدولية من سلع و خدمات تختلف من مجتمع إلى آخر، لذا فعلى المصدر أن يراعي و يحدد حاجات و أذواق المستهلكين في الأسواق المستهدفة، و عليه يمكن القول أن المنتج هو الشيء الذي تبيعه الشركات و يتكون من جملة من المنافع التي يحصل عليها المشتري، إذن تعرف السلعة على أنها مجموعة الخصائص و الصفات الملموسة و غير الملموسة المرتبطة بها و التي تشبع احتياجات و رغبات المستهلك[1] ،عليه فكل شركة مصدرة تعرف ما الذي تريد تقديمه بأشكال الذي يتوقعه المستهلك و يشبع رغباته من اقتنائه لهذه السلعة و كذلك المشتري يعرف ما هي السلعة الممكن الحصول عليها لكي تلبي رغباته و منافعه،ولهذا يجب على السلعة المقدمة أن تتكون من[2]:

- المكون المادي الكلي و يشمل المنفعة أو الخدمة.
- غلاف السلعة، التعبئة، الماركة، النوعية، النواحي الفنية و الجمالية.
- خدمات إضافية: الإحلال و بلد المنشأ و خدمات ما بعد البيع و الضمانات ... الخ.

[1] -رضوان المحمود العمر،التسويق الدولي ،مرجع سبق ذكره، ص 158.

[2] -بديع جميل قدو(2009)، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان، ص 198.

و هذا يقودونا إلى أن المنتجات أو السلع يجب أن تتكيف و تتلاءم مع الاختلاف في أذواق و رغبات المستهلكين في الأسواق الدولية و اختلاف الظروف الاقتصادية (الدخل) و الاجتماعية و البيئات الثقافية و أساليب المعيشة و المقاييس و المواصفات المطلوبة و المختلفة بين الدول، اذ يرى PHILIP Kotler أن سياسة تكييف المنتجات مع متطلبات و متغيرات كل سوق دولي تعد أفضل عامل للنجاح في عملية التصدير (التسويق الدولي).

و عليه يمكن ذكر خصائص المنتجات المصدرة فيما يلي:

- تميز المنتجات الدولية من خلال إتباع أسلوب تمييز السلعة (المنتج) بعلامة معينة و ذلك بإتباع الأساليب التالية المعمول بها في السوق الدولي و ذلك حسب الطرق لتالية:
  - وضع اسم المنتج على السلعة أو تمييزها باسم او علامة تجارية يملكها المنتج.
  - وضع اسم او علامة الموزع على السلعة.
  - استخدام أسماء علامات تجارية مختلفة لسلع المنتج الذي يضمها خط واحد من المنتجات في السوق نفسها.
  - استخدام علامة تجارية واحدة لكل سلع المنتج في السوق الأجنبية نفسها.
- التغليف: إن التغليف هو نشاط هام بالنسبة لكل من المنتج و المستهلك و ذلك من اجل حماية السلعة و سهولة نقلها و تداولها و سهولة عرضها و الترويج لها و التعرف على مكونات السلعة و كيفية استخدامها من خلال المعلومات الموجودة على الغلاف، و يكسب أيضا السلعة جاذبية اكبر و أكثر مما يؤدي إلى زيادة المبيعات منها، و تعتبر هذه العملية (الطريقة) الأرخص و الأسرع لتكييف السلعة و جعلها أكثر ملائمة لمتطلبات الأسواق الدولية.
- أهمية اسم بلد المنشأ (بلد المنتج): أن خصائص السلعة (المنتج) لا تتوقف على المظهر الخارجي لها و مكوناتها الفيزيائية بل تتعدى إلى ابعد من ذلك إذ يعتبر منشأ السلعة من الخصائص الهامة في تقييم السلعة ، غذ بعض الدول تترك انطباعا قويا في أذهان المستهلكين فيما يخص أنواع معينة من السلع مثل اليابان و ألمانيا بالنسبة للسيارات و بريطانيا بالنسبة إلى

الملابس و فرنسا بالنسبة إلى العطور و ألبسة الموضة ، و تساعد السمعة الجيدة للبلد المصدر من تسويق منتجاته إلى الأسواق العلمية بكل سهولة و يسر.

- مشكلات المقاييس و المواصفات في التسويق الدولي: أن الدول المستقبلية للسلع غالبا ما تقوم بتحديد عدد من المقاييس و المواصفات للمنتجات المسموح ببيعها في أسواقها ، و من هذا المنطلق فعلى كل شركة تقوم بعملية التصدير أو عند رغبتها في ذلك في أكثر من دولة أن تلتزم هذه المقاييس أو المواصفات المطلوبة في كل سوق دولة على حدة، و لهذا يعتبر من مصلحة المصدر أن تكون المقاييس الدولية موحدة للمنتوجات كي يتمكن من الإنتاج و البيع في كل دول العالم،و بالتالي فان تطوير إنتاج منتجات جديدة للأسواق الدولية يعتبر من الأمور الهامة من أجل النجاح في التصدير الى هذه الأسواق، و بالتالي توسيع الأسواق و تعزيز موقع التنافسية.

- التسعير (تسعير المواد المصدرة) : إن من أهم الموضوعات المكونة لعناصر المزيج التسويقي للصادرات هو السعر و الذي يعرف على انه القيمة التبادلية للمنتج في السوق و في مجال السوق العالمية فإن سعر المنتج هو قيمته التبادلية في الأسواق الخارجية[1] ، ويكون تحديد سعر السلعة المصدرة محل خلاف بين المصدر و المستورد و حتى يمكن للمصدر أن يحدد السعر المناسب لسلعته يجب أن يحدد مكان تسليم بضاعته حيث أن اختلاف مكان التسليم يعني اختلاف في تكاليف النقل و الشحن و بالتالي اختلاف في سعر التسليم، و لهذا يجب على المصدر عند حسابه لتكاليف السلعة بغرض تحديد السعر للتصدير أن يأخذ في حسبانه كل المصاريف المتعلقة بعملية التصدير من اجل استخدام هذا السعر الاستخدام الامثل و الذي يلعب دورا حاسما في نجاح البرنامج التسويقي كله[2]، و يرى كثير من المصدرين أنه يمكن وضع

[1] رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 193

[2] محسن فتحي عبد الصبور(2003)، قواعد التصدير، دار الكتاب الحديث،مصر، ص 65

أسعار لتصدير منتجاتهم من خلال معادلة الربح الأساسية " (حجم المبيعات * السعر) – التكاليف – الربح " التي تعطي للسعر وزنا يبدة اكبر بكثير من العناصر التسويقية الأخرى[1].

- و هناك ثلاث استراتيجيات لتسعير الصادرات في السوق الدولية و هي[2] :

1. التسعير الموحد عالميا: غذ يكون سعرا واحدا بغض النظري من المشتري إذا كانت السلعة أجنبية أو إذا كانت كلفة التسويق لا أهمية لها، و قد يعتمد على معدل التكلفة للوحدة الواحدة – التابثة و المتغيرة – و كلفة التصدير.

2. التسعير الثنائي / المزدوج: و يميز بين الأسعار المحلية و الأسعار الخارجية، و هناك أسلوبين لتسعير السلع المصدرة هما:

أ- أسعار على أساس الكلفة: غذ يمكن الاختيار بين:

- طريقة الكلفة (+) : التي تعتبر عن الكلفة الحقيقية موزعة بين الكلف المحلية و الخارجية للسلعة و بموجبها تحتسب كبقية إنتاج الوحدة الواحدة من السلعة مضاف إليها نسبة مئوية من هذه الكلفة أو مقدار مطلق للوصول إلى سعر بيع الوحدة الواحدة من السلعة.
- طريقة الكلفة الحدية: ز ذلك وفقا لما يتحمله المنتج من إنتاج وحدة إضافية واحدة من السلعة (لا تحسب الكلفة الثابتة لانها لا تتغير بتغيير الإنتاج وحدة واحدة) و مقارنة ذلك بالإيراد الحدي المتوقع تحقيقه من بيع تلك الوحدة، أي هناك م مراعاة لحالة العرض و الطلب في تحيد السعر، و يعتبر هذا الشعر هو الأساس و الذي لا يمكن أن تحدد الأسعار دونه و عليه يمكن للمصدر أن يخفض السعر التصديري لجعله تنافسيا في الأسواق و الذي بدونه لا يمكنه الوصول إليه.

ب-الأسعار على أساس السوق: فنجد أسلوبين هما:

- التسعير على أساس الطلب: و هذا يستلزم التنبؤ الدقيق بالطلب المتوقع على السلعة في السوق و هذا يعتمد على:

[1] صديق محمد عفيفي(2003) ، التسويق الدولي ، مكتبة عين الشمس، مصر، ص 331.

[2] بديع جميل قدو،التسويق الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 235 - 236

- الخبرة في معرفة متغيرات السوق.
- تحليل السلع البديلة و تأثيرها على حجم الطلب على السلعة المراد تصديرها.
- عدد المستهلكين الراغبين في شراء السلعة و قدرتهم على تحقيق هذه الرغبة.

– التسعير على أساس المنافسة في السوق: و هذا يعتمد على أساس سلوك المنافسين في السوق، و لذلك طريقتين:

- التسعير حسب معدلات السعر السائد في السوق مطروح منها السعر التنافسي السائد.
- السعر الذي تفرضه الشركة القائدة في السوق Price leader، و لكي تحافظ الشركة على حصتها في السوق تلجا إلى تمييز سلعتها عن طريق الإعلانات و شروط التسليم، و خدمات ما بعد البيع و الضمانات و التطوير التكنولوجي.

3. التفويض السعري / التمايز السعري: و يقصد بهذه السياسة التسعير على أساس ديناميكية السوق / الأسواق، فإستراتيجية الكلفة الحدية هي المعتمدة من قبل الشركات ، و تجري التعديلات على الأسعار بناء على تغيير المنافسة و أسعار الصرف و التغيرات البيئية الأخرى، و بناءا على هذا فانه يتطلب لذلك مراقبة و معلومات، في حين يستخدم المصدرون الأسعار السائدة ف السوق لضمان دخوله أو لتحسين اختراق سوق جديدة أما الشركات حديثة الدخول في السوق الدولي فإنها تستخدم مبدأ (السعر = الكلفة (+)).

و من أسباب التي تؤدي إلى انتهاج سياسة التسعير التمايزي نذكر:

– الكمية المنتجة من السلعة محدودة.
– دخول أسواق جديدة و الحاجة لجذب زبائن جدد.
– تباين تكاليف التوزيع في الأسواق المختلفة و بين أجزائها.
– تباين مواسم الطلب على السلعة في الأسواق الخارجية و بالتالي تباين الأسعار.
– انتشار مواقع الطلب و الأسواق و تباعدها مما يزيد من كلف التوزيع و اختلافها من سوق إلى آخر.
– وجود محددات و قيود لا تسمح بانتقال السلع بين الأسواق و أجزائها.

- اختلاف مرونات الطلب على السلعة من سوق لآخر و ضمن السوق الواحدة.

و هناك اختلاف بين المصدرين في أساليب التسعير و ذلك حسب بلداتهم الأصلية، فمثلا الكوريون يسعرون تنافسيا في الأسواق العالمية و ليس في أسواقهم الوطنية بينما الشركات الأمريكية تراعي الكلف و الأرباح أكثر عندما تحدد أسعار صادراتها.

- الترويج: مهما تكن السلعة متفوقة و متميزة فليس بمقدورها أن تبيع نفسها لذا لابد من أن يوج لها من اجل تحقيق الإيرادات المتوقعة منها باعتبار أن الترويج يعد احد العناصر الهامة ضمن المزيج التسويقي الذي تتبناه أي شركة من اجل تحقيق الأهداف التسويقية المطلوبة غذ أن الترويج يعبر عن درجة الولاء و الارتباط النفسي بين المستهلك و المنتج[1].

و يعرف الترويج على أنه اتصال تقوم به الشركة مع الجماهير المختلفة و ذلك من خلال نظرة تعلمهم و تؤثر فيهم، أما الترويج على المستوى الدولي فهو يهتم بالاتصال بالجماهير في الأسواق الدولية المختلفة، و يلعب نفس الدور على المستوى المخلي و ذلك من اجل بيع منتجات الشركة و تعزيز صررتها ز سمعتها في مختلف الأسواق الدولية و هذا يتطلب من الشركة تكييف إعلاناتها مع ظروف و خصوصيات كل سوق من الأسواق التي تخدمها[2].

و يتمثل دور الترويج بصفة عامة في جهود التصدير فيما يلي[3]:

- تنمية نصيب الشركة من السوق: إن الشركة تعمل في محيط معين تتفاعل معه إذ تؤثر فيه و تتأثر به من خلال القوى المختلفة المكونة لذلك المحيط و التي من بينها سلوكيات و تصرفات المنافسين حيث يسعى كل واحد إلى بسط نفوذه على السوق من خلال استعمال مختلف الأدوات و الديناميكيات و التي من أهمها على الإطلاق و في اغلب الأحوال الترويج ، إذ إن الأسواق الدولية دائما في نمو مستمر الآمر يؤدي إلى تناقص نصيب الشركة من السوق العالمي ما لم تعمل على زيادة مبيعاتها بالشكل الذي يلاحق النمو في حجم السوق و هذا يدفعها في

[1] عادل المهدي، التسويق الدولي في ظل عولمة الأسواق ، مرجع سبق ذكره ، ص 210.

[2] رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 267

[3] صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي ،مرجع سبق ذكره، ص 368

بعض الأحيان إلى تنمية نصيبها من خلال زيادة معدلات تنمية مبيعاتها لتفوق معدلات نمو الأسواق و هذا لا يكون إلا من خلال الترويج لمنتجاتها.

- التعريف بعلامة الشركة و تنمية قبولها في السوق: إن تباعد المسافات و اختلاف اللغات و تباين ظروف الاستهلاك و أنماطه تؤدي كلها إلى صعوبة التعريف بالمنتج على الصعيد الدولي و لذلك تبقى مسؤولية تعريف المستهلك الأجنبي بالعلامة الخاصة بمنتجات الشركة المنوطة بالترويج إذ يعتبر خطوة مبدئية في العمل البيعي (التصدير) من أجل إقناع المستهلك الأجنبي على شرائها من دون غيرها.
- إرشاد السوق لاستخدامات الشركة: بحيث انه تقدم السلعة إلى المستهلك الأجنبي تكون غريبة عنه و لا يعرف كيف يتسع ملها و هنا يقع على الترويج عبء ، إرشاده الى كيفية استخدامه و هناك مجموعة من الأدوات الترويجية التي يمكن استخدامها لتحقيق الأهداف المرجوة،

➢ التوزيع: إن مسالة الدخول إلى الأسواق الدولية تعد من القرارات الجوهرية التي تواجه الشركات الدولية في الوقت الحاضر إذ أن اختيار أسلوب الدخول (الولوج) في بعض الأسواق المستهدفة يكون بالاعتماد على مجموعة من المعايير الموضوعية، و من هذا المنطلق نجد أن الشركات تقوم باستخدام قناتين لتوزيع سلعها في الأسواق الدولية تتمثل في[1]:

1. البيع غير مباشر: يطلق عليه أحيانا القناة المحلية حيث تستعمل عندما تقوم شركة منتجة محلية بالتعامل مع شركة أخرى محلية كوسيط للبيع أي أن هذه الشركة المحلية هي التي تتولى توزيع السلعة إلى الأسواق الخارجية، و يتبع من هذا الأسلوب عدة مزايا تظهر في أنها:

- رخيصة الكلفة.
- لا يتحمل المنتج كلفة أولية لإنشاء هذه القناة.
- تتخلق من مسؤولية و كلفة النقل المادي للسلعة إلى الخارج باعتبار أن هذه الشركة (االوسيط) قد تتعامل مع منتجين آخرين لتوزيع سلعهم دوليا.

[1] بديع جميل قدو، التسويق الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 286.

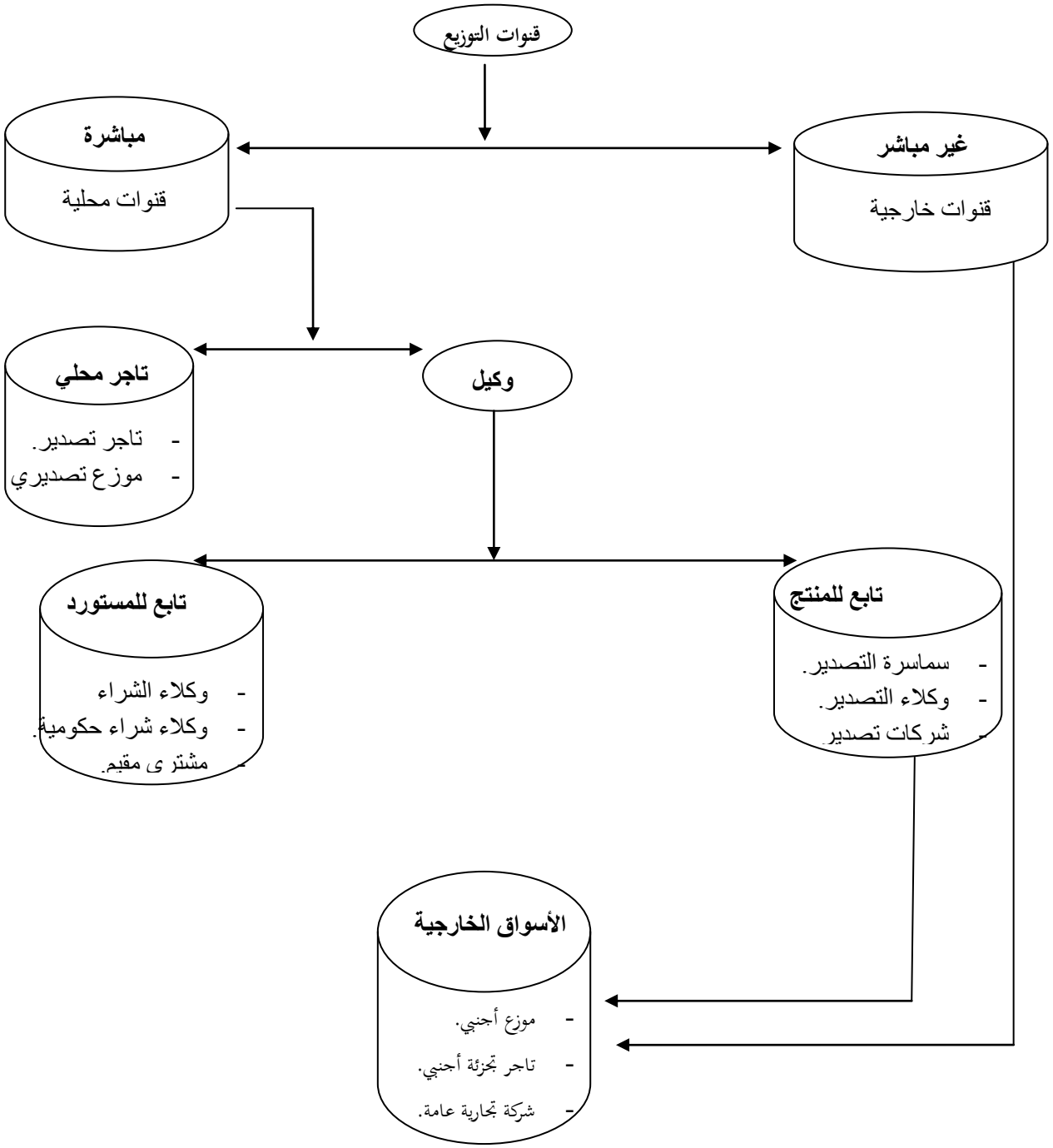
و رغم هذه الايجابيات لهذه القناة إلا أنها تشو بها بعض السلبيات منها:

- تنازل الشركة المنتجة عن السيطرة و الرقابة عليها لشركة أخرى تتولى توزيعها إلى الخارج.
- قد تكون هذه القناة غير دائمة و ملتزمة مع منتج واحد لأنه بمجرد أن يحقق هذا الوسيط إيرادا غير مرضي و مناسب من الممكن أن يترك هذا العمل و خاصة إذا عرض عليه منتج آخر توزيع سلعة منافسة قد تحقق له ربحا و إيرادا أفضل.

2. البيع المباشر: يستخدم هذا الأسلوب عندما توجد للمنتج قناة توزيع في الخارج تتولى مهمة بيع سلعته عناك مقابل احتفاظه يسيطر على سلعته و تسويقها، و تقوم هي بالاتصال المباشر مع الزبائن و تكمل إجراءات الصفقة، و لا يخلو هذا الأسلوب من مشاكل إدارية إذا لم يكن لدى المنتج معرفة تامة بالسوق الخارجية، كما أنها تستغرق وقتا و ترتب كلفة إذا لم يكن لديها حجم تعامل كبير .

و الشكل التالي يوضح قنوات التوزيع الدولية.

الشكل رقم:(1–1) : قنوات التوزيع في الأسواق الدولية



المصدر: عادل المهدي – التسويق الدولي في ظل عمولة الأسواق، مرجع سبق ذكره، ص 192

الفرع الثالث: الظروف المحيطة بصياغة الاستراتيجية التصديرية.

إن التصدير ينمو في محيط داخلي وخارجي يتأثر ويؤثر فيه، وترتبط العوامل المؤثرة في عملية التصدير بظروف اقتصادية والتي تكون خارجة عن إطار سيطرة المؤسسة أو الشركة المصدرة، وبظروف متعلقة بها من حيث تنظيمها ونوعية إنتاجها وقدرتها على المنافسة ... الخ، ومرتبطة أيضا بطبيعة العلاقات مع الدول، حيث أن هذه العلاقات بإمكانها أن تؤثر إما سلبا أو إيجابا على حجم المعاملات التجارية الخاصة بالمؤسسة أو الشركة المصدرة.

ويمكن تلخيص أهم أنواع هذه الظروف المحيطة والمؤثرة في صياغة الاستراتيجية التصديرية فيما يلي [1]:

1-الظروف الاقتصادية: إن للظروف الاقتصادية سواء الداخلية كانت أم الخارجية (الدولية) تأثير كبير على المعاملات الاقتصادية والتجارية.

-الظروف الاقتصادية الداخلية: وترتبط هذه الظروف إما بحالة النمو أو الركود الاقتصادي للدولة، ففي حالة النمو تدعم حركة التصدير بينما تضعفه في الحالة الثانية، والمصدر أو المتعامل مدعو إلى تحليل هذه الحالات وغيرها كحالات التضخم والوضعية المالية للدول المتعامل معها من حيث حجم ديونها الخارجية، وحجم مخزوناتها بالعملة الصعبة، وكفاءة المؤسسات المالية الموجودة بها.....الخ.

-الظروف الاقتصادية الدولية:وينظر إلى هذه الظروف من زاوية وضعية العملات الأجنبية على المستوى الدولي خاصة أن السوق الصعبة متقلبة مما يؤثر على حجم المعاملات الخارجية.

2-الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير: إن للمؤسسة القائمة بالتصدير دور مهم في تحديد حجم ونوعية التصدير وذلك من خلال:

أ-من حيث المنتوج أو الخدمة المقدمة: وذلك بالنظر إلى:

- نوعية المنتوج والخدمات المرتبطة به كخدمات ما بعد البيع.
- ثمن المنتوج.

ب-من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير: وهي تتعلق بـ:

[1]- أنظر في هذا الخصوص:

- نعيمي فوزي، مرجع سبق ذكره، ص 70 - 73.

-محمد عبد المنعم غفر،مرجع سبق ذكره،ص 108

- المصالح المكلفة بالتصدير الموجودة داخل المؤسسة.
- علاقة هذه المصالح والأجهزة مع مصالح وأجهزة في فروع الشركة المتواجدة في الخارج.
- تسيير الموارد البشرية المكلفة بمهمة التصدير (توظيف العمال، تأهيلهم...).

ج-من حيث القنوات المعتمدة في التوزيع: وهي ترتبط بـ:

- تنظيم التوزيع.
- المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية (الخيارات الإستراتيجية للبيع، اختيار قنوات التوزيع..).

د-من حيث سياسة الاتصال: والتي لها علاقة بـ:

- المحيط العالمي المتوجه نحو نظام إعلامي والاندماج الاقتصادي وتطور وسائل الإعلام فيه.
- مدى استعمال المؤسسة أو الشركة المصدرة من وسائل الاتصال في هذا الميدان (كالمعارض الدولية، شبكات الاتصال الدولية، الانترنت... الخ).

3)-الظروف السياسية:لا تزال المعاملات الدولية المختلفة ومنها التصدير تخضع لنوعية الأوضاع السيا سية القائمة في بلد الاستيراد والتصدير، وهكذا يؤثر الجانب السياسي في المناطق الجغرافية الساخنة (دول غير مستقرة سياسيا، مناطق نزاع...) من ناحيتين هما:

أ- من الناحية الداخلية: هذه الوضعية الداخلية غير المستقرة تضاعف من حجم المخاطر الواقعة على المعاملة، وتحتم على المصدر بأن يحجم عن التعامل مع رجال الأعمال والمتعاملين من هذا البلد أو بأن يطلب ضمانات أكثر.

ب-من ناحية العلاقات بين الدول: ذلك انه كلما تحسنت العلاقات السياسية توسعت المعاملات بين الأطراف والعكس صحيح.

4)-الظروف القانونية: إن اختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية بين دول العالم أدى إلى تباين الأنظمة القانونية، مما أوجب على رجال الأعمال الاطلاع على القوانين المختلفة عن تلك القوانين السائدة في بلادهم، ولتسهيل هذه المعاملات تسعى المنظمات الدولية المهتمة، كالمنظمة العالمية للتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة للاقتصاد والتجارة والغرفة التجارية الدولية إلى توطيد القواعد والقوانين المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التجارية.

5)-الظروف الثقافية: ويتعلق هذا الجانب خاصة باللغة والعادات والدين والذهنيات في البلد الذي يتم التعامل معه، وذلك للاستفادة من هذه الجوانب بتحديد خصائص ومكونات النشاط والتصدير المناسب له.

6)-الظروف السكانية:من دون شك أن ظاهرة النمو السريع للسكان والذي يفوق معدلات النمو الاقتصادية له الأثر السلبي على نمو الصادرات، حيث تؤدي هذه الظاهرة إلى زيادة امتصاص الموارد الاقتصادية وذلك عن طريق توجيهها نحو إشباع حاجيات السكان المتزايدة من السلع والخدمات، وهذا ما يحول دون تحقيق فائض للتصدير بحيث كلما زاد الاستهلاك المحلي للسلع والخدمات أدى ذلك إلى التأثير على معدل نمو الصادرات بالانخفاض والعكس صحيح .

الفرع الرابع: تخطيط الاستراتيجية التصديرية

إن توفير و التهيئة المثالية لعملية التصدير لا تنحصر على منح الامتيازات و الإعفاءات الضريبية و تسهيل إجراءات التصدير، بل تتعداه لتشمل حزمة متكاملة من السياسات الصناعية و التجارية و التشغيلية و منظومة إدارية كفؤة تضمن تشخيص و إيجاد الحلول للعقبات التي تواجه المصدر بشكل فوري على أن يتم ذلك في إطار خطة تنسجم مع مبدأ تشجيع النشاط التصديري و تعمل على إيجاد التوطين السليم للصناعات التصديرية،و على هذا الأساس فان كثير من الدول الصناعية الناشئة في أسيا كماليزيا قد انتهجت التخطيط التوجيهي المباشر لقطاع الصادرات فيها من أجل تنميته و تكوينه وفق أسس صلبة.

و منه فان مفهوم تخطيط الصادرات يتمثل في توطين الصناعات و الأنشطة التصديرية ذات المردود الاقتصادي الجيد و ذات القدرة على تعزيز العلاقات التشابكية في الاقتصاد و استغلال قدرة البلد التنافسية[1]،أي لكي تقوم عملية التصدير بتحقيق أهدافها لا بد من توفر استراتيجيات و طرق مثلى لكي يكون الهيكل السلعي امثل و ذلك بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات التي تستخدم في ذلك و تتمثل فيما يلي[2]:

1.مؤشرات التخطيط القصير الأجل: تركز هذه المجموعة على سيولة المشروع التصديري و ربحيته، و أهم مؤشراتها:

أ_ العائد من العملات الأجنبية لوحدة التكلفة:

و نحسب كما يلي:

$$R_{i=}\frac{x_i}{c_i}$$

حيث أن:

X_i : حصيلة صادرات السلعة بالعملة الأجنبية.

C_i: تكلفة إنتاج السلعة بالعملة المحلية.

ب_ صافي العائد من العملات الأجنبية لوحدة التكلفة المحلية: و تحسب كما يلي:

$$R_{2}=\frac{x_i - M_{fi}}{c_i - M_{di}}$$

حيث أن :

M_{fi} : قيمة مستلزمات الإنتاج المستوردة لإنتاج السلعة بالعملة الأجنبية.

M_{di} : قيمة مستلزمات الإنتاج المستوردة بالعملة المحلية.

ولهذا و طبقا لهذه المؤشرات فانه كلما زادت قيمة المؤشرات كلما ارتفعت السلعة المصدرة في سلم الأولويات.

[1] –مصطفى بايكر(2006) ، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات ،مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد 50،الكويت، ص 03.

[2] –نفس المرجع، ص 04.

2- مؤشرات التخطيط متوسطة و طويلة الأجل: تستخدم هذه المجموعة في تقييم الصناعات التصديرية المزمع إنشاؤها أو تلك التي يراد تأهيلها و تطويرها و تتمثل أهم هذه المؤشرات فيما يلي:

أ-التكلفة المطلوبة للحصول على وحدة من النقد الأجنبي: و نحسب كما يلي:

$$E = \frac{1 + C.T}{X_f.T}$$

حيث أن:

C : تكاليف الإنتاج الجارية بالعملة المحلية.

I : مقدار الاستثمار بالعملة المحلية.

X_f : صافي العائد السنوي بالعملات الصعبة.

T : عدد سنوات استغلال المشروع.

ب- مؤشر طول فترة السداد:و يحسب كما يلي:

$$T = \frac{1_f}{x_f}$$

حيث أن:

I_f : تكاليف الاستثمار بالعملات الأجنبية.

و يعتري حساب هذه المجموعة من المؤشرات جملة من العوائق في الواقع من بينها صعوبة التنبؤ باتجاه النفقات و الأسعار المحلية و العالمية في الأجل المتوسط و الطويل.

غير أن احتساب مثل هذه المؤشرات يعد أمر ضروريا لإنشاء الصناعات و الأنشطة التصديرية الواعدة و منه تعزيز القدرات التنافسية للاقتصاد الوطني.

الفرع الخامس:التحديات التي تواجه التصدير

تعتبر عملية التصدير منظومة مركبة ذات تشعبات و فروع تخضع لعدة تغيرات دائمة و ذلك نتيجة التفاعلات و التكاملات بين البيئات الدولية، لذلك تظهر مجموعة من التحديات و العوائق التصديرية الواجبة العلاج بأساليب عملية منطقية و دراسات سابقة لقرارات التصدير و التي تتمثل فيما يلي[1]:

[1] فريد النجار، التصدير المعاصر و التحالفات الإستراتيجية ،مرجع سبق ذكره، ص 103 -104

أ–التحديات التكنولوجية في التصدير: لا زالت الفجوة التكنولوجية واسعة جدا ما بين الدول الصناعية و الدول النامية مما يقلل من القدرة التنافسية لصادرات الدول النامية، و لذا لا بد من توفير الآليات لمعالجة هذه المشكلة من خلال:

- التخصص السلعي.
- الاستثمار في البحوث و التطوير.
- الاهتمام بالعلوم و التكنولوجيا.
- تدريب الكوادر الفنية و التصديرية.
- بناء قاعدة معلومات تكنولوجية.
- الدخول في تحالفات إستراتيجية.
- الصفقات المتكافئة.
- التصدير الالكتروني.
- اعادة هندسة العمليات التصديرية و تبسيط الإجراءات.
- الهندسة الوراثية للصادرات الزراعية.
- تصدير الخدمات مثل خدمات تكنولوجيا المعلومات.
- تطبيق آليات التصدير غير المباشر .

ب–التحديات المعلوماتية للتصدير: يؤثر نقص المعلومات التصديرية إلى التخمين و الارتجال في القرارات التصديرية و عليه يجب الاهتمام بالمعلومات التصديرية الدقيقة و الدورية من اجل دعم القرارات و الخطوط التصديرية ، و من الآليات التي يجب توفرها من اجل إزالة تلك التحديات نذكر ما يلي:

- قوة الاتصالات.
- بناء قاعدة بيانات تصديرية.
- إعداد نظام معلومات تصديرية.
- التعامل مع نقاط التجارة الدولية.

- الانترنيت.
- بحوث التسويق الدولية.
- بحوث التسويق الأولية و محاكاة الأسواق التصديرية.

ج–التحديات التسويقية للصادرات: إن من أسباب فشل عملية التصدير هو عدم اختيار السلعة المناسبة للسوق التصديري المناسب أو حدوث خطأ في أسلوب المزيج التسويقي (الترويج، التسعير أو التوزيع)، لذلك لا بد من علاج تلك المشكلات و عدم الاكتفاء بتصدير الفوائض التصديرية الدولية، و نتيجة لذلك لا بد من بناء المزيج التصديري الأنسب عن طريق:

- تحديد إستراتيجية التصدير.
- إستراتيجية الترويج الدولي.
- إستراتيجية الترويج الدولي.
- إستراتيجية التسعير الدولي.و هذا كله يحتاج إلى تقسيم سوق الصادرات إلى قطاعات لاختلاف طبيعة و اتجاهات و سلوكيات المستهلك الدولي جغرافيا و ديموغرافيا.

د–التحديات الإدارية في التصدير: تلعب تكنولوجيا الإدارة دورا خطيرا في تأكيد النجاح التصديري، و من أهم التحديات التي تواجه التصدير في هذا المجال نقص المهارات الإدارية اللازمة لتحقيق أهداف التصدير، و لتغلب عللا هذه العوائق لا بد من توفير ما يلي:

- التخطيط السليم لعملية التصدير.
- التنبؤ بالطلب العالمي.
- الجداول الزمنية لتوصيل البضاعة في الوقت المناسب.
- الرقابة الفعالة لربط التنفيذ بالمخططات.
- تقييم أداء التصدير دوريا.
- تنظيم التصدير بأساليب مرنة هادفة.
- التنسيق الفعال بين أجهزة التصدير.

هـ–التحديات التنافسية التصديرية: إن من أهم الصعوبات التي يمكن مواجهتها عند الدخول إلى أسواق التصدير هو وجود منافسة شرسة هذه الأخيرة يمكن التغلب عليها عن طريق:

- تطبيق المواصفات الدولية IOS.
- تطبيق أساليب إدارة الجودة الشاملة total quality management (TQM).
- التحديد و الابتكار.
- التحسينات المستمرة في التصدير.
- التمييز السلعي.
- التخصص في سلع المزايا التنافسية.
- دراسة الثقافات الدولية.
- ربط خصائص السلعة بحاجات المستهلك الدولي.
- تحسين الإنتاجية (الفعالية، الكفاءة، الربحية)

و ما يمكن قوله هو أن البقاء و النمو و التوسع و الانتشار التصديري هو رسالة إستراتيجية للدول و الشركات و الأفراد في القرن الحادي عشر و العشري، الأمر الذي يتطلب تضافر الجهود في سبيل إنجاح المنظومة التصديرية.

المبحث الثاني:دور الصادرات في احداث النمو الاقتصادي

يزخر الفكر الاقتصادي بالعديد من الآراء التي أولت أهمية خاصة لنشاط التصدير كأحد المقومات الأساسية للنمو الاقتصادي ودوره في دفع التنمية،فقد احتلت قضية الصادرات كمحرك للنمو والتنمية مكانا هاما في الفكر الاقتصادي المرتبط بالتنمية الاقتصادية للدول النامية،فلا تقتصر العلاقة بين الصادرات والعملية الانمائية على العصر الحديث،الذي شهد تجارب عدة دول نجحت في دفع التنمية بها من خلال تشجيع قطاع التصدير (لعل من أنجح هذه التجارب مجموعة دول شمال وجنوب شرق آسيا)،بل نجد أن التاريخ القديم يحفل بالعديد من الاراء لمفكرين اقتصاديين التي أعطت الصادرات مكانة مرموقة في دفع التنمية.

المطلب الأول:موقع الصادرات في الفكر الاقتصادي

لقد عملت مختلف المدارس الاقتصادية على عرض الدور الأساسي للصادرات في احداث النمو الاقتصادي،وسنتناول ذلك بدءا من المدرسة التجارية ووصولا الى المدرسة الحديثة.

الفرع الأول:الصادرات في المدرسة التجارية

يعود الاهتمام بالتجارة الخارجية كمحرك للنمو الى اسهامات المدرسة التجارية التي سادت من منتصف القرن الخامس عشر الى غاية القرن الثامن عشر،حيث كان ينظر للتجارة الخارجية على انها مصدر ثروة الأمم[1]،حيث اعتبر اصحاب هذا الفكر ان قوة الدولة تتمثل في ما لديها من ثروة،وكان في اعتقادهم بأن المعادن النفيسة(الذهب والفضة) هما أساس الثروة الحقيقية ،وعلى هذا الاساس طالب التجاريون بان تبذل الدولة قصارى جهدها من أجل زيادة دخول المعادن النفيسة وعدم السماح بخروجها من الحدود،وأكدوا على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق ذلك هي التجارة الخارجية،حيث دعوا الى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الاخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية لضمان نجاحها وتحقيق الهدف الرئيسي المتمثل في جمع الثروة اللازمة،كما يرى التجاريون ان تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يأتي من خلال وجود فائض في الميزان التجاري الذي يكون في صالح الدولة من خلال زيادة صادراتها وتقليل وارداتها،وعليه اعتبر التجاريون ان تحقيق وتكوين فائض مستمر في الصادرات هو المصدر الرئيسي لتعزيز

[1]-أحمد الكواز(2005)،التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الاقليمي،المعهد العربي للتخطيط،المجلد8،العدد81،الكويت،ص3

القدرة الشرائية التي يمكن للدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج[1]،وقد تمثلت سياسة تشجيع الصادرات لديهم من خلال مايلي:[2]

-تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل

-العمل بشكل مستمر على توسع وايجاد واكتساب الاسواق الخارجية الجديدة وخاصة في البلدان المكتشفة حديثا

-تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية

-رد بعض الرسوم او الضرائب التي سبق ان تم تحصيلها عند استيراد المواد الخام لها من الخارج

-تخفيض نفقات انتاج السلع التي تصدر الى الخارج من خلال سياسة الاجور المخفضة

-انشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير

-انشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شانها مساعدة الصادرات على النمو

وعليه فان تركيز الفكر الاقتصادي التجاري على زيادة الصادرات من خلال تحقيق فائض في الميزان التجاري من أجل الحصول على المزيد من الثروة لا يعتبر هدفا في حد ذاته وإنما يعتبر وسيلة لتحقيق ازدهار الدولة واقتصادها،فلهذا هم لا يؤمنون بفكرة التوازن حيث ان فكرتهم الاصلية تتمحور في زيادة حقوق الدولة على ديونها ،اي ان الميزان التجاري يجب ان يكون غير متوازن بل مختلا على ان يكون هذا الاختلال لصالح الدولة والا تعذر الحصول على الذهب والفضة من الخارج ،ولهذا كانوا يرون ضرورة اخضاع تقلبات ميزان التبادل الخارجي لرقابة الدولة وتنظيمها[3]،وبذلك وجد التجاريون في التجارة الخارجية بصفة عامة والتصدير بصفة خاصة اداة فعالة لزيادة الثروة،ونادوا بوجوب تدخل الدولة عن طريق سياسة حمائية في مجال الاستيراد وسياسة واسعة في مجال التصنيع للتصدير،وكذا تشجيع اقامة صناعات موجهة قصد تكثيف عمليات التصدير [4].

---

[1] -وصاف سعيدي (2004)،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية،الحوافز والعوائق،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة،جامعة الجزائر،ص7

[2] -وصاف سعيدي (2002)،تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر،مجلة الباحث،العدد1،الجزائر،ص7.

[3] -عادل أحمد حشيش وآخرون(1998)،أساسيات الاقتصاد الدولي،دار الجامعة الجديدة للنشر،مصر،ص73.

[4] -محمد الناشد (1999)،التجارة الداخلية والخارجية،منشورات الجامعة،حلب،ص16

الفرع الثاني:الصادرات في الفكر الكلاسيكي

نادى المفكرون الكلاسيك بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية وعدم تدخل الدولة،حيث تعتمد هذه الحرية على فكرة التوازن التلقائي،كما اهتم الكلاسيك بالتجارة الخارجية لكن ليس بالمنظور التجاري،حيث اعتبر أدم سميث ان السوق هو المحدد الاول للنمو الاقتصادي وانه كلما اتسع حجم السوق أدى الى امكانية تقسيم العمل،كما أكد على أهمية التجارة الخارجية في توزيع الفائض من الانتاج الصناعي،أما ريكاردو فقد أبرز الدور الانمائي الاقتصادي للتجارة الخارجية على اسس علمية كان أهمها يتمثل في ان التبادل الدولي يقوم على اساس النفقات النسبية،والذي يتيح الاستفادة من مبدأ التخصص وتقسيم العمل على النطاق الدولي،كما بين الاضرار الكبيرة التي تلحق بالنمو الاقتصادي في حال اعاقة حرية التجارة[1]،إلا ان ريكاردو لم يوضح المقدار المكتسب بفعل التخصص،وهذا ما قام به جون ستيوارث ميل من خلال اضافته لنظرية ريكاردو التفسير الخاص بنسب المقايضة(التبادل التجاري ما بين السلعتين)بالاعتماد على الانتاجية النسبية في دولتين،بحيث يحدث التبادل التجاري ما بين دولتين عند معدل مقايضة يقع بين السعرين النسبين في الدولتين،ويتحدد هذا المعدل بفعل مقابلة حجم الطلب في الدولتين أو الطلب المتبادل،ويتحقق التوازن عند النقطة التي تتساوى فيها قيمة الصادرات والواردات لكل دولة[2].

على هذا الأساس نجد أن قيام التبادل الدولي حسب الفكر النظري الكلاسيكي يتم على اساس اختلاف المزايا النسبية لكل دولة،فالدولة التي تتمتع بميزة نسبية في انتاج السلع التي يكلفها انتاجها مستوى اقل من الدولة أخرى تصدر هذه السلع المنخفضة في تكاليف الانتاج قياسا بما يكلف انتاجها من دول اخرى،وتستورد السلع التي يمكن الحصول عليها بكلفة اقل من ما يكلف انتاجها في السوق الخارجي[3].

كما أوضح الفكر الكلاسيكي دور الصادرات في توسيع القاعدة الانتاجية في الاقتصاد،وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على اكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد

[1] -وصاف سعيدي،تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر،مرجع سبق ذكره،ص7

[2] -أحمد الكواز(2009)،التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الاقليمي،المجلد8،العدد81،المعهد العربي للتخطيط،الكويت،ص4

[3] -بديع جميل قدو،التسويق الدولي،مرجع سبق ذكره،ص48

المحلية،اضافة الى اجتذاب رؤوس الاموال الخارجية للاستثمار في ميدان انتاج السلع التصديرية،كما بينوا اثر التجارة على تراكم راس المال وما يتمخض عن ذلك من ارتفاع في الدخل الحقيقي وزيادة الادخار وتوفير حوافز الاستثمار كنيجة للاستفادة من اقتصاديات الحجم،وعلى هذا الاساس تعتبر الصادرات عندهم قوة محركة للنمو[1].

الفرع الثالث:الصادرات في الفكر النيوكلاسيكي

لقد قام كل من المفكرين السويديين هكشر وأولين بتطوير نظرية هبات عوامل الانتاج للتجارة الخارجية،وذلك كمحاولة لتعديل النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية،حيث جاءت اسهامات هكشر وأولين من خلال ادخال عنصر انتاج اخر في التحليل بالإضافة الى عنصر العمل وهو عنصر رأس المال،ويؤخذ على نظرية هكشر وأولين بأن صحتها تتوقف على ما توصلت اليه من تساوي عناصر الانتاج في الدول محل التبادل التجاري[2]،حيث حاولت هذه النظرية الاجابة على السؤال:لماذا تختلف النفقات النسبية بين الدول؟،فأجابت عن طريق نظرية"وفرة عناصر الإنتاج والثانية "تعادل أسعار عناصر الانتاج"،فالبنسبة لنظرية وفرة عناصر الانتاج فأنها تنص على تخصص كل دولة في انتاج وتبادل السلع التي تتطلب بدرجة كبيرة عناصر الانتاج المتوفرة لديها،وتستورد المنتجات التي يحتاج انتاجها الى عنصر الانتاج النادر ،ومعنى ذلك ان الدول التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل تقوم بتصدير السلع الكثيفة في عنصر العمل واستيراد السلع الكثيفة في عنصر رأس المال[3]،أما بالنسبة للنظرية الثانية "نظرية التعادل"فتنص على أن التجارة الدولية تؤدي الى تعادل العوائد النسبية والمطلقة لعناصر الانتاج المتجانسة بين دول العالم،معنى ذلك أن حرية التجارة الدولية تنوب عن حرية حركة عناصر الانتاج في احداث تعادل على المستوى العالمي[4]،وبالتالي فان النظرية النيوكلاسيكية تنظر لأهمية التجارة في بلد

[1] -وصاف سعيدي،تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر،مرجع سبق ذكره،ص7

[2] -أحمد الكواز(2009)،التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الاقليمي،مرجع سبق ذكره،ص3-5

[3] -عادل أحمد حشيش،مجدي محمود شهاب،الاقتصاد الدولي،مرجع سبق ذكره،ص124-125

[4] -محمد سيد عابد،التجارة الدولية (2001)،مكتبة الاشعاع،الاسكندرية،مصر،ص130

معين على أنه شبه قدري يتحدد بالمزايا النسبية ،وما يترتب على ذلك من تأثيرات لكمية العوامل المتاحة على أسعارها المحلية والدولية[1].

الفرع الرابع:الصادرات في الفكر الكينزي

لقد أبرز كينز اهتمامه البالغ في تحليل أهمية و دور الصادرات باعتبارها أحد مكونات الدخل القومي،حيث تسهم الصادرات من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة[2]،حيث أن تغيرات الصادرات تؤثر في الدخل القومي فيزيد بزيادتها وينقص بنقصها،لان الصادرات تمثل عنصرا من عناصر الاضافة أو التدفق حالها حال الاستثمار تماما،بسبب ما يترتب عليها من اضافة الى تيار الانفاق النقدي الكلي[3]،وتقوم الفكرة الاساسية في نظرية المضاعف على اساس انه عند حدوث زيادة مبدئية في الاستثمار أو التصدير،فان الزيادة الكلية في الدخل القومي تكون أكبر بسبب الزيادات المضاعفة ،وهكذا يترتب على الزيادة المبدئية في الانفاق زيادة مضاعفة في الدخل القومي،ويطلق اسم المضاعف على نسبة بين الزيادة في الدخل والزيادة المبدئية التي أحدثت هذه الزيادة الكلية،والمحور الرئيسي لنظرية كينز في الدخل القومي وعلاقته بالتجارة الخارجية يتمثل في التدخل الحكومي في توجيه النشاط الاقتصادي،بحيث تزيد الصادرات في انعاش السوق الداخلية وهو في هذا الرأي لا يذهب عن سياسة التجاريين،والتي تنادي بتشجيع الصادرات ما أمكن لتحقيق الميزان التجاري الموافق الا ان كينز ابدى ذلك بحلول عصرية مستحدثة في تبرير هذه السياسة[4]،إلا أنه نجد بعض الاقتصاديون رفضوا أراء كينز خاصة فيما يتعلق بحال البلدان النامية،حيث ان المشكلة الأساسية التي تعاني منها هذه البلدان هي عدم توافر الجهاز الانتاجي الكفء الذي يستطيع نقل التنمية الاقتصادية من مرحلة معينة أو مستوى معين الى مرحلة ومستوى آخر أكثر تقدما،اضافة الى أن الية المضاعف

[1] -أحمد الكواز(2008)،التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي،المعهد العربي للتخطيط،العدد 73،الكويت،ص3

[2] -وصاف سعيدي،اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية،مرجع سبق ذكره،ص160

[3] -أنظر في هذا الخصوص:-محمد عبد العزيز عجيمة(2003)،الاقتصاد الدولي،الدار الجامعية،الاسكندرية،مصر،ص184-185

[4] -صلاح الدين نامق(1994)،التجارة الدولية،مطبعة لجنة البيان العربي،القاهرة،ص160

تكون غير فاعلة بالنسبة للبلدان النامية كما هو الحال في البلدان المتقدمة،بسبب ما تمتع به هذه البلدان من مشاكل اقتصادية أهمها انتشار البطالة المقنعة وارتفاع الميل الحدي للاستهلاك [1].

اضافة الى كينز ظهر عدد من الاقتصاديين الذين لديهم نظرة مختلفة لدور الصادرات في التنمية الاقتصادية،ومن أهمهم نجد" Myrdal,Marx,Singer,Nurkuse "،حيث أشارMarx الى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الانماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية وما تمارسه هذه الدول من استغلال ونهب لثروات الدول الفقيرة،بالاضافة الى المنافسة الكبيرة بين هذه الدول للسيطرة على الأسواق ومناطق النفوذ في العالم وتحكمها في رأس المال العالمي،أما Myrdal فانه يرى ان التجارة الخارجية بين الدول النامية والمتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين،ويرى أن الاسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية تعمل في المقام الاول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلا بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية،الى جانب أن الطلب على صادرات الدول الاخيرة يصتف بعدم المرونة،كما يرى أن اي تقدم يحث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره الى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية اضافة الى عوائد استثماراتها التي اقتصرت على قطاعات معينة كانتاج المواد الأولية وتصديرها،عليه يشيرMyrdal الى أن التجارة الخارجية لن تؤدي الى الركود الاقتصادي،وهو عكس ما تسعى اليه التنمية الاقتصادية من زيادة الدخل القومي ورفع مستوى المعيشة،أما Nurkuse فانه يرى أن التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوسيع الموارد توزيعا أكثر كفاء،كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير غير مواتية،على هذا الاساس أكد على ضرورة تنمية الصادرات نتيجة ما تعانيه صادرات الدول النامية الى أسواق الدول المتقدمة[2]

[1] –صلاح الدين نامق (1995)،نظريات النمو الاقتصادي،دار النهضة العربية،القاهرة،ص141

[2] –وصاف سعيدي،تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر،مرجع سبق ذكره،ص7

الفرع الخامس:الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث

تشكلت بوادر النظرية الحديثة للتجارة الخارجية منذ السبعينات،حيث ارتبطت في الأساس بالإضافة التي جاء بها بول كرومان"P.Kruman "التي كان مضمونها يتمثل في أن اتساع الاسواق سيجعل الدول تستفيد من الوفورات الخارجية للحجم،واعتمد نموذج هذه النظرية على أساس عنصر انتاجي واحد تمثل في العمل،كما اعتمدت كذلك على فرضتين أساسيتين هما:

-تزايد الغلة مع الحجم هو بسبب وفورات داخلية ناتجة عن تحسن كفاءة الانتاج

-سيادة المنافسة الاحتكارية

وكان تفسير النظرية هو ان اتساع السوق أمام الشركات المنتجة للسلع المتمايزة أو المختلفة يتيح عمل وفورات الحجم،ومن ثم وبسبب ارتفاع حجم الطلب بسبب زيادة حجم السوق تنخفض التكاليف وتزيد الصادرات،ونقطة التوازن ترتفع الى مستوى انتاج أعلى بسبب انخفاض سعر السلعة وبالتالي ارتفاع الاجر الحقيقي وتستفيد بذلك كل دولة من ارتفاع في النمو الاقتصادي بها،اضافة الى ذلك تستفيد الشركات أيضا من وفورات الحجم الديناميكية من خلال تأثير زيادة الانتاج على اكتساب التعلم والخبرة من خلال العمل،ويؤدي ذلك الى انخفاض التكاليف وزيادة قدرة الدولة على التصدير وذلك بفعل تزايد التجارة الدولية بين فروع الشركة الواحدة عبر حدود الدول،حيث يعتمد هذا النوع من التجارة على قيود دفترية تتحدد قيمتها من قبل الشركات المتعددة الجنسيات نتيجة سيطرتها على اليات انتاج السلع محل عمل هذه الشركات[1].

أما فيما يتعلق بتنوع المنتجات فأصبحت هذه المسألة مهمة في التجارة العالمية مقارنة بالمنتجات المتجانسة أو الانتاج النمطي الذي أخذت به النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية كفرض أساسي في تفسيرها للتبادل الدولي،وفي هذا الاطار اهتم الاقتصاديChamberlain بتحليل التصدير والتجارة الدولية على أساس التنوع العمودي للمنتجات والذي يقوم على نوعية المنتج،وبالمقابل ركز

[1]-أحمد الكواز(2009)،التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي،مرجع سبق ذكره،ص،6

الاقتصاديHalod Hotling في تفسيره للتصدير والتجارة الدولية على التنوع الأفقي للمنتجات وذلك عن طريق دراسة خصائص ومميزات السلعة[1].

كما نلاحظ انه خلال السنوات الاخيرة بدأ الاهتمام بالعوامل المتحكمة التي تزيد من القدرة التنافسية لبلد معين في التجارة الدولية،وفي ظل تزايد الدعوة لتشجيع الصادرات من أجل الرفع من النمو الاقتصادي قام بورتر(M.Porter) بتحديد الاستراتيجية الفعالة لشركة معينة من أجل زيادة صادراتها،حيث توصل بورتر الى أن توفير البيئة الملائمة لعمل الشركات سيعمل على زيادة تنافسيتها في الأسواق الدولية وبالتالي زيادة صادراتها مما يؤدي الى رفع معدل النمو الاقتصادي.

حيث قدم بورتر نموذج[2] يشرح فيه كافة العوامل التي تساهم ي خلق التنافسية ودعمها،والتي من شأنها ان تؤدي الى تعزيز الكفاءة التصديرية للدول،وبذلك أصبحت محددات هذا النموذج تساهم بشكل كبير في تفسير لتجارة الخارجية،وعليه يمكن القول أن هيكل الصادرات من السلع يتحدد في ضوء محددات الميزة التنافسية على أساس تخصص الدول في انتاج وتصدير المنتجات التي تتمتع في انتاجها بميزات نسبية ديناميكية مكتسبة التي تقوم على عوامل انتاج حديثة(التكنولوجيا،رأس المال البشري) .

المطلب الثاني :الصادرات من منظور المؤسسات المالية الدولية

سنتناول فيمايلي نظرة أهم المؤسسات المالية الدولية للصادرات وسبل تنميتها

الفرع الأول:التصدير من منظور صندوق النقد الدولي

في عام 1944 قم تم إنشاء صندوق النقد الدولي بموجب اتاقية بروتن وودز bertton woods وقد أصبحت هذه الاتفاقية نافذة بتاريخ 1945/12/28 فصندوق النقد الدولي FMI يعتبر بمثابة وكالة متخصصة من وكالات الأمم المتحدة حيث تعمل على تعزيز سلامة الاقتصاد العالمي من خلال تحقيق مجموعة من الأهداف(المادة الأولى من اتفاقية تأسيس صندوق النقد الدولي) و التي تتمل فيما يلي :

[1]–أنظر في هذا الخصوص:

– أحمد الكواز(2009)،التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي،مرجع سبق ذكره،ص 7

-Jean-louis Muchielli(2005),Ecconomie internationale,édtion dalloz,p201

[2] –أنظر في هذا الخصوص:

-Michael Porter(1991),International competitive strategy from perspective European, european management journal,vol19,N 4,p356

*- تيسير التوسع و النمو المتوازن في التجارة الدولة من اجل تحقيق مستويات مرتفعة من أجل تحقيق مستويات مرتفعة من العمالة و الدخل الحقيقي ، وكذا تنمية الموارد الإنتاجية للدول الأعضاء.

*- العمل على استقرر أسعار الصرف و تجب التخفيض التنافسي لقيم العملات.

*- إجراء تصحيح منظم لاختلالات موازين المدفوعات .

ومن أجل ضمان تحقيق هذه الأهداف يعمل الصندوق بصفة دورية على أداء اقتصاديات الدول الأعضاء من خلال إطارات إشارات التحذير عند استشعار بوادر الخطر، وكما يحدد مجموعة من المعايير ذات الجودة العالية التي ترتكز عليها السياسات الاقتصادية عند إعدادها، وأيضا بمنح قروض مهمة للدول الأعضاء التي تشهد مصاعب اقتصادية تمويلية لتمكينها من القيام بإصلاحات طويلة الأجل، ونجد في هذا الشأن تسهيل التصحيح الهيكلي الذي تم استحداثه سنة 1986.[1]

ومادام أن سياسات الصندوق تهدف إلى تأثير في مستويات الطلب و العرض معا من أجل إحداث توازنات على مستوى المعاملات الخارجية تحت عنوان تنمية الصادرات للبلدان الأعضاء ، فإننا نجد سياسات الطلب ترتبط أكثر بالسياسات الظرفية المتعلقة بإصلاح وتعديل السياسات المالية العامة سواء من باب ترشيد النفقات و توجيهها نحو القطاعات الاستثمارية بدلا من الاستهلاكية ، او من باب الإيرادات العامة من خلال توسيع الوعاء الضريبي وزيادة معدل الضغط الضريبي فهذه السياسات لها دور كبير في إحداث توازن اقتصادي مهم لهه البلدان ، وكما أن السياسة النقدية تشتغل في نفس المسعى مراقبة الكتلة النقدية و القرض و تعديل أسعار الفائدة و التحكم في معدلات التضخم ، وأيضا إصلاح سياسة سعر الصرف على أساس تخفيض قيمة العملة الوطنية له دور فعال في إعادة تثمين العملة نحو قيمتها الحقيقية، فهذا الإجراء من شأنه أن يؤثر على الطلب العالمي في حالة استقرار الأسعار المحلية نحو زيادة صادرات البلدان الأعضاء، وكما ان للإصلاح التجاري مكانة في سياسات الطلب حيث نجد تحرير التجارة يرتبط بمفهوم التفكيك الجمركي من خلال تقليص القيود التي تعرقل المبادلات التجارية الدولية، و في نفس المسعى يحمل الإصلاح الضريبي على تبسيط الجباية بما يسمح بتسهيل و تخفيض التكاليف الإنتاجية للقطاعات الاقتصادية ، فهذا الإجراء من شأنه ان يعزز الاستثمار الأجنبي، وفي

[1]- عبد المجيد قدي (2006)،المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية،ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،ط3، ص 283.

المقابل نجد الإصلاحات المرتبطة بالعرض ترتبط أكثر بالسياسات الصناعية و الخوصصة و آليات تفعيل القطاع الخاص و التحرير المالي.

وبذلك نلحظ من خلال هذه الإصلاحات أنها تعمل على ترقية الصادرات بواسطة تحقيق ما يلي:

-ضمان كفاءة اقتصادية للقطاعات الإنتاجية من خلال إعادة تخصيص عوامل الإنتاج نحو الصناعات الإستراتيجية ، وذلك بالطريقة التي تؤدي إلى وزيادة العرض الكلي في الاقتصاد.

- تشجيع المنافسة من خلال تحرير التجارة و رفع القيود لاعتبارها مفتاح إحياء الاقتصاديات الصناعية الراكدة ، وفي هذا الشأن نستدل بالدراسة التي قدمها كل من مارنت بيلي و ديانا فاريل، حيث توصلت هذه الدراسة أن مفتاح تعزيز الإنتاجية و من ثم النمو هو وجود إطار لسياسات الاقتصاد الكلي مشجعة للمنافسة في كافة القطاعات، وذلك من خلال تمكين الشركات من تحقيق وفرات الحجم،التي هي طريقة حاسمة تعتمد عليها البلدان في تعزيز نمو إنتاجيتها.[1]

- إحداث نمو اقتصادي متواصل ، وهنا نستدل بالدراسة التي قدمها كل من , simon jonathan D, Ostry, arvin subramanian الذين أشاروا إلى العلاقة السببية التي تسير في اتجاهين بين معدلات الصادرات و النمو ، حيث أن هذه الدراسة كشفت بأن بلدان النمو المتواصل قد حققت نجاحات عظيمة في الصادرات الصناعية مثل سنغافورة و ماليزيا و كوريا الجنوبية، نظرا لاختياراتها الأساسية للسياسات التي يسرت النمو ، و التي تمثلت في كل من سياسة سعر الصرف من خلال تجنب الإفراط في تقييم العملة ، و سياسة تحرير التجارة لان التحرير هو سمة لتجارب البلدان متواصلة النمو [2] وبمحاكاة هذه الدراسة نجد أن الإصلاحات الاقتصادية المدعومة من قبل الصندوق، و التي هي ذات شرطية عالية تسعى إلى إحداث تصحيحات هيكلية من اجل تحسين أداء الصادرات من خلال زيادة حجمها في النتاج المحلي الخام.

- النهوض بالاستثمارات العمومية في البنية الأساسية بالطريقة التي تتوافق و الاستقرار الاقتصادي و استدامة القدرة على تحمل الدين، وفي هذا المجال نجد الدراسة التي قدمها كل من

[1] -للمزيد من المعلومات أنظر : مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي ، مارس 2006، المجلد 43، العدد1 ، ص 23 – 27.

[2] -أنظر في هذا الخصوص: مجلة التمويل و التنمية، صندوق النقد الدولي ، مرجع سبق ذكره ، ص 28- 31.

teresa ter menassianو richard hemming حول نظرة مختلفة إلى الاستثمار العام، وذلك من خلال ما يلي : [1]

– منح صندوق النقد الدولي للمزيد من القروض للبلدان الأعضاء لتمويل استثماراتها العمومية المنتجة ، وكذا من اجل تقوية قدرتها في تقييم و إدارة المشروعات حتى يكون الاستثمار العمومي ذات مردودية عالية و مسترجع التكاليف.

–الاهتمام بميزان العمليات الجارية بدرجة أكبر ، بالإضافة إلى الدين العام.

ومن خلال هذه الدراسة نستنتج أهمية الاستثمارات العمومية في توفير الأرضية الاقتصادية الخصبة لترقية الإنتاج الوطني من خلال تحقيق أولا مفهوم إحلال الواردات ، وثانيا تصدير الفائض منه نحو الخارج بعد تحقيق اكتفاء محلي ، ولكن بشرط أن تكون لهذه الاستثمارات قدرة على خلق قيم مضافة من خلال تقدير العوائد المستقبلة ، ومن ثم سيكون هذا الاستثمار منتج ومردود التكاليف و بالتالي يمكننا القول بأن توجيه القروض نحو هذه الاستثمارات يعتبر بمثابة إصلاح عميق في هياكل اقتصدا الوطن.

الفرع الثاني:التصدير من منظور المنظمة العالمية للتجارة [2]

لقد أسفرت جولة أروغواي العديد من الاتفاقيات التي تم التوقيع عليها في قمة مراكش عام 1944، لتكون المجال المغطى لكافة أعمال منظمة التجارة العالمية وبموجب هذا الاتفاق قد تم إنشاء المنظمة لتكون الإطار المؤسساتي لتنظيم التجارة الدولية.

وتعمل المنظمة في إطار نفس القواعد التي كانت تحكم اتفاقية لسنة 1947 حيث تشغل في مجال توسيع فرص تحرير التجارة بين الدول الأعضاء مما يسمح بتعزيز الصادرات فهذا الأمر يتجلى كذلك من خلال تشجيع المنظمة التجمعات الإقليمية رغم تعارضها مع مبدأ الدولة اولى بالرعاية (المادة 24 من الاتفاقية) و بذلك ترى المنظمة ان تحرير التجارة بجميع أبعاده يفتح أبواب كثيرة أمام التصدير من خلال ما يلي :

[1] –أنظر في هذا الخصوص: مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي، ديسمبر 2004، المجلد 41 ، العدد 04، ص 32.

[2] –أنظر في هذا الخصوص:

-OMC,rapport sur le commerce mondial,2003,p93

-كلما زاد تحرير التجارة كلما انخفضت تكاليف الإنتاج ، فإلغاء الحواجز الجمركية و غير الجمركية من شأنه أن يخفض قيمة مشتريات السلع الوسيطية التي تدخل في العملية الإنتاجية أين يكتسب المنتج الوطني ميزة تنافسية مهمة في أسواق التصدير نتيجة انخفاض سعره.

-أن تحرير التجارة يسير في اتجاهين متناقضين فهو بقدر ما يفتح السوق المحلي أمام المنتجات المستوردة فهو يفتح باب للتصدير.

-أن تحرير التجارة يزيد من مستويات الدخل الوطني وبتوزيع كفء لهذا الدخل على القطاعات الاقتصادية ، فإن إنتاجيتها ستتحسن كما وكيفا بما يؤدي إلى تعزيز الصادرات على حساب الواردات التي ترتبط إيجابا مع الدخل.

-إن تحرير التجارة يزيد من النمو الاقتصادي ، فاستقدام تكنولوجيا أعلى في الإنتاج ستؤول إلى تقوية الكفاءة التصديرية رغم زيادة الواردات ، فالنمو الاقتصادي و الصادرات لهما تأثير متبادل فنجد أن زيادة الصادرات تؤثر إيجابا على معدلات النمو الاقتصادي ، وكما أن نحسن معدلات النمو تساعد على زيادة الإنتاج وفق وفرات الحجم ،حيث هذا يسمح بترقية الصادرات.

ومن خلال ما سبق قوله ، تسعى المنظمة إلى تحرير التجارة الدولية وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الدول ، فالإنفتاح التجاري يساعد البلدان على الاستفادة بشكل أفضل من مواردها بطرق عدة أولا التجارة تسمح لبلد ما أن يتخصص في الأنشطة الإنتاجية التي هي أفضل نسبيا من غيرها وكذا من استغلال الميزة النسبية، ثانيا التجارة توسع السوق و عرض المنتجين النحليين وكما تعمل على تمكينهم من استغلال أفضل لو فرات الحجم بما يسمح بزيادة الإيرادات وكفاءة تخصيص الموارد ، ويطلق على هذه الآثار بالمكاسب الساكنة للتجارة، وكما للتجارة أثر إيجابي في تحفيز النمو على المدى الطويل في حالة ما إذا أردت رفع معدل الاستثمار أو تحسين الحوافز المقدمة من اجل التنمية و تطوير و نشر التكنولوجيا.

وبالإضافة إلى ما ورد أعلاه ، المنظمة تهدف بصفة مباشرة عن طريق تحرير التجارة إلى تقوية صادرات الدول الأعضاء باختلاف مستويات نموها الاقتصادية غير انه في واقع الامر فقط الدول المتقدمة هي المستفيد الأول و الوحيد من هذه الميزة.

المطلب الثالث:علاقة نمو الصادرات بالنمو الاقتصادي

أخذ تفسير العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي جدلا كبيرا بين الاقتصاديين،حيث يرى البعض أن الصادرات لا تستطيع المساهمة في التنمية الاقتصادية لأن فرص التصدير لا يستفاد منها نتيجة انخفاض الطلب الخارجي على هذه الصادرات وما يترتب عليه من تدهور مستمر في معدل التبادل التجاري وبالتالي انخفاض حجم التجارة الخارجية،في حين يرى بعض الاقتصاديين الدور الايجابي للصادرات كعامل دافع للنمو الاقتصادي لان الزيادة في نمو الصادرات ستؤدي الى الزيادة في نمو الناتج المحلي الاجمالي،وكلما كانت الصادرات تتسم بالاستقرار والثبات زادت مساهمتها في تحقيق الخطط التنموية والنمو الاقتصادي.

الفرع الأول:علاقة الارتباط بين الصادرات والنمو الاقتصادي

قام العديد من الاقتصاديين في دراساتهم ببحث العلاقة بين كل من معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج المحلي الاجمالي او متوسط نصيب الفرد منه،وذلك باستخدام علاقات الارتباط والانحدار الخطي البسيط من خلال تحليل بيانات المقطع العرضي أو السلاسل الزمنية لعينات مختلفة من الدول وذلك عبر فترات زمنية مختلفة ،ومن أهم هذه الدراسات نجد:

1)دراسة Robert-Emery[1] (روبرت امري لوكاس جينيور:اقتصادي أمريكي ولد سنة1937،حاز على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة1995)

يعتبر روبرت امري أول اقتصادي قام ببحث العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي احصائيا،وذلك بالاعتماد على البيانات السنوية للناتج المحلي الاجمالي والصادرات لخمسين(50) دولة خلال الفترة (1953-1963)،حيث اعتمدت الدراسة على استخدام متوسط نصيب الفرد من الناتج كمؤشر للتنمية،كما تم التعبير عن كافة المتغيرات باستخدام الاسعار الثابتة،لتتوصل هذه الدراسة الى نتائج مهمة تؤكد العلاقة الايجابية بين معدل نمو نصيب الفرد من الناتج الاجمالي الذي يرتفع بنسبة1%مقابل كل زيادة في الصادرات بنسبة 2،5 %،لتعطي دلالة على وجود علاقة ارتباط قوية بين

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-Emery.R,(1968),The relation of exports and economic growth,kyklos,vol 21,N04,p 757-760.

الصادرات والتنمية الاقتصادية تقوم على التأثير المتبادل بينهما أكثر من قيامهما على التأثير من جانب واحد فقط،موضحة أن الصادرات تبقى العامل الرئيسي قي تشجيع النمو،ووذلك كنتيجة للمنافع المترتبة على الصادرات والمتمثلة فيمايلي:

المنافع المباشرة:وتنحصر فيمايلي:

–ارتفاع مستوى الصادرات وما يترتب عليه من زيادة المقدرة الاستيرادية للدولة ،بما يتيح بدوره زيادة التراكم الرأسمالي على أثر توفير الواردات من السلع الرأسمالية والوسيطية

–اتساع نطاق السوق واتاحة الفرصة لتطبيق التخصص وتقسيم العمل ،على نحو يؤدي الى ارتفاع مستوى الانتاجية فضلا عن الاستفادة من وفورات الحجم

–يسمح نمو الصادرات بتركيز الاستثمارات بالقطاعات الأكثر كفاءة التي تتميز فيها الدولة بميزة تنافسية ،بما ينعكس على مستوى الانتاجية وبالتالي يسمح للاقتصاد بالاستمرار في تحقيق المزايا التنافسية.

المنافع غير المباشرة:وتتمثل في :

–تشجيع الاستثمار المحلي والاجنبي اذا كان مناخ الاستثمار ملائم من وجهة نظر المستثمر

–المنافسة الخارجية وما تفرضه من ضرورة العمل باستمرار على رفع جودة المنتجات وتخفيض تكلفة انتاجها حتى يمكن الاستمرار في السوق الخارجية.

2)- دراسة **M.Michaely**[1]:

انتقدت هذه الدراسة ما سبقتها من دراسات التي ربطت بين النمو الاقتصادي مقاسا بالتغير في الناتج المحلي سواء الاجمالي او نصيب الفرد منه بالتغير في الصادرات،حيث يرى الباحث انه ما دامت الصادرات جزءا من الناتج الاجمالي فمن الطبيعي ان توجد علاقة ارتباط ايجابية بينهما بغض النظر عن السياسة التجارية المتبعة،اي انه حتى وان لم يكن النمو الاقتصادي مصاحبا لتشجيع الصادرات فان علاقة الارتباط موجبة بين الصادرات و النمو الاقتصادي تظل قوية

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-Michaely,M .(1977) ,Exports and growth :an empirical investigation ,journal of development economics, vol 4,N 1,p 49-53

وعلى هذا الأساس قام **Michaely** ببحث العلاقة بين معدل التغيير في الصادرات الى الناتج المحلي الاجمالي،ومعدل التغير في نصيب الفرد من الناتج بالاسعار الثابتة،حيث اشتملت عينة الدراسة على 41دولة بغرض بحث صحة الفرضية التي مؤداها أن النمو السريع في الصادرات يؤدي الى نمو سريع في الناتج المحلي الاجمالي خلال الفترة (1950-1973)،كما قامت الدراسة بتحليل اثر مستوى التنمية الاقتصادية في الدولة المقاسة بمتوسط دخل الفرد من الناتج ،وذلك بتقسيم عينة الدراسة الى مجموعتين وفقا لمتوسط دخل الفرد فيها،وجاءت النتائج لتؤكد ان التنمية الاقتصادية معبرا عنها بنصيب الفرد من الدخل تتاثر بنمو الصادرات في الدول التي حققت مستوى معين من التنمية كحد ادنى،حيث يتضح ارتفاع معامل الارتباط بين المتغيرين في الدول الاكثر نموا وذات الدخل المرتفع،على عكس ذلك لا يوجد ارتباط ايجابي بين المتغيرين في الدول الأقل نموا.

3)-دراسة Balassa [1]:

قد قام **Balassa** بتقديم أكثر من دراسة في مجال بحث العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي،وتعتبر دراسته سنة1987 من أهمها،حيث قامت الدراسة ببحث العلاقة بين كل من الصادرات الاجمالية والصادرات الصناعية من جهة،والدخل المحلي الاجمالي والناتج التحويلي من جهة اخرى،واشتملت عينة الدراسة على احدى عشر(11) دولة نامية نشأت لديها قاعدة صناعية وقد وقد شملت الدراسة كل من (كوريا الجنوبية، اسرائيل، سنغافورة، يوغسلافيا، الأرجنتين، البرازيل، كولومبيا، المكسيك،الشيلي،الهند)خلال فترة الستينات والسبعينات،وكانت فترة الدراسة هي (1960-1973) حيث تم تقسيم هذه الفترة الى فترتين نتيجة تغير بعض دول العينة لسياستها في منتصف الستينات،واستهدفت الدراسة اختبار فرضية مؤداها ان سياسة تشجيع الصادرات تؤدي الى نمو اعلى مما يمكن ان تحققه سياسة الاحلال محل الواردات،وخلصت الدراسة الى تحسن نتائج القياس خلال الفترة الأولى بالنسبة للفترة الثانية،ويرجع ذلك الى الانخفاض النسبي للصادرات المصنعة في العديد من دول العينة في بداية الدراسة،حيث تطور معامل الارتباط بين نمو الصادرات الصناعية والناتج الصناعي

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-Balassa,B.(1978),Exports and economic growth,further evidence,journal of development economics,vol 5,N 2,p 181-189

من0.4في الفترة الأولى(1960-1966)الى 0.84في الفترة الثانية(1966-1973) وقدر ب0.70 عن الفترة ككل،أما عند بحث العلاقة بين الصادرات الكلية ونمو الناتج المحلي الاجمالي وجد أن معامل الارتباط زاد من0.82 في الفترة الأولى الى0.93في الفترة الثانية وقدر ب0.88 عن الفترة ككل.

كما أكدت هذه الدراسة على اهمية نمو الصادرات في تفسير النمو الاقتصادي، من خلال ما ينجم عنها من اعادة توزيع الموارد على نحو أكفأ وارتفاع مستوى التقدم الفني والتكنولوجي وإتاحة فرص جديدة للعمالة،بالإضافة الى ما تتيحه زيادة الصادرات من تحسن الوضع في ميزان المدفوعات،وان كان استبدال الصادرات الاجمالية بالصادرات الصناعية للدول محل الدراسة لم يؤدي الى تحسن نتائج معامل الارتباط،حيث برر الباحث ذلك بانخفاض النصيب النسبي للصادرات الصناعية في دول العينة خلال فترة الدراسة.

4)-دراسة Heller and Porter[1]

قامت هذه الدراسة ببحث العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج غير التصديري(النتاج بعد خصم الصادرات) مع استبعاد اثر الزيادة في السكان،حيث اشتملت عينة الدراسة على(41) دولة نامية خلال الفترة (1950-1973)،وجاءت نتائج الدراسة لتعكس ارتفاع معامل الارتباط بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج غير التصدير بعد استبعاد اثر زيادة السكان،وعند تقسيم العينة الى دول غنية واخرى فقيرة وفقا لمستوى نصيب الفرد من الدخل،ارتفع معامل الارتباط بين المتغيرين محل الدراسة في الدول التي حققت مستوى أعلى من التنمية،الأمر الذي يتفق مع دراسة ميكائيلي التي سبق عرضها.

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-Heller,P,S,and Porter,R,C,(1978),Exports and growth,journal of development economics,vol 5,N 2,p 191-193

5)-دراسة Tyler[1]:

قامت هذه الدراسة ببحث علاقة الارتباط بين النمو الاقتصادي معبرا عنه بمعامل نمو الناتج المحلي الاجمالي وعدد من المتغيرات الاقتصادية شملت كل من معدل نمو الصادرات الاجمالية ومعدل نمو الصادرات الصناعية،وذلك باختيار عينة البحث تتكون من55دولة نامية خلال الفترة(1960-1977)،حيث تم استبعاد الدول التي لا يتجاوز الدخل الفردي فيها 300دولار،وذلك انطلاقا من ضرورة وجود حد أدنى من التنمية كشرط ضروري حتى يمكن للصادرات من خلالها المساهمة في النمو الاقتصادي،حيث اكدت النتائج وجود علاقة ايجابية طردية ذات معنوية عالية بين نمو الصادرات الصناعية والنمو الاقتصادي،وعلى هذا الاساس تبين انه كلما ارتفع نصيب الصادرات الصناعية اتضحت العلاقة الايجابية بين الصادرات والنمو الاقتصادي .

6)-دراسةChakraborty-Debesh [2]:

شملت دراسة Chakraborty أربع دول في جنوب شرق اسيا وهي:سيرلانك وماليزيا وتايوان وكوريا خلال الفترة(1960-1970)،وذلك بهدف اختبار الفرضية القائلة بان الزيادة في مستوى الصادرات تؤدي الى الزيادة في معدلات النمو الاقتصادي،لتوضح الدراسة بأن 42.5 % من الانتاج الكيميائي يوجه الى التصدير في الدول الاربعة،بينما تتركز صادرات سيريلانك وماليزيا في الصادرات التقليدية(المواد الاولية)،بينما تايوان وكوريا تمثل المنتجات الصناعية معظم صادراتها،وعلى عكس الدراسات الاخرى،توصلت هذه الدراسة الى أن دور الصادرات في المساهمة في النمو الاقتصادي في دول عينة الدراسة محدود،وأنه يجب على هذه الدول بصفة خاصة والدول النامية بصفة عامة أن توجه اهتمامها الى الداخل وتزيد من الاهتمام بالاستثمار والاستهلاك.

---

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-Tyler,W.C,(1981),Growth and export expansion in developing countries,journal of development economics,vol 9,N 1,p 121-130

[2]- عبداله بن سليمان السكران،دراسة علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي(1980-1999)،مجلة دراسات اقتصادية،السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد السعودي،كلية ادارة اعمال،جامعة الملك سعود،السعودية،المجلد الرابع،العدد الثامن، 2002،ص5

7)دراسة Kavoussi–Rostom [1]:

قام Kavoussi ببحث العلاقة بين معدل نمو الصادرات ومعدل النمو الاقتصادي،حيث لم يفرق بين الصادرات الصناعية والصادرات الاولية على عينة تتكون من(73) دولة نامية تشمل دولا مرتفعة النمو ودولا متوسطة النمو،حيث استخدمت الدراسة معدل النمو الحقيقي للصادرات ومعدل نمو الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي،وأكدت نتائج الدراسة ان صادرات المواد الاولية يمكنها ان تلعب دورا هاما في عملية النمو الاقتصادي في الدول النامية ذات الاقتصاديات المنخفضة والمتوسطة،بينما الدول النامية ذات الاقتصاديات الاكثر تقدما تؤثر صادراتها الصناعية تأثيرا ايجابيا في عناصر الانتاج عن صادرات المواد الاولية،حيث يقتصر دور الصادرات التقليدية في تلك الدول على مساهمتها في سرعة التكوين الرأسمالي

8)–دراسة Dodaro–Sonto [2]:

قام Dodaro باختبار العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي من خلا نموذجين،تمثل النموذج الاولفي بحث العلاقة بين مستوى التنمية معبرا عنها بمعدل دخل الفرد من الناتج القومي الاجمالي وسلة الصادرات،اما النموذج الثاني فبحث العلاقة بين سلة الصادرات والنمو الاقتصادي،وهذا في ظل انتقاده للبنك الدولي الذي يعتبر سياسة تشجيع الصادرات هي من افضل السياسات التي يجب ان تتبناها الدول النامية لتحقيق اداء اقتصادي متميز،وكانت اهم النتائج التي توصلت اليها الدراسة هي ان مستوى التنمية هو محدد هام ورئيسي لدرجة التصنيع في تركيبة صادرات الدول،كما اكدت الدراسة على ان تركيبة الصادرات تؤثر بشكل كبير في النمو الاقتصادي

ويمكن القول بان اهم الدراسات التي ركزت على بحث العلاقة بين الصادرات والنمو باستخدام منهجية الارتباط والانحدار قد اثبتت فعالية وجدوى استراتيجية ترقية وتشجيع الصادرات للدول التي طبقت فيها.

[1] –قاسم الحموري وعهود حضاونة (2001)،الأداء التصديري الأردني وأثره في النمو الاقتصادي،مجلة جامعة دمشق،سوريا،المجلد17،العدد1،ص 5

[2] -عبد الله بن سليمان السكران،مرجع سبق ذكره،ص3

الفرع الثاني:العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي:

اهتم العديد من الاقتصاديين من خلال مجموعة من الدراسات ببحث العلاقة السببية واتجاهها بين الصادرات والنمو الاقتصادي،بغرض تحديد هل العلاقة بينهما تسير في اتجاه واحد وما هو هذا الاتجاه؟،وهل الصادرات هي التي تؤدي الى نمو الناتج المحلي أم العكس؟،وهل العلاقة بينهما تبادلية؟وهل يمكن أن تكون هذه العلاقة سلبية؟حيث تم استخدام اختبار قرانجر للسببية لدراسة أربع فرضيات تتمثل فيمايلي:

1-هناك علاقة سببية احادية الاتجاه من الصادرات الى النمو الاقتصادي

2-هناك علاقة سببية عكسية الاتجاه من النمو الاقتصادي الى الصادرات

3-هناك علاقة سببية تبادلية بين الصادرات والنمو الاقتصادي

4-عدم وجود علاقة سببية محددة بين الصادرات والنمو الاقتصادي

ومن أهم الدراسات التي تطرقت الى بحث العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي باستخدام منهجية السببية نجد مايلي:

1)-دراسة Jung and Marshall[1]:

استخدم **Jung and Marshall** عينة تتكون من (37)دولة خلال فترة لا تقل عن خمسة عشر سنة من 1950الى 1981،وقام الباحثان باستخدام اختبار قرانجر لاختبار العلاقة السببية بين نمو الصادرات ونمو الناتج المحلي الاجمالي لتحديد طبيعة هذه العلاقة هل هي عكسية أم طردية،حيث تم استخدام بيانات السلاسل الزمنية عن الصادرات ومعدل نمو الناتج المحلي الحقيقي.

فنجد أن هذه الدراسة انتقدت كافة الدراسات التي اقتصرت على بحث العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج وإهمالها لاحتمال وجود علاقة عكسية بين المتغيرين،على اساس انه اذا كان نمو الصادرات يؤدي الى نمو الناتج المحلي فهناك احتمال أيضا ان يؤدي نمو الناتج المحلي الى نمو الصادرات،أي قد يؤدي نمو الناتج الى تراكم راس المال والخبرات الفنية و نقل التكنولوجيا الحديثة ،ومع المنافسة وضيق السوق المحلي

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-Jung,W.,Marshall,P.,(1985),Exports,growth and causality in developing countries,,journal of development economics,vol 12,N 1,p 1-12

يلجأ المنتجون الى الاسواق الخارجية لتصريف منتجاتهم،مما ينجم عنه نمو الصادرات حتى في ظل غياب حوافز تشجيع الصادرات،كما يمكن أن تتجه العلاقة في اتجاه عكسي بين الصادرات والنمو الاقتصادي،فقد يؤدي نمو الناتج الى تدهور معدلات نمو الصادرات بسبب زيادة الطلب على الاستهلاك المحلي.

وأثارت نتائج الدراسة الشك حول فاعلية تشجيع الصادرات في الاسراع في النمو الاقتصادي،اضافة الى ضعف الأدلة لصالح سياسة تشجيع الصادرات على عكس الدراسات السابقة،حيث لم يتحقق افتراض ان نمو الصادرات يؤدي الى نمو الناتج إلا في أربعة دول وهي (اندونيسيا، مصر، كوستاريكا، الاكوادور)،وتحقق افتراض ان نمو الصادرات يؤدي الى تدهور معدل نمو الناتج في ستة دول وهي(جنوب افريقيا،كوريا،اسرائيل،باكستان،بوليفيا،البيرو)،وعلى أساس هذه النتائج تعتبر الدراسة غير حاسمة.

2)-دراسة Chaw[1]:

تعتبر هذه الدراسة من أهم الدراسات التي قامت باختبار العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي،حيث اقتصرت على بحث العلاقة السببية بين نمو الصادرات الصناعية ونمو الصناعات التحويلية،بما يعكس اثر نمو الصادرات الصناعية على اعادة تشكيل هيكل الانتاج على نحو يضمن نمو الصناعات التحويلية بما يتفق مع مقتضيات التنمية،حيث اشتملت عينة الدراسة على ثمان (8) دول حديثة العهد بالتصنيع (تايوان،سنغافورة،الارجنتين،هونج كونج،البرازيل،اسرائيل،كوريا،المكسيك)،باعتبار ان هذه الدول ذات توجه تصدري ،حيث تمثل الصادرات الصناعية فيها 80% من اجمالي الصادرات الصناعية للدول النامية سنة1980،ويساهم الناتج الصناعي فيها من 24الى 34% من اجمالي الناتج المحلي.

وقد توصلت النتائج الى أن معظم الدول محل الدراسة ما عدا المكسيك والأرجنتين تشير الى وجود علاقة سببية تبادلية بين نمو الصادرات الصناعية وتنمية الصناعات التحويلية،أي وجود تاثير متبادل بين

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-Chow,P(1987),Cauasuality between export growth and industrial development,,,journal of development economics,vol 26,N 1,p 55-63

هذين المتغيرين يعزز كل منهما الآخر،أما بالنسبة لدولة المكسيك فكانت العلاقة السببية فيها ذات اتجاه واحد من زيادة الصادرات الى تنمية الصناعات التحويلية ولم تتحقق العلاقة العكسية،أما في الارجنتين اتضح عدم وجود علاقة بين متغيري الدراسة .

3)-دراسة (1992)Serletis [1]:

اقتصرت هذه الدراسة على كندا خلال الفترة(1977-1985)،لتقصي العلاقة السببية بين الصادرات والمستوردات ونمو الناتج المحلي الاجمالي،وذلك بتطبيق اختبار قرانجر واختبار جذور الوحدة واختبار التكامل المشترك للمتغيرات،وكانت النتيجة الاساسية التي توصلت اليها الدراسة هي أن تحقيق استراتيجية للنمو الاقتصادي في الأجل الطويل لا تتحقق إلا بالتوسع في الصادرات لزيادة الدخل القومي.

4)-دراسة Jim-Love (1994) [2]:

قام Jim بدراسة العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات ومعدل النمو الاقتصادي على عينة تتكون من 20 دولة نامية،معتمدا في ذلك على اختبار قرانجر لبحث هذه العلاقة بين المتغيرين،وكانت نتائج الدراسة قوية ومدعمة لفرضية ترويج الصادرات،حيث وجدت علاقة ايجابية في اتجاه واحد من الصادرات الى النمو الاقتصادي في سبع دول من العينة محل الدراسة،بينما وجدت علاقة سلبية في أربع دولية ،ووجدت علاقة سببية ذات تغذية استرجاعية في ثلاث دول،وعلى هذا الأساس استنتج Jim بأن هذه النتائج تدعم بشدة الفرضية القائلة بان نمو الصادرات يتسبب في نمو الناتج المحلي الاجمالي.

الفرع الثالث:الصادرات في نماذج النمو

قام العديد من الاقتصاديين بدراسات مختلفة اسفرت عن بناء نموذج للنمو،يعبر كل منها عن حركة وعلاقات لمتغيرات اساسية يرى فيها الباحث تفوقها على غيرها في التاثير على معدل النمو الاقتصادي،وقد ابرزت العديد من تلك النماذج سواء ما تمت صياغتها للتطبيق على الدول المتقدمة او

[1] -مجدي الشوربجي،العلاقة بين راس المال البشري والصادرات والنمو الاقتصاديفي تايوان،بحث مقدم الى الملتقى العلمي الاول حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للدول العربية،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر،28،27 نوفمبر2007،ص7

[2] -مجدي الشوربجي،مرجع سبق ذكره،ص7

ما وضعت لتلائم احوال الدول النامية،الاهمية الخاصة لمستوى الصادرات كمؤشر رئيسي على معدل النمو الاقتصادي.

سنتناول في هذا المطلب اهم نماذج النمو الاقتصادي التي احتل في اطارها نشاط التصدير مكانا رئيسيا،والتي تنطوي على دلالة قوية على تاثير قطاع التصدير في دفع معدلات النمو الاقتصادي،ويمكن تقسيم هذه النماذج الى ثلاث اقسام على النحو التالي:

أولا :النماذج التقليدية للعلاقة الدائرية بين الصادرات والنمو

1)-نموذج Kindelberger-Charles[1]:

عالج هذا النموذج تحليل اثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي،حيث اوضح ان الصادرات تقوم بدور القطاع القائد للنمو الاقتصادي من خلال ما يقوم به قطاع التصدير من نقل عوامل النمو الى باقي قطاعات الاقتصاد الوطني،التي تتوقف بدورها على هيكل الصادرات ذاته ونوعية السلعة المنتجة فضلا عن الفن الانتاجي المستخدم،أضف الى ذلك زيادة قوة الصناعات القائمة التي تكمن وظيفتها الأساسية في احداث تغيرات هيكلية داخل محيطها وهذا ما يطلق عليه بالروابط الخلفية،أما الروابط الامامية فتتمثل في المساهمة الفعلية لنشاط التصدير باعتباره أحد الآليات الهامة لزيادة معدلات نمو الناتج المحلي من خلال توسيع نطاق السوق والذي يعد النفاذ الى الخارج أحد أهم عناصره.

فقد أوضح هذا النموذج العلاقة الانمائية التراكمية بين نمو الصادرات ونمو الدخل المحلي،حيث يؤدي نمو الصادرات الى مزيد من ارتفاع معدلات نمو الدخل التي تؤدي بدورها الى زيادة القدرة التنافسية للدولة نتيجة انخفاض الاسعار النسبية للمنتجات على اثر ارتفاع مستوى الانتاجية،وهذا ما يؤدي الى ارتفاع معدل نمو الصادرات مرة اخرة وبالتالي استمرار الحركة الدائرية بين الصادرات والنمو.

وقد تعرض هذا النموذج لعدة انتقادات كان من اهمها اهماله لوضع ميزان المدفوعات الذي يحتل اهمية خاصة في الدول النامية،المصاحب لارتفاع معدل نمو الصادرات ونمو الدخل المحلي وما قد يصحبه من زيادة في الواردات تفوق معدل الزيادة في الصادرات.

[1] Kindelberger-Charles,International economics,foreign trade and national economics,revue economic,Yale university,New haven ,volume16,N5,1965,pp:837-838

2)-نموذج Lamfalussy[1]:

عالج هذا النموذج اشكالية الاختلاف في معدل النمو الاقتصادي في دول السوق الأوروبية المشتركة خلال الخمسينات وبداية الستينات مقارنة ببريطانيا التي شهدت تراجع في معدلات النمو فيها،وتقوم فكرة هذا النموذج على ما يصاحبه نمو الصادرات من التوسع في الطلب المحلي للمنتجات وما يترتب عليه من توفير الحافز للتوسع في الاستثمار،أي أن نمو الصادرات تؤدي الى نمو الناتج المحلي من خلال ارتفاع معدل التكوين الراسمالي،حيث ركز النموذج على ان زيادة نمو الصادرات تؤدي الى نمو الدخل التي بدورها تؤدي الى زيادة الواردات وهذا ما أهمله نموذج Kindelberger،وعلى هذا الأساس أكد Lamfalussy على ضرورة ارتفاع معدل نمو الصادرات بقدر يكفي للمحافظة على التوازن الخارجي،وبالتالي يجنب الدولة الالتجاء الى سياسة الحد من الطلب المحلي لما لهذه السياسة من آثار سلبية على معدل النمو.

3)-نموذج Becherman[2]:

تضمن هذا النموذج تفسيرا لسرعة معدلات النمو الاقتصادي التي حققتها بعض دول اوروبا في الخمسينات، على ضوء توقعات مستويات الطلب الاحتمالي على منتجاتها سواء بالأسواق المحلية أو الخارجية ممثلة في الصادرات،فتوافر مستويات مرتفعة من الطلب المتوقع يصاحبه ارتفاع في معدلات الاستثمار ومستوى الانتاجية للمدخلات من العمل ورأس المل ومن ثم زيادة الصادرات مرة اخرى،لتستمر الحركة الدائرية بين الصادرات ونمو الدخل في ظل الفروض التي استند عليها هذا النموذج ونتيجة تطبيق هذا النموذج على عدد من الدول الأوروبية،أكدت النتائج أن اختلاف معدلات النمو بين تلك الدول يرجع في الأصل الى الدور الواضح الذي قام به قطاع التصدير القادر على دفع النمو في سائر قطاعات الاقتصاد القومي،كما انتقد أيضا هذا النموذج نتيجة اهماله لأثر زيادة الدخل على نمو الواردات،بما قد ينعكس على تدهور ميزان المدفوعات،فضلا عن انقاد شكل دالة الأجر التي اعتمد

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-Lamfalussy.A.(1963),The united kingdom and the six,an essay in the economic growth in westen europe, revue economic, yale university,new haven ,vol 14,N6,pp:961-963

[2] -وجدي محمود حسين،نشاط التصدير والانماء الاقتصادي بالدول النامية،دار الجامعات المصرية،1996،ص107

عليها النموذج،والتي ارجعت التغير في الأجر الى التغير في الانتاجية فقط دون الأخذ في الاعتبار الوضع السائد في سوق العمل حيث مرونة عرض العمل وأثرها على مستويات الأجور.

4)–نموذج الهيكليين:

يرتكز هذا النموذج على افكار كل من"Prebisch,Myrdal,Seers"،ويدور مضمونه حول مكانة الصادرات في النمو الاقتصادي في اقتصاد مفتوح،ويرجع نمو الدخل الى مستوى الطلب في المقام الاول،اضافة الى ذلك يعتمد النموذج على نفس الفروض التي اعتمدها**Becherman** ،وعليه خلص الى نفس النتيجة عن العلاقة الدائرية المستمرة بين الصادرات والنمو الدخل،الا ان هذا النموذج ذهب الى مدى ابعد في تحديد دالة الطلب على الصادرات والتي ارجعتها الى مستوى الأسعار النسبية ومستوى الدخل المحلي في الدول المستوردة ومرونة الطلب الدخلية على الصادرات،بما يعكس مدى أهمية نوعية وخصائص السعلة المصدرة في تحديد العلاقة بين الصادرات والنمو .

وبناء عليه أجمع أصحاب هذا النموذج على عدم امكانية الاعتماد على نشاط التصدير في تحقيق النمو بالدول النامية،مع افتراضهم بانقسام العالم الى "دول هامش"وهي الدول النامية المتخصصة في انتاج السلع الاولية ذات مرونة الطلب الدخلية المنخفضة،و"دول المركز"وهي الدول الصناعية المتخصصة في انتاج السلع الصناعية ذات مرونة الطلب الدخلية المرتفعة،ومن ثم يترتب على العلاقة الدائرية بين الصادرات والنمو الاستمرار في تراكم النمو في دول المركز على حساب دول الهامش،وعلى هذا الأساس دعو الى ضرورة انتهاج الدول الأخيرة لسياسة احلال الواردات بغرض تحقيق التنمية.

ثانيا:نماذج تعكس العلاقة بين الصادرات والنمو متضمنة وضع ميزان المدفوعات

تشمل هذه المجموعة العديد من نماذج النمو التي بحثت العلاقة بين الصادرات والنمو مع الاخذ بعين الاعتبار وضع ميزان المدفوعات،سواء بافتراض توازن ميزان المدفوعات،او تلك النماذج التي اخذت في اعتبارها فجوة ميزان المدفوعات التي تنشأ بالدول النامية وهي في سبيل سعيها لتحقيق النمو،والتي تنطلق من افتراض ضمني مقتضاه ان مدى وفرة النقد الأجنبي تشكل المحدد الفعلي لمعدلات النمو الاقتصادي في اي اقتصاد نام،ومن أهم هذه النماذج نجد:

1)-نموذج Thirlwall[1]:

بحث هذا النموذج عن العوامل المحددة لمعدل النمو بشرط تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات،نتيجة لاهمال اغلب النماذج السابقة لوضع ميزان المدفوعات بالرغم ما يترتب على التجارة من اثار سلبية عديدة على ميزان المدفوعات في الدول النامية.

وفقا لهذا النموذج يتم تحديد دالة الطلب على الصادرات ودالة الطلب على الواردات بوضع شرط توازن ميزان المدفوعات،حيث يتوقف معدل نمو الناتج في ظل هذا الشرط على مايلي:

-معدل التبادل التجاري الحقيقي:وهو النسبة بين اسعار الصادرات والواردات مقومة بعملة واحدة،وكلما ارتفع هذا المعدل كلما ارتفع معدل نمو الدخل مع ضمان استقرار توازن ميزان المدفوعات بافتراض ثبات الظروف الأخرى.

-اذا ما تغير معدل التبادل التجاري نجد ان معدل النمو يعتمد على مرونة الطلب السعريةلكل من الصادرات والواردات ،واللذان يحددان جم استجابة الصادرات والواردات للتغير في الأسعار.

-معدل نمو الدخل في الدولة المستوردة ومرونة الطلب الدخلية على الصادرات ،والتي تعتمد على ذوق وتفضيلات المستورد الاجنبي وغيرها من العوامل المحددة للطلب العالمي على السلعة المصدرة.

-معدل النمو يتوقف على رغبة الدولة في الاستيراد ،اي مرونة الطلب الدخلية على الواردات.

وأساسا على ذلك خلص النموذج الى أهمية قطاع التصدير كقطاع قائد للنمو،وأهمية المحافظة على استقرار معدل التبادل التجاري،إلا أن العلاقة بين الصادرات والنمو تتوقف على نوعية السلع المصدرة ومرونة الطلب السعرية ومرونة الطلب الدخلية على السلع المصدرة.

وبناءا عليه قرر ان الصادرات تشكل عامل مهم يؤثر على المدخرات ليس فقط من خلال أثرها على الناتج،ولكن ايضا بسبب أن قطاع الصادرات في الاقتصاد يتميز بميل ادخاري أعلى من القطاعات الأخرى،اضافة الى ان مستوى ادخار القطاع الحكومي يعتمد بشكل كبير على عوائد ضرائب الصادرات في كثير من الدول النامية.

[1]-عابد بن عابد العبدلي(2005)،تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الاسلامية،دراسة تحليلية قياسية،مجلة مركز عبدالله كامل للاقتصاد الاسلامي،جامعة الازهر،القاهرة،السنة التاسعة،العدد27،ص 7-8

2)- نموذج Chenery-Straut[1]:

يعتبر هذا النموذج من النماذج البسيطة الكلية،حيث هدف الى بحث العلاقة بين التجارة الخارجية والناتج المحلي بالدول الأقل نموا،وقسم النموذج عوائق النمو الاقتصادي الى ثلاث أنواع هي:ندرة المهارات البشرية والقدرات التنظيمية،والحدود المقيدة للاستثمار نتيجة ضالة المدخرات المحلية وضالة رؤوس الأموال المتاح اقتراضها من الخارج،وأخيرا تقييد حجم الواردات الضرورية للنمو بمستوى كل من الصادرات وصافي القروض الاجنبية،حيث ترك النموذج عوائق النمو الاولى على اساس انه من الممكن تخطيها مع تطور الجهود الانمائية وارتفاع معدلات النمو،ليركز أولا على فجوة الادخار الناشئة عن العلاقة بين الادخار المتوقع والاستثمار الذي يتوقف بدوره على العلاقة بين الاستثمار ومعدل النمو المستهدف للناتج المحلي عن طريق المعدل الحدي لرأس المال،أما ثانيا فركز على فجوة التجارة المتولدة عن اختلاف معدل نمو الصادرات الذي يتحدد خارجيا وفقا لظروف السوق العالمي والواردات المتوقعة في الفترة المقبلة والتي يتم تحديدها وفقا للحد الأدنى للواردات الضرورية لتحقيق معدل النمو المستهدف،وأكدت نتائج هذا النموذج أن أثر التغير في معدل نمو الصادرات على معدل النمو المتوقع (بافتراض ثبات التدفقات النقدية الخارجية)يكون له تأثير على فجوة الادخار.

3)-نموذج Maizels[2]:

هدف Maizels من خلال هذا النموذج تحديد معدل نمو الدخل المحتمل في ضوء تحديد كل من فجوة التجارة وفجوة المدخرات المحلية،اضافة الى تحديد معدل نمو الصادرات المتوقع لتحقيق معدل نمو الدخل المستهدف،بفرض معرفة حجم رأس المال الأجنبي المتدفق من الخارج،كما اعتمد هذا النموذج على علاقتين أساسيتين تتمثل الاولى في العلاقة بين الواردات من السلع الرأسمالية والقدرة على الاستيراد التي تتحدد أساسا بقيمة الصادرات المنظورة وغير المنظورة فضلا عن تدفق رأس المال طويل الأجل،أما الثانية فهي العلاقة بين الواردات من السلع الرأسمالية ومستوى الاستثمار،بما يعكس أثر الصادرات على

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-Chenery,H.,Straut,A.(1966),Foreing assistance and economic development,the american economic review,vol 56,N 4,p 679-733.

[2] -أنظر في هذا الخصوص:

-Maizels.A.(1970),Exports and growth in developing countries,revue ecconomique,vol 21,N 2,Cambridge university press,p 333-334

الاستثمار من خلال تحديد القدرة على الاستيراد،وقد اعتبر النموذج الصادرات احدى اهم المحددات الرئيسية للنمو الاقتصادي في الدول النامية،من خلال دورها في دعم القدرة الاستيرادية للدولة وانعكاس ذلك عى التكوين الرأسمالي،فضلا عن ادخاله للصادرات كمتغير رئيسي في تفسير الادخار على أثر ارتفاع ميل الادخار في قطاع الصادرات مقارنة بقطاعات أخرى.

وقد قام Maizels بفحص العلاقة بين الصادرات والمدخرات في عينة من احدى عشر دولة بالمنطقة الاسترلينية خلال فترة الخمسينات،وكان ذلك عن طريق تطبيق المعادلة الكينزية التي ترجع الادخار الى مستوى الدخل في نفس الفترة الزمنية،كما استخدم أيضا المدخرات كدالة خطية في كل من الصادرات والناتج غير التصديري،حيث أكدت النتائج ايجابية ومعنوية متغير الصادرات كإحدى المتغيرات المفسرة للادخار.

ثالثا:نماذج أخرى حديثة لدوال الانتاج،تعتبر الصادرات أحد المتغيرات المفسرة للنمو بها

لجأ العديد من الاقتصاديين الى صياغة دوال انتاج بصيغ مختلفة عند بحث العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الدخل المحلي،واعتبار الصادرات أحد المتغيرات المفسرة للنمو بها،بما يسمح بإدراج متغيرات اخرى تؤثر في معدل نمو الناتج إلا أنه تم اهمالها عند الاقتصار على بحث العلاقة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل،ومن أهم هذه النماذج نجد مايلي:

1)-نموذج Tyler:

استخدم الباحث دالة انتاج(Cobb-Douglas)،وأدخل الصادرات ضمن المتغيرات المفسرة لنمو الناتج المحلي الى جانب رصيد راس المال وقوة العمل وثابت التكنولوجيا،حيث اشتملت عينة الدراسة على (55)دولة نامية خلال الفترة(1960-1977)،بغرض اختبار الفرضية القائلة بان نمو الصادرات يرفع من الانتاجية الكلية لعناصر الانتاج من خلال ما يصاحب الصادرات من اثار الحجم والوفورات الخارجية،واظهرت نتائج النموذج القياسي بان زيادة الصادرات بمعدل17،5 بالمئة يساهم في زيادة الناتج المحلي الاجمالي بمعدل1% وهذا في الدول النامية النفطية،اما بالنسبة للدول النامية غير النفطية فان زيادة الصادرات فيها بمعدل 12.8 %يعمل على زيادة الناتج المحلي الاجمالي بمعدل 1%[1] .

[1] -خالد محمود السواعي(2006)،التجارة والتنمية،ط1،دار المناهج للنشر والتوزيع،عمان،،ص42

وأكدت النتائج على ان كلا من التكوين الرأسمالي والصادرات لهما دور فعال في نمو الناتج المحلي،وعند استبدال الصادرات الاجمالية بالصادرات الصناعية التحويلية ارتفع معامل التحديد،ليثبت أن الصادرات الصناعية تقوم بدور أكبر من تفسير النمو الاقتصادي،مما يعني أن علاقة النمو الاقتصادي بنمو الصادرات تكون أكثر وضوحا مع زيادة الصادرات الصناعية.

2)-نموذج Michalopoulos and Jay :

قامت هذه الدراسة ببحث العلاقة بين معدل نمو الصادرات ونمو الناتج المحلي الاجمالي،وذلك على عينة تتكون من(39)دولة نامية خلال الفترة (1960-1969) عن طريق استخدام دالة كوب دوجلاس، مع الادخال في النموذج الصادرات والعمل والتكنولوجيا،اضافة الى تقسيم رأس المال الى محلي وأجنبي ضمن المتغيرات المفسرة،وجاءت النتائج لتعكس العلاقة الايجابية الواضحة بين نمو الصادرات ونمو الدخل على اثر المنافع التقليدية المترتبة على نشاط التصدير[1].

وقد ارجعت هذه الدراسة معدل نمو الصادرات الى عدة عوامل قسمت الى:

- ✓ عوامل خارجية:تتوقف على الطلب الخارجي على الصادرات،حيث احتلت هذه العوامل اهمية كبيرة في نموذج التجارة التقليدي.
- ✓ عوامل أخرى:وتشمل كافة أسياسات المحلية التي ينعكس أثارها على أداء الصادرات،بالاضافة الى هيكل الصادرات ومدى تنوعه.

كما أكدت الدراسة على ضرورة تبني الدول النامية لسياسات تشجيع الصادرات بغرض تحقيق النمو،مع التنويع في هيكل الصادرات السلعية وتشجيع الصادرات التحويلة،اضافة الى اظهار دور الصادرات كمصدر لتمويل الواردات الضرورية للتنمية.

3)-نموذجFeder-G[2]:

يعتبر نموذج Feder من اكثر النماذج شيوعا عند اختباره للعلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج المحلي،حيث قامت هذه الدراسة باستخدام اطار تحليلي يهدف لقياس الفروق الانتاجية بين القطاعات

[1]- محمود حامد عبد الرزاق(2006)،تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية،مكتبة الحرية،القاهرة،ص28

[2] -Feder,G(1983),On exports and growth,journal of development economic,vol12 , p 59-73

التصديرية والقطاعات غير التصديرية،كما يعتبر هذا النموذج من النماذج سهلة التطبيق لاعتماده على فروض تتماشى معى الظروف الاقتصادية للدول النامية،ومن أهم هذه الفروض نجد:

- ✓ يتكون الاقتصاد المحلي من قطاع تصديري وقطاع غير تصديري،وعلى هذا الاساس اعتمد النموذج على صياغة دالة لكل قطاع على حدى،وتتوقف على العوامل المحددة للنموفي كل منها
- ✓ ترتفع الانتاجية الحدية لعناصر الانتاج في القطاع التصديري والقطاع غير التصديري عن الواحد بمقدار محدد نتيجة الاثار الايجابية لنشاط التصدير.
- ✓ العلاقة هي خطية بين الانتاجية الحدية للعمل في كل قطاع والناتج المتوسط للعامل في الاقتصاد ككل.

كما اشتملت عينة الدراسة على (31)دولة حديثة العهد بالتصنيع خلال الفترة(1964-1973)،وذلك بهدف اختبار الفرضية التي مفادها أن نمو الصادرات يؤدي الى نمو الناتج المحلي الاجمالي،حيث أظهرت التقديرات الى وجود فروق في الانتاجية الحدية للعنصر بين القطاعات التصديرية والقطاعات غير التصديرية، حيث ان هذه الانتاجية هي أعلى في القطاع التصديري على عكس القطاع غير التصديري،بالإضافة الى تأكيد الدراسة على أن الاقتصاديات الناجحة هي التي تبنت سياسات ذات التوجه التصديري،لان هذه السياسات تجعل الاقتصاد قريب من التوزيع الأمثل للموارد.

4)-نموذج Hwan Kim:

تعرض نموذج Hwan Kim الى تحليل ودراسة المتغيرات الاقتصادية الكلية في كل من كوريا الجنوبية والشيلي،والتي لها اثر مباشر على تحسين اداء القطاع التصديري في البلدين،حيث جاءت نتائج الدراسة لتؤكد وجود علاقة قوية تربط الزيادة بالصادرات بالزيادة في معدل النمو الاقتصادي،بصورة جعلت الصادرات محدد رئيسي للنمو الاقتصادي في كل من الاقتصادين الكوري والشيلي وذلك في الأجل الطويل،الى جانب الاستثمار الأجنبي الموجه للقطاعات التصديرية،وخلصت الدراسة الى أن التجارة الخارجية لا تمثل فقط افضل ضمان لتحقيق معدلات نمو عالية لفترة طويلة،وإنما تقوم أيضا بتخفيف آثار الصدمات الخارجية التي يمكن أن يتعرض لها الاقتصاد المحلي في أي وقت كان.

الفرع الرابع: آثار تذبذب الصادرات على النمو الاقتصادي

يمكن حصر أهم أسباب تذبذب الصادرات فيمايلي:

-من جانب الطلب:ان الطلب على المواد الاساسية في الدول النامية غير مرن بالنسبة للسعر،حيث ان الانفاق الاستهلاكي للأفراد في الدول المتقدمة على السلع الاساسية يشكل نسبة بسيطة من دخلهم وثبات مشترياتهم من هذه السلع،وعدم اهتمامهم لتغير أسعارها تعكس انعدام المرونة السعرية لهذه السلع بالاضافة الى عدم استقرار الطلب على صادرات الدول النامية من السلع الاساسية،وذلك نتيجة تغير الدورات الاقتصادية في الدول المتقدمة وكذلك عدم مرونة الطلب السعري على المعادن بسبب انخفاض معدل الاحلال.

-من جانب العرض:نجد انعدام مرونة اسعار المواد الأساسية،فالكميات المعروضة لا تستجيب كثيرا لتغير أسعارها بسبب الجمود المحلي وعدم مرونة المواد الموظفة في غالبية الدول النامية،وعدم استقرار العرض او تغيره بسبب الاحوال الجوية وغيرها من الأسباب.

-التركيز السلعي: أظهرت العديد من الدراسات ان التركيز السلعي هو وراء التذبذب في حصيلة الصادرات للدول النامية حيث يقيس التركيز السلعي مدى تركز صادرات الدولة على سلعة ما أو عدد من السلع،فصادرات الدول النامية تتصف باحتوائها على عدد قليل من السلع التي هي في غالبيتها سلع أولية تصدر في معظمها للدول المتقدمة.

- التركيز الجغرافي للصادرات: حيث يقيس هذا المؤشر مدى اعتماد الدولة في صادراتها على دولة معينة أو عدد قليل من الدول،فارتفاع هذا المؤشر يجعل من الدولة المعنية عرضة للتأثر بالقرارات والأحداث السياسية والتقلبات الاقتصادية في الدول المستوردة للسلع التي تصدرها.

خلاصة :

مما تقدم نجد أن موضوع التصدير أحيط بأهمية بالغة نظرا للمكانة التي يحظى بها في اقتصاديات الدول،وعلى هذا الأساس تم التطرق في هذا الفصل الى أساسيات التصدير لتحليل منظومته ودوره في عملية التنمية،من خلال عرض مختلف النظريات الاقتصادية المفسرة للتصدير في مجال التجارة الخارجية،والتي تبناها مختلف الاقتصاديين الذين أكدوا على فعالية مبدأ التخصص الدولي في دعم وترقية الصادرات.

كما أوضح الأدب الاقتصادي التجريبي أن هناك اجماعا بين الاقتصاديين لأهمية دور الصادرات في دفع عجلة النمو الاقتصادي وآثارها الايجابية على التنمية،حيث جاءت معظم الدراسات التطبيقية لتؤكد على الدرجة العالية من الارتباط بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج المحلي الاجمالي في عدد كبير من الدول،وهو ما يدل على أهمية استراتيجية تنمية الصادرات في رفع معدلات النمو الاقتصادي في الأجل الطويل.

الفصل الثاني:دور الصادرات الصناعية في التنمية الاقتصادية

تمهيد:

يبقى التأكيد على أن العلاقة بين الصناعة والتنمية ماتزال مطروحة على بساط النقاش والتحليل، بإعتبارها في نظر علماء التنمية الاقتصادية والاجتماعية بمثابة علاقة عضوية وظيفية، وقد جاء هذا الاهتمام من خلال الدور المهم الذي تؤديه الصناعة في المجتمع ووضع البنية الأساسية للاقتصاد وتلبية الحاجات الضرورية للأفراد والجماعات،وهذا مما يؤدي إلى التأكيد على أبعاد معرفية أخرى تبرز بوضوح وجود علاقة متينة بين عملية التنمية الصناعية والعديد من العمليات مثل التحديث والتجديد والتحضر والتقدم الاقتصادي والتكنولوجي، وعليه سعت دول كثيرة من المجتمعات النامية لتحقيق عملية التنمية وفق نموذج صناعي الذي أعتبر كإحدى العمليات المهمة التي تسمح بتحقيق التقدم والرقي والرخاء الاقتصادي والاجتماعي للسكان،وبالفعل فقد حققت بعض الدول النامية معدلات هامة للتنمية الشاملة وهذا بفضل تركيزها على التصنيع كعملية إقتصادية تعمل على إدماج عناصر إقتصادية وتحويلها وتحديث وعصرنة المجتمع بشكل عام وبالتالي تحقيق مكانة مرموقة بين دول العالم.

ومع التطور الكبير الذي أحدثته الثورة الصناعية بداية من القرن الثامن، ظهر مفهوم جديد في مجال التجارة الدولية وهو مفهوم التخصص الدولي الذي تدعم بمجموعة من الأفكار و النظريات تنادي بضرورة تحرير التجارة الخارجية و قيام كل بلد بتصدير السلع التي يمتلك فيها ميزة أكبر من غيره ، ولهذا يجب على أي دولة أن تولي اهتماما كبيرا بصادراتها وذلك من خلال انتهاجها لاستراتيجيات من شأنها أن تؤدي إلى زيادة وتنمية صادراتها،ومن أهم الاستراتيجيات المتعلقة بمجال التصدير التي تحاول الدول النامية انتهجتها هي إستراتيجية تشجيع الصادرات الصناعية، وذلك بعد مرورها على استراتيجية التصنيع الموجه لإشباع الحاجيات الأساسية الداخلية (استراتيجية إحلال الواردات)،وفي هذا الاطار سيتم طرح بعض التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات بغية التعرف على أهم ملامح استراتيجية تنمية صادراتها خاصة الصناعية.

المبحث الأول:أهمية التصنيع في التنمية الاقتصادية

يعتبر التصنيع حجر الزاوية للقضاء على التخلف وهو مرادف لعملية التنمية ، لذا فان مهامه لا تختلف من حيث الجوهر عن مهام التنمية بشكل عام ، حتى اصبح هناك تداخل بين استعمال مصطلح التنمية والتصنيع ،وهذا راجع للأهمية التي يكتسيها التصنيع في عملية التنمية الاقتصادية ،كما أن درجة تقدم الدولة تقاس بمدى تطورها في المجال الصناعي.

المطلب الأول:ماهية التصنيع

يختلف مفهوم عملية التصنيع بإختلاف الأطروحات النظرية والتوجهات الاقتصادية، فقد يراها البعض على أنها آلة لإحداث ثورة عميقة في بناء المجتمع فكريا وإقتصاديا، ويراها البعض بأنها بمثابة عملية إقتصادية مرتبطة بعلاقات ومتغيرات إجتماعية إقتصادية (سوق، عرض، طلب) لا أكثر ولا أقل

الفرع الأول:مفهوم التصنيع:

يعتبر مصطلح التصنيع "INDUSTRIALISATION"من المصطلحات الحديثة ،حيث بدأ استعماله في الدراسات والأبحاث المختلفة،لتصنيف المجتمعات التي أخذت سياسة التصنيع بهدف تنميتها الاقتصادية والاجتماعية،ويمكن ادراج مفهوم التصنيع بالنظر الى عدة وجهات كمايلي:

-التصنيع هو العمل على تنمية الناتج الصناعي، حيث تصبح الصناعة أهم مصدر للدخل القومي، وتقوم سياسة التصنيع على إفتراض أن التطور الاقتصادي يتطلب صناعة، وأن الزراعة بمفردها عاجزة عن تحقيق هذا التطور.

- يعرفه" عبد الهادي يموت:" أن التصنيع هو القطاع الذي يجب أن يساهم في بناء اقتصادي متكامل باستعمال الآلات وبزيادة التراكم وبإنقاص الكلفة، بحيث يتحقق رفع مستوى الإنسان بشكل أفضل[1]"،والمقصود من هذا هو أن التصنيع يعتبر عنصرا أساسيا وفاعلا في تحريك عجلة النمو الاقتصادي، كما يسمح أيضا بتحسين قطاع الخدمات للمجتمع ككل.

[1] -يموت عبد الهاديّ(1999)،أهمية التصنيع لعملية التنمية العربية،ط2،معهد الانماء العربي،بيروت،ص6

-ويعرف الدكتور" السيد الحسين "أن التصنيع جهد موجه نحو إعادة بناء الاقتصاد القومي على النحو الذي يضمن تحويله إلى أساليب الإنتاج الآلي، بعبارة أخرى فان جوهر التصنيع يتمثل في تعبئة الموارد القومية بهدف تطوير الهيكل الاقتصادي حول قطاع تحويلي ينتج كلا من وسائل الإنتاج وسلع الاستهلاك[1].

-وقدمت لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية تعريفا للتصنيع وهذا ضمن اجتماعها الثالث عام 1963، أن التصنيع هو عملية من عمليات التنمية يتم بمقتضاها تعبئة جزء متزايد من الموارد القومية من اجل إقامة هيكل اقتصادي محلي متنوع ومتطور تكنيكيا، قوامه قطاع تحويلي ديناميكي ينتج كلا من أدوات الإنتاج والسلع الاستهلاكية القادرة على تأمين الوتائر السريعة للنمو من اجل التقدم الاقتصادي والاجتماعي[2].

-ويرى" ريمون آرون "أن التصنيع هو عامل من العوامل الذي يجعل الهيكل الاقتصادي للمجتمع يأخذ طابعا معينا يختلف عن غيره الذي يسيطر عليه لون من ألوان النشاط الاقتصادي كالزراعة والتجارة[3].

-ويذهب" ويلبرت مور "في تحليله حول التصنيع إلى التأكيد على المقاربة الفكرية بين التصنيع كعملية إنمائية، والمجتمع الصناعي كنتيجة وهدف لعملية التصنيع، حيث أن التصنيع يفرض على المجتمعات بنية اقتصادية واجتماعية جديدة، تؤدي إلى طرح جملة من الملامح الكثيرة التعقيد[4].

وتأسيسا لما سبق من التعريفات يتضح لنا تعقد عملية التصنيع وتعدد جوانبها، فهي تعيد تشكيل البناء الاقتصادي من خلال الإنتاج وإعادة الإنتاج، وخلق مصادر إنمائية جديدة ومن جهة أخرى تعيد تشكيل البناء الاجتماعي من خلال تغيير أنماط العلاقات الاجتماعية السائدة. كما يمكن اعتبار أن التصنيع هو عملية بمقتضاها ينتقل البلد غير المصنع إلى بلد مصنع أي ينتقل من حالة إلى حالة أخرى.

[1] -السيد الحسيني(1996)،التنمية والتخلف،دار المعرفة،القاهرة،ص294

[2] -عبد الشفيع محمد(1997)،قضية التصنيع في اطار النظام الاقتصادي الجديد،ط2،دار الوحدة للطباعة والنشر،بيروت،ص17

[3] - ريمون آرون(1983)،المجتمع الصناعي،ترجمة فكتور باسيل،منشورات عويدات،بيروت،ص 15.

[4] -محمد فؤاد حجازي(1995)،الأسرة والتصنيع،مكتبة وهبة،القاهرة،ص 18.

الفرع الثاني:أهمية التصنيع

نجد انه في نظر الكثير من الباحثين الاقتصادين والاجتماعيين يعتبر التصنيع حجر الزاوية في إحداث حركية مستمرة وفعالة على مستوى البنية الاقتصادية والاجتماعية وحتى الثقافية، باعتباره يفرض نظما مغايرة لما هي موجودة،وتتضح هذه الأهمية بالخصوص في النقاط التالية[1]:

– يحقق التصنيع زيادة كبيرة في مستوى الدخل الفردي والدخل الوطني بالشكل عام

– ان التصنيع فرض علاقة تكاملية بين جميع القطاعات الاخرى منها قطاع الزراعة،حيث أدى إلى تنمية الزراعة ذاتها وتحولها إلى صناعة.

– يسمح التصنيع بخلق تنوع كبير في الانتاج، وهو ما يحقق نسبة عالية من الاكتفاء الذاتي.

–يسمح التصنيع بخلق مناصب عمل جديدة ومتنوعة، مما يؤدي إلى رفع في مستوى الدخل الفردي الذي يزيد في قدر الادخار الذي يوجه هو الاخر إلى الاستثمار، وبالتالي استمرار العملية التنموية.

–يساهم التصنيع في فتح أسواق جديدة سواء المواد الاستثمارية أو المنتجات الاستهلاكية.

–يسمح التصنيع بخلق مجالات تجارية عديدة، منها التصدير ومما لاشك فيه أن هذا العنصر قد يخفف من بعض المشكلات التي تواجهها الدول النامية في مجال الاستيراد والتصدير.

–يؤدي التصنيع أيضا إلى بناء قوة اجتماعية وتشكيلها وفق المعطيات الجديدة بحيث يسمح بنمو جماعات جديدة ويضعف جماعات اخرى موجودة بالمجتمع.

–يسمح التصنيع بتغيير النسق القيمي السائد بإعادة تشكيله حتى يتلاءم والتحولات الاقتصادية التي يحدثها التصنيع.

–يؤدي التصنيع إلى توظيف أكثر لمفهوم التحضر، أي نمو حضري كبير بحيث يتسع حجم المدن، وتصبح بمثابة مراكز جذب كبيرة لرؤوس الأموال والقوة العاملة، هي تلك بعض العناصر التي تشكل أهمية التصنيع بالبلدان النامية بالخصوص.

[1] -أنظر في هذا الخصوص

–السيد الحسين،التنمية والتخلف، مرجع سبق ذكره،ص394

–راجيش شندار،ترجمة محمد محمود عمار(1994)،التصنيع والتنمية في العالم الثالث،مطبعة المعرفة،القاهرة،،ص10

وكنتيجة حتمية لهذه الأهمية البالغة للتصنيع، انطلقت معظم المجتمعات النامية في النصف الثاني من القرن العشرين في المسيرة التنموية وقد اختلفت مستويات هذا الانطلاق من مجتمع إلى آخر، إلا أن هذه التنمية تميزت بالأساس بعملية التصنيع التي اعتبرت من أهم المقومات التي تسمح بتحقيق تقدم وتطور في المجال الاقتصادي والاجتماعي، ومنه تقليص حدة تبعية هذه المجتمعات بالدول المتقدمة

وبالفعل حققت بعض الدول النامية معدلات عالية ومهمة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية بفضل اهتمامها بالتصنيع، وتحقيق مكانة اقتصادية واجتماعية مرموقة بين دول العالم، حيث برزت في جنوب شرق آسيا، وفي أمريكا اللاتينية التي حققت نموا سريعا وكبيرا في اقتصادها وبالتالي مكانة اقتصادية في السوق العالمية، وهذا مؤشر على أهمية التصنيع في عملية التنمية بشكل عام.

الفرع الثالث:أهداف التصنيع

ان التصنيع هو عملية تنموية تهدف اساسا الى القضاء على التخلف وتطوير فروع الاقتصاد الوطني،وكذلك الاستفادة من احدث الوسائل التكنولوجية باستخدامها في مختلف الميادين الانتاجية،وعليه يعمل التصنيع على تحقيق الأهداف التالية[1]:

-بناء قاعدة انتاجية (تطوير قوى الانتاج) بهدف زيادة الدخل ونصيب الفرد منه مع الاخذ بعين الاعتبار الزيادة السكانية

-تنويع القاعدة الانتاجية من اجل الوفاء بحاجات الصناعة والزراعة والقطاعات الاخرى من وسائل الانتاج،بهدف دعم الاستقلال الاقتصادي وزيادة القدرة على المساومة في التجارة الدولية

-احداث تغيرات اجتماعية من خلال خلق بيئة صناعية بما يتبعه من اثار على تحسين اساليب العمل والقضاء على البطالة والمساهمة في اعادة توزيع الدخل القومي لتحقيق الرفاهية

-تحقيق التكامل الانتاجي بين الصناعة والزراعة والقطاعات الاخرى واستخدام الاساليب العلمية والتقدم التقني فيها،

-يعمل التصنيع على استحداث تقنيات حديثة ،التي تؤدي بدورها الى رفع درجة المهارة والتنظيم والادارة في مختلف القطاعات

[1]-العشري حسين درويش(1989)،التنمية الاقتصادية،دار النهضة العربية،بيروت،ص91

-يعمل التصنيع على رفع الانتاجية التي بدورها تؤدي الى ارتفاع متوسط الناتج الفردي

الفرع الرابع :تحديات التصنيع

بما أن التصنيع يعتبر الطريق الرائد في تحقيق التنمية في البلدان النامية،وباعتبار أن هذه الأخيرة جد متخلفة مقارنة بالتنمية الصناعية العالمية،ورغم اعطاء مختلف الحكومات في كافة هذه الدول الأولوية لتنمية الصناعة،باعتبارها الحل الوحيد لمواجهة تبعيتها الخارجية في المنتجات الصناعية بشتى أنواعها مما يجعل أمنها الصناعي مهددا ،وعليه أصبحت العملية التصنيعية تواجهها العديد من التحديات نوجزها فيمايلي[1]:

-تحديات وطنية:تتمثل هذه الاخيرة في توفير متطلبات السوق المحلية وتطلعاتها التنمية الصناعية والشاملة،وهي بذلك رهينة السياسات الحكومية المتبناة،خصوصا وانها صناعات تحتاج الى المساعدات التمويلية والتنظيمية والادارية والقانونية،حيث ان اكبر ما يهدد تنفيذها هو التمويل اللازم والمستمر.

-تحديات داخلية:وتتمثل في احداث التكامل الافقي والعمودي لتحقيق الدفعة القوية لعملية التنمية،لان حدوث التطور والنمو الصناعي على مستوى وحدات معينة دون ان يكون له اثر في نمو باقي القطاعات،قد يجعل ذلك النمو مرحلي فقط.

-تحديات ذاتية:ترتبط هذه الاخيرة بتطور القدرة الابداعية والفنية في المجال الصناعي،للتحول من مرحلة صغر الحجم ومحدودية الاهداف والافاق الى مرحلة النضج والتخطيط الاستراتيجي،لذا يتوجب القيام بعملية التحديث والتطوير بصورة مستمرة،سواء ما تعلق بالمزيد من الانفاق على البحث والتطوير،او استقطاب التكنولوجيا المتطورة.

-تحديات اقليمية:وترتبط هذه الاخيرة بظروف المنافسة العالمية التي تفرضها الشركات متعددة الجنسيات،التي تتميز بتطور الكفاءة الانتاجية والادارية والجودة العالية والاسعار المنخفضة،كما ان الانفتاح الاقتصادي العالمي في ظل منظمة التجارة العالمية سيعرض الاقطاع الصناعي الى بعض الأزمات.

-تحدي محاولة اللحاق بالبلدان الصناعية المتقدمة:يصعب على الدول النامية اللحاق بالدول المتقدمة التي تشهد تحولا صناعيا هيكليا منذ فترة طويلة،حيث ان الدول المتقدمة لم تعد تهتم فقط بالانتاج المادي

[1] -كبداني سيد أحمد،التصنيع في البلدان النامية بين مطالب التنمية والمنافسة العالمية،ملتقى وطني حول الاستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر، يومي 23 و24 أفريل 2012،جامعة مستغانم،ص 56-57.

الرأسمالي من المعدات والآلات المتطورة،وانما تحولت الى التخصص في انتاج المعلومات،وصناعة المعرفة ،وعليه نجد أن هذه الدول قطعت أشواطا كبيرة في الوقت الذي نجد فيه ان الدول النامية تعمل على تحقيق الاكتفاء الذاتي ،مما يعني ان الفجوة بين العالمين المتقدم والنامي في مجال التصنيع أصبحت واسعة جدا.

الفرع الخامس:علاقة التصنيع بالتنمية الاقتصادية:

تتجلى العلاقة بين التنمية الصناعية والتنمية الاقتصادية بشكل واضح في الثورة الصناعية التي شهدتها الدول الغربية،حيث تعد عملية التصنيع شرطا معترفا به في مجال التنمية بشكل عام ،اذ تسمح بالتحولات الاساسية للبنية الاجتماعية والاقتصادية وذلك عن طريق انتشار وسائل التقدم،ويمكن تحليل محتوى العلاقة كمايلي[1]:

-احتلت التنمية الصناعية مكان الصدارة بين اولويات التنمية الاقتصادية،لما للصناعة من تاثير حيوي وديناميكي على مختلف اوجه النشاط الاقتصادي على اعتبار انها محرك النمو وقاطرة التنمية،الى جانب انها تعمل على مضاعفة القدرة التنافسية وتحسين الاوضاع على المستوى المحلي والخارجي،ومن هنا يبرز الدو المحوري للصناعة في الاقتصاد

-تعتبر سياسات التنمية الاقتصادية عامة والتنمية الصناعية خاصة متكاملة ومتداخلة فيما بينها بحيث يخدم كل منها الاخر،وعلى هذا الاساس تم اعتبار تنمية القطاع الصناعي من الدعامات الاساسية لإحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية،وهذا ما تثبته مختلف تجارب التنمية في العديد من دول العالم سواء كانت متقدمة او نامية،فالى جانب كون ان التصنيع هو ناتج طبيعيا وتلقائيا للتطورات الاقتصادية فانه في نفس الوقت يعتبر احد اهم عناصر التنمية ومقومات النمو،ويظهر ذلك جليا في كون الصناعة قادرة على خلق فرص العمل والتوظيف للطاقات العاملة،وبالتالي فان التصنيع كفيل بامتصاص فائض العمل في اقتصاديات تلك الدول،كما ان الانتاج الصناعي يلبي الاحتياجات المحلية للسلع والمنتجات والسلع الوسيطية والرأسمالية،أي بإمكان التصنيع حل مشكل الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

---

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-علي الأسدي(1996)،مقدمة في اقتصاديات الصناعة،منشورات جامعة قار يونس،بنغازي،ليبيا،ص ص16-19

-السيد الحسيني،مرجع سبق ذكره،ص190

-توفيق اسماعيل(1989)،أسس الاقتصاد الصناعي وتقييم المشروعات الصناعية،معهد الانماء العربي،بيروت،ص8

-يمتلك التصنيع علاقة ترابط وتشابك فني كبير بالقطاعات الانتاجية والخدمية الاخرى سواء من خلال علاقات الدفع الانتاجي الى الامام او الدفع الانتاجي الى الخلف،ويعني هذا ان النمو الصناعي كفيل بتحفيز نمو القطاعات الانتاجية الاخرى،اضافة الى ان الاستثمار في التصنيع يساعد على زيادة التراكم الرأسمالي مما يسهم في زيادة معدلات النمو للدخل والناتج،كما ان تمويل وتشجيع الصادرات الصناعية يؤدي بدوره الى زيادة في النمو كما ونوعا،أي يمكن للدولة ان تكسب النقد الاجنبي من خلال تشجيع الصادرات الصناعية.

-باعتبار ان الهدف الرئيسي للتنمية الاقتصادية هو تحسين مستوى معيشة الفرد ورفاهيته فان التصنيع يعتبر احسن وسيلة لتحقيق هذا الهدف ،على اساس ان الاستثمار في التصنيع يعمل على خلق فرص عمل وبالتالي تحقيق المزيد من الدخل والاستهلاك والرفاهية.

-يعتبر التصنيع المحرك الرئيسي لقطاع التجارة باعتباره يعمل على اضفاء المزيد من الاهمية للسياسة التجارية والترويجية والتسويقية والتصديرية والاستيرادية.

على أساس ما تقدم تظهر الصلة التبادلية للتصنيع بالتنمية الاقتصادية،باعتباره أحد اهم مقوماتها الأساسية وناتج طبيعي لها،لذلك يعتبر الصنيع هو المعيار الرئيسي الذي يستند اليه صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لتصنيف دول العالم الى دول صناعية ودول غير صناعية،لذلك ركزت معظم الدول في صياغة سياساتها المتعلقة بالتنمية الاقتصادية على ميدان التصنيع في خططها التنموية.

كما تلعب السياسة الصناعية دورا متميزا في تحقيق التنمية الاقتصادية ، وذلك من خلال العوامل التالية : [1]

- ارتفاع المعدلات الإنتاجية نسبيا في القطاع الصناعي قد يساهم في تعجيل معدلات نمو الدخل الوطني من خلال وجود علاقات متشابكة بين الصناعة و القطاعات الأخرى، وبذلك هذا ما جعل الدول النامية تنظر إلى التصنيع كوسيلة مهمة لتحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي.
- تلجأ الدولة النامية إلى التصنيع باعتباره كأبرز الوسائل المستعملة لتوسيع فرص الشغل و خفض معدلات البطالة .

[1]- مدحت القريشي(2005)، الاقتصاد الصناعي،دار وائل للنشر،الطبعة الثانية،الأردن ،ص 39 – 41.

- التطور الصناعي يساهم في خلق المهارات و الخبرات الصناعية و الفنية بما يسمح برفع المعدلات الإنتاجية .
- التطور الصناعي يعمل على تخفيف من حدة ظاهرة عدم استقرار الاقتصاديات النامية و بالخصوص الاقتصاديات المعتمدة على منتج واحد أو عدد قليل من المنتجات الأولية.
- نمو و توسع الصناعة سرعان ما يؤدي إلى رفع نسبة مساهمة هذا القطاع في الناتج المحلي الخام، و بذلك يعمل على تعديل طبيعة الهيكل الاقتصادي المشوه في أغلب البلدان النامية أين يحقق نوع من التوازن على مستوى هذا الهيكل.
- يعمل القطاع الصناعي على تمويل القطاع الزراعي بمختلف المعدات و الأدوات ، وهذا من شأنه أن يرفع من مردودية هذا القطاع في البلدان النامية من حيث نسبة مساهمته في الناتج المحلي الخام و حتى في التشغيل.
- يعمل القطاع الصناعي على توفير العديد من السلع الصناعية التصديرية مما يقلل من استيراد هذه السلع ،فهذا ينعكس ايجابيا على ميزان المدفوعات ، وكما يسمح أيضا بتوفير النقد الأجنبي اللازم في عملية التنمية الاقتصادية ومن ثم التصنيع يوفر قدرا مهما من المرونة للاقتصاد الوطني ومدى قابليته على التكيف.
- يساعد التصنيع على تحسين نسب التبادل التجاري مادام أن أسعار المنتجات المصنعة أعلى من أسعار السلع الأولية في التجارة الدولية.

وبالتالي سياسة التصنيع تلعب دورا مهما في تحقيق التنمية الاقتصادية فهي ترفع من المعدلات الإنتاجية على مستوى القطاع الصناعي أو القطاعات الأخرى المرتبطة به ، وبذلك هذه السياسة تساهم في رفع مقدار مساهمة القطاعات الإنتاجية في النتاج المحلي الخام ، ومن ثم سيكون لها تأثير مباشر على نسب التبادل التجاري و بالخصوص على حجم الصادرات ، وكنتيجة لهذه العوامل فإن السياسة الصناعية ستعمل بشكل ملفت للانتباه في مجال توسيع فرص التشغيل مع خلق وتطوير مهارات في ميدان الصناعة.

المطلب الثاني:نظريات التنمية المتعلقة بالتصنيع

على اثر اهتمام الاقتصاديين بموضوعات التنمية والتخلف بعد الحرب العالمية الثانية،برزت قضية جوهرية وهي التصنيع،حيث اتجهت اغلب الاراء الاقتصادية الى اعتبار قطاع التصنيع هو المحرك الرئيسي للتنمية،على اساس انه كان العامل الرئيسي لانطلاق التقدم الاقتصادي في البلدان المتقدمة الحديثة والتي تسمى بالبلدان الصناعية،حيث ركزت مختلف نظريات التنمية على تحليل التصورات الممكنة لكيفية التحول الى اقتصاد صناعي.

الفرع الأول:نظرية آرثر لويس[1]

تعرف هذه النظرية بأنها نظرية التنمية الاقتصادية في ظروف العرض غير المحدود من العمل، ولقد استهل لويس نظريته بالإشارة إلى عرض العمل في البلاد النامية وقام بتقسيم هذه الدول إلى قطاع صناعي وقطاع تقليدي، ويرى أن القطاع الصناعي هو مصدر الحركة والتغيير والمحدد لمعدل النمو في الاقتصاد بناءا على استثمار الأرباح التي تتحقق فيه (أي القطاع الصناعي)، أما القطاع التقليدي والمقصود به القطاع الزراعي فهو يتميز بشيوع الفن الإنتاجي الزراعي المتخلف وانخفاض مستوى نصيب الفرد من الإنتاج ووجود حجم هائل من البطالة المقنعة، وهذا يوفر كما يرى لويس العرض غير المحدود من العمل، وفي ظل هذه الظروف فإن عملية التنمية الاقتصادية يمكن أن تجرى باستثمار رؤوس الأموال في القطاع الصناعي، مع الاستعانة بالعمل المتوفر في القطاع التقليدي الزراعي، ولكن حتى ينتقل العمال من القطاع التقليدي إلى الصناعي لا بد أن يكون هناك حافزا، وهو يتمثل في رأي لويس في زيادة الأجور فوق المستوى المنخفض الذي يحصلون عليه في القطاع الزراعي بالإضافة إلى شرطين آخرين هما:

- ألا يصبح النمو في القطاع الصناعي من الضخامة لدرجة تفوق نمو السكان.
- ألا ترتفع نفقات التدريب للوفاء باحتياجات الصناعة من اليد العاملة الماهرة خلال عملية التنمية.

وهكذا يتضح من خلال نظرية لويس أن القطاع الصناعي هو الرائد لعملية التنمية وأن الأرباح المتراكمة في هذا المجال هي الأساس في ذلك فهي المصدر الأساسي للتراكم الاقتصادي.

[1] -الحوات علي(1994)،مبادئ التنمية والتخطيط الاجتماعي، المنشأة العامة للنشر والتوزيع والإعلان، ليبيا،ص 71- 73.

الفرع الثاني:نظرية الدفعة القوية

يؤكد " Rosentien Rodan " أن التنمية في البلدان النامية تعوقها بعض القيود وفي مقدمتها ضيق حجم السوق، وهو يعتقد أن التقدم في عملية التنمية لن تحدث توسعا في السوق ولن تكسر الحلقة المفرغة للفقر ما لم يتوفر حدا أدنى من الجهد الإنمائي، ليتكمن الاقتصاد من الانطلاق من مرحلة الركود إلى مرحلة النمو الذاتي، وهذا يعني حدا أدنى من الاستثمار والتي يسميها بالدفعة القوية، وقدرها بنحو 13,2% من الدخل القومي خلال السنوات الخمس الأولى من التنمية، ثم ترتفع تدريجيا.

تعتمد نظرية " Rodan " على التصنيع في دفع عجلة التنمية في البلدان النامية، واعتبرها المجال الذي يمكن أن يمتص البطالة المتفشية فيها باعتبار الزراعة ريفية وغير متطورة، ولكي تنجح هذه البلدان عليها البدء بعملية التصنيع بتوجيه استثمارات ضخمة في بناء مرافق رأس المال الاجتماعي من طرق ومواصلات ووسائل نقل وقوى محركة وتدريب لليد العاملة، وهي مشروعات ضخمة غير قابلة للتجزئة تؤدي إلى خلق طفرات اقتصادية خارجية، تتمثل في توفير خدمات إنتاجية بتكلفة منخفضة تكون ضرورية لقيام مشروعات صناعية.

كما يوضح "رودان" أن هناك أسلوبين أساسيين للتصنيع هما[1]:

- أن يعتمد التصنيع على المواد والقدرات المحلية كلية دون الاستعانة بالاستثمار الدولي، وذلك لهدف الاكتفاء الذاتي، ويتضمن هذا الأسلوب بناء جميع مراحل الصناعات داخليا بشكل متكامل، أي بناء الصناعات الثقيلة وصناعة الآلات وكذلك الصناعات الخفيفة،ويبدو هذا الأسلوب صعبا على الدول التي تفتقر إلى كثير من المواد الخام للصناعة، ولا يصلح إلا للبلدان ذات الثروات الطبيعية المتعددة والكافية لإقامة صناعة بها، كما يتطلب هذا الأسلوب قدرة هائلة من التمويل، وهذا يستلزم ضغطا على الاستهلاك واتباع سياسة التقشف مع افتراض توفر الموارد الخام محليا.
- يقوم الأسلوب الثاني على مساهمة رأس المال الأجنبي بمقادير ضخمة في مشاريع التنمية الصناعية، سواء عن طريق الاقتراض أو الاستثمار المباشر لكن من عيوب هذا الاستثمار أن تنتج عنه تبعية سواء كلية أو جزئية للاقتصاد الأجنبي وهذا ما حاول "رودان" معالجته باقتراح ضرورة تدخل الدولة لحماية الاقتصاد

[1] - الحوات علي، مرجع سبق ذكره، ص 74- 77.

الوطني، وإعداد القوة العاملة وتهيئة المهارات اللازمة للصناعة الحديثة، فالدولة في نظره قادرة على تحمل نفقات تدريب اليد العاملة.

كما تعرض لإحدى العقبات الهامة التي تقف حائلا أمام نجاح الصناعة في البلاد النامية وهي ضيق السوق، ويمكن في نظره علاج هذه المشكلة بإنشاء عدد كبير من الصناعات في آن واحد لأن كل مصنع سوف يخلق قوة شرائية جديدة متمثلة في الدخول التي يحصل عليها العاملون ومجموع هذه الدخول سوف يكون سوقا متسعة لكافة هذه المصانع، فهو يرى أن كل مصنع عبارة عن سوق تخلق طلبا جديدا على إنتاج المصانع الأخرى فيجد بذلك كل مصنع أن السوق قد اتسع أمامه.

من جهة أخرى يعتقد " Rodan " أن الاستثمارات الضخمة يجب توجيهها إلى مجموعة من الصناعات تكون مشروعاتها متكاملة لتحقق التشابك الأفقي والعمودي، مما يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، وأهمها الصناعات الاستهلاكية الخفيفة التي تدعم بعضها البعض، مما يخلق مكاسب الجدوى الاقتصادية لإقامتها في وقت واحد، وهذا بدون الاستغناء عن الاستثمار في البنية التحتية، لأنها مهمة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ووصول السلع الإنتاجية المستوردة إلى كافة أنحاء البلد،كما أن الاستثمار على نطاق واسع يؤدي إلى زيادة سريعة في الدخل القومي ومن ثم زيادة في الميل الحدي للادخار، وبالتالي ارتفاع حجم الادخار مع التقدم في عملية التنمية،.

من جملة النقائص التي وجهت لهذه النظرية ما يلي:

– تتميز البلدان النامية بالعجز الكبير في تمويل المشاريع التنموية ذات رؤوس أموال ضخمة، وهو ماتتطلبه الدفعة القوية، كما أنها تحتاج إلى الإطارات والبرامج العلمية المؤهلة لتسيير هذه المشروعات وهيغير متوفرة لديها، كما أن النظرية أهملت النشاط الزراعي الذي يعتبر النشاط السائد في هذه البلدان واهتمت بالصناعة التي تعتبر متأخرة جدا فيها.

–إن مشكلة ضيق السوق التي اعتقدها " Rodan " لا يمكن حلها فقط بزيادة الصناعات الاستهلاكية،بل قد يؤدي توجيه الاستثمارات الضخمة إلى مثل هذا النوع من الصناعات إلى صغر حجم الوحدات الإنتاجية، مما يصعب عليها الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ووفراته الخارجية.

– إن زيادة الطلب على العديد من السلع والمواد ومستلزمات الإنتاج يولد ضغوطا تضخمية في الاقتصاد.

الفرع الثالث:نظرية النمو المتوازن

لقد جاءت هذه النظرية على يد" نيركس""NURKSE"، والذي اعتمد في تحليله على نظرية الدفعة القوية" لرودان"، حيث بدأ دراسته حول مشكلة الفقر والذي اعتبرها بمثابة دائرة مفرغة، والتي تحاول شرح وتفسير ظاهرة التخلف بالمجتمعات النامية ، انطلاقا من أنها تعاني انخفاضا في طلب رؤوس الأموال نظرا لانخفاض الميل للاستثمار بهذه البلاد، ويرجع ذلك إلى ضيق حجم السوق، نتيجة لانخفاض مستويات الدخل، الأمر الذي يعرض الاستثمار في مشروع واحد وصناعة واحدة لمخاطر كبيرة، وهو ما يتطلب إحداث صناعات عديدة متلازمة تخلق علاقة تكاملية بينها من أجل تحقيق كل المنتجات الصناعية المطلوبة[1].

وهنا يبدي "نيركسه" اهتماما كبيرا لحجم السوق كمحدد للتنمية، ويرى أن السبيل لتوسيع السوق المحلي هو استثمار قدر كبير من رأس المال في الكثير من الصناعات المختلفة، ويؤكد أن قرارات الاستثمار الفردية لا يمكن أن تؤدي للتنمية وذلك لاحتمال فشلها، وهنا يميل "نيركسه" إلى استخدام نظرية "رودان" التي تؤكد أن الصناعات الجديدة التي تنتج سلعا مكملة لبعضها البعض سوف تخلق في مجموعها سوقا تتسع لبيع منتجاتها،كما تتضمن هذه النظرية العمل على إيجاد نوع من التوازن بين الزراعة والصناعة فطالما أن التصنيع موجه لإشباع السوق الداخلية، فإنه من الضروري أن يسير النمو الزراعي والنمو الصناعي جنبا إلى جنب لتجنب تعرض النمو الاقتصادي عموما لمشاكل حادة وليس ضروريا أن يكون هذا النمو بنفس المعدل[2].

تتطلب نظرية النمو المتوازن تحقيق التوازن بين مختلف الصناعات الاستهلاكية وكذا الرأسمالية، وبين العرض والطلب، ذلك أن جانب العرض يعمل على التأكيد على تطوير جميع القطاعات المرتبطة بعضها البعض في آن واحد مما يساعد على زيادة عرض السلع، وأما جانب الطلب فيعمل على توفير فرص العمل الواسعة وزيادة المداخيل التي تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات من طرف السكان، إضافة إلى عدم الإخلال بالتوازن بين القطاعين المحلي والخارجي، لأن عوائد الصادرات هي مصدر مهم لتمويل التنمية، مما

[1] -درويش حسين(1996)،التنمية الاقتصادية،مديرية الكتب الجامعية،دمشق،سوريا،ص112

[2] -الحوات علي مرجع سبق ذكره، ص ص 77-78.

يتوجب على البلد أن لا يوسع تجارته الداخلية على حساب تجارته الخارجية، وهو الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاج مع التوسع في تشغيل العمالة البطالة.

الفرع الرابع:نظرية النمو غير المتوازن

تنسب هذه النظرية للاقتصادي" البرت هيرشمان "الذي بنى نظريته على أساس الانتقادات التي وجهها لنظرية النمو المتوازن، حيث يرى أن النمو الاقتصادي الذي حققته الدول المتقدمة إنما قد تحقق في صورة انطلاق بعض قطاعات الاقتصاد الوطني، الأمر الذي أدى إلى دفع قطاعات الاقتصاد الوطني الأخرى إلى مضمار النمو الاقتصادي[1].

والمقصود من هذا كله هو أن النمو عند" هرشمان "يتحقق أولا في عدد من القطاعات الأساسية، ثم ينتقل النمو إلى القطاعات الأخرى، سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة،فأما الطريقة المباشرة فتتم بزيادة الطلب على السلع الوسطية والخدمات، بينما الطريقة غير المباشرة فتتم عن طريق زيادة دخل الأفراد، ومنه ارتفاع الطلب على السلع الاستهلاكية، فكلما زاد الدخل الفردي كلما تبعته زيادة في مستوى طلب المنتجات الاستهلاكية، ويحقق الاستثمار في الصناعات الأساسية إلى حدوث اختلال في التوازن بينما الاستثمارات التي تنتج عن الصناعات الأخرى تعمل من جانبها على استعادة التوازن الذي اختل وهكذا تحدث التنمية تبعا لأسلوب النمو غير المتوازن على شكل مراحل متتابعة من الاستثمار تنقل الاقتصاد الوطني إلى حالة عدم التوازن.

كما أكد أن عملية التنمية تحتاج إلى عدم التوازن في بداية مراحلها، حيث ينتقل النمو من القطاعات القائدة إلى القطاعات التابعة، وهذا لخلقها الوفورات الخارجية التي تستفيد منها باقي القطاعات، وكل مشروع جديد من شأنه أن يولد وفورات ومزايا يستفيد منها كل مشروع آخر جديد وهكذا، كما أن البلدان النامية تحتاج إلى دفعة قوية لتمويل البرنامج الاستثماري الضخم المخصص لبعض الصناعات وليس كلها، وهو ما حدث في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، حيث أنه لا يوجد أي بلد قادر على توفير التمويل اللازم لكل القطاعات ،كما أوضح أن عدم التوازن الاقتصادي، الذي يعتبر القوة الدافعة للنمو يحدث في مستويين،إما اختلال التوازن بين قطاع رأس المال الاجتماعي وقطاع الإنتاج المباشر، أو الاختلال

[1] -نامق صلاح الدين(1995)،نظريات النمو الاقتصادي،دار النهضة العربية،القاهرة،ص224 .

داخل القطاع نفسه، مع اشتراط أن يكون القطاع الرائد يحتوي على أكبر قدر من قوة الدفع للأمام والخلف[1].

وما يؤخذ على هذه النظرية هو أنها انطلقت من الواقع الاقتصادي للمجتمعات الرأسمالية، أي نمو عن طريق المبادرات الفردية وليس عن طريق الأهمية التي تعطى للدولة باعتبارها الموجه الأساسي لعملية التنمية، إضافة إلى ذلك فإن هذه النظرية تعتبر أن النمو يتم عن طريق إنشاء قطاعات اقتصادية وإهمال أخرى، بينما أن التنمية هي تنمية شاملة فلا يمكن تنمية قطاع دون قطاع آخر، وبالتالي تقترح هذه النظرية نموا تفضيليا أي تمييزيا، بمعنى تنمية مستمدة من خلال عملية تفضيل قطاعات عن أخرى. فالقطاعات التي تمتاز بالتفوق يستلزم تعبئتها بالموارد، ومنه يؤثر هذا القطاع في القطاعات الأخرى، وبالتالي فان عملية التنمية التي تقترحها هذه النظرية لا تتماشى والحقائق الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للمجتمعات النامية.

الفرع الخامس:نظرية أقطاب النمو

تنسب هذه النظرية بالأساس إلى الاقتصادي" فرانسوا بيرو "الذي يرى في دراسته الخاصة بالمجتمعات المتقدمة، أن النمو الاقتصادي لا يمكن أن ينتشر في نفس اللحظة وفي كل مكان، ولكن يتجلى في أماكن أو نقاط تدعى أقطاب النمو[2].

بينما تقوم عملية التنمية بالمجتمعات المتخلفة على أساس إحداث تغيرات تقنية وذهنية واجتماعية تسمح بتهيئة المناخ الملائم لانتشار كافة آثار هذه الأقطاب، ونجد" فرانسوا بيرو "يفرق بين مفهومين وهما: أقطاب النمو وأقطاب التنمية[3].

---

[1]-مدحت القريشي،مرجع سبق ذكره،ص 96-98

[2]-أنظر في هذا الخصوص:

-F.Perroux ,L'économie du xx siele,paris press universitaires de France,1969,p179

[3] -أقطاب النمو هو بمثابة وحدة اقتصادية أو مجموعة مركبة من الوحدات، فهو خاص بالمجتمعات الصناعية المتقدمة نتيجة لما تتوفر عليه من أوساط اقتصادية واجتماعية وثقافية مهيأة لممارسة هذه الأقطاب، بينما أقطاب التنمية فتخص به المجتمعات النامية، والتي باستطاعتها أن تحقق تنمية للمجتمعات النامية، تأخذ بعين الاعتبار العوامل الفنية والتعليمية والاجتماعية للعمال والفلاحين.

فصاحب هذه النظرية يرى أن التنمية الصناعية لا تحدث في كل مكان ودفعة واحدة، بل تحدث في نقاط معينة أو أقطاب تنموية تحتوي على عدة قوى اقتصادية جاذبة وطاردة بدرجات متفاوتة من النمو، وبالتالي تنتشر تأثيراتها في الجهات المجاورة عبر قنوات لتمس مختلف جوانب الاقتصاد الوطني[1] ،كما أن " **Boudeville,1957** " عرف قطب النمو الإقليمي بأنه مجموعة من الصناعات التوسعية الواقعة في منطقة حضرية، والتي تؤدي إلى ظهور تنمية اقتصادية شاملة في مجال إقليمها.

الجدير بالذكر أن نظرية أقطاب النمو طبقت في العديد من البلدان المتقدمة كوسيلة للتخطيط الإقليمي، فمثلا استعملتها بريطانيا لمعالجة سوء التوازن الجهوي الموجود بين مختلف أقاليمها وتنمية الأقاليم الفقيرة بها، مثل تنمية شمال شرق انجلترا وايرلندا الشمالية وبلاد الغال ووسط اسكتلندا، كما أقيمت أقطاب تنموية في جنوب إيطاليا، وتم إنشاء نقاط تنموية في مناطق متعددة من فرنسا عرفت بمراكز التوازن.

أما البلدان النامية فقد استخدمت هذه النظرية في برامجها التنموية، فمثلا طبقتها كل من البرازيل والأرجنتين والهند والاتحاد السوفييتي سابقا، واعتمدتها الجزائر " Destanne de Bernis " في الفترة-1990 1977، بإقامة الصناعات الثقيلة المرتكزة على استغلال الثروات المنجمية، بإنشاء الصناعات المصنعة التي من المفروض أن تؤدي إلى التكامل بين القطاعات.

وبعد هذا العرض الوجيز لنظرية أقطاب النمو،يمكن القول أن هذه النظرية قد أحدثت آثارا ايجابية بالمجتمعات الصناعية الرأسمالية، حيث أقامت نسيجا صناعيا قويا ومتكاملا، بينما كانت النتائج بالمجتمعات النامية مخيبة للآمال حيث واجهت هذه النظرية عوائق وقيود اقتصادية واجتماعية وثقافية وسياسية لم تسمح بتحقيق أهدافها.

الفرع السادس:نظرية الصناعات المصنعة[2]

يعتبر" ديستان دوبرنيس "الباحث الأول الذي نادى بفكرة الصناعة المصنعة والذي يعتبره البعض الأب الروحي لهذه النظرية، الذي استمد قواعدها وأسسها الأولى من نظرية أقطاب النمو والتي جاءت كانسجام

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-بشير محمد تيجاني(1987)،مفاهيم وأراء حول تنظيم الاقليم وتوطن الصناعة،ديوان المطبوعات الجامعية،ص 47

[2] -أنظر في هذا الخصوص:

-G.DE Bernis(1968),Industrie industrialisations et integration economique,paris,ECO ,p416

مع الواقع الاقتصادي لمجتمعات العالم وخاصة المجتمعات النامية، وقد تمحورت عناصر هذه النظرية حول فكرة رئيسية وهي أن كل صناعة قادرة على توليد صناعة أخرى أو تساهم في بناء صناعة جديدة أو عدة صناعات، وعليه تعتبر صناعة مصنعة وتمارس وفق اتجاهين:إلى الأمام وإلى الخلف أو في الاتجاهين معا، فمثلا الصناعات الاستهلاكية تتميز بروابط خلفية مرتفعة، في حين تتميز الصناعات الاستراتيجية بروابط أمامية مرتفعة، أما الصناعات الميكانيكية فتتميز بروابط خلفية وأمامية مرتفعة.

ويذكر" ج. د .برنيس "أن الصناعة لا تكون مصنعة إلا إذا سمحت بتغيير فيالبنية الاقتصادية وتحولات في وظائف النظام الإنتاجي، وهذا لا يتأتى إلا بإدخال تكنولوجيا جديدة تحقق الزيادة في الإنتاجية، والتي هي بمثابة العامل الأساسي في العملية الإنتاجية الكلية، ومنه فإن الصناعة المصنعة:

-تتطلب استثمارات هائلة وضخمة.

-أن حجمها الإنتاجي يتعدى الأسواق الداخلية.

-أنها تنتمي للقطاع الانتاجي.

-أنها تتميز بروابط امامية وخلفية مرتفعة.

-أنها تتطلب فترة زمنية طويلة من أجل مباشرتها للإنتاج.

وحسب هذه النظرية، فإن عملية التكامل الصناعي تتم على أساس انتقاء الصناعات التي تتميز بارتفاع روابطها الأمامية والخلفية، وتتشكل من الصناعات الثقيلة كصناعة الحديد الصلب والمكيانيكا...الخ.

ولقد حدد" ج .د .برنيس "جملة من الشروط من الواجب توفرها قصد تطبيق هذا النموذج بالبلدان النامية ومنها:

-الزامية توفر المجتمعات النامية على سوق كبيرة الحجم.

-يجب إحداث تنظيم فعال لانتشار الآثار التصنيعية.

-التدخل المباشر للدولة في الاقتصاد، وهذا قصد التوجيه والمراقبة الدائمة للأنشطة الصناعية الأساسية.

-يتطلب تحقيق إدخار محلي كبير يسمح بتوفير رؤوس أموال كبيرة توجه للاستثمار في هذه الصناعة.

-يجب توفر نظام تخطيطي قادر على توجيه ومراقبة وتنفيذ العملية الاستثمارية.

-خلق علاقة تكاملية بين التصنيع والزراعة، وهذا لا يتم إلا من خلال إحداث إصلاح زراعي يهتم بتطوير البنية الاقتصادية لهذا القطاع.

نجد الكثير من هذه المجتمعات منها الجزائر قد حاولت تطبيق هذه الاستراتيجية الصناعية(نموذج الصناعات المصنعة) من أجل عملية الإقلاع والنهوض بالمجتمع ككل، واعتمدتها الجزائر كنموذج لعملية التنمية، وقد جاء ذلك ضمن مخططاتها التنموية للمرحلة ما بين 1970 و 1977 ، والذي جاء كحل لمعظم المشكلات التي واجهت الحكومة الجزائرية في ذلك الوقت، حيث حققت نتائج ايجابية في كافة المجالات،تمثلت في خلق ديناميكية جديدة في النظام الاقتصادي مما هيأ ظروفا موضوعية لتحقيق تنمية شاملة ولو بصفة جزئية.

المطلب الثالث :تحليل استراتيجيات التصنيع المتعلقة بالتصدير

ان التنمية الصناعية قد لا يتاح لها فرص النجاح ما لم تستند على مقومات اساسية في مقدمتها استراتيجية واضحة ومحددة للتصنيع ترسم الاطار العام والأهداف الرئيسية لعملية التصنيع،وذلك في ضوء استراتيجية عامة للتنمية،هذا ويعد مجال الاختيار فيما بين استراتيجيات التصنيع في الدول النامية مجالا واسعا نظرا لاختلاف الظروف والمشاكل التي تواجه تلك الدول وطبيعة الموارد المتاحة في كل منها،وهناك اهداف أساسية تبتغيها الدول النامية من وراء عملية التصنيع،حيث تتعدد استراتيجيات تحقيق هذه الأهداف،ويمكن تصنيفها الى مايلي:

الفرع الأول: إستراتيجية تصدير المواد الأولية

لقد انتهج عدد كبير من الدول النامية هذه الاستراتيجية وذلك وفقا لمبدأ الميزة النسبية المتوفر لدى كل دولة، حيث على سبيل المثال نجد كلا من الجزائر والسعودية، تونس ومصر انتهجت هذه الاستراتيجية ولو بصفة جزئية وذلك بتخصص السعودية والجزائر في تصدير البترول وبعض الموارد المعدنية، أما تونس فقد تخصصت في تصدير الفوسفات والمواد الفلاحية والبترول بدرجة أقل، أما مصر فقد اختصت في تصدير البترول والقطن مؤخرا[1].

[1] -سعيدي وصاف،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص 17.

أي أن هذه الاستراتيجية تتمثل في اعتماد الدول النامية على إنتاج وتصدير المنتجات والمواد الأولية الطبيعية، وهي أساسا المواد الخام، الوقود، المعادن، وبعض المنتجات الغذائية والزراعية، وذلك سعيا منها للحصول على أسعار أعلى لصادراتها (أي جعلها أكثر قيمة) وجعل مداخيلها من هذه الصادرات أكثر استقرارا[1].

ولكن رغم ما تحققه الدول النامية من مداخيل هائلة بالعملة الصعبة نتيجة انتهاج هذه السياسة التصديرية للموارد الأولية (خاصة المصدرة للنفط)، إلا أنها لا تزال دون مستوى التنمية الاقتصادية، فنمو صادراتها من المواد الأولية والذي أدى بدوره إلى نمو ناتجها المحلي الإجمالي لم يؤد إلى أي دفعة في قطاعاتها الإنتاجية والتصنيعية[2].

1) مزايا وعيوب هذه الاستراتيجية:

- **مزاياها:**

إن من المزايا الرئيسية الممكنة للنمو الذي يقوده تصدير المواد الأولية، أنه يؤدي إلى تحسين توظيف عوامل الإنتاج الموجودة وزيادة توفر عوامل الإنتاج، وانتقال الأثر إلى القطاعات الأخرى، فالإنتاج الذي يتبع طريق الميزة النسبية يؤدي إلى زيادة كثافة استخدام العناصر الأكثر وفرة نسبيا في العملية الإنتاجية، كما أن توسع الصادرات التقليدية قد يؤدي إلى توسع نطاق موارد الاستثمار الأجنبي والادخار المحلي والعمالة والقوة العاملة المدربة لتكميل عوامل الإنتاج الثابتة (الأرض والموارد الطبيعية)[3]، وذلك بطبيعة الحال في حالة ما إذا استغلت الإيرادات من العملة الصعبة الناتجة عن هذه الاستراتيجية التصديرية الاستغلال الأمثل.

- **عيوبها:**

يمكن حصر اهم العيوب فيمايلي:

[1] -دومنيك سلفادور(2001)، سلسلة ملخصات شوم،الدار الدولية للاستثمارات الثقافية،القاهرة،ط5 ، ص 77.

[2] -محمود حسين وجدي(1973)، نشاط التصدير والإنماء الاقتصادي بالبلدان النامية مع دراسة خاصة لحالة الاقتصاد المصري، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، ص 65.

[3] -سعيدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي مرجع سبق ذكره، ص 17.

- **ضعف معدل النمو الاقتصادي:** حيث أن اختيار السلع الرئيسية من المواد الأولية المصدرة لا يجب أن يكون فقط على أساس امتلاك ميزة نسبية في هذا المجال، بل يجب الأخذ في الحساب مقدار الحصيلة الإجمالية من العملة الصعبة الناتجة عن تصدير هذه السلع الرئيسية، وذلك لما لهذه الحصيلة من دور مهم في تمويل التنمية، وعلى سبيل المثال لو تواجه السلعة الرئيسية المصدرة منافسة قوية من جانب المنتجات الصناعية أو طلب ضعيف أو تدني في أسعارها، فإن الحصيلة الضعيفة من العملة الصعبة سوف تؤدي في النهاية إلى ضعف وانخفاض في معدل النمو الاقتصادي، ولهذا فإن الصادرات من المواد الأولية هذه يجب أن تضمن قدرا كافيا من العملة الصعبة لتمويل عملية تنمية باقي القطاعات[1].
- **عدم استقرار الدخل من الصادرات:** ذلك أن البلد الذي لا يقوم بتنويع صادراته من المواد الأولية ويعتمد على تصدير سلعة واحدة أو عدد محدود من السلع، يتعرض لدرجة أكبر من عدم الاستقرار في الدخل الناتج عن الصادرات، إذا ما قورن بالبلد الذي يقوم بتنويع هيكل صادراته،وحتى يمكن أن نقول أن الدخل من الصادرات يتمتع بالاستقرار يجب أن تكون هناك درجة من النمو في الدخل في المدى الطويل، وهذا كما تم ذكره لا يتحقق إلا بتنوع هيكل الصادرات وذلك بشرط أن يتجاوز هذا التنوع تصدير المواد الأولية إلى تصدير السلع نصف مصنعة أو كاملة الصنع الناتجة عن تحويل هذه المواد الأولية[2].
- **عدم الاستقرار في أسعار المواد الأولية المصدرة:** حيث تتعرض المواد الأولية في المدى القصير لتقلبات شديدة في أسعارها وحجم صادراتها، والتي بدورها تؤدي إلى تقلبات في المداخيل بالعملة الصعبة، وما لذلك من أثر على التنمية الاقتصادية وذلك بسب قلة مرونة الطلب الدخلية والسعرية عليها، وقلة مرونة عرضها والتي ترجع من جانب إلى عدم الاستقرار في صناعات البلدان المشترية، ومن جانب آخر إلى اختلاف المواسم وبالتالي اختلاف كميات المنتجات (في حالة المنتجات الصناعية والغذائية)[3].

كما تتعرض المواد الأولية المصدرة في المدى البعيد إلى انخفاض أسعارها، ويعود سبب هذا الانخفاض في الطلب إلى عدة أسباب منها[4]:

---

[1] – محمد علي الليثي وآخرون (1997)، مقدمة في الاقتصاد الكلي،الدار الجامعية،الاسكندرية،ص 297.

[2] –محمود حسين وجدي، مرجع سبق ذكره ، ص 268.

[3] –مايبه بيير، النمو الاقتصادي (1979)، المنشورات العربية، فرنسا، الطبعة الثانية ،ص 122.

[4] –محمد علي الليثي وآخرون ،مرجع سبق ذكره،ص 289– 290.

- نمو دخل الدول المتقدمة ما يترتب عنه نمو في الطلب على السلع الغذائية للدول النامية.
- توجه الدول الصناعية إلى الصناعات التي تنخفض فيها نسب استخدام المواد الأولية.
- انتهاج الدول المتقدمة الصناعية لاستراتيجية الإنتاج الأولي خاصة الزراعي وذلك سعيا منها لتحقيق الاكتفاء الذاتي.

• **تراجع معدلات التبادل الدولي**: ويعتبر هذا عيبا آخر من عيوب هذه الاستراتيجية، ويكون هذا سبب في تناقص حجم الصادرات نتيجة انخفاض الطلب على المواد الأولية وانخفاض أسعارها، ويكون اتجاه معدلات التبادل الدولية في غير صالح الدول النامية، ونتيجة لذلك تجد نفسها عاجزة عن تدبير العملة الصعبة لمقابلة حاجاتها المتزايدة من واردات السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية، وبما أن الصادرات تشكل نسبة مهمة من الدخل القومي فإن الخطورة تزيد على الاقتصاد الوطني ككل[1].

الفرع الثاني: إستراتيجية إحلال الواردات

1-تعريفها:

توجه هذه الاستراتيجية أساسا نحو الوفاء باحتياجات السوق المحلية،مما يتطلب حماية السوق المحلية ليتحول الطلب الى المنتجات المنتجة محليا عن طريق الرقابة التجارية،وتسمى الدول التي تتبع استراتجية الاحلال محل الواردات باقتصاديات التوجه الداخلي[2]

تعني **إستراتيجية إحلال الواردات** إقامة بعض الصناعات التحويلية من أجل سد حاجة السوق بدلا من السلع المصنوعة التي كانت تستورد من الخارج ،ولقد سعت الكثير من الدول النامية إلى اتباع هذه الإستراتيجية، والمقياس الأكثر شيوعا لقياس الإحلال هو الذي يعطي الإحلال على أنه النسبة بين الواردات والعرض الكلي من السلعة، فإذا ازداد الإنتاج المحلي(العرض) بمعدل أعلى من معدل زيادة الواردات فإن يعني أن إحلال الواردات قد تم، أما إذا زادت الواردات بمعدل أكبر من معدل زيادة الإنتاج المحلي فإن ما يتم هو عكس إحلال الواردات ويكون إحلال الواردات سالبا[3].

---

[1] -نفس المرجع، ص 290.

[2] -نادية علي شعيب ونجوى علي خشبة(1989)،استراتيجية التجارة والتنمية الصناعية،مجلة مصر المعاصر،العدد417،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع،ص146

[3] -سعيدي وصاف، ، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي مرجع سبق ذكره ، ص 22.

2-مبررات تطبيقها:

يوجد العديد من المبررات التي تجعل الدول النامية تتبنى استراتيجية الاحلال محل الواردات،وتتمثل اهم تلك المبررات فيمايلي:

-وجود عجز مستمر في موازين مدفوعات معظم الدول النامية يجعل تبني تلك الدول لإستراتيجية الاحلال محل الواردات ضرورة لا غنى عنها،حيث تعتمد تلك الدول على توفير الموارد التمويلية من النقد الاجنبي من حصيلة صادراتها من المواد الأولية،ونظرا لأن المرونة الدخلية للطلب الأجنبي على تلك السلع تكون منخفضة ،بالإضافة الى انخفاض معدلات التبادل التجاري بالنسبة لها،فيترتب على ذلك جمود حصيلة تلك الدول من النقد الأجنبي الأمر الذي يؤدي الى زيادة الواردات من السلع الاستهلاكية على الواردات من السلع الوسيطية والسلع الانتاجية،مما يهدد بعرقلة عملية التنمية الاقتصادية ،وبالتالي اتجاه الدول النامية الى رسم سياسة تدريجية في معظم الأحيان للإحلال محل الواردات بهدف التغلب على مشكلة عجز حصيلتها من النقد الأجنبي.

-يعد الاحلال محل الواردات نتيجة طبيعية للنمو الاقتصادي،فمع اتساع نطاق السوق المحلية نتيجة لعملية التنمية الاقتصادية،فان جزءا من الطلب على الواردات يصبح من الممكن تغطيته بواسطة الانتاج المحلي

-نظرا لأن استراتيجية الاحلال محل الواردات تهدف أساسا للوفاء باحتياجات السوق المحلية دون أن ينفى ذلك امكانية التصدير،فيتم البدء في اطارها بالتركيز على اقامة الصناعات الاستهلاكية، وقد نشأت الصناعات في معظم الدول النامية خلال المراحل الأولى لتلك الاستراتيجية مستفيدة من توافر اليد العاملة الرخيصة والمواد الأولية بالاعتماد على استخدام فنون انتاجية بسيطة نسبيا،حيث ترتب على ذلك الوضع المقترن ايضا بالنقص في استيراد السلع الاستهلاكية تخفيف العبء على موازين المدفوعات،اما في المراحل التالية للاستراتيجية فعادت تسير حركة التصنيع في خطين متوازيين،حيث تمثل الخط الاول في تحول صناعات الاحلال محل الواردات التي نشات خلال المرحلة الاولى نحو مجال التصدير، اما الخط الثاني هو السير باستراتيجية الاحلال محل الواردات نحو فروع الصناعات الوسيطية والانتاجية بالاضافة الى السلع الاستهلاكية المعمرة.

3-مراحلها:

تتكون هذه الاستراتيجية من مرحلتين أساسيتين هما[1]:

- ✓ **المرحلة الأولى:** ويتم في هذه المرحلة إحلال الواردات محل السلع الاستهلاكية غير المعمرة ويكون الإحلال بواسطة إقامة صناعات خاصة لهذه السلع (مثل صناعة الملابس، الأحذية...)، بالإضافة إلى الصناعات التي تنتج المدخلات المطلوبة لإنتاجها (مثل الخامات الخاصة بصناعة النسيج والجلد والخشب)، وعادة ما توفر الدولة لهذه الصناعات الحماية الكافية وذلك لمنع منافسة المنتجات الأجنبية، ولضمان القدر اللازم من الأرباح للمستثمرين لتحفيزهم على إقامتها.
- ✓ **المرحلة الثانية:** وتبدأ هذه المرحلة عندما يصل الإحلال في المرحلة الأولى إلى الدرجة التي تؤدي إلى زيادة الإنتاج المحلي للسلع الاستهلاكية بنسبة تفوق زيادة استهلاكها المحلي، أي أن السوق المحلية لم تعد قادرة على امتصاص المزيد من المنتجات الاستهلاكية لذلك يتم توجيهها نحو التصدير، وفي نفس الوقت يمكن البدء في إقامة بعض الصناعات الوسيطة والرأسمالية وذلك بمساعدة التقدم الصناعي الذي يكون قد تحقق في المرحلة الأولى.

4-سياساتها وشروط نجاحها:

من الجهة الأولى إن اتباع هذه الاستراتيجية مرتبط بتطبيق السياسات التالية[2].

- الإبقاء على أسعار صرف مرتفعة للعملة لكي تنخفض تكلفة الواردات الأخرى (باستثناء الأغذية) وذلك لحماية المنتجات المحلية، وفي عدة مرات تحدد أسعار الصرف لأغراض مختلفة توازي إلى حد ما التباينات في معدلات التعريفات.
- الإبقاء على مراقبة أدق للموجودات من العملة الصعبة، وإقامة نظام لترخيص الاستيراد بحيث يكون من الضروري الحصول على رخصة استيراد من هذا النظام.
- منح قروض حكومية بأسعار فائدة منخفضة جدا لأغراض تفضيلية كتأسيس مشاريع تصنيعية.

[1] -محمد محروس اسماعيل(1997)،اقتصاديات الصناعة والتصنيع،مؤسسة شباب الجامعة،الاسكندريةط2،ص 44-48

[2] -هاجن إفيريت(1995)، اقتصاديات التنمية، مركز الكتب الأردني، الأردن، ص 204.

ومن جهة أخرى فإن نجاح هذه الاستراتيجة يتطلب عدة شروط يتقدمها وضع أسس لاختيار الصناعات التي يجب إحلالها محل الواردات، وهي تشمل الصناعات الاستهلاكية، ثم الوسيطة الإنتاجية، مع أهمية مراعاة عدم استمرار سياسة الحماية المتبعة وتخفيفها مع مرور الزمن، إلى جانب ضرورة الاعتماد على الموارد المحلية قدر الإمكان وتقليل التبعية للخارج، وذلك من خلال تعظيم استغلال الطاقات الإنتاجية المتوفرة، والاستخدام الأمثل للفائض الاقتصادي المتاح، مع الاهتمام بالتقنية المحلية والعمل على تطويرها بالطرق والأساليب العلمية الممكنة، ومحاولة تطوير التقنية المستوردة من الخارج في الاستفادة من التطور العلمي الحاصل في الدول الأخرى.

5-تقييم استراتيجية الاحلال محل الواردات:

تفتح سياسة الاحلال محل الواردات المجال للمفاضلة بين انتاج السلع الرأسمالية والسلع الوسيطة والسلع الاستهلاكية،كما تفتح المجال للمفاضلة بين ما يسمى بالصناعات الثقيلة والصناعات الخفيفة،وقد اختارت الدول النامية التي تبنت استراتيجية الاحلال محل الواردات التوسع في انتاج السلع الاستهلاكية التي تحتاجها أسواقها الداخلية،مع اقامة بعض الصناعات الأساسية التي تنتج سلعا انتاجية ذات طبيعة استراتيجية في عمليات التنمية كصناعات الحديد والصلب وتكرير البترول وصناعة الأسمدة والأسمنت.

لقد أثبتت هذه الإستراتيجية فشلها في تحقيق التنمية في البلدان النامية، لأنها كانت تبدأ بالحد من الواردات وتنتهي باستيراد حتى الخامات والمواد الأولية ابتداء من وسائل الإنتاج من سلع تجهيز ومنتجات نصف مصنعة إلى سلع الاستهلاك، وانتهت هذه الإستراتيجية بزيادة الواردات والديون الخارجية، فظلت الدول المنتهجة لها تابعة للدول المتقدمة ومربوطة بتصدير المواد الأولية إليها[1].

حيث ترتب على تطبيق سياسة الاحلال محل الواردات في الدول النامية عدة نتائج سلبية من أهمها[2]:

-زيادة الواردات من السلع الانتاجية نتيجة خفض الرسوم الجمركية عليها،الامر الذي يؤدي الى التشجيع على استخدام فنون انتاجية كثيفة راس المال ولا يتلاءم هذا النوع من الفن الانتاجي مع طبيعة

[1]-الصباخي حمدي(1983)، مشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الحداثة، بيروت، الطبعة الثانية، ص 74.

[2]-محمد محروس اسماعيل،مرجع سبق ذكره،ص 48-53..

الوفرة النسبية للموارد الانتاجية المتاحة في معظم الدول النامية،حيث يتسم اغلبها بكبر الحجم السكاني الامر الذي يملي استخدام فنون انتاجية كثيفة العمل مما ادى الى تفاقم مشكلة البطالة.

-ترتب على اتجاه معظم الدول النامية الى التنويع الشديد في انتاجها الصناعي خاصة من السلع الاستهلاكية الى حرمان تلك الدول من فرص الاستفادة من وفورات الحجم وعدم تشغيل المشروعات الصناعية بكامل طاقاتها الانتاجية.

-ظهور عجز متفاقم في موازين المدفوعات خاصة في الدول غير البترولية نتيجة لزيادة الالتزامات في مواجهة الاقتراض من الخارج وارتفاع اعباء خدمة الديون،وعادة ما تلجا تلك الدول لإصلاح الموقف الى اتخاذ عدة اجراءات داخلية عادة ما يكون لها تأثير انكماشي على مستوى النشاط الاقتصادي،او الى الاقتراض من الخارج بشروط قد تكون مجحفة،او الاعتماد على المعونات الخارجية بما تحتوي عليه من تأكيد لمفهوم التبعية

-تقترن استراتيجية الاحلال محل الواردات بفرض حماية جمركية مرتفعة على الصناعات الناشئة مما يؤدي الى اقامة صناعات احتكارية في الأسواق المحلية،حيث ان ضيق نطاق السوق لا يسمح في معظم الأحيان بوجود أكثر من وحدة صناعية لإنتاج نفس السلعة وهو ما ينعكس بدوره على انخفاض مستوى الجودة وارتفاع التكلفة في بعض الوحدات الصناعية،مما يؤدي الى اضعاف القدرة التنافسية لفائض تلك الصناعات في الأسواق الخارجية.

-ترتب على تطبيق تلك الاستراتيجية انصراف اهتمام كل حكومة الى توفير الاحتياجات الاستهلاكية لشعبها دون الالتفات الى ما يمكن ان يوفره التنسيق الصناعي من فرص أكبر للاستفادة من وفورات الحجم المرتبطة بالتخصص،وقد أدى تشابه العادات والتقاليد السائدة في معظم الدول النامية الى تشابه مجالات الانتاج الصناعي.

ويرجع فشل هذه الاستراتيجية في تحقيق ما كان مرجوا منها لعدة أسباب نذكر منها[1]:

- ارتفاع تكاليف الإنتاج والناتجة عن الحماية، يعيق عملية التصنيع ويحد من حجم السوق المحلي ويجعل الصناعات تعتمد في بقائها على استمرار الحماية.
- إن معظم السلع المنتجة في ظل هذه الاستراتيجية هي سلع استهلاكية كمالية أو شبه كمالية.

[1]-مدحت القريشي، مرجع سبق ذكره، ص 52- 53.

- إن الحماية ينتج عنها غالبا ارتفاع في أسعار السلع المنتجة وكذلك ارتفاع الأجور مما يعرقل عملية التصدير ويولد الضغوط التضخمية.
- إن التصنيع الاستهلاكي في غالب الأحيان يعتمد على المواد الخام المستوردة الأمر الذي يفاقم من مشكلة النقص في العملة الصعبة.

وكنتيجة حتمية للآثار السلبية التي نجمت عن تطبيق استراتيجية الاحلال محل الواردات،اتجهت غالبية الدول النامية الى اتباع سياسة اخرى للتصنيع هي استراتيجية التصنيع للتصدير(التوجه الخارجي).

الفرع الثالث: إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير

لقد دفع الى الأخذ بإستراتيجية التصنيع للتصدير النتائج السلبية التي ترتبت على الأخذ بإستراتيجية الاحلال محل الواردات،فضلا عن كون الصادرات هي مصدر اضافة الى الدخل الوطني في كل بلد يأتي اليه النقد الاجنبي اللازم لاستيراد السلع الاستثمارية والاستهلاكية،والاهتمام بالصادرات يفتح المجال أمام توسيع الأسواق والأخذ بالإنتاج الكبير،وما يتولد عن هذا الانتاج من انخفاض في تكلفة الوحدة المنتجة وزيادة قدرتها التنافسية على المستوى الدولي،كما تقوم الصادرات أيضا بدور هام في تحسين وتطوير أساليب الانتاج في الصناعات المحلية،وسنتناول مضمون هذه الاستراتيجية بالتفصيل .

1-مفهومها:

يقصد بإستراتيجية التصنيع من أجل التصدير التركيز عند اختيار ما يتم القيام به من صناعات على تلك الصناعات التي تتوفر لها فرصة تصدير منتجاتها، ويعني ذلك أنه في هذه الاستراتيجية يكون التركيز بشكل أساسي على التصدير للسوق الخارجية، أما التسويق في السوق المحلية فإنه أقل أهمية وتعطي هذه الاستراتيجية للتصدير أهمية كبيرة، فهي تعتبره المسؤول الأول عن تمويل خطط التنمية في الدول النامية على أساس ذاتي، ذلك أن جانبا هاما من احتياجات التنمية في هذه الدول من السلع الوسطية و الاستثمارية، وحتى من السلع الاستهلاكية لا يمكن إشباعه إلا بالاستيراد من الخارج، ولا بد من توفير حصيلة جيدة من الصادرات لتمويل هذه الواردات، ويزيد من أهمية هذه الحصيلة وضع صادراتها من المواد الأولية وما تعانيه من تدهور شروط التبادل التجاري لغير صالحها وانخفاض إيراداتها من هذه الصادرات، ولذلك يكون من

صالح الدول النامية تصدير المزيد من منتجاتها الصناعية والتقليل ما أمكن من تصدير المواد الأولية بشكلها الخام[1].

2-دوافع تطبيقها: يمكن حصر أهم الدوافع التي تجعل الدول النامية تأخذ بهذه الاستراتيجية فيما يلي[2]:

- الاستفادة من المزايا النسبية المحلية فتتحول الدولة من مصدر للمنتجات الأولية إلى مصدر للمنتجات الصناعية التي تستخلصها من المنتجات الأولية، فتتحول مثلا الدولة المصدرة للنفط الخام إلى تصدير مشتقاته المتعددة.
- الاستفادة من وفرة حصيلة الصادرات من العملة الصعبة التي ستتحقق بفضل إتباع هذه الإستراتيجية لتمويل عمليات التنمية الاقتصادية، ومساعدة الدولة في عدم لجوئها إلى الاقتراض من الخارج إلا عند الضرورة القصوى.
- التغلب على مشكل ضيق السوق المحلية وما يعانيه من صغر حجم الوحدات الإنتاجية، وبالتالي ارتفاع تكاليف الإنتاج، فإذا استطاعت الصناعات البيع في الأسواق الأجنبية فإن هذا سيؤدي إلى كبر حجم الوحدات الإنتاجية وتخفيض نفقات الإنتاج، وتتمثل أشكال إقامة صناعات التصدير في:
  - إما تصنيع المواد الأولية وتصديرها.
  - أو انتقال صناعة إحلال الواردات إلى مرحلة التصدير.
  - أو إقامة الصناعات التصديرية على أساس الميزة البينية للدول النامية.

3-سياساتها وشروط نجاحها:

تتمثل سياسات هذه الاستراتيجية في الإصلاحات التي تم إدخالها على استراتيجية إحلال الواردات بهدف الانتقال للتصدير وتتمثل فما يلي[3]:

- منح معونات للسلع الصناعية المصدرة.
- تخفيض الحماية الجمركية على السلع المستوردة.

[1]-سعيدي وصاف،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي، مرجع سبق ذكره ،ص 40 -41.

[2]-محمد علي الليثي واخرون ، مرجع سبق ذكره ، ص 318 - 319.

[3]-محمد محروس إسماعيل، مرجع سبق ذكره ، ص 55.

- تعديل أسعار الصرف.
- رفع أسعار الفائدة وجعلها تعطي أسعارا إيجابية حقيقية.
- إدخال تعديلات على أسعار الخدمات التي تقدمها المرافق العامة بهدف جعلها أسعارا معقولة.

أما فيما يتعلق بأهم شروط نجاح هذه الاستراتيجية فيهي كما يلي: [1]:

- الاستقرار السياسي والاقتصادي.
- توفير الحوافز للمصدر كالإعفاءات الضريبية للعمليات المدعمة والمكملة للنشاط التصديري.
- سياسة الخوصصة وتدعيم القطاع الخاص بما يؤدي إلى زيادة الكفاءة وفرص التصدير والقدرة على المنافسة.
- وجود نظام قوي وفعال للخدمات من شأنه تحفيز وتنشيط الصادرات.
- وجود درجة عالية من التكامل بين القطاع الصناعي والقطاعات الأخرى داخل الاقتصاد الوطني مثل القطاع الزراعي.
- الاستفادة من نظام المناطق الحرة.
- توفير المناخ المناسب لنمو الاستثمارات الأجنبية.
- تدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة لأنها قادرة على توفير فرص عمل تساهم في حل مشكلة البطالة بصورها المختلفة داخل هذه الدول.

4-تقييم الاستراتيجية

✓ **إيجابياتها**[2]:

- التشجيع على حسن استغلال مبدأ الميزة النسبية والذي من شأنه أن يمكن الدولة من الاستفادة من وفرات التخصص في إنتاج سلع معينة، وهذه السلع ليست بالضرورة سلعا أولية ولكن سلع مصنوعة تعتمد كما تم ذكره على الميزة النسبية.
- التغلب على مشكل صغر السوق المحلي مما يمكن الدول النامية من الاستفادة من وفرات الحجم.

[1] -سعيدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي، مرجع سبق ذكره ،ص 48 - 49.

[2] -محمد محروس إسماعيل، مرجع سبق ذكره ، ص ص 56 - 57.

• إن إنتاج السلع المصنوعة بغرض التصدير من شأنه أن يشجع على ارتفاع مستوى الكفاءة داخل الاقتصاد الوطني، وهذا العامل هام جدا وخاصة في حالة الصناعات التي تنتج سلعا أو تستخدم كمستلزمات إنتاج في صناعات محلية أخرى.

• إن معدل نمو السلع المصنوعة بغرض التصدير لا يتوقف على معدل نمو السوق المحلي (مثل السلع التي تنتج بهدف الإحلال محل الواردات) لكنه يتوقف على معدل نمو اقتصاديات الدول المستوردة.

2) عيوبها:

ويمكن حصرها فيما يلي[1]:

• قد يصعب على الدول النامية أن تقيم صناعات تصديرية بسبب شدة المنافسة من جانب الدول الصناعية ذات التجربة الطويلة في مجال التصنيع.

• إن الدول الصناعية قد تقيم جدارا عاليا من الحماية الجمركية فيما يتعلق بصناعاتها التي تتميز بالبساطة أو باستخدام قوة إنتاجية كثيفة اليد العاملة (مثل الملابس الجاهزة..) وهذه هي الصناعات التي يمكن أن تتمتع فيها الدول النامية بميزة نسبية في إنتاجها.

• إن الدولة التي تعتمد أساسا على تصدير منتجاتها المصنوعة إلى أسواق الدول الصناعية تعاني من وقت لآخر من أي أزمات اقتصادية تمر بها اقتصاديات هذه الدول الصناعية المستوردة.

الفرع الرابع: إمكانية الدمج بين استراتيجيتي إحلال الواردات والتصنع من أجل التصدير

بعد أن رأينا أن استراتيجية تشجيع الصادرات الصناعية يمكن أن تكون فعالة في تحقيق الاستقلال الاقتصادي والتخلص من التبعية وإنهاء الاعتماد على إنتاج وتصدير المنتجات الأولية، إلا أن هذه الاستراتيجية انتقدت كما تم ذكره على أنها لا تمكن البلدان النامية من إيصال السلع الصناعية إلى الأسواق الدولية لأنها تحتاج إلى مستوى عال من الإنتاجية، وتوفير المستلزمات من آلات وتقنية كثيفة رأس المال، كما تحتاج إلى أسواق كبيرة لصادراتها والتي قد لا تتوفر للعديد من البلدان، وبخلافه يتعرض البلد المعني إلى مخاطر، ولهذا فإنه من المناسب للبلدان النامية الجمع بين إحلال الواردات والتصنيع للتصدير[2]، ويتم إتباع

[1]–نفس المرجع، ص 58.

[2]–مدحت القريشي، مرجع سبق ذكره ، ص 53.

إمكانية الدمج هذه لضمان نجاح نتائج كلا الإستراتيجيتين في إحداث انتعاش في التنمية الاقتصادية، ويكون ذلك عن طريق إقامة واستحداث فروع تصديرية لبعض الصناعات التحويلية، وذلك لفك الخناق عن السوق المحلية وتوسيعها، وتطوير صناعات ذات طابع إحلالي لتصبح فيما بعد ذات طابع تصديري[1].

ويتم تطبيق الإستراتيجيتين معا عن طريق تقديم المساعدة والدعم للصناعات المنتجة للسلع الموجهة نحو التصدير من جهة، وإقامة العوائق في وجه استيراد بعض السلع المصنعة من جهة أخرى، ولكن ما يعاب على هذين الإجراءين أن هناك بعض الاقتصاديين ممن يرون أن الإعانات التي تقدم لأصحاب المصانع المنتجة للسلع الموجه للتصدير، قد لا تمكنهم من منافسة جميع أصحاب الصناعات الذين يتميزون بالخبرة الطويلة في البلدان الصناعية، هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن هذه الإعانات قد ترهق الاقتصاد مما يؤدي إلى انخفاض الدخل وانخفاض القدرة الشرائية للأفراد[2].

المبحث الثاني:استراتيجية تنمية الصادرات الصناعية في الدول النامية

ركزت الدول النامية على هدف رفع معدلات نمو القطاع الصناعي في خططها الانمائية ،وعلى طريق تحقيق هذا الهدف اصبح انتهاج استراتيجية واضحة ومحددة المعالم للتصنيع من الامور الحتمية لترجمة طموحات هذه الدول في الارتقاء بمستويات شعوبها الى خطط وبرامج قابلة للتنفيذ،ومازالت معظم الدول النامية تعاني من انخفاض معدل نمو صادراتها الصناعية وذلك للعديد من العقبات التي تواجه تنمية تلك الصادرات وتحول دون نفاذها الى اسواق الدول المتقدمة،حيث يترتب على هذه العقبات اضعاف القدرة التصديرية وقصورها عن مواجهة الاحتياجات المتزايدة من الواردات المترتبة على متطلبات التنمية الاقتصادية.

على هذا الأساس تطلبت تنمية الصادرات الصناعية للدول النامية تبني العديد من السياسات منها ما هو على المستوى المحلي ومنها ما هو على المستوى الدولي والتي تتمثل في كيفية الاستفادة من المنظمات والهيئات الدولية التي تهتم بالتصنيع وتنميته كما هو الحال في منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

[1] –حسن فتح الله سعد(1995)،التنمية المستقلة:المتطلبات والاستراتيجيات والنتائج ودراسة مقارنة في أقطار مختلفة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت،ص 50.

[2] –هاجت أفيريت، مرجع سبق ذكره، ص 202.

المطلب الأول:ماهية استراتيجية تنمية الصادرات الصناعية

تلعب استراتيجية تنمية الصادرات دورا بارزا في تطوير تجارة التصدير سواء من حيث الكم او النوع،حيث تسعى الى تقديم الاعانة للمصدرين وتوفير الهياكل الاساسية التي تساعد على نمو الصناعات الموجهة للتصدير،ورفع قدرتها التنافسية والتنظيمية والتقنية،وبهذا يتحقق التنويع في مكونات هذه الصادرات وبالتالي تنميتها على النحو الذي يؤدي الى استقرارها ونموها،مما ينعكس بدوره على معدلات النمو الاقتصادي.

الفرع الأول:مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات

هناك عدة تعاريف نطرحها كمايلي[1]:

-تعرف استراتيجية تنمية الصادرات على انها:"تنفيذ مجموعة من الاجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة،بهدف التاثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي الى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية.

-فيما حدد كروجر مفهومها في:" انها مجموعة من الاجراءات والوسائل المختلفة التي يتم اتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون اقتصار على سلعة واحدة".

-اما بلاصا وباغواتي فقد عرفاها بأنها:"تلك الاستراتيجية التي تهدف الى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات".

حيث أن الدولة تتدخل من خلال هذه الاستراتيجية في التجارة الخارجية ،وذلك من خلال تقديم الدعم للصادرات في شكل مساعدات نقدية او اعفاءات ضريبية،او تقديم العديد من التسهيلات للمنتجين المصدريين،وذلك لان هذا الدعم المقدم للمصدريين يمكنهم من عرض منتجاتهم في الاسواق الدولية بأسعار منخفضة نسبيا مما يؤهلها للمنافسة في هذه الاسواق،وبالتالي تعمل هذه الاستراتيجية على زيادة القدرة التنافسية للمنتج المحلي مع المنتجات الاجنبية في الاسواق الدولية،على عكس التعريفة الجمركية ونظام الحصص الذان يزيدان من قدرة المنتوج المحلي على منافسة نظيره الاجنبي في الأسواق المحلية[2].

[1]- محمود حامد محمود عبد الرزاق،مرجع سبق ذكره،ص34

[2] الأشقر أحمد(2007)،الاقتصاد الكلي،دار الثقافة للنشر والتوزيع،الأردن،ط1،ص166-167

إلا انه كشرط ضروري لنجاح هذه الاستراتيجية هو تحفيز التوسع في الاستثمار الانتاجي بغرض التصدير،وذلك بإعفاء السلع الوسيطية الداخلة في انتاج سلع التصدير من التعاريف الجمركية والضرائب المختلفة،بالإضافة الى الاعفاء من الضريبة المحلية المباشرة وغير المباشرة على نشاطات التصدير وتامين عمليات التصدير والمصدرين.

كما يساهم تنويع الصادرات بشكل كبير في ارتفاع وزيادة عروض الصادرات،وهذا بسبب ان الطلب الخارجي عليها سيكون متميزا نسبيا بمرونة سعرية ومرونة دخلية،وهو ما يكسب اقتصاد اي دولة من الثبات في مواجهة تذبذب الاسعار العالمية والتقلبات في الاسواق الدولية،ومن بين اهم الظواهر التي ميزت العلاقات الاقتصادية الدولية ظاهرة الدول الصناعية الجديدة في اسيا والتي يطلق عليها بالنمور الاقتصادية،حيث تميزت هذه الدول بتطورها الاقتصادي الملحوظ نتيجة اعتمادها على التصنيع من أجل التصدير.

الفرع الثاني: محاور و أساسيات إستراتيجية تنمية الصادرات

تنطوي إستراتيجية تنمية الصادرات على جملة من المعالم الأساسية تشكل محاور و أساسيات الإستراتيجية،والتي تعمل على تسهيل الوصول إلى الأهداف المرجوة من تطبيق هذه الإستراتيجية.

✓ **محاور إستراتيجية تنمية الصادرات**

بغية توضيح الإجراءات اللازمة التي ترتكز عليها إستراتيجية تنمية الصادرات ، لابد أولا من إبراز المحاور و المجالات الأساسية التي ينبغي التأثير و العمل عليها بغرض الوصول إلى تنمية الصادرات . و يلاحظ هنا أنه ليس ثمة من نموذج موحد صالح للتنفيذ في كامل الدول ، بالنظر لإختلاف الظروف الإقتصادية و الإجتماعية و السياسية و الثقافية للدول . إن هذه المحاور التي تركز عليها إستراتيجية تنمية الصادرات يمكن الإشارة إليها فيما يلي :

أ – الإطار المؤسسي:إذ ترتكز إستراتيجية تنمية الصادرات على ضرورة خلق و إيجاد مجموعة من المؤسسات التي تخدم و تسهل عملية التصدير ، و تأخذ على عاتقها إيجاد الحلول لمختلف العراقيل التي تعترض العملية التصديرية ، سواء ما تعلق منها بترويج الصادرات ، أو المنتجات الموجهة للتصدير ، أو ما

يتعلق بتمويل الصادرات ، أو ما يرتبط بتبادل المعلومات التجارية و إقامة المعارض و التعريف بالمنتج المحلي في المحافل الدولية ... الخ .

ب- جودة المنتج :تعد جودة المنتج محورا هاما من بين المحاور التي ترتكز عليها إستراتيجية تنمية الصادرات ، و يتأتى ذلك من خلال أمرين إثنين،الأول يتمثل في إقامة نظم فحص السلع التي يتم تصديرها من أجل ضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية . و الأمر الثاني هو الحفاظ على سمعة المنتج من خلال وضع نظام للجودة أو إقامة ندوات داخلية و معارض ترويج لجودة السلع و جودة التصميم .

ج- إيجاد سياسة تمويلية و إئتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية :تسهم عملية توفير التمويل اللازم للصادرات بشكل بارز في تحفيز الصادرات ، من خلال :

- التسهيلات التي تمنح للمصدرين سواءا في المراحل السابقة أو اللاحقة لشحن البضائع .
- خفض تكلفة تمويل الصادرات .
- إعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المرتبطة بعمليات التصدير .
- تمويل الإستثمارات الأجنبية في الدول ، مع التركيز على تمويل بعض الصادرات ذات الأهمية الكبرى و تشجيع الإقتراض بسعر فائدة منخفض أو بدون فوائد أحيانا .

د-تأمين الصادرات :و يتم ذلك بإنشاء نظام تأمين على الصادرات لتعويض الخسائر المحتمل تحققها من جراء العملية التصديرية ، لاسيما نظام تأمين إعتمادات التصدير ، و تقلبات سعر الصرف و ضمانات التصدير .

هـ- إنشاء المناطق الحرة و المناطق الصناعية التصديرية :ان الهدف من إنشاء هذه المناطق في إطار إستراتيجية تنمية الصادرات ، هو جذب الإستثمارات الموجهة للتصدير و العمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعمة ، و كذا تحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج .

و- تشجيع الإستيراد و تسهيله بهدف إعادة التصدير :و يكون ذلك عن طريق تسهيل و تبسيط إجراءات التموين بالسلع الوسيطية التي تدخل في إنتاج السلع الموجهة للتصدير ، و كذا تخفيض تكاليف

الحصول على بعض هذه المدخلات . أو يكون ذلك عن طريق نظام إعادة التموين بالإعفاء و الذي هو من الأنظمة الجمركية الإقتصادية .

ح- إصلاح القطاع المصرفي :و هنا تستعمل أدوات السياسة النقدية المختلفة بغرض تحفيز الصادرات مع توفير التمويل اللازم لدعم القطاع الصناعي ، و من ثم زيادة الصادرات الصناعية مع ضمان توفير الخدمات البنكية المتكاملة التي تتطلبها عملية التصدير .

✓ **أساسيات تنمية الصادرات في الدول النامية**

تتطلب إستراتيجية تنمية الصادرات في الدول النامية جملة من الأساسيات ، و التي تتمثل في [1]:

أ-تدخل الدولة لتأدية دور واضح في عملية التنمية :و يكون هذا التدخل لأجل أمرين اثنين ، الأمر الأول يتمثل في إزالة المعوقات التي تقيد قدرة الدولة على التصدير و تحسين الأنشطة التي سوف تزيد من الصادرات . أما الأمر الثاني فيكون بالتدخل لإزالة الإضطرابات الناجمة عن الأنظمة التجارية المتطلعة للداخل و خاصة الصناعات البديلة للإستيراد .

ب-العمل على تنمية الصادرات كما و كيفا :و ذلك بتنويع التركيبة السلعية لهذه الصادرات لضمان إستقرار حصيلتها ، عن طريق وضع برنامج للتوسع في تصدير السلع المصنعة و نصف المصنعة ، و زيادة قدرات الإنتاج في المؤسسات التي تغذي السوق الداخلي خاصة بالإنتاج الصناعي ، و خلق وحدات جديدة للإنتاج من أجل التصدير ، و العمل على رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية للصناعات التصديرية من أجل تعزيز المركز التنافسي لصادرات البلد في الأسواق الخارجية ، و هنا تبرز ضرورة الربط بين الإنتاج المحلي و التصدير . ففتح أسواق خارجية أمام المنتجات الصناعية المحلية يزيد من الطلب على هاته المنتجات ، و يؤدي أيضا إلى تشجيع التوسع في برنامج التنمية الصناعية بالداخل . غير أن هذا الأمر بالنسبة للدول النامية يتطلب من هذه الأخيرة أن تركز أولا على المنتجات التي تتمتع فيها بميزة نسبية في برنامجها الصناعي، مثل المنتجات المصنعة من المواد الطبيعية التي تتوفر عليها هذه الدول الدول ، و المنتجات كثيفة العمل . كالمنسوجات ، المنتجات البلاستيكية ، الأثاث ...الخ .

[1] -زرقين عبود ،جباري شوقي،مشكلة اختيار استراتيجيات التنمية البديلة بين الحاضر والمستقبل،مداخلة ضمن ملتقى الوطني الاول حول"التحولات السياسية واشكالية التنمية في الجزائر:الواقع والتحديات"،جامعة حسيبة بن بوعلي،الشلف،أيام16و17 ديسمبر 2008

ج- العمل على تحقيق التوزيع الجغرافي للصادرات :يجب على الدول النامية أن تعمل على تنويع أسواقها و إعطاء أولوية خاصة لتطوير علاقات التبادل التجاري فيما بينها . بحيث تنخفض حدة المنافسة في هذه الدول ، مما يضمن تحرير علاقات التبادل التجاري من سيطرة الإقتصاديات الرأسمالية و التخلص من التبعية لها . على أن تنتقل هذه الدول في مرحلة متقدمة من الإنتاج إلى برنامج صناعي يركز على إنتاج و سائل التنمية ، المتمثلة أساسا في السلع الإنتاجية الأساسية كالآلات و المعدات و الأجهزة الصناعية .

الفرع الثالث: مكاسب و ملامح نجاح إستراتيجية تنمية الصادرات

ما من شك بأن تطبيق إستراتيجية تنمية الصادرات سوف ينجر عنه جملة من المكاسب و النتائج الإيجابية على الإقتصاد المعني ،كما أن الحكم على مدى نجاح هذه الإستراتيجية يكون من خلال جملة من الملامح و المظاهر التي تعكس مدى بلوغ هذه الإستراتيجية لأهدافها .

✓ **مكاسب إستراتيجية تنمية الصادرات**

تتعد و تتنوع المكاسب التي يمكن جنيها من خلال إنتهاج إستراتيجية تنمية الصادرات و التوجه نحو الخارج،من خلال محاولة إختراق السوق الدولي و خلق طلب إضافي على المنتج المحلي ، بالشكل الذي يعزز فرص النمو و يدعمها . و في حقيقة الأمر يمكن النظر لهذه المكاسب من خلال زاويتين أو من على مستويين . مكاسب محققة على المستوى الكلي و مكاسب محققة على المستوى الجزئي أي على مستوى المؤسسة .

أ . المكاسب المحققة على المستوى الكلي و على هذا المستوى يمكن سرد بعض المكاسب المتأتية من التصدير فيما يلي :

- التغلب على ضيق السوق المحلي ، و التالي إمكانية الإستفادة من مزايا إقتصاديات الحجم .
- إستغلال المزايا النسبية المتوافرة محليا ، مع تطوير أساليب الإنتاج الصناعي ، و إعادة تخصيص الموارد وفقا لإعتبارات الميزة النسبية المتاحة .
- المساهمة في تقليص معدلات البطالة و تقليل التفاوت في توزيع الدخل .
- تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الإقتصادي .

- إعتماد سعر صرف واقعي ، مما يسمح برفع أداء الصادرات و زيادة قدرتها التنافسية .
- دخول الأسواق الدولية و المنافسة عليها ، يوفر للمنتجات المحلية معلومات عن تلك الأسواق ، و المنتجات المنافسة ، و مدى التطور التكنولوجي الحاصل ، و إمكانية الإعتماد على التكنولوجيا في تحسين أداء المنتج المصدر إلى السوق العالمي
- تحقيق مدخرات إضافية من العملة الصعبة من خلال التوسع في التصدير .

ب . المكاسب المحققة بالنسبة للمؤسسة :و في هذا الجانب يمكن أن نسجل عدة مكاسب للتصدير ، تتمثل في :

- رفع قيمة رقم أعمال المؤسسة ، فإذا كانت المؤسسة قوية ، فإنها بالتصدير تتمكن من توسيع أسواقها و تحقيق عوائد من جراء ذلك . فضلا على أنه يمكن للمؤسسة أن تجد في السوق الخارجي فرصا لتسويق منتوج خاص أو نادر أو ما يعرف بـ Produit rare ou unique .
- يتيح التصدير للمؤسسة إمكانية تنويع المنتجات المصدرة بغرض الحد من مخاطر الإعتماد على سوق واحد ، أو زبون واحد ، في حال ما إذا حدث ركود أو تراجع الطلب في السوق المحلي ، فإن هذا التراجع يمكن تعويضه بالثبات النسبي في الطلب الخارجي .
- تحقيق المنافسة من خلال الإستفادة من التجارب الأجنبية ، و محاولة مواكبة عجلة التصنيع من حيث الجودة ، النوع ، الكمية و الزمن .
- تحقيق مردودية قصوى ، ذلك أنه في حال ما إذا كانت التكاليف الثابتة مغطاة من خلال العمليات المحلية ، أو من خلال و سائل تمويلية أخرى ، فإن أرباح التصدير يمكن أن ترتفع بسرعة .

يشار إلى أن مخاطر التصدير للسلع و البضائع تختلف عن تلك المخاطر الناجمة عن الخدمات ، إذ يجب في الأولى معالجة كل ما يتعلق بالتغليف ، الجمركة ، النقل و التسليم . أما في حالة الخدمات لابد من

الإهتمام بالمسائل المتعلقة برخص العمل ، هياكل الإتصال داخل السوق المراد النفاذ إليه ، و مسائل التنقل في الخارج .

✓ أهم ملامح النجاح في تنمية الصادرات

لمعرفة ما إذا كانت السياسات المنتهجة بغرض تنمية الصادرات مجدية في تحقيق أهدافها أم عكس ذلك . فإنه يستدل على ذلك من خلال جملة من الملامح ، التي بتوفرها تكون هذه السياسات ناجحة . و من هذه الملامح ما يلي :

- مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي و هيكل الخدمات المصدرة ، و بالتالي تقليص الإعتماد على عدد ضئيل من السلع و الخدمات الرئيسية ، إضافة إلى هذا مدى مراعاة هذا التطور لعوامل الطلب و العرض العالميين من جهة و عوامل التكلفة و الإمكانات المتاحة من جهة أخرى .
- مدى التنوع الفعلي في الأسواق الخارجية و الإبتعاد عن الإعتماد على عدد محدود من الأسواق و ما يصحب ذلك من ضغوط إقتصادية و سياسية .
- مدى القدرة على تحقيق زيادة متوالية في حصيلة الصادرات من سلع و خدمات تقليدية و غير تقليدية ، بالشكل الذي لا يرفع من التكلفة و خاصة بالنسبة لعوامل و مستلزمات الإنتاج الناذرة نسبيا .
- مدى استقرار و انتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق و يساعد على زيادة حصتها فيها .

الفرع الرابع:مبررات اللجوء الى تنمية الصادرات[1]

تشير تقارير البنك الدولي عن التنمية في العالم ان عجز الحساب الجاري لمجموعة الدول النامية قد شهد اتجاها متزايدا للعجز،هذا العجز قد ادى في حقيقة الامر الى تعثر مسار النمو وزيادة حالة الركود التضخمي وارتفاع الاسعار مع تزايد حدة البطالة في نفس الوقت،وكنتيجة حتمية لهذه المشاكل ازدادت حدة الضغوط وتدهورت مستويات المعيشة في عدد كبير من الدول النامية خاصة ذات الدخل المنخفض،مما قد يعصف بالنظم السياسية لهذه الدول.

أولا:النزعة الحمائية: اتجهت الدول الصناعية المتقدمة الى زيادة النزعة الحمائية امام وارداتها من كافة السلع الاولية والصناعية،نتيجة الازمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات ،بالاضافة الى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية،هذا وقد اتجهت الدول الصناعية الى تبني القيود الحمائية غير التعريفية على اثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية ،وقد اثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية،ويرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الادول الصناعية المتقدمة الى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية،فالمعروف ان الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة بل هي منبعها،غير ان هذه الميزة سرعان ما تنتقل الى دول اخرى قد تكون اقل تقدما،حيث يتم انتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج اسنادا الى وفرة عوامل الانتاج في تلك الدول،فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست في الاسواق العالمية بل ايضا في اسواق الدولة صاحبة الاختراع ،الامر الذي يؤدي بالعديد من هذه الدول الى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

ثانيا:معدل التبادل: شهدت معدلات التبادل الدولية تدهورا في غير صالح الدول النامية،ويرجع ذلك بصفة أساسية الى اتجاه اسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية الى الدول النامية الى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه اسعار السلع الدولية باستثناء البترول الى الانخفاض،ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار النسبي في أسعار المواد الاولية الى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات نتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة،مما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الاولية المستوردة المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية.

[1]-تهامي محمد أبو القاسم(1996)،أخطار التصدير وتأمين ائتمان الصادرات،مكتبة عين شمس،القاهرة،ص 15-21

ثالثا:الدين الخارجي:لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الاخيرة،فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات،فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة الى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز،وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية يترتب عليه زيادة ارقام المديونية الخارجية،وبالتبعية تزداد ارقام المديونية الخارجية مما تترتب عليها التزامات وأعباء واجبة السداد بعد فترة زمنية،الامر الذي ينعكس في النهاية في زيادة العجز في الحساب الجاري ،هذا ويزداد الامر نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض،وقد عانت الدول النامية غير البترولية في الاونة الاخيرة من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما اثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

مما سبق يتضح لنا أن السبيل الى مواجهة العجز المتراكم في موازين مدفوعات هذه الدول هو الاهتمام بالتصدير واستراتيجيات التسويق الدولي له،ولا شك ان العالم اليوم يمر بتغيرات سريعة تعكس تباين مستويات الانتاج والاداء الصناعي للدول المختلفة ،الامر الذي يضفي المزيد من المسؤولية على عملية تطوير التصدير ومفاهيم وأساليب التسويق الخارجي للدول النامية.

المطلب الثاني: برامج تنمية الصادرات الصناعية ومؤشرات تنافسيتها والعقبات التي تواجهها

لتحليل قدرة أي دولة مصدرة على منافسة صادراتها في الأسواق الدولية،لابد من الأخذ بعين الاعتبار عدة مؤشرات تسنح بتقييم السلعة المصدرة من حيث درجة المنافسة على المستوى العالمي وبالتالي معرفة المكانة التصديرية للدولة على المستوى الدولي،حيث يجب أن يسبق ذلك استراتيجية واضحة لتنمية الصادرات من خلال تخطيطها بشكل جيد عن طريق برامج تنموية فعالة،اضافة الى تحليل العقبات التي تواجه تنميتها.

الفرع الأول:برامج تنمية الصادرات

إن تنمية الصادرات لا بد و أن ترتكز منذ البداية على إستراتيجية واضحة و متكاملة و إعداد برامج لتنمية الصادرات تكون أداة هامة لتنمية الصادرات بحيث يحدد برنامج الأهداف الرئيسية لجهود تنمية الصادرات كما يحدد الإجراءات التنفيذية لتحقيق هذه الأهداف بالإضافة إلى تحديد مسؤوليات للقطاع

الحكومي و القطاع العام و القطاعات الأخرى لتنفيذ هذه المسؤوليات، و لهذا فإن تحديد برامج تنمية الصادرات يتطلب ما يلي[1]:

1-تحليل موقف الصادرات: و ذلك بأن يتم إجراء تحليل كامل للموقف التصديري لكل قطاع و لكل صناعة بحيث يعطي هذا التحليل صورة واضحة للإمكانيات التصديرية و ذلك بالنسبة لكل من إمكانيات الإنتاج القائمة و القادرة على إنتاج سلع للتصدير و كذلك تحديد الإمكانيات الاستثمارية في المصانع الجديدة و التي يمكن أن تنتج جزءا من إنتاجها للتصدير، كذلك يجب دراسة الأسواق الخارجية خاصة الأسواق التي تقدم تفضيلات جمركية كما يجري تحليل لكل سوق من هذه الأسواق من ناحية اتجاهات الطلب ، المنافسة ، الرسوم الجمركية ، القيود غير الجمركية، أسعار الصرف الأجنبي و منافذ التوزيع للصادرات.

2-تحديد الأولويات السلعية: و التي تقوم على الاختيار و الانتقاء و غالبا ما تتضمن اختيار عدد من الصناعات أو أوجه النشاط التي تتطلب من الدولة رعاية خاصة و ذلك باختيار عدد من السلع غير التقليدية للتصدير و خاصة تلك التي تتمتع فيها بميزة تنافسية.

3-تحديد الأولويات الجغرافية: هذا الأمر يتطلب ضرورة إعداد البحوث التسويقية لوضع أولويات جغرافية للصادرات في ضوء الأولويات السلعية ، و يهدف إلى أن يأخذ المنتج في حسابه أذواق الأسواق الخارجية و احتياجاتها و استعمالاتها للسلعة و توفير الصيانة للسلع الصناعية التي تتطلب ذلك.

5-الأنشطة و الخدمات التصديرية: و تتمثل فيما يلي:

أ. **الحوافز:** و تشمل على:

_ حوافز ضريبية و التي تكون على هيئة استرجاع لجزء من ضرائب الإنتاج.

_ حوافز مالية و هي عبارة عن مساعدات مالية تقدم للمصدرين لتمويل دراسات السوق و البحوث التسويقية .... الخ.

[1]-مصطفى محمود(1993) ،التصدير و الاستيراد علميا و عمليا ،دار النهضة العربية، القاهرة،ص 324 - 325.

ب.تمويل الصادرات: و يتمثل في توفير التمويل بشروط مناسبة و ذلك من خلال توفير موارد مالية كافية لأغراض التصدير

بحيث تكون بأسعار و شروط تفضيلية كما ينصرف التمويل التصديري إلى نوعين من النشاط، فالأول هو تمويل النشاط الخارجي للتجارة الخارجية سواء قبل أو بعد التصدير و الثاني هو توفير تمويل متوسط و طويل الأجل لإنشاء مشروعات تصديرية جديدة أو التوسع في المشروعات القائمة.

ج. إقامة نظام للمعلومات التجارية: إذ لا يمكن اتخاذ قرارات دون توفر قدر معين من المعلومات و بالتالي يجب أن يوجد نظام معلومات يغذي الحكومة و قطاع الأعمال و هذا أساسي لنجاح أي سياسة لتنشيط الصادرات بحيث توفر المعلومات إمكانية الإنتاج المحلي و الفرص التسويقية بالأسواق الخارجية.

د. تامين تمويل الصادرات: إن المنافسة في السوق الدولية أدت إلى الاتجاه نحو إعطاء مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي إذ أصبحت هذه الأخيرة أحد أهم عناصر التسويق الخارجي (التصدير).

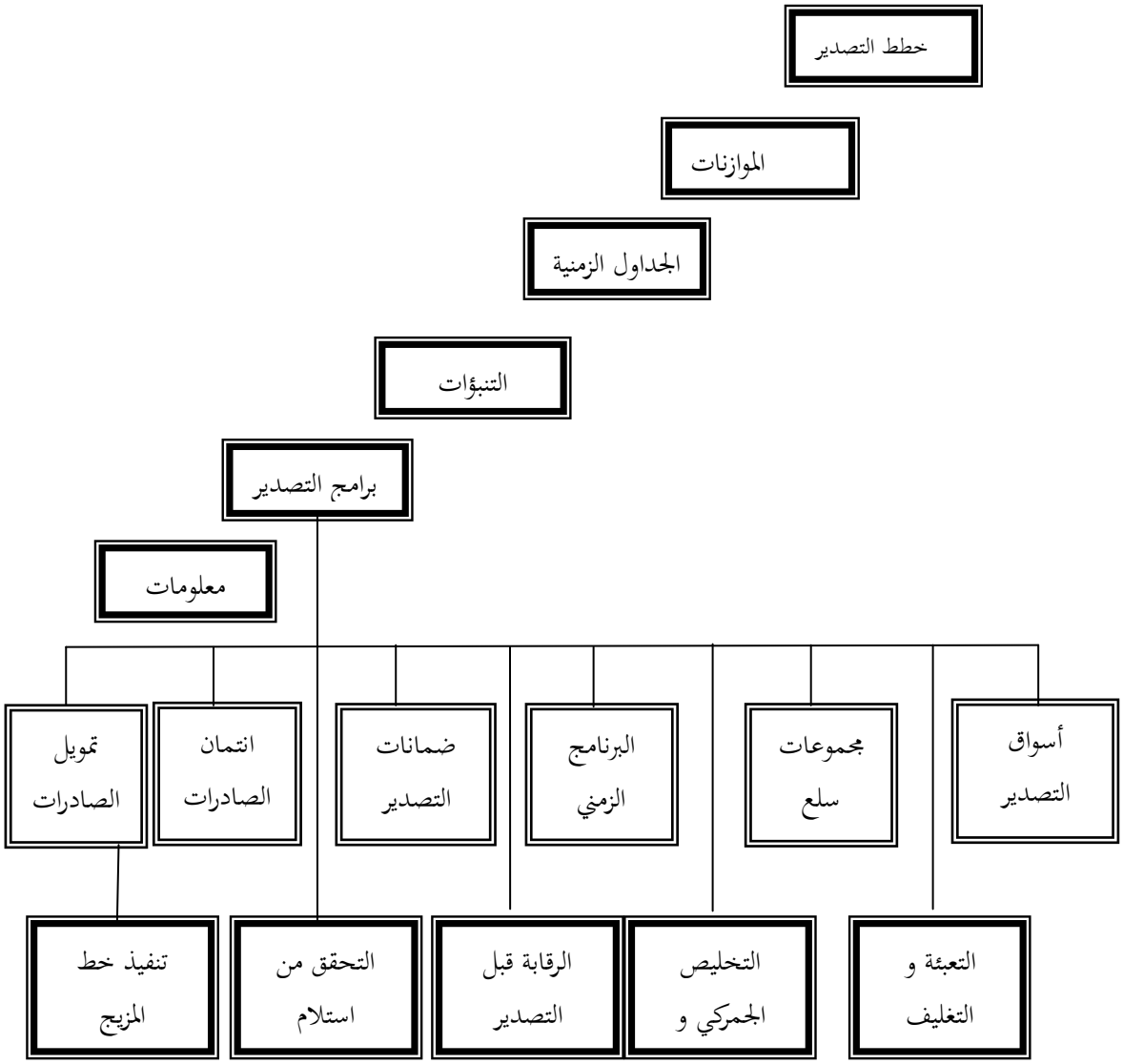
هـ. دراسات السوق و البحوث التسويقية: إذ تهتم دراسات السوق بالمعلومات الخاصة بالعرض لمعرفة ظروف الإنتاج و إمكانيات التصدير و تحليل تلك الإمكانيات و أهم المشاكل التي تعوقها و حجم الإنتاج الحالي، في حين أن المعلومات الخاصة بالطلب تختص باتجاهات الأسواق الخارجية و الحالة التنافسية للسلعة و المعلومات عن المستهلك الخارجي من حيث خصائص و طبائع و طرق التسويق ... الخ.

و. الخدمات التنظيمية و التسويقية الأخرى: و تشمل الإعلام الذي يعتبر وسيلة اتصال بين المنتج و المستورد (المستهلك النهائي) غذ يمكن أن يوجه الإعلام لكل من السوق الداخلي و السوق الخارجي فعلى المستوى الداخلي يكون اهتمامه ببرنامج تنمية الصادرات من خلال خلق الوعي لدى المصدرين، أما على المستوى الخارجي فيكون اهتمامه بالمستهلك و خصائص السلعة و الفوائد التي تعود على المستهلك جراء استخدامها، بالإضافة إلى أهمية الاشتراك في الأسواق و المعارض الدولية و ذلك لتنمية الصادرات و فتح أسواق جديدة و البيع المباشر للمستهلكين و دراسة السوق و اختيار السلع لمراد تسويقها.

لـ.الخدمات الاستشارية: إذ تقدم في الأنشطة المختلفة مثل التأمينات و اختيار وسائل المواصلات و ترتيب بعض خدمات الشحن أو تحسينها و تسهيلات التخزين.

و فيما يلي شكل يوضح برامج تنمية الصادرات.

الشكل رقم (2-1) : برامج تنمية الصادرات



المصدر: فريد النجار – التصدير المعاصر و التحالفات الإستراتيجية – الدار الجامعية، مصر، 2008، ص 140

الفرع الثاني:مؤشرات تنافسية الصادرات

سوف نتطرق إلى مجموعة من المؤشرات التي تعبر على مدى تنافسية الصادرات في أي بلد أو تكتل اقتصادي في الأسواق الدولية و التي تعبر على درجة المساهمة في الاقتصاد العالمي و ذلك من خلال ما يلي[1]:

أولا الميزة النسبية الظاهرة: و تحسب كما يلي:

$$RCA_{ii} = \frac{X_{ik}/_{X_{iT}}}{X_{wk}/_{X_{wT}}}$$

حيث أن:

X: قيمة الصادرات.

I : مؤشر البلد.

K: مؤشر السلعة.

T:مؤشر يفيد إجمالي القيمة.

W:مؤشر نسبة إلى العالم.

فإذا كانت $RCA > 1$ فهذا يعني وجود ميزة نسبية ظاهرة.

ثانيا: نسبة التجارة داخل نفس الصناعة: يعبر هذا المؤشر عن درجة التخصص في صناعة معينة بالتالي القدرة على اقتحام أسواق جديدة نتيجة لهذا التخصص، و يقاس هذا المؤشر بدرجة التجارة داخل صناعة " 1 " بالمقارنة مع إجمالي التجارة في نفس الصناعة.

1- و نحسب كما يلي:

$$IIT_i = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)}$$

حيث أن:

X_i: الصادرات من السلعة (الصناعة ‹‹ i ››.

[1]-بلقاسم العباس(2005) ، مؤشرات التجارة الخارجية ، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت،المجلد4، العدد40 ، ص 18-19

$M_{i\,L}$: الواردات من السلعة (الصناعة) « i ».

$|X_i - M_i|$: يمثل التجارة بين الصناعات.

$(X_i + M_i)$:قيمة التجارة في نفس الصناعة.

$[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]$: قيمة التجارة داخل نفس الصناعة (كل التجارة لا تمثل تبادلا بين مختلف الصناعات).

$IIT = 0$: عدم وجود تجارة داخل نفس الصناعة .

كما يشير هذا المؤشر إلى درجة تقدم البلد اقتصاديا و تقنيا.

في نفس الصدد يمكن حساب المؤشر المجمع كما يلي :

$$AIIT = \frac{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i) - \sum_{i=1}^{n}|X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)}$$

ثالثا: نسبة تركز الصادرات:

يعبر هذا المؤشر عن درجة اعتماد صادرات بلد معين على عدد محدود من السلع و تقاس عادة نسبة تركز الصادرات بعدة مؤشرات أهمها:

1.مؤشر التركز (مؤشر هوشمان Hirschman index)

يحسب كما يلي:

$$H = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{X_i}{X}\right)^2}{1 - \sqrt{\frac{1}{I}}}} - \frac{\sqrt{\frac{1}{I}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{I}}}$$

حيث أن :

$\mathbf{X_i}$: قيمة الصادرات من السلعة « i ».

$\mathbf{X}$: إجمالي الصادرات.

$\mathbf{I}$: إجمالي عدد السلع الممكن تصديرها.

فإذا كان:

H = 0 : فان هناك تنوع كبير في عدد السلع المصدرة.

H = 1 : فان هناك تركيز كبير على عدد كبير من السلع المصدرة.

2. **معامل (مؤشر) التنويع** [1] : هو الانحراف المطلق لنصيب سلع القطر عن الهيكل العالمي و هو يتراوح بين الصفر و الواحد و يعبر عنه كما يلي:

حيث أن :

$$sJ = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2}$$

h_{ij}: حصة السلعة « i » من جملة صادرات البلد « j».

H_i: حصة السلعة « i » من جملة صادرات العالم.

رابعا: مؤشر التوافق التجاري (جيب التمام) :

يقيس هذا المؤشر درجة الهيكل السلعي لصادرات دولة معينة « i » مع الهيكل السلعي لواردات دولة (أو مجموعة دول) أخرى « j»،و هناك العديد من المؤشرات المستخدمة لقياس درجة التوافق بين صادرات بلد و واردات بلد آخر منها نذكر:

1. مؤشر جيب التمام: cosine index

ويحسب كما يلي:

$$COSINE_{ij} = \frac{\sum_k X_{ik} M_{jk}}{\sqrt{(\sum_k X_{ik}^2) * (\sum_k M_{ik}^2)}}$$

حيث أن:

X_{ik} : صادرات القطر « i » من السلعة « K » .

M_{jk}: واردات القطر « j» من السلعة « K » .

فإذا كان:

[1]-محمد أزهر سعيد السماك(1998)،قياس التبعية الاقتصادية للوطن العربي و تأثيراتها الجيوبوليتيكية المحتملة،مركز الدراسات الوحدة العربية،بيروت، ص193

cosine = 0 : فهذا يدل على عدم توافق صادرات بلد ما مع واردات البلد الآخر.

cosine = 1: فهذا يدل على توافق صادرات بلد ما مع واردات البلد الآخر.

2. الحصة في السوق:

و يعبر عنها كما يلي:

$$MS_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_j M_{ij}^k}$$

حيث أن:

$\mathbf{X_{ij}}$: صادرات البلد « j» من السلعة « i ».

$\mathbf{M_i^k{}_j}$: واردات السوق «k» من السلعة « i » من البلد « j ».

$\mathbf{\Sigma_f M_i^k{}_j}$: إجمالي واردات السوق «k» من السلعة « i ».

الفرع الثالث:العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية للدول النامية

يوضح لنا التحليل السابق أن الاتجاه إلى التصنيع أصبح ضرورة حتمية كرد فعل طبيعي للآثار السلبية التي تمخضت عن تخصص عددا من الدول النامية في إنتاج وتصدير المواد الأولية،معنى ذلك أن الاتجاه إلى تنمية الصادرات الصناعية أصبح الطريق الحتمي لبلوغ أهداف التنمية الاقتصادية التي قال عنها كارل ماركس"أن التصنيع هو جوهر عملية التنمية الاقتصادية وأن الدول النامية ترى الدول المتقدمة صورة المستقبل.

وفي الشأن يمكن أن نقسم العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية إلى قسمين فرعيين، يتجه القسم الأول إلى تحليل العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية من جانب الطلب، في حين يتعرض القسم الثاني إلى طائفة العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية من جانب العرض ، وفيما يلي تحليلا مختصرا لهذه العقبات:

1- العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية من جانب الطلب[1]:تنقسم العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية للدول النامية من جانب الطلب إلى مجموعتين: تشير المجموعة الأولى إلى العقبات الحمائية بكافة أشكالها سواء كانت تعريفية أو غير تعريفية ، وما يرتبط بها من آثار كبيرة في درجة تدفق الصادرات

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-عمر محمد عثمان صقر(1991)،الحماية في الدول المتقدمة وأثارها على الصادرات الصناعية في الدول الاخذة في النمو مع دراسة خاصة للاقتصاد المصري،اطروحة دكتوراه غير منشورة،كلية التجارة وادارة الاعمال،جامعة حلوان،مصر،ص 101-105.

الصناعية من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، أما المجموعة الثانية فتختص ببيان تحديات المنافسة الخارجية التي تواجهها الصادرات الصناعية للدول النامية عند محاولتها دخول الأسواق العالمية.

فبالنسبة للحماية التجارية التي تواجه الصادرات الصناعية للدول النامية عند دخولها أسواق الدول المتقدمة، نجد ان هيكل الحماية التعريفية للدول المتقدمة يختص بمجموعة من الخصائص تشكل في مجموعها عقبات تحول دون نمو الصادرات الصناعية للدول النامية في أسواق هذه الدول المتقدمة خاصة في الفترات التي سبقت جهود منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الانكتاد للتخفيف من وطأة هذه الصور الحمائية من خلال إتباع الدول المتقدمة لفكرة النظام المعمم للتفضيلات الجمركية، وتتلخص أهم الخصائص الحمائية في ثلاث خصائص أساسية: **أولا**: ارتفاع معدلات التعريفة الاسمية على الواردات من الدول النامية مقارنة بمعدلات التعريفة التي تفرض على الواردات من دول أخرى، ويعتبر ذلك تحيزا في هيكل تعريفات الدول المتقدمة ضد الواردات الصناعية من الدول النامية. **ثانيا**: تزايد معدلات الحماية الفعلية عن الاسمية بالنسبة للواردات من السلع الصناعية للدول النامية، مع ملاحظة أن الحماية المفروضة على السلع المستوردة من الدول النامية تكون أعلى من مثيلاتها المستوردة من الدول المتقدمة الأخرى. **ثالثا**: التصاعد التعريفي، حيث توجه نزعة واضحة في هيكل التعريفة للدول المتقدمة نحو التصاعد بارتفاع درجات التصنيع للمنتجات، ويعني التصاعد التعريفي بارتفاع درجات التصنيع على وجود تحيز ضد صادرات الدول النامية من السلع المصنعة،اما في مجال الحماية غير التعريفية وهي عبارة عن الممارسات التي اتبعتها الدول المتقدمة في شكل تطبيق نظم كمية وإدارية وصحية للحماية عرفت اصطلاحا بالحماية الجديدة،ومما سبق يمكننا القول أن صادرات الدول النامية إلى الدول المتقدمة قد خضعت للعديد من القيود غير التعريفية بجانب القيود التعريفية ، مما أدى إلى انخفاض معدلات نمو الصادرات الصناعية للدول النامية.

أما المجموعة الثانية من العقبات المتعلقة بجانب الطلب، فإنها تتعلق في المقام الأول بالتحديات التي تفرضها المنافسة الخارجية والتي تعاني منها الصادرات الصناعية للدول النامية عند محاولتها الولوج في أسواق الدول المتقدمة والتي تضعها في موقف غير متكافئ، حيث تأتي خطورة المنافسة من عدم التكافؤ في الأسواق العالمية بين المنتجات الصناعية للدول النامية والمنتجات المماثلة للدول المتقدمة في جانبي السعر والجودة، وفي واقع الأمر نلاحظ أن الاتجاه العالمي نحو خفض أو إلغاء القيود التعريفية يرتبط بارتفاع درجة المنافسة

الخارجية حيث أصبح المجال أوسع لتنافس المنتجات سواء في السوق المحلي أو الخارجي ويسود مبدأ البقاء للأصلح، أي أن السوق لن يقبل إلا مستوى معين من الكفاءة والجودة والسعر التنافسي، وبالتالي فعنصر المنافسة الخارجية اصبح يمثل إحدى العقبات الهامة أمام الصادرات الصناعية للدول النامية، ونتيجة للتطورات الاقتصادية العالمية الجديدة أصبحت المنافسة الخارجية تمثل عائقا أكبر أمام صادرات الدول النامية، وأصبح لزاما على هذه الدول التصدي لهذه المنافسة من خلال تقديم منتجات تتميز بجودة وكفاءة عالية وسعر تنافسي حتى تستطيع النفاذ للأسواق العالمية،وليس أدل على ذلك من تجربة دول جنوب شرق آسيا حديثة العهد بالتصنيع والتي استطاعت الخروج بمنتجاتها الصناعية إلى الأسواق العالمية ومواجهة المنافسة في تلك الأسواق من خلال تقديم منتجات مرتفعة الجودة منخفضة التكلفة.

2- العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية من جانب العرض:تعاني الدول النامية من مجموعة من العقبات الخاصة بتنمية صادراتها الصناعية من جانب العرض ، وترتبط هذه العقبات بالمواصفات الفنية للإنتاج، ومستويات التكلفة، والجودة، والسعر، وعلى غرار ما اتبعناه من قبل فإنه يمكن تقسيم هذه العقبات إلى عدد من المجموعات الفرعية التالية:

- هيكل الإنتاج الصناعي.
- التبعية التكنولوجية.
- السياسات والإجراءات الخاصة بالصادرات.
- أنشطة التسويق الدولي.

وفي محاولة لبيان أثر هذه العوامل على القدرة التنافسية للصادرات الصناعية عند محاولتها دخول الأسواق العالمية، فإنه يجدر بنا أن نتناول هذه المجموعات على الوجه التالي:

تشير المجموعة الفرعية الأولى إلى هيكل الإنتاج الصناعي، وما يتصل به من عقبات تفرض نفسها على الطبيعة التنافسية لهذه المنتجات في الأسواق الصناعية، وتتضح هذه العقبات في ثلاث جوانب: يتعلق الجانب الأول بالاتجاهات السابقة للتنمية الصناعية للدول النامية نحو الإحلال محل الواردات،حيث اعتمدت كثير من الدول النامية خاصة بعد الحرب العالمية الثانية على سياسية الإحلال محل الواردات، وقد

أوضحنا سابقا الآثار السلبية لإتباع عدد من الدول النامية هذه السياسة من حيث ما أدت إليه من فرص قيود جمركية لحماية الصناعات الوطنية من المنافسة الخارجية، والذي انعكس في عدم قدرة المنتجات الصناعية لهذه الدول من الوفاء بمتطلبات المنافسة في الأسواق الخارجية لعدم توافر عناصر الجودة والكفاءة،ويتعلق الجانب الثاني: بارتفاع تكلفة الإنتاج الصناعي مما اضعف من قدرة هذه المنتجات على النفاذ والاستمرار في الأسواق الخارجية ومواجهة المنافسة السعرية في هذه الأسواق، ويرجع أهم أسباب ارتفاع تكلفة الإنتاج الصناعي إلى ضيق السوق المحلي، وانخفاض كفاءة الطرق الفنية المستخدمة في الإنتاج، ونقص الكفاية الإنتاجية للأيدي العاملة، وارتفاع أسعار المواد الأولية والسلع الوسيطة، مع عدم توافر الهياكل الأساسية للإنتاج، بينما يختص الجانب الثالث: بعدم الالتزام بتطبيق أنظمة الجودة الشاملة ،حيث تطور مفهوم الجودة فلم يعد قاصرا على جودة مواصفات المنتج فقط بل أصبح يشمل مواصفات لنظام العمل الجيد ككل، ومن هنا أصبح هناك ضرورة للارتقاء بمستوى جودة المنتجات الصناعية للدول النامية ومطابقتها للمواصفات القياسية العالمية، حيث أصبحت هذه المواصفات تمثل عائقا كبيرا أمام الصادرات الصناعية لهذه الدول.

بينما تشير المجموعة الثانية إلى التبعية التكنولوجية للدول النامية، والتي تتمثل في اعتماد الدول النامية على الدول المتقدمة في الحصول على مختلف مستلزمات تشغيل التكنولوجيا الحديثة نتيجة لضعف قواعدها التكنولوجية الوطنية،وتعتبر التبعية التكنولوجية إحدى العقبات الأساسية في سبيل الإسراع بمعدلات التنمية، حيث ترتفع درجة التعقيد والكثافة الرأسمالية في التكنولوجيا الصناعية المتقدمة مع عدم وجود بدائل محلية ملائمة للدول النامية، كما أن تسلسل العمليات الإنتاجية وترابطها فنيا في نطاق المشروعات الصناعية قد يفرض في حالة التبعية التكنولوجية استيراد طاقات إنتاجية صناعية متكاملة، وكذلك تتطلب التكنولوجيا الحديثة وجود الأنشطة التنظيمية والمساعدة والتكميلية التي لا تتوافر لدى الدول النامية والتي تعتبر من المكونات الأساسية للقواعد التكنولوجية الصناعية،ويتضح من مما سبق السلبيات التي تحققها التبعية التكنولوجية على حركة التصنيع في الدول النامية نتيجة لعدم اختيارها التكنولوجيا الملائمة لها من حيث إمكانياتها ومواردها.

أما المجموعة الثالثة فتشير إلى السياسات والإجراءات الخاصة بالصادرات، حيث اتجهت كثير من الدول النامية إلى إصدار مجموعة من القوانين والإجراءات الخاصة بتسهيل العملية التصديرية من اجل تنمية صادراتها الصناعية، وعلى الرغم من أهمية السياسات والإجراءات في تشجيع المصدرين على زيادة صادراتهم إلا أنها في أغلبها تميزت بتعدد إجراءاتها وتعقيدها مما شكل في النهاية أحد العقبات أمام المصدرين في النفاذ للأسواق الخارجية.

وتشير المجموعة الرابعة إلى مجموعة أنشطة التسويق الدولي، فقد أصبح التسويق الدولي يمثل المشكلة الأولى للصادرات الصناعية لكثير من الدول النامية باعتباره المسؤول الأول عن دراسة الأسواق الخارجية وتقديم المنتجات التي تتناسب مع هذه الأسواق، من هنا أصبح نجاح عمليات التسويق الدولي هو نجاح لقدرة المنتجات الصناعية للدول النامية في النفاذ إلى الأسواق الخارجية ومواجهة المنافسة العالمية، وبالتالي فليس هناك خيار للدول النامية إلا في الاهتمام بتدعيم أنشطة التسويق الدولي والاستفادة ببيوت الخبرة في هذا المجال لإمكانية زيادة معدلات نمو صادراتها الصناعية في الأسواق الخارجية.

المطلب الثالث:تجارب دولية في مجال تنمية الصادرات الصناعية

حققت بعض الدول انتعاشا اقتصاديا ملحوظا من خلال تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة صادراتها الصناعية عن طريق اعتمادها على نهج التصنيع والتوجه نحو التصدير،وسوف نستعرض فيمايلي أهم هذه التجارب.

الفرع الأول:تجربة كوريا الجنوبية

حققت كوريا الجنوبية مثل باقي اقتصاديات النمور الاسيوية نقلة تنموية شاملة على كافة المستويات،وكان اهمها التحول الى التصنيع التصديري منذ اوائل الستينات عن طريق تحقيق معدلات نمو صناعية عالية وارتفاع معدل نمو الصادرات بصورة مستمرة،حيث كان هذا التحول تمهيدا للانطلاق الاقتصادي في كوريا الجنوبية،وترجع اهمية هذا التحول التنموي الى قصر المدة الزمنية التي تمت فيه من ناحية،والى حجم الانجاز التنموي المحقق بالنظر الى نقطة البداية في عملية التنمية من ناحية أخرى.

1)-سياسة التصنيع والتوجه للتصدير:

مع بداية الستينات بدأت كوريا الجنوبية عملية التحول الاقتصادي بوضع اول خطة للتنمية الاقتصادية الخماسية(1962-1966) ركزت فيها على استراتيجية بناء القاعدة التحتية والتصنيع للتصدير وتشجيع

القطاع الخاص على الدخول في مجال التصنيع،حيث ادت خطط التنمية الخماسية الأربع الاولى الى ظهور رأسمالية صناعية كورية في شكل شركات عملاقة تعرف باسم مجموعة تشابول(chaebol) استطاعت ان ترقى بالصناعة الكورية وتخرج الى ميدان التصدير[1].

يتمثل هيكل الصناعة الكورية في السياسات الصناعية التي تتبعها الحكومة ،ففي السبعينات اتبعت الحكومة الكورية سياسات متحيزة لصالح المؤسسات الضخمة،كما عملت الحكومة على تنمية الصناعات الثقيلة والصناعات الكيمياوية ،ولكن منذ الثمانينات وضعت الحكومة سياسات تهيئ المناخ لتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة،وعلى هذا الأساس يتضح الدور الأساسي والنشاط الذي قامت به الحكومة لاعادة تشكيل هيكل الصناعة واعادة تنظيم الصناعات بصورة كاملة[2].

كما تم التركيز في السياسات الصناعية على تعزيز المركز التنافسي لصناعات التصدير في الأسواق الدولية،بالاضافة الى اصدار تشريعات جديدة لترويج وتشجيع التجارة الخارجية،حيث سمح تطبيق مجموعة من الاجراءات التي تهدف الى تشجيع الصناعات التصديرية الى النمو السريع في الصادرات ،وارتفاع حجم النمو في قطاع الصناعة التحويلية الذي انعكس بدوره الى النمو السريع في الصادرات الصناعية،وتمثلت هذه الاجراءات في[3] :

- رفع معدلات الفائدة من أجل تعبئة الموارد المحلية من خلال تشجيع الادخار
- لجوء الحكومة الى الادخار الاجاري للموظفين الحكوميين
- انشاء الوكالة الكورية لتشجيع الصادرات وأسندت لها مهمة تقديم الخدمات الادارية والمعلومات اللازمة للمصدريين كي يتمكنوا من انشاء شبكات توزيع في مختلف دول العالم
- اعفاء من الرسوم الجمركية لمستلزمات الانتاج المستخدمة في الصناعات التصديرية

[1]-محمد السيد سليم(1996)،النموذج الكوري للتنمية،مركز الدراسات الآسيوية،كلية الاقتصاد،جامعة القاهرة،ص 56

[2]-هدى الشرقاوي(1996)،التصنيع في جمهورية كوريا الجنوبية:الهيكل والاستراتيجية،مركز الدراسات الآسيوية،كلية الاقتصاد،جامعة القاهرة، ص103.

[3]-سمير زهير الصوص(2006)،تجربة كوريا الجنوبية في التنمية الاقتصادية،دورة تدريبية حول التنمية الاقتصادية واقتصاد السوق لدول الشرق الأوسط وافريقيا، معهد استراتيجيات التنمية،كوريا الجنوبية،سيؤول، ص44-53

- وضع العديد من القيود على الواردات لحماية الصناعة المحلية باستثناء المواد الأولية والسلع الوسيطية التي تستخدم كمدخلات في الصناعة التحويلية
- قامت الحكومة بالعتماد على الاقتراض من الخارج وشجعت شركات التصدير على الحصول على التمويل من الخارج لتوسع في خطوط الانتاج
- المساهمة في عمل البنية التحتية الخاصة بالشركات وذلك من خلال تعبييد الطرق الى باب الشركات وتحمل الدولة لتكاليف امداد شبكات الكهرباء والماء داخل الشركة
- برامج تدريب وتأهيل اليد العاملة مجانية
- اتباع سعر صرف متعدد للعملة الكورية،بحيث يساند المصدريين ويقييد المستوردين
- اعتمدت كوريا على سياسة الانتقاء للصناعات التصديرية الواعدة ومنحتها العديد من الحوافز لتشجيع التصدير،مما ادى الى زيادة مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الاجمالي وزيادة الوزن النسبي للصادرات الصناعية في اجمالي الصادرات الكورية

2)-استراتيجية تنمية الصادرات الكورية

عملت الحكومة الكورية على توفير البيئة المناسبة لعمل الشركات المصدرة بغية ضمان استمرارها في تحقيق الارباح التني تسمح لها بالتوسع في نشاطاتها،وفي هذا الاطار ارتكزت استراتيجية تنمية الصادرات بشكل عام والصادرات الصناعية بشكل خاص على مجموعة من المحاور الرئيسية،يمكن حصرها فيمايلي:

-انشاء المناطق الصناعية التصديرية:عملت الحكومة الكورية في مسيرتها التنموية على تشجيع انشاء المناطق الصناعية التصديرية في العديد من المناطق،حيث قامت الدولة بتهيئة هذه المناطق وتوفير العديد من الخدمات الأساسية بأسعار مدعمة ،اضافة الى تقديم العديد من الحوافز الضريبية والجمركية والتسهيلات التمويلية.

-توفير التمويل اللازم للتصدير[1]: قامت الحكومة الكورية بتاميم البنوك التجارية بهدف التحكم في منح القروض التميزية والدعم الانتقائي لبعض الصناعات الموجهة للتصدير،حيث كانت تمنح هذه القروض باسعار فائدة منخفضة بهدف الانتاج من أجل التصدير،وهذا ما دفع بالعديد من رجال الأعمال الى التوسع في انشاء الوحدات الانتاجية الموجهة للتصدير،ولم يقتصر منح هذه القروض فقط على القطاع الصناعي بل كان بامكان المؤسسات الزراعية التي تنتج من اجل التصدير ان تستفيد هي أيضا من هذه القروض،اضافة الى ذلك تم انشاء صندوق مشترك لتمويل القروض بين كل من الحكومة والمؤسسات المالية،وذلك بهدف تمويل الصادرات قبل وبعد الشحن.

-اعادة هيكلة الاطار المؤسسي للصادرات الصناعية[2]: اعتمدت الحكومة الكورية على انشاء جهاز متخصص في تسويق وترويج الصادرات أطلق عليه اسم "اتحاد تنمية التجارة الكوري" سنة 1964،الذي يحتوي على عشرة فروع تقوم بالعديد من الانشطة تتمثل في تسهيل القيام بعمليات ترويج الصادرات عن طريق تقديم وعرض المنتجات الوطنية على المستوردين،واكتشاف الاسواق الدولية واحتياجاتها ،والمشاركة في المعارض واقامتها والتواصل مع رجال الاعمال،بالاضافة الى انشاء مؤسسات أخرى تكمل عمل هذا الجهاز والتي تتمثل في"اتحاد التجار الكوريين"،الذي تعتبر احدى وظائفه الأساسية هي ارسال الممثلين التجاريين للخارج لاكتشاف الأسواق الواعدة للمنتجات الكورية ودفع المصدريين اليها،وهناك أيضا منظمة قومية تتكون من رجال الاعمال يطلق عليها اسم"الغرفة الكورية للتجارة والصناعة"التي تهتم بتنمية التعاون الدولي

-تعديل سعر الصرف:قامت الحكومة الكورية مع بداية الستينات باجراء تخفيض في قيمة سعر صرف عملتها المغالى فيها مقابل الدولار الأمريكي،مما ساهم في تطور الصناعات التصديرية الذي نتج عنه زيادة سريعة في معدلات نمو الصادرات الصناعية[3].

-تشجيع الاستثمار الأجنبي:لقد مرت السياسة الاستثمارية الكورية بعدة تغيرات ارتبطت بشكل مباشر بالتغيرات السياسية التي شهدتها كوريا،حيث لم يكن الاستثمار مسموحا به في الخمسينات ،لكن مع

[1]-محمود حامد عبد الرزاق،مرجع سبق ذكره،ص72-73

[2]-سامي حاتم عفيفي،مرجع سبق ذكره،ص406

[3]-سمير زهير الصوص،مرجع سبق ذكره،ص127

صدور قانون تشجيع الاستثمار سنة1962 تم منح العديد من الاعفاءات للمستثمرين الأجانب واعطائهم الحق في سحب رأسمالهم بدون قيود والمزيد من الضمانات لتحويل الأرباح،وبالرغم من هذه الجهود لم تنجح في جلب المزيد من الاستثمارات فتم تعديل هذا القانون سنة1966 بهدف تشجيع تدفق الاستثمارات الاجنبية للتعويض عن انخفاض الادخار المحلي،ليتم في سنة 1973 تعديل قانون تشجيع الاستثمار مرة اخرى ليقيد من جديد دخول الاستثمارات الأجنبية،وانطلاقا من سنة2985 غيرت سياستها الاستثمارية لتفتح البابأمام الاستثمار الاجنبي بدون قيود في مختلف الأنشطة[1].

-**اصلاح السياسة المالية**:قامت الحكومة الكورية في هذا المجال باتباع ضريبة القيمة المضافة،حيث وفرت هذه الضريبة عوائد ضخمة لتمويل حوافز الاستثمار في الصناعة خاصة التصديرية منها،وتضمنت الحوافز الضريبية مجالا للتسهيلات الائتمانية وخفض معجل واعفاءات خاصة،وعلى العكس من برامج التنمية الأخرى كانت الحكومة الكورية دائمة التغيير في سياستها الضريبية لتشجيع الأنشطة والتنمية الصناعية .

3- تطور وتنوع تركيبة الصادرات الكورية[2]:

خلال العقود الثلاثة الماضية حققت كوريا معدلات اقتصادية قياسية والتي تمثلت في زيادة الناتج القومي الكوري الاجمالي من2,3 بليون دولار عام 1962 الى 280,8 بليون دولار عام 1991 ثم الى 455,2 بليون دولار عام 2000،كما زاد نصيب الفرد من الناتج القومي الاجمالي من 87 دولار الى6498 ثم الى 9628 دولار خلال نفس الفترة.

وساهمت حوافز التصدير والدعم السياسي الذي قدمته الحكومة الكورية الى تحقيق نمو كبير في الصادرات بلغ في المتوسط نسبة تقدر ب28% خلال الفترة (1960-1996)،كما ساهمت الصادرات بنسبة تقارب 40 %من النمو في الانتاج الوطني خلال الفترة(1955-1975)،وسجلت الصادرات معدل نمو

[1]-زيدان محمد(2004)،الاستثمار الاجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال-نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر،مجلة اقتصاديات شمال افريقيا،العدد الأول،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة حسيبة بن بوعلي،الشلف،ص140

[2]-أنظر في هذا الخصوص:

-سامي عفيفي حاتم(2005)،الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية،الدار المصرية اللبنانية،ص 303-304

-نيفين حسين شمت(2007)،تجربة كوريا الجنوبية التنموية وتشجيع الصادرات،المجلة المصرية للتنمية والتخطيط،المجلد الخامس عشر،العدد الأول،ص ص47-48

-سمير زهير الصوص،مرجع سبق ذكره،ص 24

يقدر ب35% من الناتج المحلي الاجمالي خلال الفترة(1960-1962) ثم حققت معدل نمو يقدر ب28% خلال الفترة(1973-1975) ثم الى أكثر من 30 % خلال الفترة(1976-1995) ، الى ان بلغ حجم التبادل التجاري الكوري في نهاية سنة 1995 حوالي 264 مليار دولار بزيادة قدرها31%.

كما استطاعت كوريا الجنوبية بفضل اتباع سياسة التوجه للخارج وتشجيع الصناعات الموجهة للتصدير زيادة حجم صادراتها من 60 مليون دولار سنة1962 الى 254 مليار دولار سنة 2004 بمعدل زيادة سنوية تقدر ب40 %،واحتلت المركز العاشر على مستوى العالم من حيث الصادرات محققة فائضا في الميزان التجاري في نفس السنة بلغ حوالي29,75 مليار دولار،وصدرت الى العالم العربي حوالي 550 مليون دولار من المنتجات الصناعية خلال نفس السنة،ووصلت صادراتها الى قيمة تقدر ب466,3 مليار دولار سنة2010،ليسجل بذلك الميزان التجاري فائض يبلغ 48,4 مليار دولار خلال نفس السنة،بالإضافة الى ذلك ازدادت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الكوري،حيث بلغت قيمة صادراتها سنة 2004 قيمة تقدر ب90,38 مليار دولار،وساهمت بمعدل سنوي يصل الى نسبة 39 %في اجمالي الصادرات السلعية الكورية خلال الفترة(1990-2000).

كما أدت استراتيجية التنمية في كوريا الجنوبية التي تعتبر الصادرات بمثابة محرك النمو الى تغير هيكل القطاع الصناعي الذي نتج عنه تغير التركيبة السلعية للصادرات،حيث كانت تصدر في الخمسينات الخامات المعدنية والحرير والطحالب البحرية،ونجحت في ستينات القرن الماضي في تصدير منتجات الصناعات كثيفة الاستخدام للعمالة كالملابس والمنسوجات والجلود والأحذية والتبغ،واستطاعت مع حلول منتصف السبعينات تصدير ألواح الصلب والماكينات الكهربائية والسفن ومعدات البناء،وأصبحت في الثمانينات تصدر المنتجات الالكترونية،الى أن نجح الاقتصاد الكوري في تحقيق تنوع واسع على مستوى الصادرات،الى أن أصبحت المنتجات عالية التقنية أهم الصادرات الكورية.

الفرع الثاني:التجربة الماليزية

تعتبر التجربة الماليزية من أنجح التجارب في مجال ترقية الصادرات الصناعية،حيث شهدت تحول جذري من اقتصاد زراعي وريعي يعتمد على تصدير المواد الاولية الى اقتصاد صناعي يدعم قطاع التصدير الذي يعتبر

المصدر الأساسي للعملة الصعبة، حيث اعتبرت الحكومة الماليزية أن التركيز على الصناعات التصديرية هو أساس النمو الاقتصادي،واستطاعت بذلك تطوير صناعاتها الى أن أصبحت من أهم الدول المصدرة للمنتجات الالكترونية،وبفضل هذا الأداء المتميز تمكنت من الانضمام الى نادي النمور الاقتصادية الآسيوية،وتعمل حاليا على أن تصنف ضمن الدول المتقدمة بحلول2020.

اعتمدت الحكومة الماليزية على مجموعة من السياسات لتنشيط النمو الصناعي وتعميق التوجه التصديري في التصنيع ،ويمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1)-السياسة التجارية الداعمة للتصدير:بفضل سياسة تجارية ناجحة اعتمدت على تشجيع الصادرات نجحت ماليزيا في تحقيق نمو في صادراتها بلغ في المتوسط نسبة تقدر ب17 % خلال الفترة (1978-1993) لتبلغ قيمة صادراتها ما يقارب 48 مليار دولار سنة1993[1]،حيث شكلت المنتجات الصناعية نسبة تقدر ب 71%من الصادرات الاجمالية خلال نفس السنة،وكانت أهم صادراتها الصناعية تتمثل في الأجهزة الكهربائية والالكترونية والمنسوجات والحديد والصلب والمنتجات الكيميائية،وفي سنة 2008 احتلت المرتبة21 عالميا في التصدير بنسبة تقدر ب 1،2 % من اجمالي الصادرات السلعية العالمية،حيث بلغت صادراتها قيمة تقدر ب195،7 مليار دولار واستحوذت الالات ومعدات النقل على نسبة 43،2%من اجمالي الصادرات يليها الوقود وزيوت التشحيم بنسبة تصل الى 18،2 بالمئة ثم السلع المصنعة بنسبة 8،9 % ،ثم يلي هذه المجموعة في الأهمية النسبية في قائمة الصادرات الماليزية كل من الزيوت والدهون والشموع الحيوانية والنباتية بنسب متفاوتة[2]، واستطاعت تنويع اسواق صادراتها على مستوى العالم ،حيث تشكل دول الاسيان 29 % من صادرات ماليزيا،وتصدر الى اليابان حوالي17 %من اجمالي صادراتها،وتصدر الى الاتحاد الاوروبي16 % وتستورد الولايات المتحدة الامريكية 15 % من الصادرات الماليزية[3].

[1]-سامي حاتم عفيفي،مرجع سبق ذكره،ص364

[2]-سلسلة دراسات تنمية الاسواق التصديرية،السوق الماليزي،وزارة التجارة الخارجية،الامارات العربية المتحدة،نوفمبر2009،ص7

[3]-استراتيجية تنمية الصادرات المصرية ،وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية،السنة الأولى2001،مصر،أغسطس،2001،ص133

كما نجد أن الاستقرار السياسي ساهم بشكل كبير في تهيئة الظروف الملائمة للانطلاق في ترقية هيكل الصادرات الماليزية،من تصدير المنتجات الزراعية في شكلها الخام الى تصدير المنتجات الصناعية ذات القيمة المضافة العالية، ويمكن حصر أهم السياسات التجارية التي استخدمتها الحكومة الماليزية لتشجيع الصادرات الصناعية فيمايلي[1]:

-الدور الايجابي الذي لعبته السياسة التجارية في تسهيل النفاذ الى الأسواق الخارجية ،وذلك من خلال الاستفادة من الفرص المتاحة من الاتفاقيات الدولية في مجال التجارة الخارجية

-حرص الحكومة الماليزية على انشاء العديد من مكاتب التمثيل التجاري في دول العالم لما لها من أهمية في تدعيم القدرة التنافسية لصادراتها،حيث قامت بتأسيس 29 مكتب في المراكز التجارية الرئيسية(باريس،نيويورك،سيول،سيدني،هونغ كونج...)،وتقوم هذه المكاتب بدراسة هذه الأسواق وتحديد الوسائل اللازمة لتسويق المنتجات فيها.

-اعتمدت الحكومة الماليزية على سياسة تقييد الواردات المنافسة للانتاج المحلي،حيث تفرض عليها رسوم جمركية تتجاوز30 %.

-زيادة الانفاق على التعليم والبحث والتدريب المهني،مما انعكس ايجابا على ارتفاع انتاجية العمل من جهة،والتأقلم السريع مع التكنولوجيا المستوردة وتطويرها من جهة أخربوهذا في اطار سياسة تنمية الموارد البشرية.

_ عملت مالزيا على تطوير البنية الأساسية للنقل ،وذلك على المستوى البري والبحري والجوي الى ان أصبحت على درجة عالية من الكفاءة والتقدم .

2-استراتيجية تنمية القطاع الصناعي:[2]

يعتبر القطاع الصناعي العمود الفقري للاقتصاد الماليزي،حيث يساهم بحوالي54،7 %من اجمالي الناتج المحلي،كما يساهم بحوالي82 %من اجمالي الصادرات الوطنية،وعلى هذا الاساس يعد القطاع الصناعي الالة الرئيسية الدافعة للنمو الاقتصادي في ماليزيا

[1]-المرجع السابق،ص ص134-135

[2]-التقرير السنوي عن التجربة الماليزية في التنمية الاقتصادية،ص26

وينقسم القطاع الصناعي الماليزي الى قطاعين،يتمثل الاول في القطاع الصناعي المعتمد على المصادر الطبيعية وهو القطاع الذي يعتمد على مواد الخام المنتجة محليا مثل الصناعات الغذائية والصناعات الخشبية والصناعات الكيماوية والصناعات البترولية،حيث يساهم هذا القطاع بحوالي 49 %من اجمالي الناتج الصناعي،اما الثاني فهو القطاع الصناعي المعتمد على المصادر الخارجية،ويشمل الصناعات الكهربائية والالكترونية والنسيجية والحديد والصلب،ويساهم هذا القطاع بحوالي 51 % من اجمالي الناتج الصناعي

هدفت استراتيجية تنمية الصناعة في ماليزيا الى اقامة صناعات تصديرية تكون لها مكانة في السوق العالمي،وكان ذلك من خلال التحول من الصناعات التي تستهدف احلال الواردات الى الصناعات التي تستهدف تنمية الصادرات الصناعية التي يتوافر فيها مزايا تنافسية،اي زيادة الاستثمارات الوطنية في الصناعات التي تتمتع بمزايا تنافسية وتنمية صادراتها،وأحسن مثال على ذلك ان ماليزيا اصبحت من كبار المصدريين للأخشاب الصناعية ثم الأثاث الخشبي،كما أصبحت من أكبر مصدري الزيوت الطبيعية النباتية واطارات السيارات،كما تبنت الحكومة الماليزية في هذا الشأن استراتيجية زيادة درجة الربط بين المشروعات الاستثمارية التجميعية والصناعات الوطنية.

الفرع الثالث:التجربة الصينية :

يتمثل مفتاح تنمية الصادرات الصينية في بناء إستراتيجية تنموية من خلال التوجه التصديري بدلا من سياسة إحلال الواردات ، ولقد عملت سياسات تنمية الصادرات على تحقيق مجموعة من الأهداف الرئيسية أهمها ، تعزيز معدلات النمو ورفع من كفاءة مؤشر تنويع الصادرات .

–السياسات العمومية الصينية الداعمة للتصدير :

ومن أجل تحقيق الأهداف المرتبطة بتنمية الصادرات ، قامت الحكومة الصينية بوضع مجموعة من الإصلاحيات التي مست بصفة مباشرة قطاع التجارة الخارجية وهي كالتالي [1]:

[1] –أنظر في هذا الخصوص:

– عبد الحميد رضوان(2009)، التجربة الصناعية في تنمية الصادرات ،سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، العدد الثاني، الإمارات العربية المتحدة ، وزارة التجارة الخارجية ، ص 6 – 7.

- إصلاح التجارة الخارجية في الصين خلال فترة 1984 – 1985 هناك ثلاث خطوات مهمة في تحرير التجارة الخارجية :
- تقليل دور خطة التجارة أين كان لها أثر كبير في الواردات عن الصادرات .
- قيام الحكومة بتطبيق لامركزية نظم سعر الصرف وتوفير النقد المطلوب أثناء عملية الاستيراد.
- إزالة و قلع احتكار شركات التجارة الخارجية.
- إصلاح التجارة الخارجية في الصين خلال فترة 1988 – 1991 ولعل أبرز النقاط التي تناولها هذا الإصلاح هي كالتالي :
- تقليل السلع في النظام الإجباري للصادرات .
- إزالة خطر التصدير الإلزامية .
- زيادة فاعلية سعر الصرف للمصدرين حيث أصبح مرجح بسعر الصرف الإسمي .
- تخفيض دعم سلع الاستيراد عام 1991.
- إصلاح التجارة الخارجية في الصين خلال فترة 1994 وما بعدها : وقد شمل هذا الإصلاح أدى إلى تراجع سعر الصرف الإسمي بـ 50 % .
- إلغاء نظام الحصص .
- طرح تحفيزات ضريبية جديدة من خلال تقديم معدل صفر ضريبة للمنشأة المحلية الحديثة من أجل زيادة مستويات إنتاجها .
- إلغاء الخطة الإلزامية للاستيراد .
- خفض مجموعات التعريفة الجمركية و القيود على الواردات .

وإلى جانب هذه الإصلاحات فقد اعتمدت الحكومة الصينية على آليات مهمة في تنفيذ استراتيجية تنمية الصادرات ، أبرزها سياسة الاستهداف التي تستهدف مناطق جغرافية معينة و رأس مال أجنبي وقطاعات سلعية وبالتالي كان هناك: [1]

[1]-المرجع السابق،ص 8 – 11.

- الاستهداف الجغرافي للمناطق الخاصة يعني استهداف تلك المناطق التي تتمتع بالقوانين و التشريعات الاقتصادية التي هي أكثر انفتاحا مما عليه في البلد الأصلي حيث قد بدأت في الصين عام 1980 ، ومن بين هذه المناطق المناطق الحرة ، ومناطق تجهيز الصادرات و المناطق الصناعية و الموانئ الحرة.
- استهداف رأس المال الأجنبي في الصين قد تجلى بعد الإصلاحات التشريعية لعام 1991 التي عملت على تحسين قوانين الاستثمار الأجنبي و بنية الاقتصاد المحلية.
- الاستهداف السلعي يكون من خلال إقامة شبكات الإنتاج للتصدير عن طريق العناقيد حيث تقوم على فكرة أساسية و هي ربط الشركات التي تشتغل في قطاع معين في إطار عنقود صناعي.

-نتائج السياسات العمومية الصينية في مجال ترقية الصادرات :

لقد نجحت الصين في ترقية صادراتها حيث أصبحت هي و الولايات الأمريكية المتحدة و ألمانيا تمثل ثلث التجارة العالمية وفق إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة سنة 2011، فهذا الأمر يدل على مدى نجاعة و دو السياسات العمومية في تفعيل الصادرات الصينية .

ونجد أن الصادرات الصينية قد شهدت نموا متواصلا منذ سنة 1999 إلى غاية سنة 2008 أين وصلت إلى مبلغ 1430693 مليون دولار أمريكي (أي ما يعادل 1430.693 مليار دولار أمريكي) لتنخفض سنة 2009 إلى مستوى 1201534 مليون دولار أمريكي بفعل الأزمة الاقتصادية العالية ، ومن خلال هذا قد بلغ متوسط نمو الصادرات الصينية خلال فترة 1999 إلى غاية 2009 بـ 20.97 % ،وفي سنة 2010 بلغت الصادرات الصينية 1578 مليار دولار ، لتحتل المرتبة الأولى ضمن قائمة أبرز المصدرين في العالم ، ولعل أبرز ما يميز هذه الصادرات أنها تطغى عليها الصناعات المانوفاكتورية حيث قدرت في نفس السنة بـ 1477 مليار دولار أمريكي ،لتشكل بذلك نسبة 93.59 % من إجمالي الصادرات هذا البلد ، ومنه نستنتج أن الصين تتخصص في إنتاج و تصدير سلع كثيفة التكنولوجيا.

الفرع الرابع :التجربة التركية

لقد شهدت تركيا تغيرا جذريا في سياستها الاقتصادية منذ عقد الثمانينات من القرن لعشرين أين تم التحول من اقتصاد موجه قائم على توجيه الإنتاج نحو إشباع حاجيات السوق المحلي إلى اقتصاد يرتكز على آليات السوق و الانفتاح التجاري من خلال تسيطر إستراتيجية مهمة تعمل على تنمية الصادرات ، ويمكن إرجاع حيثيات هذا التحول إلى تراكم المشاكل الاقتصادية التي تعرضت إليها تركيا في أواخر السبعينيات من القرن العشرين من جراء اعتمادها على سياسة صناعية مدعومة بمفهوم إحلال الواردات.[1]

-السياسات العمومية التركية الداعمة للتصدير : سطرت الحكومة التركية عدة إصلاحات اقتصادية في عقد الثمانينات التي حملت في طياتها مجموعة من السياسات العمومية بغرض تجاوز المصاعب الاقتصادية التي كانت تواجهها مسبقا ، وهذا من خلال تنمية صادراتها و تتمثل هذه السياسات على النحو التالي : [2]

- الحوافز الجمركية وتتمثل في منح إعفاء جمركي كامل لمستلزمات ومتطلبات السلع المخصصة للتصدير و حتى مواد التعبئة و التغليف ، مع تسخير أيضا الحكومة التركية عدة تسهيلات فيما يخص إجراءات التصدير من حيث استيراد الضرائب الجمركية لنظام الدروبال و التاكس ربيت.
- الحوافز الضريبية وتتمثل في إعفاء ضريبي شامل لكافة الأنشطة و الصفقات المتعلقة بالتصدير .
- توفير إطار مؤسساتي لتوفير المعلومات اللازمة للمصدرين ، وذلك من خلال إنشاء مركز تنمية الصادرات التركي سنة 1960 فضلا عن إنشاء الغرف التجاري التركي و إنشاء مجلس للعلاقات التجارية الخارجية لتنمية تبادل المعلومات التجارية عام 1986.
- تمويل وضمان الصادرات الصناعية من خلال خفض معدلات الفائدة على القروض الاستثمارية للقطاعات الإنتاجية.
- إصلاح سياسة سعر الصرف من خلال العملة الوطنية من اجل تأثير في الطلب العالمي بما يسمح بزيادة الصادرات التركية.

---

[1]-سامي عفيف حاتم ، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية ،مرجع سبق ذكره ، ص 369.

[2]-أنظر في هذا الخصوص:

-شعبان رأفت محمد(2005)،نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات،دار النهضة العربية،القاهرة،ص 580-581

- محمود حامد عبد الرزاق،مرجع سبق ذكره،ص 70-71

- الحوافز الاستثمارية وتتمثل في عدم فرض قيود على تحويل الأرباح إلى الخارج أو على إعادة تحويل رأس المال المستثمر.

وبالإضافة إلى هذه الإصلاحات فقد خصصت الحكومة التركية نفقات وبرامج موجهة إلى مختلف القطاعات ، حيث خصص أكثر من 40% من مجموع البرامج (31 برنامج) نحو تشجيع الاستثمارات في إطار القطاع الصناعي وكما مثلت الإعانات المرخصة لصالح الاستثمارات المادية أكثر من 70 % من مجموع الإعانات المعلومة سنة 1992، فهذه الإعانات هي في صالح الصادرات و التجارة الخارجية ، لأنها مرتبطة بالمؤسسات الصناعية و التي تهدف بالأساس إلى دعم أسعار المنتجات المصدرة ، فترقية الصادرات هي الهدف الثاني ذات الأولوية في ظل الإعانات العمومية التي تصب في صالح الصناعة المانوفاكتورية .

–نتائج السياسات العمومية التركية في مجال ترقية الصادرات : من خلال دراسة النتائج المترتبة على تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي التركي الذي تضمن حزمة من السياسات العمومية ، فإن النجاح المهم الذي حققه هو تحقيق دفعة قوية للصادرات التركية ، حيث وصلت إلى أوجها سنة 2008 بتحقيقها مبلغ قدر 132027 مليون دولار أمريكي ، لتنخفض بعدها في سنة 2009 على إثر الأزمة الاقتصادية العالمية ، ثم لتعود للارتفاع من جديد في سنة 2010 أين قدرت 113883 مليون دولار أمريكي (أنظر إلى الجدول رقم 38) ولعل أهم ما يميز الصادرات التركية هي سيطرة المنتجات الصناعية او مانوفاكتورية على حصة كبيرة فيها ، حيث قدرت الصادرات الصناعية بـ 88 مليار دولار أمريكي سنة 2010 (إحصائيات OMC لسنة 2011) مشكلة بذبك نسبة 77.27% من إجمالي الصادرات و لنفس السنة قدر مؤشر تنويع الصادرات بـ 0.457 (كلما كان مؤشر التنويع أقرب من الصفر كلما كانت تتمتع الصادرات تتمتع بتنويع أكبر) أين قابله تصدير 258 منتج (إحصائيات CNUCED لسنة 2011).[1]

[1]–أنظر في هذا الخصوص:

– محمود حامد عبد الرزاق،مرجع سبق ذكره،ص 68-69

–سامي عفيفي حاتم،الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية،مرجع سبق ذكره،ص373

ومن خلال تناولنا لأربعة تجارب مهمة (كوريا الجنوبية ، ماليزيا، الصين، تركيا) في مجال اختيار السياسات العمومية المناسبة لتنمية الصادرات ، و التي يمكن أن تستفيد منها مختلف الاقتصاديات النامية، قد خلصنا ببعض السياسات التي من شأنها أن ترقى كما و نوعا صادرات هذه الدول و التي تتمثل في الشكل التالي :

- التحفيز الضريبي و الجمركي ، فمن خلال تسخير إعفاءات ضريبية وجمركية على المخلات الإنتاجية المستوردة من اجل إنتاج سلع موجهة للتصدير ، فإن هذا التحفيز من شأنه أن يعزز تنافسية هذه المنتجات في كل سوق خارجي.
- إعادة توجيه السياسة النقدية نحو تشجيع الاستثمار ، وهذا من خلال خفض أسعار الفائدة للمصدرين (أسعار فائدة تفضيلية) لتشجيع الاقتراض مع المحافظة على استقرار معدلات التضخم في الهامش المسموح به.
- التحفيز المالي و هذا بواسطة منح إعانات إنتاجية مباشرة للمصدرين أو منح قروض بالعملة الأجنبية ، او تحمل الجهات المعنية بأمر ترقية الصادرات جزء من تكاليف الشحن و النقل وكذا منح إعانات الجهات المعنية بأمر ترقية الصادرات جزء من تكاليف الشحن و النقل ، وكذا منح إعانات مالية لأجهزة نشاط البحث و التطوير خصوصا و أن الصادرات العالمية أصبحت تتميز بكثافة تكنولوجية عالية.
- تعديل سياسة سعر الصرف ، وهذا على أساس العملة الوطنية لتحفيز الصادرات الوطنية مادام أنها ستصبح أرخص في السوق العالمي بفعل هذا الإجراء.
- توجيه السياسة الصناعية نحو بناء بنية أساسية (تعبيد الطرقات ، توسيع الموانئ، خلق مصانع جديدة تعمل على توفير المدخلات الإنتاجية التي تستورد) التي من شأنها أن تسهل من عملية التصدير.

خلاصة :

من خلال ما تقدم يتضح أن للتصنيع تأثير حيوي ودينامیكي في تنمية القطاعات الاقتصادية،وعليه يعتبر القطاع الصناعي هو المحور الذي تنمو حوله الفروع الاقتصادية الانتاجية والخدماتية والتي من خلالها تتأسس العلاقة التكاملية بين عناصر التنمية الشاملة،أي أن الصناعة تعتبر بمثابة دينامو النمو وقاطرة التنمية.

كما تعتبر استراتيجية تنمية الصادرات الصناعية احدى استراتيجيات التنمية من الأليات الفعالة لتمكين صادرات بلد معين من الحصول على القبول في الأسواق العالمية،وذلك من خلال رفع قدرتها التنافسية وبالتالي ضمان تنوع الصادرات والابتعاد عن مشكلة الأحادية في التصدير،بحيث تمر هذه الاستراتيجية بتطوير القدرات الانتاجية والتغير الهيكلي،وهذا ما تم لمسه من خلال تجارب بعض الدول في تطبيق استراتيجية تنمية الصادرات خصوصا دول جنوب شرق آسيا التي حققت قفزة نوعية في صادراتها كما ونوعا.

وبالتالي يمكن اعتبار عملية تنمية الصادرات وتنويعها عملية مصيرية لأي دولة،لأنها تتيح لهاالفرصة في زيادة معدلات النمو الاقتصادي،بحيث تضمل هذه العملية تنويع الصادرات بشقيها الأفقي والعمودي.

الفصل الثالث:الأداء الاقتصادي للقطاع الصناعي وأثره على تنمية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية

تمهيد:

اتضح لنا من التحليل السابق تعاظم الأهمية النسبية لاستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي،والقائمة على سياسة تنمية الصادرات في تحقيق اهداف التنمية الاقتصادية في العديد من الدول،حيث نجد أن هذه الاستراتيجية تعمل على الاهتمام بالقطاع الصناعي باعتباره اكثر القطاعات فعالية في دفع النمو الاقتصادي،وطبقا لذلك فان نمو القطاع الصناعي وتنمية الصادرات الصناعية يكمل بعضها البعض،أي اذا كان الهدف هو زيادة الصادرات الصناعية فان هذا لن يتحقق الا من خلال الاهتمام برفع كفاءة وأداء القطاع الصناعي.

وفي ظل ما سبق سنحاول ابراز الدور الحيوي للقطاع الصناعي الجزائري عبر المراحل المختلفة لتطور الاقتصاد الجزائري،بالاضافة الى البحث عن وضع الصادرات الصناعية الجزائرية وأهم مؤشراتها،وكذلك المرور الى دور وأهمية الصناعة في تنمية وتطوير الصادرات باعتبار القطاع الصناعي في الجزائر يمثل احدى الرهانات الفاعلة في الدورة الاقتصادية،وذلك بالرغم من التحديات التي يواجهها المنتوج الجزائري في الاسواق الدولية نتيجة الانفتاح الاقتصادي وما أفرزه من اشتداد المنافسة،حيث وفي ضمن هذا الاطار انتهجت الجزائر مجموعة مختلفة من الاجراءات والسياسات التحفيزية بهدف تنمية وترقية صادراتها الصناعية وتحسين مركزها التنافسي.

المبحث الأول:تحليل واقع القطاع الصناعي الجزائري في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية

اتجهت السياسة الاقتصادية في الجزائر بعد الاستقلال الى التنمية الصناعية باعتبارها المنفذ الرئيسي لإرساء قواعد الانتاج وتعظيم القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري،وعلى هذا الاساس كانت على رأس الأولويات بالنسبة للمخطط الجزائري،في هذا الشأن نجد ان القطاع الصناعي الجزائري شهد تطورات عبر مراحل مختلفة،وسنحاول التطرق الى استراتيجية التصنيع في الجزائر عبر المراحل المختلفة لتطور الاقتصاد الجزائري منذ الاستقلال الى وقتنا الحالي،بدءا من استراتيجية التصنيع في ظل الاقتصاد المخطط التي تمحورت في استراتيجية احلال الواردات،ثم الى استراتيجية التصنيع خلال مرحلة الاصلاحات الاقتصادية التي شهدتها الجزائر مع بداية التسعينات من القرن العشرين،ختاما بالاستراتيجية الصناعية الجديدة التي فرضتها التغيرات الاقتصادية الدولية.

المطلب الأول: التصنيع في الجزائر من احلال الواردات الى تشجيع الصادرات الصناعية

اتبعت الجزائر بعد الاستقلال نموذجا تنمويا مبني في أساسه على التنمية الصناعية باعتبارها المنفذ الرئيسي،وكان ذلك كنتيجة لقناعة الاقتصاديين بأنه لا تنمية بدون صناعة،وعليه نجد أن القطاع الصناعي الجزائري مر بمراحل متعددة نتيجة التغيرات المختلفة ليثبت وجوده استجابة للأوضاع التي سادت منذ بروزه حتى الآن.

الفرع الأول:استراتيجية التصنيع في الجزائر خلال فترة التخطيط(مرحلة البناء 1966-1986)

1-لمحة حول هذه المرحلة:

نجد أن هذه المرحلة تزامنت مع العديد من المخططات التنموية ،بدءا بالمخطط الأولي(1967-1969)والرباعي الأول (1970-1973) والمخطط الرباعي الثاني(1974-1977) والمخطط الخماسي(1980-1984)،كما نجد أن جميع المواثيق الثورية للجزائر اعتبرت الصناعة قطاع رائد في نموذج التنمية ،حيث تم تحديد أهداف التصنيع في النقاط التالية[1]:

-خلق مناصب شغل جديدة وفقا لما تسمح به الربحية العامة للمؤسسة.

[1]-حزب جبهة التحرير الوطني،ميثاق الجزائر 1964،ص47

-توفير مواد الاستهلاك المحلي الذي يسمح بتخفيض الواردات من هذه المواد ورفع الصادرات.

-اقامة مجمعات صناعية كقاعدة لبناء صناعة ثقيلة بالجزائر،والتي تعتمد على تكنولوجيا الحديثة،غير ان اقامة مثل هذه المجمعات تطلب توفير اسواق كبيرة لضمان الربحية.

ان أهم ما ميز هذه المرحلة الازدهار الباهر للاقتصاد الجزائري بالرغم من ظهور العلامات الاولى للاختناق في نهاية الفترة نتيجة الصدمة البترولية المضادة سنة1986 ،بالإضافة الى التغيرات التي أحدثت في السياسة الاقتصادية،كما كان استغلال الموارد يتم في اطار مخطط مركزي يعمل على انجاز وتسيير المشاريع الصناعية للمؤسسات العمومية والحكومية،علما أن العلاقات التجارية والمالية هي التي تتحكم فيها أصلا بممارسة الاحتكار الكامل[1] .

أما بالنسبة للمؤشرات الاقتصادية خلال هذه الفترة فتمثلت فيمايلي:

-بلغت حصة القيمة المضافة الصناعية في الانتاج الداخلي الخام معدل52.14% مقارنة بالناتج الداخلي الخام الذي كان يبلغ في المتوسط ما قيمته6.12 %.

-ارتفاع نسبة النمو السنوي للانتاج الصاعي العمومي خلال الفترة الى 2،11 %.

-تضاعف وتيرة الصناعة التحويلية بمرتين اكثر من الانتاج الداخلي الخام بنسبة6.10 %،مقابل 1.5 %وبوتيرة أكبر من جميع القطاعات المعتبرة كلا على حدا.

-أما فيما يتعلق بالتشغيل فنجد ان الصناعة استقطبت في المتوسط2.12% من اجمالي الوظائف،مع العلم ان هذه الحصة أقرب من هيكل القيمة المضافة الصناعية في الانتاج الداخلي الخام.

-بالنسبة للاستثمار يعتبر العنصر الأكثر حيوية اذ عرف ضخ كبير من الأموال وبصورة مكثفة،حيث نجد انه كان يتضاعف خلال تنفيذ المخططات التنموية فقدر ب3.28%خلال المخطط الرباعي الأول و4.40%خلال المخطط الرباعي الثاني،وبلغ ذروته سنة1977 و1978 بنسبة 6.42% و8.47% على التوالي .

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-وزارة الصناعة،ترقية الاستثمارات،استراتيجية وسياسات انعاش وتنمية الصناعة،الكتاب الأبيض للحكومة،2007،ص35

2-مضمون استراتيجة التنمية الصناعية خلال مرحلة التخطيط:

عملت الاستراتيجية الجزائرية للتنمية في هذه المرحلة على انشاء قاعدة تصنيعية قوية قادرة على ان تلعب دورها الكامل في مضاعفة فرص العمل،وكذلك انتاج وسائل الانتاج الأساسية التي يحتاجها الاقتصاد الوطني في تطوره،أي على الصناعة ان تقدم وسائل الانتاج اللازمة لزيادة انتاجية العمل في الزراعة وفي الصناعة ذاتها وفي الأنشطة الاخرى الثقافية والاجتماعية وتوفير السلع الاستهلاكية لأغلبية الشعب[1] .

وحتى يتمكن التصنيع من القيام بمهامه ارتكز على الصناعات التالية:

-اقامة صناعات الحديد والصلب والبتروكيماويات(صناعات وسيطية لممارسة اثار الجذب او الدفع الى الامام خاصة الذي يسمح بانشاء صناعات اخرى)

-تنمية الصناعات الميكانيكية كوسيلة لتنمية الصناعة والزراعة وكذلك انشاء الصناعات الكهربائية والالكترونية

-تنمية صناعات بديلة لتلبية الاستهلاك المحلي احلالا للاستيراد

وتاسيسا على ما تقدم يتبين ان الجزائر اعتمدت في استراتيجيتها للتنمية الصناعية خلال هذه المرحلة على النقاط التالية:

أ-سياسة احلال الواردات ودعم الصناعات الناشئة:لقد ارتبطت السياسة الصناعية تاريخيا مع حماية الصناعات الناشئة في البلدان النامية أساسا،والحجة في هذا المجال ان صناعات البلدان النامية لم تتمكن من تطوير الانتاج على اسس من الكفاءة لغياب أو قصر تجربتها في السوق،اضافة الى عدم امكانية منافسة صادراتها في اسواق الدول المتقدمة أو منافسة واردات الدول المتقدمة في أسواقها المحلية[2]،وفي ظل هذه القناعة بدأت أغلب الدول النامية ومن بينها الجزائر ،باستخدام العديد من ادوات السياسة الصناعية مثل التعريفة الجمركية وغير الجمركية كنظام الحصص وتراخيص الاستيراد والدعم بهدف حماية الصناعات الناشئة[3].

لقد عملت الجزائر كغيرها من الدول النامية بعد حصولها على الاستقلال،على انتهاج التصنيع باعتباره افضل الطرق لتعظيم معدلات النمو وإعادة توزيع الدخل،حيث تبنت سياسة احلال الواردات في البداية لتحقيق هدف

[1] Hocine Benissad (1991),La reforme économique en Algérie,2éme édition,opu, p15

[2]-صلاح الدين نامق ،التجارة الدولية ،مرجع سبق ذكره،ص333

[3]-أحمد الكواز(2003)،السياسات الصناعية،المعهد العربي للتخطيط،الكويت،ص 3-4

التصنيع الموجه للداخل لتحقيق الاستقلال الاقتصادي وتحقيق سياسة الاعتماد على النفس السائدة انذاك خلال الستينات والسبعينات من القرن العشرين،وتتضمن هذه السياسة انشاء صناعات محلية لإنتاج منتجات كانت تستورد من قبل،ويتم ذلك من خلال ايجاد حواجز جمركية ضد استيراد السلع الأجنبية المماثلة.

وفي هذا السياق اعتبرت الصناعات الاستهلاكية كصناعات مرشحة بالمقام الاول لتطبيق هذه السياسة،وذلك لعدم تطلبها لتكنولوجيا معقدة ولتوفر الطلب المحلي على منتجاتها ،على امل ان يتم احلال الصناعات المتعلقة بالسلع الوسيطية والرأسمالية لاحقا.

ويفترض هذا النمط الصناعي تحقيق البناء الصناعي الكامل عن طريق خلق عدم التوازن بين الفروع الثلاثة الاساسية ،وذلك بالبدء بالصناعات الاستهلاكية والتي يخلق وجودها ضغوطا اي طلب (سوق)الذي يؤدي في المرحلة الثانية الى بناء الصناعات الوسيطية التي تؤدي بدورها الى بناء الصناعات الانتاجية نتيجة الضغوط التي تنجم عنها[1]،ولحماية هذه الصناعات الوطنية الناشئة عملت العديد من الدول النامية الى استخدام بعض الاساليب الحمائية والمتمثلة في التعريفات الجمركية وسياسات تقييد الواردات كما، بالإضافة الى نظام تراخيص الاستيراد.

في هذا المجال تمتع القطاع الصناعي الجزائري بنظام الحماية عن طريق الاعفاءات والامتيازات التي يتمتع بها المشروع الصناعي وفق قانون الاستثمار بالإضافة الى الرسوم الجمركية العالية على الواردات المماثلة للانتاج الصناعي المحلي،زيادة على تطبيق نظام الحصص وتراخيص الاستيراد حيث لعبت هذه الحماية دورا مهما في تشجيع المستثمرين على انشاء العديد من الصناعات المحلية.

واتضح من تجارب العديد من البلدان ان سياسة الاحلال لا يمكن الاستمرار بها لفترة غير محددة،فعندما تتطور الصناعات الى الحد الذي يسد كامل الحاجة المحلية عندها تكون هذه الصناعة قد وصلت نهاية مرحلة الاحلال وبالتالي لا يمكن التوسع إلا عن طريق التصدير .

[1]-مصطفى حسن علي(1996) ،شركاء في تشويه التنمية،دار الطليعة ،بيروت،ص40

ب–أثر سياسة الاحلال على الصادرات:

شجعت سياسة الاحلال ودعم الصناعات الناشئة على اقامة العديد من الصناعات التي لا تتوفر فيها المقومات الفنية والاقتصادية ،اضافة الى خلق أسوار عالية من الحماية لتمكينها من الاستمرار في الانتاج كما هو الحال في الجزائر،حيث نجم عن ذلك وجود صناعات غير كفأة تتميز بارتفاع تكلفة الانتاج وانخفاض نوعيته من ناحية،ومن جهة أخرى نجد أن هيكل الحماية قد عمل على تحديد سعر الصرف للعملة الوطنية عند مستوى مرتفع مقابل العملات الأجنبية،مما أدى الى ارتفاع أسعار الصادرات مقارنة بالأسعار العالمية،وهذا ما تم فعلا في الجزائر مع دخولها الاصلاحات الاقتصادية خلال التسعينات.

اضافة الى ذلك نجد أن الانتاج الصناعي غالبا ما يكون ذو نوعية تتماشى مع متطلبات السوق المحلية وأذواق المستهلكين في تلك البلدان،في حين أن الصادرات تتطلب ان تكون نوعية المنتجات المصدرة متفقة وأذواق المستهلكين في الأسواق الخارجية أي عالية الجودة[1]،وبالتالي فان الصناعات المتمتعة بنوع من الحماية العالية والتي تعاني أساسا من عدم الكفاءة لا يمكن ان تكون صناعات تصديرية ناجحة،اضافة الى أن الصناعات التي تقوم على أساس احلال الواردات هي في الأغلب صناعات تقوم بانتاج سلع تتمتع بمرونة طلب عالية في مستوى الدخل الوطني في البلدان النامية،في حين أن الأسواق في البلدان المتقدمة قد وصلت الى مرحلة الاشباع بالنسبة لهذه الأنواع من السلع ،مما يجعل تصدير هذه السلع اليها أمرا مستحيلا[2] ،كما نجد أن استراتيجية الاحلال تعمل على توزيع الموارد الانتاجية على أرضية واسعة من المشاريع الصناعية،ولكن ليس بالضرورة على الصناعات التي تتمتع فيها الدولة بميزة نسبية فيها،على عكس مضمون السياسة التصديرية الفعلية التي تتطلب أن يتم تخصيص الموارد أو تركيزها على الصناعات التي تتمتع بامكانات تصديرية كافية والتي تستطيع المنافسة في الأسواق العالمية.

ج–النموذج الصناعي(الصناعات المصنعة) :بالنسبة للنموذج الصناعي المرافق للسياسة الصناعية في الجزائر خلال مرحلة التخطيط المتمثلة في احلال الواردات،نجد أن الجزائر اتبعت نموذج صناعي يتفق مع نموذج الصناعات المصنعة،باعتبار أن دور هذه الصناعات يتناسب مع الأهداف المسطرة في استراتيجية التنمية في الجزائر.

[1] Philippe Norel (1997),Probléme du développent économique,éditions du Seuil,paris,p 16-17

[2] –والتر ايلكان (1983)،مقدمة في التنمية الاقتصادية،ترجمة:محمد عزيز،منشورات جامعة قار يونس،ليبيا،ص134

فمضمون نظرية الصناعات المصنعة التي جاء بها الاقتصادي الفرنسي"ديبرنيس" يتمحور حول أن عملية التصنيع هي بمثابة تحويل للمجتمع بأكمله عن طريق نظام منسق من الصناعات،حيث لا ينحصر الأمر في اقامة صناعات فقط وإنما في خلق نوع من التكامل بين مختلف الأنشطة الصناعية،فنجد أن كل صناعة تمثل زبائن وممونين في صناعات أخرى ،وعلى هذا الأساس اقترح ديبرينس اختيار نموذج الصناعات المصنعة لأنه يسمح بإقامة تصنيع حقيقي ،كما حصر ديبرينيس المهمة الأساسية للصناعات المصنعة في ملئ المصفوفة الصناعية عن طريق احداث الترابط بين مختلف الصناعات بواسطة مدخلاتها ومخرجاتها[1].

وفي هذا السياق يتضح ان الجزائر اخذت باستراتيجية تصنيعية مماثلة لنموذج الصناعات المصنعة،الا ان الصناعات التي تم انشاؤها لم تقم بالمهمة الأساسية لهذا النموذج والتي تتمحور في تملئة المصفوفة الصناعية ،ويرجع ذلك الى توجه المؤسسات الوطنية الى الخارج نتيجة ضعف الاعلام الاقتصادي وزيادة الاستيراد مما نتج عنه تبعية هذه الصناعات للخارج.

ونتيجة هذا الاخفاق اتجه المسؤولين الجزائريين الى اعادة هيكلة القطاع الصناعي مع نهاية الثمانينات وبداية التسعينات ،وهذا ما سيتم التطرق اليه في المرحلة الثانية.

الفرع الثاني:التصنيع في ظل اعادة هيكلة القطاع الصناعي(مرحلة بداية الركود الصناعي1987-1999)

مما تقدم في مرحلة التخطيط تبين أن التوسع الافقي في القطاع الصناعي خلق صناعات ضخمة مع نمو التشغيل غير المنتج،الذي نجم عنه اثار سلبية على الهيكل التنظيمي والمالي والقدرة الانتاجية للمؤسسات الصناعية،بسبب الاستجابة البطيئة لمؤسسات القطاع الصناعي لمتطلبات السوق وضعف انتاجياتها ومردوديتها المالية التي أدت بدورها الى اضعاف قدرتها على التمويل الذاتي،وكنتيجة حتمية لما سبق ولتراكمات سابقة في مجالات مختلفة كان على رأسها الأزمة البترولية سنة1986،ظهرت اختلالات واضحة وسريعة في الاقتصاد الجزائري بينت ضعفه وعدم قيامه على أسس صحيحة خاصة فيما يتعلق بتسيير واستثمار الموارد المالية،وعلى هذا الاساس كان من الضروري القيام بإصلاحات جذرية تمس هيكل الاقتصاد الجزائري تسمح بتكييف الوضعية الاقتصادية مع المحيط المالي

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-De Bernis(1971),Les industries industrialisantes et les options algériens,Revue Tiers-monde,N 47, p547

- Philippe Norel,Probléme du développent économique,op.cit,p41-42

والنقدي الدولي ،كما تسمح بالاندماج بنجاح في الاقتصاد العالمي ،لذا كان من الضروري طلب مساعدة المؤسسات المالية والنقدية الدولية للاتفاق معها حول برامج اصلاحية مدعومة بتسهيلات مالية من اجل معالجة تلك الاختلالات.

1-مضمون برنامج اعادة الهيكلة الصناعية[1]:

خضع الاقتصاد الجزائري الى برنامج التعديل الهيكلي الذي فرضته الازمة البترولية سنة1986،ومن بين اهم الاجراءات التي تم اتخاذها الحكومة عند تنفيذها لسياسة الاصلاحات الاقتصادية التي تم اقتراحها من طرف صندوق النقد الدولي خاصة والبنك العالمي نجد:

-التحرير التدريجي لأسعار السلع والخدمات الداخلية

-التخفيض التدريجي لقيمة العملة التي انتقلت من 2،12 دينار لكل دولار سنة 1989 الى 7،58 دينار لكل دولار سنة 1998.

-ادخال أدوات السياسة المالية والنقدية كنسب الاحتياطات،تسقيف الائتمان والتقليل من النفقات العمومية.

-اصلاح النظام الضريبي الذي نتج عنه دفع المؤسسات لانواع عديدة من الضرائب والرسوم،وكان من ابلازها الضريبة على الدخل الاجمالي والضريبة على ارباح الشركات،اضافة الى الرسم على القيمة المضافة والرسم على النشاط المهني وكذا الدفع الجزافي.

-تحمل الخزينة العمومية لكميات ضخمة من ديون المؤسسات العمومية،سواء منها الاجنبية او المحلية المعدومة والمستحقة على المؤسسات العمومية.

-تم انشاء وزارة الصناعة واعادة الهيكلة مع مطلع عام 1994.

[1] -تأتي عملية اعادة الهيكلة الصناعية استجابة للتطورات والتغيرات الحاصلة على المستوى العالمي أو على المستوى المحلي لتحقيق أكبر قدر من الفائدة أو لتفادي الوقوع في أزمات اقتصادية في حال بقى الوضع على ما هو عليه،لانه من المؤكد ان التغير في الهيكل الصناعي والنمو الصناعي السريع هما عنصران متداخلان وان كلا منهما يقوي الاخر ويدعمه،لذلك أخذت أغلب دول العالم خطوات جذرية لاعادة هيكلة اقتصادها الوطني بصفة عامة واعادة هيكلة صناعاتها بصفة خاصة ،بهدف تحقيق المزيد من الكفاءة في العمل،وعلى الرغم من الاختلاف بين الدول في السرعة والشكل أو النظام الذي تأخذه هذه الاصلاحات ،فان الهدف الرئيسي الذي سعى الجميع الى الوصول اليه هو هدف واحد يتلخص في الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية وتحقيق نموصناعي يقوم على اساس الكفاءة،وذلك عن طريق التعاون بين الدول وكذا المنافسة فيما بين صناعاتها المختلفة،كما ترتكز عملية اعادة الهيكلة الصناعية على التحول من صناعة معتمدة على السوق المحلية الى صناعة متجهة نحو التصدير.

-وضع قيود صارمة أمام المؤسسات الصناعية العمومية .

-وضع برنامج لبعث الحركية المالية للمؤسسات الصناعية الكبرى.

-تطهير الهيكل المالي للمؤسسات الصناعية بشكل كامل باعفائها من الديون من خلال الخزينة العامة،وكان ذلك بانشاء صندوق لتطهير مكشوفات المؤسسات العمومية المقدرة بحوالي 208 مليار دينار في نهاية عام 1998 [1].

-انشاء آلية بنوك-مؤسسات ،وذلك بهدف جعل السياسة التمويلية مفيدة عن طريق تقليص لعمليات السحب على المكشوف المتراكمة بأسعار فائدة مرتفعة من جانب المؤسسات العمومية،ثم استعادة تحسين اوضاعها المالية بشكل تدريجي.

-اتجاه الجزائر الى الخوصصة،عن طريق اجراء اصلاحات جذرية وعميقة في سياساتها الاقتصادية وإداراتها العامة والاقتصادية،بهدف التخلص من السلبيات التي تراكمت خلال فترة التخطيط ومواجهة التغيرات الاقتصادية العالمية[2].

2- مميزات هذه المرحلة:

ان أهم ما ميز هذه الفترة مايلي[3]:

-زيادات هامة في أسعار الفائدة (وصلت في افريل 1994 الى 25ب% و24 ب%في ديسمبر 1995).

-ظاهرة التضخم الحاد الذي بلغ معدل 1.16%سنة1990 ووصل الى نسبة جد مرتفعة سنة1992 قدرت ب7.31% ونسبة 1.29% سنة1994.

-أزمة السيولة واغلاق وحل العديد من المؤسسات العمومية

-هبوط متوسط معدل النمو الصناعي العمومي الى (-2،7 %).

[1] -Abderhmane Mebtoul(2001),L'algérie face aux défis de la mondialisationet nouvelle culture économique,opu,p204

[2] -أنظر في هذا الخصوص:

-الأمر22-95 الصادر في 26-08-1995 والمعدل بالامر 12-97 الصادر بتاريخ 19-03-1997 المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية

[3] -أنظر في هذا الخصوص:

-Melbouci.M.C.Belmihoub(2001),L'évolution de la pratique organisationnelle dans l'entreprise publique industrielle en algérie,panorama théorique et analyse d'une experience(1962-1996),cahier du cread N55, p 70

-انخفاض نسبة الاستثمارات الى 1.26% كرد على الصدمة البترولية التي أدت الى تجفيف العائدات من العملة الصعبة وتقليص امكانيات التمويل الخارجي،الأمر الذي أجبر المؤسسات الى اللجوء الى القروض القصيرة الأجل لتمويل تجهيزاتها.

-انخفاض التشغيل في القطاع الصناعي الى مستوى3.10%ليستقر عند ما نسبته 5.8%ما بين(1996-1999) ،اضافة الى ارتفاع الأسعار في الانتاج الصناعي العمومي بمتوسط8.23%الى مستويات قياسية قدرت ب7.66% سنة1991.

-عدم تجاوز الصادرات من المواد الصناعية نسبة،3.4% من اجمالي الصادرات،في حين بلغت نسبة الواردات من المواد الصناعية حوالي 9.89%من اجمالي الواردات.

3-آثار برنامج اعادة الهيكلة الصناعية على التصدير

تميزت الوضعية الاقتصادية عقب الانتهاء من تطبيق برامج التعديل الهيكلي ،بانكماش مختلف القطاعات الانتاجية الغير النفطية ولكن بدرجة متفاوتة،غير ان القطاع المتضرر أكثر من غيره ودون منازع فهو القطاع الصناعي ،حيث انخفض الانتاج فيه بالاضافة الى تدني معدلات الاستخدام وتدهور مالية مؤسساته،وحل العديد من المؤسسات العمومية وكانت الصناعة المعملية اكثر الصناعات تضررا في مقدمتها صناعة الجلود والنسيج وتليها الصناعة الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية والالكترونية التي تشكل النواة المركزية لاي منظومة صناعية[1]،كما نتج عن ذلك بطالة كبيرة في اداة الانتاج ويعود سبب الى الخسائر المالية التي تكبدتها المؤسسات،وما نجم عن ذلك من تقلص الطلب على منتجاتها داخليا مع عدم تمكنها من التصدير نتيجة عدم القدرة على المنافسة امام المنتجات الاجنبية ،زيادة على غلق العديد من المؤسسات الانتاجية بسبب تخفيض قيمة الدينار الذي ضخم من قيمة المكشوفات المالية للمؤسسات العمومية الصناعية التي ارتفعت على الحساب من 90 مليار دينار سنة1995 الى 113 مليار دينار في نهاية1996،ومن ناحية أخرى نجد ان فترة تنفيذ برنامج التصحيح الهيكلي شهدت قيام الدولة بسحب حمايتها للمؤسسات الوطنية حيث كان على هذه الاخيرة مواجهة نتائج تلك القرارات.

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ،تقرير حول الاثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التعديل الهيكلي ،نوفمبر1998

الفرع الثالث:الاستراتيجية الصناعية الجديدة والتوجه التصديري في ظل المتغيرات الدولية

في ظل المتغيرات الدولية المتمثلة في قيام النظام العالمي الجديد الذي تولد عنه مجموعة من المؤسسات والآليات المتمثلة في عولمة الاقتصاد وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة،بالإضافة الى التكتلات الاقتصادية الاقليمية والدولية واتفاقية الشراكة الجزائرية الاوروبية والدخول في اتفاقيات تجارة حرة مع الدول العربية،اصبحت الصناعة الجزائرية تواجه تحديات كبيرة في ظل هذه التغيرات،حيث اصبح خيار تشجيع وتوسيع الصناعات التصديرية خارج المحروقات من اهم اولويات الاستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر لمواجهة المنافسة في الاسواق العالمية في ظل معطيات الاندماج بالأسواق العالمية.

1-الاطار العام للاستراتيجية الصناعية الجديدة[1]

لقد أولت الجزائر في هذه المرحلة اهتماما خاصا بقطاع الصناعة ،وذلك بالنظر الى حالة الركود التي شهدها خلال المرحلة السابقة،على اساس ان القطاع الصناعي يعتبر احد المتغيرات الاساسية لتحسين معادلة الانتاج الوطني،وتنمية هذا القطاع لا يكون الا من خلال وضع استراتيجية صناعية شاملة تاخذ بعين الاعتبار كافة المعطيات المتعلقة بالمحيط الاقتصادي الجزائري.

وبالتالي أصبحت الاستراتيجية الصناعية الجديدة الرامية لإعادة انعاش القطاع الصناعي امرا ضروريا في ظل مستجدات النظام الاقتصادي العالمي،وفي هذا السياق نجد من بين النقاط التي اثيرت خلال الجلسات التي عقدت ايام26 و27و28 فيفري2007 حول سياسات واستراتيجيات انعاش القطاع الصناعي في الجزائر مايلي:

-تبني اطار مرجعي ونظرة جديدة للتنمية الصناعية.

-تحديد مبادئ الاستراتيجية وتشكيل السياسات الصناعية.

-ضرورة وضع سياسة لتحفيز الاستثمارات الاجنبية المباشرة.

-ضرورة تغيير النظام الاقتصادي ومواصلة تطبيق سياسات الاصلاح الهيكلي ،خاصة فيما يتعلق بالاصلاح البنكي.

[1]-عروب رتيبة،تأهيل وتثمين الموارد المتاحة في تفعيل الاستراتيجيات الصناعية ودفع عجلة التنمية،مداخلة ضمن ملتقى وطني حول الاستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر،جامعة مستغانم،يومي 23و24 أفريل 2012،ص6-7.

2-متطلبات التحول الى الاقتصاد التصديري في الجزائر

ان التحول الى الاقتصاد التصديري يحتل مكانة حيوية وجوهرية خاصة في ظل الاصلاحات الاقتصادية،ويعني التحول الى الاقتصاد التصديري عدم اعتماد الدولة على تصدير ما يفيض عن الاحتياج الداخلي لها وانما العمل على تخطيط الانتاج التصديري الذي يتمتع بالكفاءة والمهارة العالية التي تمكنها من الدخول الى الاسواق العالمية،كما لا تقتصر سياسة التوجه التصديري على دعم النشاط الاقتصادي المحلي فقط وانما تساهم في تطور وتوسع قطاع التصدير باعتباره يعمل على رفع كفاءة الاقتصاد الجزائري في مواجهة السوق العالمية والتكييف معها كما تستند سياسات التحويل في الهيكل الصناعي نحو التصدير الى معطيات معاصرة تنسجم مع التحولات الجديدة في العالم ومع التطور التكنولوجي،بهدف القضاء على مشكلة ضيق السوق المحلية من جهة والتاقلم مع السوق العالمية التي تتسم بالمنافسة الشديدة والتنافسية العالية من جهة اخرى،ويتم هذا عن طريق الاحلال المستمر لتركيبة الصناعات ولمكونات سلة الصادرات على نحو ديناميكي عبر مراحل من خلال منظور تنموي مستمر،أي التخلص تدريجيا من الانشطة الصناعية ذات القيمة المضافة المنخفضة واستبدالها بصناعات حديثة اكثر تقدما في السلم التصنيعي ذات القيمة المضافة العالية في الاسواق العالمية والاقليمية،وعلى هذا الأساس نجد ان من بين اهم النقاط التي يجب مراعاتها في هذا التحول التصديري مايلي[1]:

أ-الانتاج التصديري:ان تنويع الانتاج والتحرر من التخصص في انتاج وتصدير المنتجات الاولية يزيد من مرونة عرض صادرات اي دولة،وهو ما يترتب عليه قدر كبير من الاستقرار في حصيلتها من النقد الاجنبي ويرفع من معدلات نمو الطلب على صادراتها،فاذا كان من عقبات نمو الانتاج الصناعي ببعض الدول النامية هو صغر حجم المشروعات الصناعية بسبب ضيق السوق المحلي،فان دور النشاط التصديري يتمثل في تمكين تلك الدول من تجاوز هذه العقبة

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-عجيمية محمد عبد العزيز وآخرون(2007)، التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق،الدار الجامعية،القاهرة،ص 160-161

-محمود حسين وجدي،مرجع سبق ذكره،ص 266-268.

-عادل أحمد حشيش(2000)،العلاقات الاقتصادية الدولية،دار الجامعة الجديدة للنشر،القاهرة،ص 30-31.

كما يرتكز الانتاج التصديري على ضرورة توسيع القاعدة الانتاجية القادرة على تصدير منتجاتها وتحديثه،حيث يتسم الانتاج السلعي الموجه للتصدير بسمات خاصة تميزه عن الانتاج في السوق المحلي،فالسلع التصديرية تدخل في منافسة مع نظائرها المنتجة في دول أخرى ولم تعد السلع التصديرية تعتمد على الميزة النسبية التي تتوافر في دولة للانتاج وحدها بل تستند على العديد من المزايا الاخرى لتتمكن من النفاذ الى الأسواق العالمية،بالاضافة الى استيفاء السلعة التصديرية للشروط والمواصفات القياسية التي تفرضها السوق العالمية،ومن هنا يظهر الفرق بين تصدير فائض الانتاج وتخطيط الانتاج للتصدير،حيث يتميز الأول بتذبذب الانتاج من فترة الى اخرى بالاضافة الى عدم الاهتمام بتميز المنتجات وانتهاز الفرص وعدم اتباع نظام تسعيري معين،أما تخطيط الانتاج للتصدير فيتصف انتظام الانتاج واستقراره من ناحية الحجم والجودة والأسعار،كما يتطلب وضع سياسة شاملة على المدى القصير والطويل للدخول الى الاسواق الخارجية،عن طريق تحديد الأهداف التسويقية.

ب–تحديد القطاعات والأسواق:تشير تجارب الدول في تنمية الصادرات ان التركيز في البداية على عدد محدود من القطاعات والأسواق هو الاسلوب الامثل قبل البدء في تنمية قطاعات جديدة وأسواق جديدة،حيث ان التركيز على سلع محددة وفي اسواق معينة يعطي نتائج سريعة،ومن أهم الأسس التي يجب التركيز عليها عند تحديد القطاعات ذات الأولوية نجد:

–الأخذ بعين الاعتبار معدل نمو كل قطاع خلال الفترات السابقة وتحديده.

–ان معدل نمو الصادرات من القطاعات ذات الأولوية يتوقف على الطاقة الاستيعابية لبعض الاسواق واتفاقيات التجارة المبرمة مع بعض الدول بالإضافة الى ما تمنحه الاتفاقيات التفضيلية من ميزات لبعض السلع في بعض الاسواق،كما نجد الدور الذي تلعبه الآليات والسياسات في تحسين الوضع التنافسي لصادرات هذه القطاعات بتحفيز المصدرين على تعظيم نشاطهم.

– يجب تطبيق مجموعة من السياسات الداعمة للتوجه التصديري وذلك في ظل تحرير التجارة والأسعار وإلغاء الدعم ،والمنافسة الشديدة التي تواجهها السلع والخدمات،بهدف مساعدة المؤسسات التصديرية على مواجهة هذه التطورات.

ج–التخطيط والتنظيم الكفء للقطاعين الصناعي والتصديري: الجزائر كدولة نفطية تعتمد اعتمادا كبيرا على البترول وجل صادراتها منه، وتصل أحيانا في بعض السنوات إلى أكثر من 98 % من إجمالي الصادرات، ومما يتم تصديره من السلع الصناعية والزراعية إلا ما كان فائضا عن حاجة الدولة، وهذه السياسة تم اتباعها منذ السبعينيات أي منذ اعتماد الدولة على سياسة التصنيع الثقيل. وحتى السياسة الصناعية الأخيرة، القائمة على تشجيع الصادرات لم تنجح مؤخرا، لأن التصدير لا يتم إلا وفق سياسات مدروسة ومخطط لها مسبقا.

فمن بين المعوقات التي تواجه القطاع الصناعي أو القطاع التصديري ،أنه لم تكن هناك سياسة مدروسة أو خطة وطنية لتشجيع التصدير ذات بعد زمني معين ومن ثم لم تضع أهداف محددة، وأن التصدير يتم من خلال ما يتوفر من فوائض الإنتاج بعد سد حاجة السوق المحلي وليس على توجه قوامه للتصدير، ومن هنا تكمن أهمية وجود سياسة وطنية محددة المعالم والأهداف فهي المدخل الصحيح لتحقيق الأهداف المرجوة خلال مدى زمني معين.

ومما هو جدير بالذكر أنه حينما يتم التطرق إلى الإستراتيجية الصناعية، فإن القصد منها ليس تأكيد أن يكون هدفها قصير الأجل من خلال بعض السياسات التي تمس بعض المجالات الإنتاجية، مثلا عن طريق إعفاءات جمركية أو تسهيلات ائتمانية أو حماية جمركية، وإنما المقصود هنا بالإستراتيجية أن تشمل كل ما يلزم لتحقيق تنمية حقيقية في القطاع الصناعي أي تكون هذه الإستراتيجية طويلة الأجل، ويجب أن تكون شاملة لكافة قطاعات النشاط الاقتصادي والتشابكات القائمة بينهما.

وبالنسبة إلى جوهر هذه الإستراتيجية الصناعية فإنه يتمثل أولا في تفصيل أهداف معينة ثم تحديد كيفية دفع هذه الأهداف إلى حيز التنفيذ، وذلك بوضع السياسات المناسبة والتخلص من العقبات التي تواجهها وإنشاء المؤسسات وبناء الطاقات أو البنية الأساسية، ومن ثم الخروج بنموذج ملائم للتنمية الصناعية الجزائرية يكون له القدرة على الاستمرار والتنافس،كما يجب أن تنبع الإستراتيجية الصناعية لتشجيع التصدير من الإستراتيجية العامة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة، وينبغي لها أن تأخذ في اعتبارها العناصر الآتية:

- اختيار بعض فروع النشاط الصناعي التي يكون للدولة فيها ميزة نسبية أو تنافسية طبيعية أو مكتسبة، أو الجاذبة للاستثمار العربي والأجنبي.
- مراعاة اعتبارات الكفاءة الاقتصادية في الإنتاج برفع فاعلية تخصيص الموارد.
- التركيز في مجالات التخصص التي لها إمكانيات التقدم التكنولوجي وتعميق علاقات التشابك مع مختلف القطاعات في المستقبل.
- اختيار فروع النشاط الإنتاجي في ضوء اتجاهات الصناعة في العالم وتطور الأسواق مع التركيز على السلع التي يتزايد عليها الطلب العالمي.
- متابعة وتقييم نتائج السياسات والخطط التصديرية، واقتراح وسائل التغلب على الصعوبات التي تعترض تنفيذها، فضلا عن التوصية بإجراء التعديلات الواجبة عليها.
- إيجاد طبقة من المنظمين الصناعيين الأكفاء، الذين لديهم العقلية المدركة لمتطلبات الصناعة وإدامة فرص نجاحها.

هذا وتتسع الجهود اللازمة لإعداد الإستراتيجية الصناعية التي تؤدي إلى تغير الصادرات لكافة الجهات والهيئات التي لها علاقة بعملية الصناعة والتصدير والمسؤولة عن القطاعات الصناعية والاقتصاد والتجارة الخارجية.

المطلب الثاني:تحليل أداء القطاع الصناعي الجزائري

ان السياسات التصحيحية وجدت مجال خصب في القطاع الصناعي على وجه الخصوص،وذلك من خلال اعادة هيكلته لمواجهة التحديات والمتغيرات الاقتصادية والسياسية الطارئة على الساحة الدولية،وهذا بخلق قطاع تصديري متنوع نوعا ما وذو قدرة تنافسية محدودة

الفرع الأول:خصائص ومميزات القطاع الصناعي الجزائري

يتسم التصنيع في الجزائر بجملة من الخصائص تتعلق بصلب العملية التصنيعية، ومنها بعض الصفات التي رافقت عملية التصنيع منذ بدايتها فأصبحت وكأنها من ضمن الخصائص التي تتميز بها الصناعة في الجزائر وتتجلى هذه الخصائص في النقاط التالية[1]:

1- ضعف الإنتاج الصناعي : لا تزال مساهمة الصناعة التحويلية متواضعة في الإنتاج المحلي الإجمالي، لا تتعدى 13% وتأتي في المرتبة الثالثة أو الرابعة بعد الزراعة والصناعات الاستخراجية وقطاع الخدمات والتجارة، إضافة إلى هذا الضعف الكمي لم تستطع أن تصنع سلعا إستراتيجية تسمح لها بأن تحتل مركزا خاصا في السوق الدولية، حتى في تلك الصناعات التي زاولتها منذ فترة طويلة بداية انطلاق العملية التنموية، إذ لم تستطيع التخصص بها وإنتاجها بكميات كبيرة وأذواق متطورة وجودة متميزة، بل انحصر تطور هذه الصناعات بتطور الاستهلاك السائد في السوق المحلية، أي التوجه للداخل، وهكذا اضطرت الصناعة التحويلية المحلية، لأن تكون سجينة السوق الذي تعمل له ومحدودة حسب الطلب المتيسر داخل حدوده، محاولة فرض نفسها على المستهلك في ظل الدعاية التي تتمتع بها. حتى بعض الصناعات التصديرية بقيت رهينة السوق الذي تعمل له وتصارع فيه، لأجل بقائها لأنها بقيت تنتج للطلب المتوفر فيه، غير متجرئة على الذهاب أبعد من ذلك مستفيدة غالبا من بعض الاتفاقيات الثنائية أو الدخول إلى الأسواق السهلة، وبالتالي لم يتكون لديها الحافز لزيادة إنتاجها وتطويره كماونوعا.

2-ضعف الأداء وانخفاض الإنتاجية الصناعية : تتجلى أهمية قياس الإنتاجية كونها دعامة أساسية لقياس نتائج الأداء (كميات الإنتاج، القيمة المضافة، الربح...)، وأداة هامة لترشيد القرارات على مستوى المؤسسة أو على مستوى الاقتصاد الوطني ككل، وهي تعبر عن النسبة بين كمية المخرجات التي أنتجت خلال فترة زمنية معينة وكمية المدخلات التي استخدمت في تحقيق هذه المخرجات، سواء كانت كمية الإنتاج أم القيمة المضافة المتأتية عن هذا الإنتاج .وتتصف الصناعة الجزائرية، عموما شأنها في ذلك شأن كثير من البلدان النامية بضعف الأداء وانخفاض الإنتاجية لجميع عناصر الإنتاج أي بضعف الإنتاجية الكلية.

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

- عبود زرقين(2009)،الاستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر،مجلة بحوث اقتصادية عربية،العدد45،،ص 162-166

3-الحماية وضعف القدرة على المنافسة : لقد نشأت الصناعة الجزائرية ضمن أسوار من الحماية المطلقة أو شبه المطلقة، وانحصر عملها بشكل أساسي لتلبية الطلب المحلي ضمن السياسات الصناعية السابقة، وعملها في ظل هذه الظروف لفترة طويلة نسبيا جعلها تتأقلم مع السوق الداخلية من حيث نوعية الإنتاج وأذواق المستهلكين، بالإضافة إلى الاطمئنان إلى عدم منافستها من أي منتوج آخر داخل السوق، مما دفعها لاحقا إلى عدم الاهتمام بتطوير المنتوج وتحسين نوعيته، وفقدت القدرة على التعامل مع الأسواق الخارجية والتعرف على طبيعتها. لذلك ليس من السهل إعطاء تقويم دقيق للقدرة التنافسية لمنتجات الصناعة التحويلية الجزائرية في السوق المحلية، بسبب المستوى المرتفع من الحماية وحتى السلع التي يتم استيرادها يتم تبادلها من خلال اتفاقيات حكومية، يفرض عليها في الغالب رسوم جمركية مرتفعة أو ضرائب أخرى تحد من قدرتها على منافسة المنتوج المحلي، بحيث يصعب في مناخ كهذا تقويم القدرة الحقيقية للمنتج المحلي على منافستها. إن أسوار الحماية التي تمتع بها القطاع العام الصناعي لم تحقق الهدف والغاية التي وجدت من أجلها، بل كانت النتائج عكس ما أريد وكانت نتائجها السلبية أكبر على القطاع الصناعي العمومي بحيث وصل إلى مرحلة يعاني من مشاكل عديدة أبرزها:

- تدني مواصفات السلعة المنتجة.
- الارتفاع في كلفة الإنتاج.
- آلية عمل اقتصادي وإداري سمتها الأساسية البيروقراطية.
- تدني مستوى الكفاءة والخبرة في التعامل مع السوق بقوانينها ومتغيراته.

وخير ما يعكس هذه المشاكل وغيرها تزايد مستوردات القطاع العام الصناعي، وانخفاض حجم صادراته، إلى أن بدأت الدولة بتشجيع القطاع الصناعي الخاص وإعطائه دورا كبيرا أدى إلى كسر احتكار القطاع العمومي للسوق وأدخله في منافسة لم يكن مهيئا لها مع القطاع الخاص المحلي، مما زاد من مشاكله في البداية، وبدأ يحاول تحسين قدرته على المنافسة، وتطوير آليات عمله بما يتناسب وظروف المنافسة المستجدة. لكن هذا لا يخفي حقيقة أن القطاع العام الصناعي مازال يعاني من المشاكل السابقة، كما أن الوضع يختلف من قطاع إلى آخر ومن مؤسسة إلى أخرى، إلا أن وجود هذه المشاكل وتراكمها مازال واقعا يدل عليه، وربما كانت بعض مؤشرات الأداء

الاقتصادي للقطاع الخاص أفضل نسبيا من مؤشرات القطاع العام المشابهة، إلا أن زيادة حدة المنافسة في السوق المحلية والعالمية أظهر بعض السلبيات غير المشجعة مثل:

- توقف بعض المؤسسات عن الإنتاج وإجراء تخفيض إرادي لمستوى استغلال الطاقات الإنتاجية المتاحة.
- المطالبة باستمرار الحماية للإنتاج المحلي من قبل بعض المنتجين.

كل ذلك يؤكد ضعف القدرة التنافسية لمنتجات الصناعة التحويلية الجزائرية وعدم قدرتها على الصمود والاستمرار في مواجهة المنافسة الخارجية.

4-العلاقة مع السوق الخارجية : إن التوسع في السياسة الصناعية التي تبنتها الجزائر منذ انطلاقا العملية التنموية وبخاصة ما يتعلق منها بالصناعات المقامة، قد زاد من حجم المستوردات، كما زاد من اعتماد هذه الصناعة على السوق العالمية لتأمين مستلزماتها من المواد الأولية والتجهيزات والمساعدة الأجنبية، وكذلك في مجال تجديد وتطوير تكنولوجيا الإنتاج الخاصة بها، مما فاقم من مشاكل التعامل مع هذه السوق بتقلبات أسعارها وشروطها المجحفة في كثير من الأحيان.

5-ارتفاع كلفة الإنتاج وعدم الاهتمام بالنوعية : تتميز الصناعة الجزائرية بشكل عام بارتفاع كلفة منتجاتها عن مثيلاتها في السوق العالمية وحتى المنتجات المشابهة لها في الدول النامية، ومنها الدول العربية، وهذا ما يشكل عقبة صعبة أمام وصولها إلى الأسواق الخارجية، بل وحتى المنافسة في سوقها الداخلية، وتعود التكلفة المرتفعة للمنتجات الصناعية الجزائرية إلى عدة أسباب أهمها:

- ✓ عدم التمكن من استخدام كامل الطاقات الإنتاجية المتاحة، حيث تصل نسبة الاستخدام إلى اقل من النصف في بعض المؤسسات الصناعية.
- ✓ اختيار أحجام غير ملائمة للمؤسسات الصناعية بخاصة في القطاع العام.
- ✓ الإنتاجية الضعيفة للعمالة.
- ✓ الارتفاع المصطنع في أسعار بعض المواد الأولية الداخلة في العملية الصناعية نتيجة سياسة الأسعار.

إضافة لذلك تعتبر العملية الصناعية عملية كمية، وليست عملية نوعية، أي أنها تركز اهتمامها على الإنتاج الكمي مع إهمال النوعية أو إلى اهتمام ضعيف بنوعية المنتوج، والعمل على تطويره بما يتفق مع تطور أذواق

المستهلكين، فالعالم يشهد تغييرا هائلا ومتسارعا في تطوير الإنتاج ومواصفاته، ولا تزال مسألة التكلفة والنوعية قائمة وتشكل أحد أهم التحديات التي تقف أمامها الصناعة الجزائرية.

6-الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة : لقد أجرت الثورة التكنولوجية تغييرا جذريا في عالم الصناعة، فأدخلت عليها أساليب حديثة في عملية الإنتاج والإدارة والتسويق، وبخاصة في خلق سلع وخدمات جديدة، ولا يقتصر أثر التكنولوجيا في إحداث تغيرات بنيوية واجتماعية فحسب، بل تغيرات أخرى تمس الأفراد وعلاقاتهم الإنسانية وأسلوب عملهم وما يهم هو ما أحدثته وتحدثه التكنولوجيا في عالم الصناعة من تغيرات جذرية عديدة تتعلق بـ:

- ✓ الآلات والمعدات والتجهيزات المساهمة في عملية الإنتاج.
- ✓ طرق العمل وأساليب الإنتاج، وغرضها تحسين الإنتاج من حيث الكلفة والنوعية.
- ✓ العلاقات العمالية المنظمة للعمل ورأس المال.
- ✓ خلق صناعات جديدة تنتج سلعا وخدمات عديدة لم تعرف من قبل.

وبذلك فإن تقدم الصناعة مرتبط بل مرهون بتقدم التكنولوجيا، وما يرتبط بها من معرفة وبحث علمي، كما أنها مدينة لها بكل ما حققته وستحققه، لكن الصناعة في البلدان النامية مدينة إلى عملية نقل التكنولوجيا المكتشفة والمطبقة في البلدان الصناعية، التي أخضعت عمليات نقلها إلى قنوات مختلفة تستطيع عن طريقها استغلال هذه التكنولوجيا للحصول على عوائد ومكاسب عديدة مكلفة جدا للبلدان المستوردة التي تنقل التكنولوجيا عن طريق الحصول على الآلات والمعدات والتجهيزات الحديثة، أو وثائق براءة الاختراع والعلامات التجارية والنماذج الصناعية، إضافة إلى المساعدات والدراسات الفنية. لكن عملية نقل التكنولوجيا، لا تقتصر على اقتناء هذه الآلات والوثائق بل تتطلب تطويع هذه التكنولوجيا وتفهمها واستيعابها وتطويرها لتستثمر بكامل طاقاتها وبما ينسجم مع البيئة التي تعمل فيها.

إلا أن الواقع يشير إلى عكس ذلك، حيث أخذت عملية نقل التكنولوجيا شكل عملية التقليد، ولم يتم في أغلب الأحيان اختيار التكنولوجيا حسب متطلبات البيئة، بل تم اللجوء إلى جهات خارجية لدراسة المشروعات الصناعية وتحديد أنواع الآلات والتجهيزات وطرق التشغيل والصيانة، وبالتالي لم يتم استيعاب وتطويع هذه

التكنولوجيا بما يناسب البيئة المحلية، والعمل على تطويرها أو إعادة إنتاجها بشكل آخر، وبذلك بقيت الصناعة مرهونة بكل تطور تجريه أو حتى عملية الاستبدال والصيانة للتكنولوجيات المستوردة.

7-عدم مرونة الجهاز الإنتاجي : يجب أن يتمتع الجهاز الإنتاجي بالمرونة الكافية التي تكسبه القدرة على زيادة الإنتاج في حالة زيادة الطلب، وكذلك القدرة على التكيف مع التغيرات والتطورات الحاصلة، سواء على أسلوب الإنتاج أو على بنية ونوعية المنتوج، وذلك بإجراء تعديلات بسيطة وغير مكلفة في عملية الإنتاج، وهذا يتطلب استخدام تكنولوجيا حديثة ومرنة يمكن استخدامها في إنتاج أكثر من منتوج وبنوعيات ونماذج مختلفة، من خلال تعديلات معينة في طريقة عمل هذه التكنولوجيا، وهذا ما لا نجده في الصناعة الجزائرية حيث تستخدم تكنولوجيا متقادمة بطيئة لا تتوفر فيها المرونة، لإجراء أي تعديلات في عملية الإنتاج، وإن حدث وحصل ذلك فإنه يتطلب تغييرات كبيرة ومكلفة، وهذا ما يشكل عقبة كبيرة أمام الصناعة المحلية في تحولها إلى الإستراتيجية الصناعية من اجل التصدير، لأن هذا التحول في الإستراتيجية الصناعية يتطلب جهاز إنتاجي مرن قادر على التعامل مع هذا التحول، وتوفير متطلباته من حيث طبيعة المنتجات ونوعيتها وجودتها.

8-العملية الصناعية المتجزئة :

إن العملية الصناعية بطبعتها عملية متكاملة متشبعة تشمل على جوانب عدة:

- ✓ عملية الإنتاج نفسها بما فيها من زيادة الإنتاج وخفض تكاليفه والأخذ بعين الاعتبار الدور الذي يلعبه في الدورة الاقتصادية(الاستهلاك)، وكذلك الدور التنموي (التراكم الرأسمالي).
- ✓ عملية نوعية تستوجب تحسين نوعية وجودة الإنتاج وتطويره باستمرار.
- ✓ عملية محرضة لعمليات أخرى تكون مشتقة منها ومكملة لها، تدعم العملية الأساسية فتضع لها مخرجات مختلفة وتزودها بمدخلات صناعية عديدة، وتمكنها من لعب دور رئيسيا في مضاعفة وخلق صناعات جديدة.
- ✓ عملية مرتبطة بعملية الإعلام والتسويق التي أصبحت من الأهمية بمكان، حتى أنها فاقت عملية الإنتاج نفسها، لأن المهمة الأساسية والشاقة أصبحت تصريف الإنتاج وبيعه.

بينما نرى أن العملية الصناعية في الجزائر مازال ينظر إليها على أنها عملية إنتاجية فقط، همها تحقيق كمية معينة من الإنتاج دون الاهتمام بنوعية الإنتاج وتكاليفه أو حتى الكيفية والأسلوب المتبع في تصريفه، بالإضافة إلى كونها عملية منفصلة عما حولها حيث نلاحظ ضعف الترابط والتكامل بين الصناعات القائمة ومنفصلة أيضا عن عملية الإعلام والتسويق التي أصبحت إنجازا متمما وملازما لعملية الإنتاج.

الفرع الثاني:تقييم أداء القطاع الصناعي الجزائري

من اجل تقييم دور الصناعة في المسار الاقتصادي الجزائري ،فسنتطرق الى تحليل بعض المؤشرات الصناعية والمتمثلة في هيكل الإنتاج الصناعي والتشغيل في القطاع الصناعي اضافة الى مساهمة الصناعة في الناتج المحلي والقيمة المضافة للقطاع الصناعي.

أولا:هيكل الإنتاج الصناعي في الجزائر

يغطي القطاع الصناعي في الجزائر مجموعة واسعة من الصناعات بفرعيها الاستخراجية و التحويلية وإذا كانت الصناعات الاستخراجية تعتمد على ما يملكه أي بلد من موارد طبيعية فإن الصناعات التحويلية يتوقف نشاطها وتنوعها على قدرة البلد التصنيعية، ويتوقف هذا على مجموعة من العوامل المشتركة لتحقيق ذلك منها سياسة الدولة الصناعية و التطور التكنولوجي ومجال الأبحاث العلمية وتأهيل العنصر البشري وتعد الجزائر من الدول الغنية بالموارد الطبيعية، لذلك حاولت تنوع قاعدتها الصناعية من خلال تطوير قطاع الصناعات الاستخراجية و العمل على تنشيط قطاع الصناعات التحويلية، حيث أسفر النسيج الصناعي في الجزائر على تركية متنوعة ومترابطة فيما بينها تماشت مع القدرات المادية، و البشرية خلال العقود السابقة يمكننا معرفة هذا النسيج من خلال هيكل المنتجات الصناعية بفرعيها الاستخراجية و التحويلية.

أ- المنتجات الرئيسية للصناعات الاستخراجية : تعتمد هذه الصناعات على ما تمتلكه الدولة من احتياطات لموارد معدنية قابلة للاستثمار أي أن يكون الاحتياطي ذا قيمة تجارية من الناحية الاقتصادية ، وتعد معظم الموارد الطبيعية في الجزائر ذات قيمة تجارية وهو ما ساعد الجزائر على بناء قاعدة صناعية تعتمد أساسا على الصناعات الثقيلة، او الاستخراجية وفي مقدمتها صناعة النفط و الغاز الطبيعي، و تساهم الصناعات الاستخراجية بحوالي 47.2% في تكوين إجمالي الناتج المحلي وبحوالي 88% من إجمالي القيمة المضافة في القطاع الصناعي ، وتشمل

الصناعات الاستخراجية في الجزائر ثلاث نشاطات رئيسية، النشاط الأول و يتعلق بعمليات استخراج وتجهيز النفط الخام و الغاز الطبيعي بنوعية المصاحب و المسال، أما النشاط الثاني يتعلق باستخراج وتجهيز الخامات المعدنية مثل خامات الحديد و النحاس و الزنك، و النشاط الثالث يتعلق باستخراج وتجهيز الخامات المعدنية مثل خامات غير معدنية مثل الفوسفات و الملح الخام ... الخ وتتسم تطورات منتجات الصناعات الاستخراجية بالتغيرات الكبيرة و المفاجئة لارتباطها الشديد بالأسواق الخارجية، ولهذا فغالبا ما تتذبذب هذه النشاطات بحدة نتيجة السقوط المفاجئ لأسعار النفط في الأسواق العالمية .

يعد قطاع النفط و الغاز الطبيعي أهم المنتجين في مجال الصناعات الاستخراجية في الجزائر، حيث يبلغ إنتاج الجزائر من النفط الخام حوالي .240.000 برميل يوميا، وما يزيد عن 86.5 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي بجميع أنواعه ، و تسهم صناعة النفط و الغاز الطبيعي في تكوين الناتج المحلي بنسبة قدرها حوالي 38.3%،اضافة الى ذلك يشكل إنتاج الحديد الخام في الجزائر نسبة لابأس في تغطية احتياجات السوق المحلي من منتجات هذه المادة الأساسية للصناعة وباقي النشاطات الاقتصادية الأخرى ، ويقدر احتياطي الجزائر من هذه المادة حوالي 5.4 مليار طن ، أي بنسبة 32 % من إجمالي الاحتياطي العربي، ويعد الجزائر أول منتج له عربياأما فيما يتعلق بمادة الفوسفات فالجزائر تحتل المرتبة الثانية عربيا بعد المغرب ، وتعد المادة الثانية التي يتم تصديرها إلى الخارج بعد النفط و الغاز الطبيعي، وتشكل باقي المنتجات مصادر مهمة هي الأخرى بالنسبة للصناعات الاستخراجية في الجزائر إلا أن إنتاجها موجه للاستهلاك المحلي فقط.

ب-المنتجات الرئيسية للصناعات التحويلية : تشتمل الصناعات التحويلية على مجموعة واسعة من الأنشطة الصناعية في الجزائر و تشمل هي الأخرى ثلاث نشاطات رئيسية ،النشاط الأول و يتعلق الأمر بالصناعات التحويلية الاستهلاكية مثل الصناعات الغذائية بأنواعها وصناعة المنسوجات و الملابس الجاهزة، و النشاط الثاني يتعلق الأمر بالصناعات التي تعتمد على الخامات المعدنية مثل الصناعات البترولية و الصناعات البيتروكيمياوية ، أما النشاط الثالث ويتعلق الأمر بالصناعات التقنية الحديثة مثل الصناعات الهندسية و الميكانيكية وبعض الصناعات المعدنية.

وتساهم الصناعات التحويلية بحوالي 6.6 % في تكوين الناتج المحلي وبحوالي 12 % في تكوين القيمة المضافة للقطاع الصناعي، وتختلف الصناعات التحويلية عن الصناعا الاستخراجية في الجزائر بسبب أن هذه الأخيرة معظمها موجهة للخارج على شكل مادة خام أو نصف مصنعة بينما تعد الصناعات التحويلية كلها موجهة للاستهلاك المحلي مع تصدير جزء طفيف إلى الخارج.

ثانيا:القيمة المضافة للقطاع الصناعي ومساهمته في الناتج المحلي الاجمالي

تتوزع القيمة المضافة في القطاع الصناعي على فرعين رئيسيين هما الصناعات الاستخراجية و الصناعات التحويلية،وتختلف نسبة مساهمة الصناعات الاستخراجية في تكوين القيمة المضافة في القطاع الصناعي عنها في الصناعات التحويلية إذ تكون نسبتها مرتفعة في الصناعات الاستخراجية حيث تصل إلى 82 % في المتوسط من إجمالي القيمة المضافة و إلى 25 % من إجمالي الناتج المحلي ، مقابل 18 % في المتوسط للصناعات التحويلية من إجمالي القيمة المضافة ، و إلى 9 % من إجمالي الناتج المحلي.

الجدول رقم(3-1): القيمة المضافة للقطاع الصناعي ومساهمته في الناتج المحلي الاجمالي للفترة(2001-2015)

السنوات	القطاع الصناعي		الصناعة الاستخراجية		الصناعة التحويلية	
	القيمة المضافة (مليون دولار أمريكي)	المساهمة في PIB %	القيمة المضافة (مليون دولار أمريكي)	المساهمة في PIB %	القيمة المضافة (مليون دولار أمريكي)	المساهمة في PIB %
2001	22072	41.3	18753	34	3319	7.3
2002	21931	40 .1	18593	32.8	3338	7.3
2003	27805	42 .7	24208	36.1	3598	6.6
2004	36480	43.8	32271	37.2	4209	6.7
2005	50382	49.4	45786	45.2	4596	4.2
2006	58083	50.35	53843	46.48	4533	3.9
2007	64488	51.45	59166	47.45	5321	4
2008	84265	49.3	77446	45.5	6819	3.8
2009	49397	34.3	42977	30	6420	4.2
2010	63153	31.6	56426	34.70	6727	3.13
2011	79552	42.8	72228	38	7324	4.8
2012	79207	40	71685	34.88	7522	4.9
2013	70642	37.2	62867	33.35	7775	3.68
2014	64036	29.1	55085	25	8951	4.1
2015	44171	24.3	36411	20	7760	4.3

المصدر:التقريرالصناعي العربي الموحد(أعداد مختلفة)، موقع المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين

من الجدول رقم (3-1)يتضح ما يلي :

أ-بالنسبة للقطاع الصناعي:

يتضح أن القطاع الصناعي حقق قفزة نوعية من خلال نسبة مساهمته في تكوين القيمة المضافة بحيث أنه كان في تصاعد مستمر اذ بلغت القيمة المضافة سنة 2001 حوالي 22072 مليار دولار بنسبة مساهمة في الناتج المحلي

الاجمالي تقدر ب41.3 %،ليصل الى أعلى قيمة له سنة 2008 قدرت ب84265 مليار دولار أمريكي أي ما يقارب 50% من الناتج المحلي الاجمالي لينخفض سنة2009 الى ما قيمته 49397 مليار دولار أمريكي وبنسبة 34% من الناتج المحلي،وكان هذا التراجع في الناتج الصناعي نتيجة لتراجع الانتاج النفطي في معظم الدول،الا أنه بدأ يسجل مستويات مرتفعة ابتداءا من سنة 2010 بقيم تراوحت ما بين 63153 مليار دولار الى 79552 مليار دولار،لكن بحلول سنة2014 بدأ بالانخفاض حيث قدرت القيمة المضافة للقطاع الصناعي الجزائري حوالي64036 مليار دولار خلال سنة2014و44171 مليار دولار أمريكي سنة2015 بنسبة مساهمة ضئيلة في الناتج المحلي مقارنة مع السنوات التي سبقت تراوحت مابين 29 %و24%،بحيث يعزى هذا الانخفاض المحسوس الى التراجع الكبير الذي شهدته أسعار النفط في الأسواق العالمية.

ب-بالنسبة لفروع القطاع الصناعي:

-الصناعات الاستخراجية:نجد أن نسبة مساهمة هذه الأخيرة في تكوين القيمة المضافة وفي الناتج المحلي الاجمالي تبقى الأفضل دائما،حيث ارتفعت قيمتها المضافة من 18753 مليار دولار أمريكي سنة2001 الى 77446 مليار دولار سنة2008 نتيجة ارتفاع أسعار البترول،وسجلت أدنى قيمة لها سنة 2009 حيث قدرت ب42977 مليار دولار أمركي بنسبة مساهمة 30% من الناتج المحلي،لتعود للارتفاع تدريجيا نتيجة تحسن أوضاع سوق النفط خلال الفترة 2010 الى2012 بنسب مساهمة في الناتج المحلي الاجمالي تراوحت ما بين 33%و38 % لتسجل مرة أخرى انخفاض ملحوظ خلال 2014و2015 اذ قدرت قيمتها المضافة ب55085 و36411 مليار دولار أمريكي على التوالي مقابل نسب مساهمة في الناتج المحلي 25 %و20 %، وكان ذلك نتيجة لانخفاض انتاج النفط وما نجم عنه من تداعيات على الاقتصاد ككل ،ولكن بالرغم من هذا الانخفاض الا أنه مازالت الصناعات الاستخراجية هي المساهم الرئيسي في الناتج المحلي الاجمالي.

-الصناعة التحويلية:بالنسبة للصناعة التحويلية أظهرت الاحصائيات المدونة في الجدول أعلاه أن نسبة مساهمة هذا النوع من الصناعات في تكوين القيمة المضافة ومساهمتها في الناتج المحلي الاجمالي تبقى الأدنى مقارنة بما حققته الصناعات الاستخراجية،حيث تراجعت مساهمتها في الناتج المحلي الاجمالي من 7.3 %سنة2001 لتصل الى 4.3 %،سنة 2015،اذ حققت أقل نسبة سنة 2010بمقدار 3.13%،وهذا ما يعكس الأداء المتدني

للقطاع الصناعي الجزائري رغم وجود قناعات بأهمية تطوير قطاع الصناعة التحويلية انطلاقا من الفرص الواسعة التي يوفرها هذا القطاع لتنويع مصادر الدخل وتلبية احتياجات السوق المحلية وتنمية الصادرات.

ثالثا : الإنتاجية في الصناعة التحويلية الجزائرية

–مفهوم الإنتاجية و قياسها :تأتي أهمية الارتقاء بمستوى الإنتاجية في مختلف الدول كونها عاملا رئيسيا في حسن سير استثمار وحماية الموارد الوطنية المادية و البشرية وزيادة الدخل القومي لأنها تعمل على تعظيم استثمار و حماية الموارد الوطنية والبشرية زيادة الدخل القومي ، لأنها تعمل على تعظيم فائدة استخدام العمل وكل عناصر الإنتاج إضافة إلى تأثيرها على تخفيض تكاليف إنتاج السلع و الخدمات وزيادة مردود استخدام العمالة و تأمين أجور حقيقة عالية و بالتالي المساهمة في حل مشكل البطالة، كما تلعب الإنتاجية دورا في تحديد قدرة السلع و الخدمات على المنافسة دوليا ، ويؤدي تدنيها إلى تراجع الصادرات أو بطء نموها، ولهذا فإن تحسين الإنتاجية يؤدي إلى الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية وزيادة مردودها المباشر على حجم الناتج المحلي و الدخل القومي وزيادة الصادرات.[1]

وعليه فإن التطور في الإنتاجية من المؤشرات الرئيسية لكثير من الظواهر الاجتماعية و الاقتصادية ، مثل النمو الاقتصادي ارتفاع مستوى المعيشة و التحسن في ميزان المدفوعات و السيطرة على التضخم،كما أن الإنتاجية تحدد إلى حد كبير مدى تمتع المنتجات بالقدرة التنافسية دوليا فإذا انخفضت إنتاجية العمل في بلد ما مقارنة بالإنتاجية في بلدان أخرى تنتج نفس السلع فإن هذا يخلق اختلالا في ميزان المنافسة .

وللإنتاجية مفاهيم تعريفية متعددة أكثر شيوعا ما يعرف بالاستخدام الكفء للموارد في إنتاج السلع و الخدمات بمعنى أن التعريف للإنتاجية هو العلاقة بين المخرجات الناتجة عن نظام الإنتاج او الخدمات وبين المدخلات التي تقدم لخلق هذه المخرجات ،و الإنتاجية العالية تعني تحقيق إنجاز أكبر بالقدر نفسه من الموارد أو تحقيق مخرجات أكبر من حيث الكم و الكيف مقابل المدخلات نفسها.

وتعتبر القوى العاملة أكثر العناصر أهمية في مجال زيادة الإنتاجية وأوسعها تأثيرا ولذلك يرتبط الارتقاء بإنتاجيتها طرديا مع الارتقاء بمستوى التعليم و التدريب و الصحة للعاملين إضافة إلى توفير أنظمة عمل مرنة و غيرها من

[1]-B.Sansal(1991),La mesure de la productive dans l’entreprise ,opu,p11

العوامل الأخرى و لرفع إنتاجية العمل يتطلب الأمر توفير المزيج الأنسب من عناصر الإنتاج من رأس المال ، و المهارات و الإدارة و التنظيم و التقانة.

إن تحسين الإنتاجية في الجزائر يحتاج إلى بذل جهود كبيرة تساهم فيها الدولة نفسها ، من خلال ما تقره من سياسات وتسنه من قوانين وتضعه من أنظمة إدارية ضرورية لتحسين نوعية التعليم و التدريب المستمرين وتحسين ظروف العمل وتطوير الخدمات الصحية و الضمانية، و تحسين مهارات القوى العاملة لتواكب المسيرة العلمية و التقانية المعاصرة، وهي على جانب كبير من الأهمية بسبب العلاقة الوثيقة بين الموارد البشرية و التقانية المعاصرة و هي على جانب كبير من الأهمية بسبب العلاقة الوثيقة بين الموارد البشرية و التقانة المستخدمة في الأنشطة الاقتصادية إذ يسهل تطبيق التقانة المتطورة كلما ارتفعت مستويات معارف ومهارات الأيدي العاملة.

الجدول رقم (3–2) : الانتاجية في الصناعة التحويلية للفترة (2001–2014)

الوحدة:مليون دينار جزائري

السنوات	الانتاجية في الصناعة التحويلية	السنوات	الانتاجية في الصناعة التحويلية
2001	1.22	2008	3.49
2002	1.39	2009	4.66
2003	1.56	2010	4.75
2004	1.46	2011	4.20
2005	1.93	2012	5.01
2006	2.48	2013	5.3
2007	3.66	2014	5.67

المصدر:التقرير الصناعي العربي(أعداد مختلفة)

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن انتاجية العمالة الصناعية تراوحت مابين 1.22 و5.67 مليون دينار خلال الفترة الممتدة من 2001الى2014 ،حيث حققت أقصى قيمة لها سنة 2014 بقيمة تقدر ب3.5 مليون دينار للعامل الواحد،وعلى الرغم من ذلك فان انتاجية العامل الصناعي في الجزائر تعد متدنية اذا ما قورنت بمتوسط انتاجية العامل الصناعي في الدول المتقدمة أو حتى بالمتوسط العالمي لانتاجية العامل الصناعي،ويعود ذلك

الى كثافة العمالة وتدني كفاءتها وقدم التقنيات المستخدمة وضعف برامج التدريب اضافة الى تشابه المنتجات وضغف قدرتها التنافسية.

-رابعا: نسبة التشغيل في القطاع الصناعي

الجدول رقم(3-3): نسبة التشغيل في القطاع الصناعي (2001-2014)

الوحدة %

السنوات	نسبة التشغيل في القطاع الصناعي	السنوات	نسبة التشغيل في القطاع الصناعي
2001	13.8	2008	12.5
2002	13.3	2009	12.6
2003	12.0	2010	12.10
2004	13.2	2011	12.3
2005	13.7	2012	12
2006	14.2	2013	11.90
2007	12	2014	12

المصدر:الديوان الوطني للاحصائيات

يتضح من خلال الجدول السابق تراجع نسبة العاملين في القطاع الصناعي إلى 13.8 % عام 2001 أي بنسبة 9.6 % من العمالة في القطاع الصناعي ،ويرجع هذا الإنخفاض الواضح إلى التسريح الجماعي الذي طال عمال مختلف المؤسسات الصناعية التابعة للقطاع العام في إطار برامج الإصلاحات الاقتصادية و أن أكثر من 60 % من المؤسسات التي مستها عملية الخصخصة أو إعادة التأهيل هي مؤسسات صناعية ، مما انعكس سلبا على اليد العاملة في القطاع الصناعي ونلاحظ من الجدول أن نسبة العاملين في القطاع الصناعي للسنوات 2001 – 2014 بقيت شبه ثابتة بمتوسط نسبة 12 %.

-خامسا:مؤشر الانكشاف في القطاع الصناعي

يعتمد القطاع في الجزائر على فرع الصناعات الإستراتيجية بالدرجة الأولى حيث يشكل هذا الفرع الجزء الأكبر في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، و الجزء الأكبر و المطلق في هيكل الصادرات الجزائرية، وهذا لا يعد مؤشرا ايجابيا لصالح الاقتصاد الوطني ، حيث يجعل هذا التوجه مرتبط ارتباطا وثيقا بالطلب الخارجي وما يرافقه من تقلبات و تغيرات دورية في الأسواق العالمية وخاصة أسواق النفط الخارجية ، مما أدى إلى وجود فجوة كبيرة جدا بين الصادرات الصناعية و الواردات الصناعية وهو ما جعل الاقتصاد الجزائري أكثر اكتشافا،وعلى الرغم من الجهود التي بذلت من قبل ضمن توجهات السياسة الصناعية في الجزائر لمعالجة هذا الخلل إلا أن التوجه العام السابق و الحالي لحجم الاستثمارات في مجال الصناعة في الجزائر لمعالجة هذا الخلل يميل نحو إعطاء دورا أكبر للاستثمارات المتصلة بقطاع النفط و الغاز الطبيعي فقط مع إهمال شبه تام لباقي الفروع الصناعية .

وفي إطار الإصلاحات الاقتصادية التي مرت وتمر بها الجزائر حاليا وضمن التوجه الحالي للدولة الجزائرية باستثناء قطاع المحروقات وترك الباب مفتوح للاستثمار الخاص في فرع الصناعات التحويلية مثل الذي حدث لمصنع الحجار للحديد و الصلب مع شركة هندية وصناعة مواد البناء لشركة أوراسكوم المصرية، يمكن القول بأن القطاع الصناعي لم يحظ بشيء يذكر سوى اصلاح بعض الهياكل الصناعية حيث يقابل هذا التوجه السلبي تجاه القطاع الصناعي خارج قطاع المحروقات في الجزائر إلى توسع طبيعة الاختلال في هيكل التجارة الخارجية خاصة هيكل تجارة السلع الصناعية.

الفرع الثالث: تقييم القدرة التنافسية للصناعة الجزائرية

تأتي أهمية القدرة التنافسية[1] للصناعة الجزائرية في الاسواق الدولية في ظل العولمة التي تتسم بالانفتاح الاقتصادي والتحرير التجاري والاندماج في الاقتصاد العالمي،باعتبار هذا الاخير يفتح مجالات واسعة ويتيح فرص كبيرة للتطوير والنمو،وفي نفس الوقت يخلق تحديات لابد من التعامل معها،ويعتبر تعزيز القدرة التنافسية لقطاع الصناعة

[1]-لمزيد من التفاصيل حول موضوع القدرة التنافسية والتنافسية الدولية أنظر:

-شمت حسين نفين(2010)، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعي .الاسكندرية، ص21.

-مصطفى عبد اللطيف(2009)،دور التغير التكنولوجي في تنمية وتدعيم القدرة التنافسية للدولة،مجلة الواحات،المركز الجامعي بغرداية،العدد6،ص ص 64-73

من الأمور الضرورية لإمكانية زيادة حصة قطاع الصناعة في الناتج المحلي الاجمالي وفي الصادرات وبالتالي زيادة القيمة المضافة المتولدة في النشاط الاقتصادي.

ان العمل على رفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري عموما والقطاع الصناعي خاصة ،في ظل التحول الى اقتصاد تصديري يعتمد على الصادرات الصناعية تضمن تنمية مستدامة للاقتصاد الجزائري،وتشير مؤشرات التنافسية للاقتصاد الجزائري ان موقع الجزائر في التنافسية للدول العربية من حيث المؤشر الاجمالي ومؤشر التنافسية الجارية والكامنة ضعيف جدا مقارنة ببعض الدول،ويعزي هذا التدني لمؤشر التنافسية في الجزائر الى مايلي[1]:

-تدني نوعية البنية التحتية والمؤسسات،والتي تعكس مدى ارتفاع انتاجية القطاع الخاص وزيادة جاذبية الدولة للاستثمار الأجنبي المباشر،الامر الذي سينعكس على ارتفاع القدرة التنافسية للدولة اذا ما تم رفع درجة كفاءة البنية الاساسية التي ستضمن تحقيق التنمية المستدامة

-عدم ملائمة بيئة قطاع الاعمال التي تعبرعن عدم قدرة الوحدات الاقتصادية الخاصة على الاستجابة للفرص السوقية الجديدة بشكل فعال يتصف بالمرونة.

-التدخل المفرط للحكومة في النشاط الاقتصادي،ويتمثل في التدخل المكثف للدولة وارتفاع درجة تغلغلها في الاقتصاد القومي،وهذا ما يتناقض مع قواعد اقتصاد السوق.

-صعوبة اقتحام الاسواق الخارجية في مجال الصادرات خارج المحروقات،نتيجة تدني درجة انفتاح الاقتصاد الوطني من حيث الصادرات الصناعية الذي يرجع الى الضعف الهيكلي للصناعة الجزائرية.

وبالنظر الى مختلف مؤشرات القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري عموما والصناعة التحويلية على وجه الخصوص نجد انها ضعيفة جدا سواء تعلق الامر بالمؤشرات الرئيسية او الفرعية ،وكل هذا نتيجة ضعف القدرة التنافسية للصناعة الجزائرية.

ان مؤشر أداء التنافسية الصناعية الجزائرية يقيس قدرة البلد الانتاجية والتصديرية من المنتجات الصناعية التي يمكن بواسطتها منافسة المنتجات الاجنبية في الداخل والخارج،ومن الصعب ايجاد مؤشر واحد يجمع بين مختلف مواصفات المنتج الواحد،ويرتكز مؤشر اداء التنافسية الصناعية على أربعة مؤشرات اساسية لتقييم الصناعة وهي:

[1]-لمزيد من التفاصيل أنظر في هذا الخصوص :تقارير التنافسية العربية،2003-2014

-القيمة المضافة الصناعية/لكل سكان:يقيس هذا المؤشر اليا تنافسية النشاط الصناعي باعتبار ان كل انتاج جميع الدول متكامل ومعرض للمنافسة الدولية

-صادرات المواد الصناعية/فرد

-نصيب النشاطات الصناعية ذات المرونة التكنولوجية المتوسطة والقوية في القيمة المضافة

-نصيب المنتجات ذات المرونة التكنولوجية المتوسطة والقوية في السلع المصدرة

وبالنسبة لأداء التنافسية الصناعية الدولية للجزائر مقارنة بالتنافسية الصناعية الدولية نجد انه ضئيل جدا،ويرجع السبب في ضعف القدرة التنافسية الصناعية للجزائر الى عدم تمكنها من عصرنة بنيتها التكنولوجية وصادراتها،والتي ظهرت في التدني العام في الكفاءة التقنية لقطاع الصناعة التحويلية ،اضافة الى المستوى المتدني للكفاءة التوظيفية في الصناعات المختلفة مما يدل على سوء الادارة الاقتصادية في القطاع الصناعي في الجزائر،كما تميز القطاع الصناعي التحويلي بعدم وجود ظاهرة التركز الصناعي[1].

وعليه حتى يتم العمل على رفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري عامة والصناعة خاصة يجب الاقتداء بالتجارب الدولية الناجحة في ترقية القدرة التنافسية لاقتصادياتها من اهمها سنغافورة.

وفي هذا الصدد نجد البرنامج الوطني للرفع من القدرة التنافسية،حيث قامت السلطات الجزائرية في سنة 1996 بإطلاق تأهيل المؤسسات الصناعية بمشاركة البرنامج الإنمائي للأمم و المنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية من خلال الاهتمام بالجوانب المادية و الجوانب غير مادية،و خلق المناخ و البيئة المنافسة و المساعدة على تسهيل تأدية المؤسسات لمختلف نشاطاتها ،فضلا على المساعدات المالية التي تتحصل عليها المؤسسات المشاركة في هذا البرنامج خلال مختلف مراحل عملية التأهيل، حيث تشرف على تطبيقه وزارة الصناعة بمساعدة العديد من الهيئات منها اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية والبنوك الجزائرية و صندوق ترقية التنافسية الصناعية و المراكز التقنية المتخصصة.

كما يهدف برنامج تأهيل المؤسسات إلى تنشيط البيئة التي تنشط فيها المؤسسة الجزائرية،من خلال ترقية و تطوير

[1]-لمزيد من التفصيل حول موضوع تنافسية الصناعة الجزائرية أنظر:

- عبد العزيز عبدوس(2013)،تقييم تنافسية الصناعة التحويلية في الجزائر،مجلة الباحث،العدد13،ص ص83-92

تنافسية القطاع الصناعي في الأسواق المحلية انطلاقا من تحسين مؤشرات الأداء و التنافسية الصناعية، بالإضافة إلى رفع القدرة التنافسية و تطوير المؤسسات الصناعية بالاعتماد على إعادة هيكلة الصناعة من خلال تحديث وسائل الإنتاج و تدعيم القدرات التسيير و تطوير الجودة بما يتوافق مع المعايير العالمية و تطوير الفكر التسويقي في المؤسسة و المساهمة في تحسين المستوى التكنولوجي.

و يمكن القول بأن برنامج تأهيل المؤسسة يعمل على رفع الإنتاجية و تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات، الأمر الذي يؤدي إلى رفع تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية،لكن النتائج المتحصل عليها جراء تطبيق برنامج تأهيل المؤسسات لم تكن في المستوى المرغوب نظرا للشروط الواجب توافرها في المؤسسة للاستفادة من هذا البرنامج و صعوبة استخراج الوثائق الإدارية و المصرفية و الآجال الطويلة لتكوين الملفات،و لم تستطع عملية التأهيل رفع نسبة مساهمة الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي ،مما يعكس الوضعية الحرجة التي تعيشها الصناعات التحويلية بالرغم من الجهود المبذولة لجعل القطاع الصناعي قطاعا محوريا يقود النمو في الجزائر،و هو ما انعكس على انخفاض القدرة التنافسية للقطاع و ضعف نسب مساهمة الصناعة التحويلية في الناتج المحلي في الصادرات الإجمالية.

الفرع الرابع:متطلبات بناء استراتيجية تصدير في الصناعة التحويلية

ان تحقيق تنمية حقيقية لا بد أن تأخذ بعين الاعتبار التشخيص العلمي الحقيقي للوضعية دون التستر وراء الأرقام الوهمية ، فتشخيصنا السابق يبين بشكل جلي بأن وضعية قطاع الصناعة التحويلية فالجزائر سيئة جدا ،حيث تستمر المنتجات النفطية في الهيمنة على النشاط الاقتصادي الجزائري بقيمة مضافة تصل إلى 60 بمائة من الناتج الإجمالي و خلافا لذلك فان وزن قطاع الصناعات التحويلية في إجمالي الناتج المحلي يتناقض أكثر فأكثر،لأن الصناعات التحويلية الجزائرية تمر بمرحلة صعبة تجلت في الانخفاض المنتظم لحصة هذا القطاع في الناتج المحلي الإجمالي،وهو ما يعكس انخفاض معدل النمو السنوي للأنشطة الصناعية الجزائرية.

وعليه فان بناء إستراتيجية التصدير يجب ان تكون من خلال بناء قطاعات انتاجية ذات قيمة مضافة و قاعدة اقتصادية صلبة و متجددة ،و يمثل قطاع الصناعة التحويلية احد الخيارات التي نراها مهمة لبناء هذه

الاستراتيجية ،باعتبار ان الصناعة التحويلية تمثل في العالم أحد الروافد المهمة للاقتصاد العالمي ، لما تمثله من قيمة عالية في النمو و كذا لتغطية الاحتياجات المتزايدة للسكان من الصناعات المختلفة.

في الجزائر تمثل أكبر قيمة للواردات ما تعلق بمختلف الصناعات التحويلية ، خاصة التي كانت الجزائر في سنوات السبعينات تزخر فيها بقدرات إنتاجية هامة سمحت لها بتغطية الاستهلاك المحلي و حتى بلوغ مراحل التصدير في البعض منها،هذا التراجع راجع بالخصوص إلى السياسات و خطط التنمية المتناقضة التي تم التعرض اليها فيما سبق ، وبالتالي فان بناء قطاع الصناعة التحويلية يعتبر خيارا بالنسبة للجزائر لكي تتمكن من تكوين قوة اقتصادية جديدة تمكنها أن تعوض قطاع المحروقات مستقبلا،بالاضافة الى ذلك فانه يجب الاهتمام ببناء الاستثمار الصناعي،حيث تتطلب عملية تنمية وجذب الاستثمارات في القطاع الصناعي اجراءات عديدة أساسية،ويمكن تلخيص أهمها فيمايلي:

-التعاون مع هيأت تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التشغيل لتحفيز الشباب المبادرة للاستثمار في مجال الصناعة.

- القيام بالترويج الاستثمار الصناعي في السياسة الحكومية للاستثمار.

- التعاون مع الصناعيين لعرض مشاريع صناعية تساهم في التكامل الصناعي.

- إنشاء وحدات خدمة المستثمر الصناعي ، تقوم بتقديم المشورة الفنية و إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية و الفنية ، و دراسات السوق ، و توفير المعلومات عن موردي الآلات و المعدات و المواد الأولية.

-وضع خارطة استثمارية للمواد الأولية المتوفرة محليا.

- إعداد لائحة سنوية بالصناعات ذات الأولوية و استفادتها من ميزات خاصة و منها إعفاءات من الضرائب و الرسوم على مختلف أنواعها ، إدراج مشاريع المناطق و الصناعات ذات الميزة التنافسية إلى لائحة المشاريع الإستراتجية،وذلك بتحديد النقاط التالية:

* الصناعات التكاملية المطلوبة بين حلقات الإنتاج في الصناعات القطاعية القطاعية، خاصة في مجال الصناعات الأساسية ، و إقامة مجمعات صناعية عنقودية.

* الصناعات المولدة لفرص العمل من خلال تحديد زمرة هذه الصناعات و بيانها للمستثمرين.

* الصناعات التي تسهم في تنمية الصادرات غير النفطية.

*الصناعات ذات التكنولوجيا العالية و القدرة التنافسية

* الصناعات التي تعتمد على المواد الخام الوطنية.

* الصناعات التحويلية الزراعية الصغيرة و المتوسطة في الريف و المناطق النائية.

* انشاء حاضنات للصناعات التحويلية الصغيرة و المتوسطة.

* تشجيع الصناعات المستقبلية.

– العمل على استقطاب المؤسسات التي تكون مستعدة لتحمل تكلفة إنشاء مراكز البحث و التطوير التي تصبح مصدرا مستقبليا للتطور التقني.

–الاهتمام بإقامة المشروعات المشتركة بين القطاعين العام و الخاص تدعيما للجهود المشتركة في مجال تنمية الصناعة الوطنية.

–العمل المستمر على تطوير مناخ الاستثمار الصناعي يصبح أكثر ملائمة و مقدرة على جذب المزيد من الأموال و المدخرات ،خاصة إصدار التشريعات اللازمة لتطوير المناخ الاستثماري في المناطق الحرة (منطقة بالارة مثلا)و المناطق الحدودية.

–وضع بيانات عن المشاريع الاستثمارية الصناعية المستهدفة في متناول المتعاملين ، بطرق سهلة مع تحديثها بشكل مستمر و دوري.

– تفعيل دور الملحقات الاقتصادية بالسفارات لتقوم بالترويج للاستثمار الصناعي ، لغرض جذب المستثمرين الجزائريين في الخارج.

كما أن وجود البيئة المناسبة والصالحة لتطوير عمليات التصدير تسمح بتكوين إستراتيجية واضحة لتنمية الصادرات في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،و نعتقد أن هذه البيئة تتطلب القيام بالخطوات التالية:

1-في مجال التخطيط للتصدير: وضع إستراتيجية التصدير تستند على ان التصدير هو أخد العناصر الرئيسية لإستراتيجية التنمية في المستقبل ، تحدد فيها السلع المستهدف تصديرها و السلع المراد تصنيعها بغرض التصدير و الأسواق المستهدفة ، و التوجه الى الاندماج في الاقتصاد العالمي و سلاسل القيمة من خلال توريد و توفير منتجات وسيطة متخصصة بدلا من المنتجات النهائية حيث المنافسة الشديدة و غير المتوازنة .

2- في مجال منظومة التصدير : إنشاء مراكز لتنمية الصادرات ، كهيئة مستقلة داتية التمويل تقدم خدماتها للمؤسسات المصدرة ، و توفير المعلومات الكافية حول فرص التصدير ، و اليات عمل الاسواق العالمية و التغيرات المستمرة في احتياجات و تفضيلات المشترين.

3- في مجال الترويج للتصدير : الاهتمام بموضوع الممثلين الخارجين ، و توجيه جهود البعثات الدبلوماسية في الخارج نحو ترويج الصادرات الوطنية.

4- في مجال البيئة التمكينية للتصدير : يكون من خلال مايلي

- تشجيع مؤسسات ضمان الصادرات من المنتجات المحلية ذات القيمة المضافة العالية.
- تبسيط إجراءات شهادة المطابقة الصادرة من الهيئة للبضائع التصديرية ، و تعزيز قدرات هيئة المواصفات لمنح شهادات المطابقة عند تصدير السلع تسهيلا لدخولها إلى الأسواق الخارجية
- تشجيع إنشاء مؤسسات للتسويق الدولي.
- تشجيع قيام مؤسسات نقل و شحن كبيرة ذات خدمات عالية لعمليات التصدير.

المبحث الثاني:تحليل أداء الصادرات الصناعية ا في ظل الاصلاحات الاقتصادية

ان الحديث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات خاصة الصناعية منها يقتضي تسليط الضوء على واقع الصادرات بشكل عام من خلال عرض تطورها ونموها وتركزها الجغرافي،ويأتي بعد ذلك البحث في وضع الصادرات الصناعية الجزائرية والتحديات التي تواجهها ومتطلبات تنميتها وتفعيلها عن طريق مختلف الاجراءات في اطار الانضمام الى مختلف التكتلات الاقتصادية.

المطلب الأول:واقع الصادرات في الاقتصاد الجزائري

سنحاول في هذا المطلب التطرق الى تحليل الصادرات الجزائرية بشكل عام كمدخل للتعرض لهيكل الصادرات خارج المحروقات.

الفرع الأول:أهمية التصدير في الاقتصاد الجزائري

يحتل نشاط التصدير مكانة رئيسية في التنمية الاقتصادية، لذلك نجد أن الدول التي توليه أهمية خاصة من خلال اعتمادها على إستراتجية تشجيع الصادرات و التركيز على الصناعات ذات التوجه التصديري صنفها البنك الدولي ضمن الدول المتقدمة مرتفعة الدخل، في حين أن الدول التي اعتمدت على إستراتيجية إحلال الواردات مقابل التصدير تم تصنيفها على أنها دول نامية منخفضة الدخل[1] .

و حتى تستطيع الدول النامية اللحاق بالركب الاقتصادي للدول المتقدمة أصبح الإسراع في تحقيق معدلات نمو مرتفعة و متواصلة امرأ ضروريا، لكن ذلك يتوقف على مدى قدرتها على رفع معدلات نمو صادراتها لتحقيق أهداف التنمية التي أصبحت تعتمد إلى حد كبير على النجاح في خوض معركة التصدير[2]

و طبقا للنتائج التي حققتها تجربة النمور الأسيوية التي انتقلت من صف الدول النامية إلى صف الدول الصناعية المتقدمة، و استطاعت منتجاتها أن تغزو الأسواق الخارجية و تضاعف نصيبها من التجارة العالمية منذ منتصف الستينيات إلى منتصف التسعينيات نحو خمس مرات، فان النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي.

[1]-صلاح زين الدين(2000)،اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة،دار النهضة العربية،القاهرة،ص43

[2]-أحمد فريد مصطفى(2007)،الاقتصاد الدولي،مؤسسة شباب الجامعة،الاسكندرية،ص104

و يعتبر التصدير خيارا استراتيجيا للنمو و التنمية الاقتصادية بالنسبة إلى الدول النامية نتيجة الدور الهام الذي يساهم به في تغيير الهيكل الاقتصادي بالشكل الذي يدفع القطاعات الإنتاجية للتطور و النمو و المساهمة في نمو الناتج المحلي الإجمالي و زيادة المدخرات الوطنية و إصلاح العجز في ميزان المدفوعات.

و يعد قيام اقتصاد تصدير غير نفطي بالجزائر خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه للحصول على الصرف الأجنبي اللازم للتنمية الاقتصادية بشكل منتظم خصوصا إن المصادر الأخرى من صادرات النفط و الغاز الطبيعي لا تتصف بالاستمرارية و الاستقرار، و توجد عدة اعتبارات تجعل من التصدير غير النفطي توجها منشودا يؤدي إلى المساهمة في تحسين أداء الاقتصاد الجزائري، نذكرها في الأتي [1]:

- يساهم التصدير في تحقيق معدلات نمو مرتفعة و متواصلة، حيث أن الطلب المحلي غير كاف و قادر على تحقيق هدف النمو المتواصل و بالتالي فان زيادة نمو الصادرات الإجمالية بصفة عامة و الصادرات بصفة خاصة تعد العنصر الوحيد القادر على تحقيق معدلات نمو مرتفعة تساهم في خلق فرص عمل جديدة، نتيجة اتساع و تنامي نطاق الأسواق المستهدفة من سوق محلي إلى أسواق عالمية مترامية الأطراف و متعددة الأذواق .
- تعد القطاعات التصديرية مجالا خصبا لتوليد الوظائف، فالتصدير يرتبط ارتباطا وثيقا بالبطالة لأنه يسمح بفتح مجالات إنتاج جديدة تساهم في زيادة الطلب على الأيدي العاملة في سوق العمل، الأمر الذي يؤدي إلى رفع مستويات التشغيل و حل مشكلة البطالة، فعلى سبيل التوضيح كل زيادة بمليار دولار من الصادرات غير النفطية يعني حوالي 74 مليار دينار جزائري، و باعتبار أن متوسط الأجور نحو 15 % من إجمالي قيمة المنتجات، فان هذا يعني أن قيمة الأجور في هذا المبلغ تقدر بـ 111 مليون دينار جزائري، مع العلم أن الحد الأدنى للأجور في الجزائر 15000 دينار جزائري، فان هذا يعني توفير 74 ألف فرصة عمل.
- يفقد الاقتصاد الوطني الكثير من العملات الأجنبية جراء الاعتماد المتزايد على الاستيراد المواد الأولية و الآلات لتجهيز المشاريع المحلية لذلك تزداد الحاجة الملحة للتصدير حتى يتم تعويض اثأر هذا التمويل بالعملات الأجنبية.

[1]-توفيق محمد عبد المحسن(2001)،التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير،دار النهضة العربية،القاهرة،ص276

- تعمل الصادرات على جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، حيث ترتبط الصادرات و الاستثمارات بعلاقات تشابكيه تبادلية، فالاستثمار يأتي بالتكنولوجيا الحديثة التي تساهم في تنويع المنتج و تحسين جودته وربطه بالأسواق الخارجية، و الصادرات تسمح بزيادة رأس المال الذي يؤدي إلى التوسع في الإنتاج و إنشاء صناعات جديدة.
- إن تنويع الصادرات يحقق بالضرورة تقليص العجز في الميزان التجاري للصادرات خارج قطاع النفط الذي يسجل عجزا مزمنا.

و تتضح أهمية التصدير بالنسبة للمؤسسات من خلال المزايا التالية[1]:

- زيادة المبيعات و انخفاض التكلفة، حيث أن اعتماد المؤسسة فعالة للتصدير يؤدي إلى زيادة عدد الوحدات المنتجة المباعة الذي ينتج عنها انخفاض تكلفة المنتج إلى اقل مستوى ممكن مما يكسبها القدرة على المنافسة.
- يساعد التصدير المؤسسة على التقليل من التأثيرات السلبية للتغيرات السوقية لأنه يوزع مخاطر انخفاض الطلب على عدة أسواق.
- إن الإنتاج من أجل التصدير يؤدي إلى رواج المنتج في السوق المحلي نتيجة زيادة عدد الزبائن المحليين بفضل ارتفاع مستويات الجودة التي نعتبر عنصرا أساسيا قي تحسين أداء اقتصاديات البلد.
- يمكن المؤسسة من اكتساب خبرة اكبر في المجالات الفنية المرتبطة بالتصدير كأساليب التسويق الدولي نتيجة الاقتراب أكثر فأكثر من الهيئات المعنية بالعملية التصديرية.

الفرع الثاني:تحليل مؤشرات الصادرات الجزائرية

يمكن إظهار أهمية الصادرات في الاقتصاد الوطني من خلال تحليل ودراسة بعض المؤشرات التي تقدم لنا تفسير حول قيمتها و أهميتها في الاقتصاد الجزائري بصفة عامة ، وكما نعلم فإن هناك الكثير من المؤشرات التي يعتمد عليها في القياس ، إلا أننا سنركز على أهم المؤشرات التي تعطي لنا تفسيرات نبني عليها وضعية الصادرات في الاقتصاد الجزائري .

[1] توفيق محمد عبد المحسن،مرجع سبق ذكره،ص279

1-مؤشر القدرة على التصدير

يعتبر هذا المؤشر من أهم المؤشرات التي توضح درجة ارتباط الاقتصاد الوطني مع العالم الخارجي،و كلما ارتفعت نسبة المؤشر كلما زادت درجة الارتباط بين معدلات النمو و التجارة الخارجية،حيث يتم الحصول على نسبة هذا المؤشر من خلال قسمة الصادرات على النتائج المحلي الإجمالي.

الجدول رقم(3-4): تطور مؤشر القدرة على التصدير للفترة (2005-2014)

الوحدة:%

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
مؤشر القدرة على التصدير	44.56	46.56	44.79	46.58	32.14	35.58	36.96	35.12	30.25	29.55	30.15
مؤشر القدرة على التصدير في القطاع غير النفطي	1.76	2.08	2.13	2.69	1.45	2.12	2.67	2.06	1.97	2.56	2.73

المصدر :من إعداد الطالبة بالاعتماد على:معطيات الديوان الوطني للإحصائيات

يتضح من الجدول أعلاه ما يلي:

-مؤشر القدرة على التصدير الإجمالي: تشهد نسبة المؤشر تذبذبا نحو الارتفاع و الانخفاض خلال الفترة 2005-2015 إذ بلغت نسبتها 44.56 % سنة 2005 لتعود إلى الارتفاع مرة أخرى إلى 46.58% سنة 2008 و قد شكلت سنتي 2009و2010 نسب متدنية حيث سجلت نسبة تقدر 32.14 % و35.58 % و يعود هذا التذبذب إلى أثر الصادرات النفطية نتيجة تأثرها بتقلبات أسعار النفط ،مما يدل على ارتفاع درجة ارتباط الاقتصاد الوطني بالأسواق الأجنبية و الدور الكبير الذي تلعبه الصادرات بصفة عامة و الصادرات النفطية بصفة خاصة في التأثير على رفع معدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي.

-مؤشر القدرة على التصدير في القطاع غير النفطي: نلاحظ ان نسبة المؤشر قد سجلت نسب متدنية،حيث بلغ متوسط نسبة مؤشر القدرة على التصدير في القطاع غير النفطي حوالي2.05%خلال الفترة 2005-

2015 مما يدل على ضعف النشاط التجاري في القطاع غير النفطي في الأسواق الخارجية و يعكس الدور الهامشي الذي تلعبه الصادرات غير النفطية في التأثير على مستويات الناتج المحلي الإجمالي.

يتضح مما سبق أن الجزائر شديدة الانفتاح على العالم الخارجي مما يعني إمكانية واسعة لزيادة قدرتها التصديرية في القطاع الصناعي و التكيف مع البيئة الخارجية ،إلا ان ذلك سيبقى مرهونا حسب نوع النشاط الصناعي وقدرة الصناعات الوطنية في التغلب على مشاكل الإنتاج و الجودة.

2-مؤشر معدل التغطية:

يعبر معدل التغطية على مدى قدرة الصادرات على تغطية الواردات،حيث تزداد أهمية الصادرات في التنمية كلما ارتفعت تغطية الواردات،و تزداد اهمية الصادرات في التنمية كلما ارتفعت حصيلتها من النقد الأجنبي للواردات خصوصا السلع التجهيزية ومستلزمات الإنتاج، و يعود ذلك لما الصادرات من دور مهم في تمويل و دفع خطط التنمية الاقتصادية و الاجتماعية،و يحسب معدل التغطية بقسمة الصادرات على الواردات.

الجدول رقم(3-5):تطور معدل التغطية للفترة(2005-2014)

السنوات	معدل التغطية %
2005	225
2006	254
2007	217
2008	201
2009	115
2010	141
2011	156
2012	143
2013	118
2014	107

المصدر:المركز الوطني للاعلام والاحصاءCNIS

يتضح من الجدول رقم (3- 5)أن معدل التغطية يسجل معدلات مرتفعة خلال السنوات 2005، 2006، 2007، 2008،بنسب قدرت بـ 226%، 254%، 217 %، 201 %على التوالي،حيث يعود هذا الارتفاع إلى تطور الصادرات نتيجة ارتفاع أسعار النفط الى معدلات قياسية،لينخفض سنة 2009 الى 115% نتيجة التراجع في حصيلة الصادرات على اثر انخفاض أسعار النفط والارتفاع المستمر لفاتورة الواردات خاصة الواردات الغذائية،ثم عاد ليرتفع مرة أخرى الى معدل يقدر ب141% سنة 2010،كما استمر في الارتفاع خلال السنوات2010 و2011و2012و2013 بمعدلات قدرت ب156% 143 %118 % على التوالي،الا أنه سجل انخفاضا واضحا سنة 2014 حيث قدر ب107 % نتيجة انخفاض الصادرات النفطية.

وفي مقابل ذلك نجد أن معدل التغطية في القطاع غير النفطي قد سجل معدلات تغطية ضعيفة خلال الفترة نفس الفترة حيث بلغ المعدل المتوسط نسبة تقدر ب 4.42%[1] ،ويعني هذا عدم قدرة الاقتصاد الوطني على زيادة كمية و قيمة الصادرات غير النفطية و إنتاج سلع جديدة تصدر للخارج قادرة على تغطية احتياجات القطاعات التصديرية التي يتم تلبيتها من الخارج عن طريق الاستيراد.

3-مؤشر الانفتاح الاقتصادي على الخارج

تبرز أهمية هذا المؤشر في أنه يدلنا على مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها (الاستيراد و التصدير) في تكوين الناتج المحلي الإجمالي ، و بتعبير آخر فانه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي لآية دولة على الظروف السائدة في أسواق التصدير و الاستيراد لهذه الدولة، و يشير ارتفاع هذا المؤشر الى عمق اعتماد الاقتصاد على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاته و للحصول على حاجياته من سلع و خدمات استهلاكية ، و من ثم الى مدى حساسية الاقتصاد المحلي للتغيرات الاقتصادية الخارجية كالأسعار العالمية و السياسات المالية و الاقتصادية و التجارية للشركاء التجاريين و الاتفاقات و التكتلات الاقتصادية و الأحداث و الأزمات العالمية ،بمعنى اخر يقيس هذا المؤشر مدى أهمية التجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي الوطني، و يعكس درجة انفتاح اقتصاد البلد على الاقتصاد الدولي حيث كلما كان المؤشر مرتفعا كلما كان الاقتصاد المحلي أكثر تأثرا ،و يمكن قياس درجة انكشاف الاقتصادي للخارج وفق المؤشر التالي : $T=\frac{X+M}{Y}$ حيث :

[1]- المركز الوطني للاعلام والاحصاءCNIS

T: تشير الى درجة الانفتاح الاقتصادي (معدل انفتاح الاقتصاد الوطني على العالم)

X: قيمة الصادرات

M: قيمة الواردات

Y: الناتج المحلي الاجمالي

الجدول رقم(3–6):تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للفترة (2000–2014)

السنوات	درجة الانفتاح الاقتصادي %
2000	63
2001	59
2002	60
2003	62
2004	66
2005	71
2006	70.4
2007	79
2008	79
2009	71
2010	72
2011	71
2012	76
2013	75
2014	78

المصدر :من إعداد الطالبة بالاعتماد على:معطيات الديوان الوطني للإحصائيات

يتضح من الجدول أعلاه المتعلق بمؤشر الانفتاح التجاري الإجمالي أن الاقتصاد الوطني يرتبط ارتباطا قويا بالاقتصاد العالمي، حيث سجل مؤشر الانفتاح التجاري نسبا مرتفعة خلال الفترة 2000-2014 بمتوسط يقدر ب64.36 %، و كانت أعلى درجات الانفتاح التجاري في سنة 2008 بنسبة تقدر ب69.77 % بينما كانت أدنى درجات الانفتاح التجاري في سنة 2009 بنسبة تقدر بـ 60.85 %، و بالرغم من الدرجات المرتفعة التي يسجلها هذا المؤشر إلا أنه لا يعكس حقيقة الاقتصاد الوطني الذي يرتبط نشاطه التجاري في جانب الصادرات بالطلب الخارجي و ما يرافقه من تغيرات في الأسواق العالمية و خاصة أسواق النفط، و في جانب الواردات بتأثيرات أسعار العملات الأجنبية،وفي مقابل نجد أن مؤشر الانفتاح التجاري في القطاع غير النفطي سجل درجات مرتفعة، حيث بلغ متوسط المؤشر خلال نفس الفترة نسبة تقدر ب52.2 %، و يرجع هذا إلى ارتفاع مساهمة الواردات الصناعية في الناتج المحلي الإجمالي في القطاع غير النفطي مما يعكس الارتفاع المتزايد نحو نشاط الاستيراد و ضعف التوجه إلى نشاط التصدير غير النفطي في الاقتصاد الجزائري .

4-تحليل أداء الميزان التجاري

يعبر الميزان التجاري عن وضعية الدولة اتجاه العالم الخارجي سواء دائنة أو مدينة في مجال السلع المنظورة و غير المنظورة، و يتحدد رصيد الميزان التجاري بالفرق بين ما تستلمه الدول من نقود نتيجة تصديرها للسلع من جهة، و ما تدفعه الدولة لقاء ما تستورده من سلع من جهة أخرى، و نستعرض تطور رصيد الميزان التجاري للجزائر من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(3-7): تطور رصيد الميزان التجاري للمدة(2000-2014)

السنوات	الميزان التجاري (مليون دولار)
2000	12858
2001	9192
2002	6816
2003	11078
2004	13514
2005	25644
2006	33157
2007	32532
2008	39819
2009	5900
2010	16580
2011	26242
2012	21490
2013	9946
2014	4306

المصدر:-الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية(ALGEX)

-المركز الوطني للإعلام والإحصاءCNIS

يتضح من الجدول السابق أن رصيد الميزان التجاري الإجمالي سجل فائض خلال الخمسة سنوات الأخيرة،إلا أنه شهدت الوضعية الايجابية للميزان التجاري الإجمالي تذبذبات مختلفة خلال الفترة 2000-2014 فمرة يتجه رصيده نحو الارتفاع و مرة أخرى يتجه نحو الانخفاض و هذا ناتج عن تذبذب حركة الصادرات و الواردات، حيث سجل 25644 مليون دولار سنة 2005 ليصل إلى مبلغ يقدر بـ 33157 مليون دولار سنة 2006 بينما

يتراجع بفارق يقدر بـ 625 مليون دولار في السنة 2007 مقارنة بسنة 2006نتيجة ارتفاع الواردات بقيمة أكبر من ارتفاع قيمة الصادرات حيث ارتفعت الواردات و الصادرات بـ 6175 مليون دولار، 5550 مليون دولار على التوالي سنة 2006 ليعود إلى الارتفاع في سنة 2008ليصل رصيده إلى مبلغ يقدر ب39819 مليون دولار،أما في سنة 2009 نلاحظ تراجع فائض الميزان التجاري إلى مبلغ يقدر ب5900 مليون دولار، حيث انخفض بقيمة تقدر ب33919 مليون دولارمقارنة بسنة 2008 نتيجة انخفاض قيمة الصادرات السلعية الإجمالية من 79298 مليون دولار سنة 2008 إلى 45194 مليون دولار 2008 نتيجة انخفاض قيمة الصادرات النقطية من 77361 مليون دولار سنة 2008 إلى 44194 مليون دولار سنة 2009، ليبدأ في الزيادة ابتداءا من سنة2010 مع الاستمرار في الارتفاع حتى سنة 2012 بقيمة قدرت ب21490 مليون دولار،ليعود للانخفاض مجددا ابتداءا من سنة2013 مسجلا في نهاية الفترة رصيد يقدر ب4306 مليون دولار نتيجة انخفاض أسعار البترول وتأثيرها على قيمة الصادرات.

وبالرغم من هذا الفائض الذي حققه الميزان التجاري الإجمالي الذي ساهم في تحقيقه بشكل رئيسي الى ارتفاع أسعار النفط ،فانه لا يعكس مرونة الهيكل الإنتاجي للاقتصاد الجزائري وقدرته على تغيير طبيعة هيكل التجارة الخارجية الذي تسيطر عليه الصادرات النفطية ،حيث يبقى العجز المزمن يصاحب الميزان التجاري في القطاع غير النفطي خلال نفس الفترة ، مما يعني زيادة الفجوة بين الصادرات غير النفطية والواردات السلعية لصالح الواردات السلعية نتيجة الثبات النسبي الذي تشهده الصادرات غير النفطية ، و يعود هذا إلى عدم فعالية الإجراءات و الأساليب المتبعة لتنمية و تنشيط الصادرات غير النفطية الأمر الذي أدى إلى ضعف مساهمتها في مجمل الصادرات الجزائرية.

الفرع الثالث:تحليل أداء و تطور الصادرات الجزائرية

يعتبر اعتماد الدول في صادرتها على المنتجات الاستخراجية أو المنتجات الصناعية التحويلية مؤشرا لتقدمها أو تأخرها، فالدول التي تعتمد على الصادرات الاستخراجية تعتبر دولا غنية بالثروات الطبيعية و هذا لا يعني أنها متقدمة، بينما الدول التي تعتمد على الصادرات الصناعية تعتبر دولا متقدمة صناعيا، و على الرغم من أن الجزائر تملك المنتجات الاستخراجية و تتوفر فيها المنتجات الصناعية التحويلية إلا أنها مازالت تعتمد في صادراتها السلعية

بالدرجة الأولى على الصادرات النفطية بالرغم من الجهود التي بذلت لتطوير الصادرات غير النفطية بما فيها الصادرات الصناعية.

1-تطور الصادرات الجزائرية: يمكن توضيح أهمية الصادرات النفطية و غير نفطية في إجمالي الصادرات السلعية خلال الفترة الممتدة 2005-2014 من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (3-8):تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2016)

الوحدة:مليون دولار أمريكي

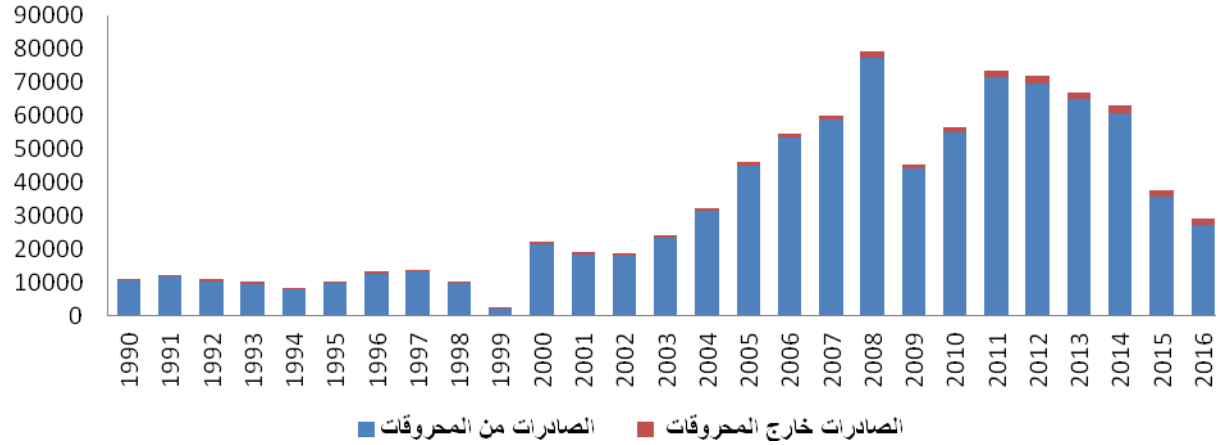
البيان / السنوات	الصادرات من المحروقات		الصادرات خارج المحروقات		الصادرات الإجمالية	
	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة%
1990	10865	96,11	439	3,88	11304	100
1991	11726	96,90	375	3,10	12101	100
1992	10388	95,85	449	4,14	10837	100
1993	9612	95,25	479	4,74	10091	100
1994	8053	96,55	287	3,44	8340	100
1995	9731	95,02	509	4,97	10240	100
1996	12494	93,41	881	6,58	13375	100
1997	13378	96 ,32	511	3,67	13889	100
1998	9855	96,49	358	3,50	10213	100
1999	12084	96,50	438	3,49	12522	100
2000	21419	97,22	612	2,72	22031	100
2001	18484	96,60	648	3,38	19132	100
2002	18091	96,10	734	3,90	18825	100

100	24612	2,73	673	97,26	23939	2003
100	32083	2,43	781	97,56	31302	2004
100	46001	1,97	907	98,02	45094	2005
100	54614	2,12	1158	97,87	53456	2006
100	60163	2,21	1332	97,78	58831	2007
100	79289	2,40	1907	97,59	77391	2008
100	45194	2,35	1066	97,64	44128	2009
100	57053	2,85	1619	96,48	55046	2010
100	73489	2,80	2062	97,19	71427	2011
100	71866	2,86	2062	97,13	69804	2012
100	66974	2,80	2175	97,19	64799	2013
100	62886	4.10	2582	95,89	60304	2014
100	34693	5,67	1969	94,48	32724	2015
100	29083	6,81	1981	93,18	27102	2016

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصاءCNIS

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا هيمنة المحروقات على هيكل الصادرات الجزائرية بصفة شبه مطلقة خلال الفترة(1990-2016)،وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم(3-1): تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2016)



المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (3-1)

من تحليل الجدول رقم (3-1) والشكل أعلاه يتبين لنا أن هيكل الصادرات الجزائرية يعتمد بالدرجة الأولى على قطاع المحروقات بمتوسط 97% من اجمالي الصادرات للفترة (1990-2016)،وهي نسبة تؤكد على التكيز الشديد في هيكل الصادرات السلعية وهيمنة النفط عليها،حيث تراوحت نسبتها ما بين 93% و98%،ولقد سجلت سنة2005 أعلى حصيلة لها وذلك بقيمة تقجدر ب45094 مليون دولار ونسبة 98.02%،بينما أدنى نسبة سجلت سنة 2016 اذ بلغت93.18 بقيمة قدرت ب27102 مليون دولار ،كما نلاحظ تذبذب حصيلة الصادرات النفطية خلال خمس السنوات الأخيرة وعدم استقرارها نتيجة لانخفاض أسعار النفط والكميات المصدرة منه في الأسواق العالمية،والذي انعكس بشكل واضح على تطور حجم وقيمة الصادرات الاجمالية.

وفي المقابل نجد أن الصادرات خارج المحروقات قدرت نسبتها من اجمالي الصادرات بحوالي 3% في المتوسط خلال نفس الفترة،وهي نسبة جد متواضعة تعكس الخلل الموجود في هيكل الصادرات السلعية،حيث سجلت سنة2005 قيمة قدرت ب907 مليوم دولار أي بنسبة 1.97% من اجمالي الصادرات،ثم تطورت هذه القيمة لتصل الى حوالي 2 مليون دولار سنة2011بنسبة 2.80%،لتتطور هذه النسبة وتصل الى 6.81% سنة2016،الا أن هذه الزيادة راجعة لانخفاض أسعار البترول التي أثرت على اجمالي الصادرات،ومنه نستنتج أن الجزائر مازالت تعاني من ضالة نسبة مساهمة الصادرات خارج المحروقات في اجمالي الصادرات الكلية.

وخلاصة القول أن صادرات الجزائر تتميز بسيطرة كلية للمحروقات ، وهي تمثل العامل الأساسي الذي يتحكم في التوازنات الكبرى ، فكل الاستراتيجيات التنموية التي اعتمدت كانت قائمة في شقها المالي على الموارد المتأتية من تصدير المحروقات و ما تفرزه التقلبات الحاصلة في السوق البترولية العالمية ، زيادة على هذا فإن مبيعات المحروقات تسعر بالدولار الأمريكي وهو ما يعكس درجة ارتباط الاقتصاد الجزائري بهذه العملة وما يطرأ عليها من تقلبات،حيث تعكس هيمنة صادرات المحروقات بصفة بارزة على الصادرات الجزائرية بنسبة تزيد عن 97 % طيلة فترة الدراسة،حيث تعكس هذه النسبة حساسية الموارد المالية المتأتية من التجارة الخارجية لكل التغيرات الحاصلة في سوق النفط العالمية ، كما تبرز الأهمية التي يتمتع بها قطاع المحروقات في مختلف التوازنات الخارجية ، أما النمو الاقتصادي يبقى يرتكز أساسا على هذه المحروقات لكن الملاحظ هو غياب آثار ملموسة لهذا القطاع على باقي قطاعات الاقتصاد الوطني بالرغم من استحواذه على نسبة كبيرة من القروض الموجهة للاقتصاد وجاذبيته عدد من الأجانب فيما يخص الاستثمار،أما عن الصادرات خارج المحروقات لازالت تمثل نسبيا ضعيفة جدا في حجم الصادرات الكلية ،حيث لا تزال المجهودات المبذولة في إطار ترقيتها تتميز بالضعف الذي يعود إلى :

- الضعف الفادح في منظومة الجهاز الإنتاجي
- غياب الشراكة في بعض الفروع الاقتصادية
- غياب جهاز تمويلي مخصص للصادرات
- عدم جهاز تمويلي مخصص للصادرات
- عدم وجود المساعدة المناسبة المتعلقة بالبحث عن الأسواق الخارجية
- عدم مواكبة النصوص القانونية المحلية لما تتطلبه ترقية الصادرات
- عدم قدرة المنتجات الجزائرية على المنافسة من حيث النوعية و الأسعار
- غياب إستراتيجية حقيقية تشمل مختلف القطاعات .

كما أن السلع و الخدمات التي بإمكان الجزائر تزويدها للأسواق العالمية بشكل تنافسي هي في نهاية المطاف محدودة بالسلع و الخدمات التي بإمكان الجزائر إنتاجها وبمدى كفاءتها في إنتاجها، ونظرا لضعف الجهاز الإنتاجي في الجزائر، فمن المنطقي استخلاص المشاركة الهامشية للجزائر في التجارة العالمية ، غير أن الموقع الهامشي للجزائر

في التجارة العالمية لا يمكن أن يعزى بدرجة كبيرة إلى تدني مستوى اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي،و إلى عدم الانفتاح ففي الفترة الأخيرة كانت الصادرات و الواردات من السلع و الخدمات لدى الجزائر ككل تشكل أكثر من 65 % من إنتاجها المحلي الإجمالي ، وإذا ما اعتبرت نسبة التجارة من الناتج المحلي الإجمالي مؤشرا على انفتاح اقتصاد ما ، فإن الاقتصاد الجزائري على الدرجة ذاتها من الإنفتاح الذي تتصف به البلدان المرتفعة الدخل (التي بلغت فيها نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي 55% .

2-التوزيع الجغرافي:يعكس التوزيع الجغرافي مجموعة من العوامل لعل من أهمها طبيعة الصادرات في حد ذاتها و العلاقات التجارية و قدرتها التنافسية في أحيان كثيرة، ولذا سنتناول هذا التوزيع الإقليمي للصادرات حسب التجمعات الإقليمية و تطورها خلال الفترة (2005 – 2016)، وحسب أهم الدول التي تشكل منفذ للصادرات الجزائرية وذلك من خلال ما يلي :

الجدول رقم (3–8):التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية للفترة (2005 2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

البيان	الإتحاد الأوروبي		منظمة التعاون و التطور الاقتصادي		باقي دول اوروبا		امريكا الجنوبية		آسيا		البلدان العربية		بلدان المغرب العربي		باقي بلدان افريقيا	
السنوات	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
2005	25593	55.66	14963	32.48	15	0.03	3124	6.78	1218	2.64	6210	1.34	418	0.9	49	0.010
2006	28750	52.64	20546	37.62	7	0.01	2398	4.93	1792	3.28	591	1.08	515	0.94	14	0.02
2007	29027	48.77	22785	38.28	21	0.03	2326	3.90	3162	5.31	746	1.25	695	1.16	701	1.18
2008	41268	52.04	28608	36.08	10	0.01	2874	3.62	3764	4.75	793	1	1616	2.04	365	0.46
2009	23186	51.30	15326	33.91	7	0.02	1841	4.07	3320	7.35	564	1.25	857	1.90	93	0.21
2010	28009	49.09	20278	35.54	10	0.02	2620	4.59	4082	7.15	694	1.22	1281	2.25	79	0.14
2011	37307	50.77	24059	32.74	102	0.014	4270	5.81	5168	7.03	810	1.10	1586	2.16	146	0.20
2012	39797	55.38	20029	27.87	36	0.05	4228	5.88	4683	6.52	958	1.33	2073	2.88	62	0.09
2013	42773	64.89	12202	18.51	51	0.08	2965	4.50	4241	6.43	869	1.32	2749	4.17	67	0.10
2014	40520	64.36	10482	16.65	49	0.08	3005	4.77	4851	7.71	721	1.15	3248	5.16	80	0.13
2015	39761	63.69	10005	15.84	47	0.07	29865	4.9	4672	7.9	711	1.78	3209	5.58	77	0.24
2016	37927	63.20	9895	15.05	40	0.08	27890	5.45	41789	7.95	709	1.91	3541	6.03	71	0.28

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصاءCNIS

من خلال الجدول السابق يتضح لنا مكانة كل من دول الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الاقتصادية كأهم منفذ للصادرات الجزائرية وذلك بنسبة 64% و38% على التوالي من اجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة(2005-2016)،ويكمن سبب استحواذ هاتين المنطقتين على الحصة الكبرى من الصادرات بالدرجة الأولى الى التواجد الجغرافي الأقرب التي يسمح باقامة علاقة تجارية ،اضافة الى أن الجزائر تعتبر من أكبر الدول المصدرة للمواد الأولية والخام خاصة المحروقات،وبحكم أن هاتين المنطقتين تحتويان على أكبر عدد ممكن من الدول الصناعية المتقدمة والتي تستورد المواد الأولية كمدخلا لمشاريعها الانتاجية والصناعية،ناهيك عن وجود اتفاقيات ثنائية تربط الجزائر بهذه الدول،وعليه يمكن القول أن التدفقات النقدية بين الجزائر وهاتين المنطقتين تخضع لنموذج الجاذبية[1].

وبعد هاتين المنطقتين تأتي أمريكا الجنوبية في المركز الثالث بمعدل متوسط4.8% من اجمالي الصادرات الجزائرية خلال نفس الفترة،أما في المركز الرابع تأتي دول آسيا(دون البلدان العربية)بمتوسط4%،أما فيما يخص استيعاب المناطق العربية(بلدان المغرب العربي والبلدان العربية)للصادرات الجزائرية فنجد أنها لا تتجاوز مجتمعة3%،على الرغم من الجهود العربية لتطوير وتعزيز أداء التجارة البنية،أما عن نسبة الصادرات الموجهة لباقي الدول الافريقية والاوروبية فنجد أنها تتميز بالضعف ولا تتعدى نسبة1% في المتوسط من اجمالي الصادرات الجزائرية.

مما سبق نستنتج أن عدم تنوع الصادرات الجزائرية أثر على تنوعها الجغرافي ، ما يجعل الاقتصاد الوطني المعتمد على التجارة الخارجية في وضعية تبعية تامة لاقتصاديات الدول الأوروبية و الأمريكية فأي أزمة تنجر عليه تبعات كبيرة على الاقتصاد الجزائري.

3- التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005 – 2015)

يعبر هذا المؤشر على درجة اعتماد صادرات بلد معين على عدد محدود من السلع، حيث أن قدرة الدول على المحافظة على حصصها في الأسواق الدولية، تتوقف على عدد السلع المصدرة ومدى وجود طلب عالي عليها،

[1] -يحظى نموذج الجاذبية بأهمية بالغة في أدبيات الاقتصاد الدوليأفهو يعمل على جعل التوقعات التي تخص تدفقات التجارة مبنية على أساس المسافة والتفاعل بين الأحجام الاقتصادية لهذه الدول ومن ثم فان هذا النموذج يحاكي نموذج نيوتن للجاذبية،حيث تم عرض هذا النموذج في المجال الاقتصادي من طرف مجموعة من الاقتصاديين من أهمهم(ايزارد1954،تنبرجن1962،بوهنن1963)ليصبح أداة مهمة في التجارة الدولية،(لتفاصيل أكثر أنظر:وليد عبد مولاة،نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة،اصدارات المعهد العربي للتخطيط،العدد97، 2010)

ويعبر المؤشر عادة اما عن وجود تنوع كبير في صادرات الدولة ، وهو ما يعكس ديناميكية الدولة المصدرة وقدرتها على المنافسة الدولية، واما على وجود تركز كبير لصادرات البلد في عدد من السلع وهو ما يعبر عن زيادة احتمالات منافسته من قبل مصدرين آخرين، وقلة قدرته على الاستجابة للتغيرات في الطلب العالمي، إلا إذا كانت لهذه السلع خاصيات محددة، كتمتع المصدر بقدرة احتكارية في الأسواق الدولية لتلك السلع.

إن الأمر الذي لا يختلف فيه اثنان هو أن التركيب السلعي للصادرات الجزائرية يبقى يميزه الطابع الأحادي حيث تبقى المحروقات دائما تهيمن على حجم الصادرات وهذا ما سنخوضه من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (3–9): هيكل الصادرات خارج المحروقات الجزائرية خلال الفترة (2005 – 2014)

البيان / السنوات	مواد غذائية		مواد خام		نصف مصنعة		مواد التجهيز الزراعية		مواد التجهيز الصناعية		السلع الاستهلاكية غير الغذائية	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
2005	67.37	42.7	133.66	14.73	655.68	72.29	0.47	0.05	36.02	3.97	14.03	1.54
2006	73.34	6.33	194.99	16.83	801.34	69.20	0.89	0.07	43.54	3.75	39.86	3.44
2007	88.47	6.64	169.52	12.72	992.58	74.51	0.61	0.04	45.98	3.45	33.23	2.49
2008	118.5	6.12	333.61	17.22	1384.31	71.46	1.05	0.05	67.12	3.46	16.52	0.85
2009	113	10.60	170	15.94	692	69.91	0	0	42	3.93	49	4.59
2010	305	18.83	165	10.19	1089	67.26	0	0	27	1.66	33	2.03
2011	355	17.21	161	7.80	1496	72.55	0	0	35	1.69	15	0.72
2012	315	15.27	168	8.14	1527	74.05	1	0.04	32	1.55	19	0.92
2013	402	18.656	109	5.03	1458	67.34	0	0	28	1.29	17	0.78
2014	323	11.49	110	3.91	2350	83.62	2	0.07	15	0.53	10	0.35

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الديوان الوطني للإحصائيات

من خلال الجدول السابق يتبين لنا ان الصادرات غير النفطية في الجزائر تتركب من 6 أصناف أساسية، حيث تختلف نسب مساهمتها في إجمالي الصادرات غير النفطية من صنف إلى آخر، حيث نلاحظ أن المنتجات النصف مصنعة تحتل المرتبة الأولى على رأس المنتجات غير النفطية المصدرة وذلك بنسبة 74 % تقريبا من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة (2005 – 2014) وتتمثل هذه المنتجات أساسا في الزيوت و مشتقاتها الأخرى، الأمونياك، الهليوم، وهي نتيجة طبيعية نظرا لاعتماد الجزائر على قطاع المحروقات بنسبة 97 % تقريبا في صادراتها،وقد عرفت المنتجات النصف مصنعة انتعاش ملحوظ حيث انتقلت قيمتها من 655,68 مليون دولار أمريكي سنة 2005 الى ما قيمته 2350 مليون دولار أمريكي سنة 2014 و السبب راجع إلى ارتباطها الوثيق بالمحروقات فكلما زادت هذه الأخيرة ازدادت معها.

وتأتي في المرتبة الثانية المنتجات الغذائية وذلك بنسبة 15 % من إجمالي الصادرات غير النفطية للفترة (2005 – 2014) حيث تضم بالدرجة الأولى : السكر الأبيض، التمور، العجائن الغذائية، الماء، الخمور... الخ،إلا ان وارداتنا أكثر بكثير من صادراتنا من حيث المواد الغذائية و ذلك لتنوعها و اختلاف الحاجات الاستهلاكية حيث عرفت المنتجات الغذائية انتعاشا ملحوظا خلال الفترة من 2005 إلى 2013 حيث انتقلت من 67.37 مليون دولار أمريكي سنة 2013 وذلك راجع للجهود المبذولة من طرف الدولة للارتقاء بالنشاط الفلاحي، أما بالنسبة لسنة 2014 فقد تراجعت بنسبة 20% مقارنة بسنة 2013 حيث وصلت إلى 323 مليون دولار أمريكي ، وهذا راجع إلى التراجع في صادرات كل من السكر و المواد المياه المعدنية و الغازية، حيث كانت صادرات السكر تقدر بـ 278.16 مليون دولار أمريكي إلى 228.14 مليون دولار امريكي و هذا راجع إلى عوامل معينة، ماعدا عامل الكمية لأن الكمية قد زادت بين 2013 و 2014 أما بالنسبة للمياه الغازية و المعدنية فقد كانت سنة 2013 تقدر بـ 33.38 مليون دولار أمريكي ووصلت سنة 2014 إلى 15.43 مليون دولار أمريكي،ثم تأتي المواد الخام في المرتبة الثالثة بعد المنتجات الغذائية من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات مسجلة نسبة 7.59 % من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة (2005 – 2014) و التي

تشمل خاصة الفوسفاط ، الزنك و النحاس، وسبب احتلالها لهذه المرتبة مرده إلى الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر و التي لم تستغل حتى الآن استغلالا حقيقيا، و تعتبر سنة 2008 السنة التي سجلت فيها الجزائر أكبر نسبة لصادرات المواد الخام حيث وصلت إلى ما يقارب 333.61 مليون دولار أمريكي ،أما في المرتبة الرابعة تأتي مواد التجهيز الصناعية بنسبة 1.54 % تقريبا و التي تتكون من التجهيزات و الوسائل المستعملة في ميدان البناء، الصحة، الميكانيك و الأشغال العمومية، حيث سجلت أعلى حصيلة لها سنة 2008 بقيمة 67.12 مليون دولار أمريكي بنسبة مساهمة 3.46 % وتأتي في المرتبة الخامسة السلع الاستهلاكية غير الغذائية بنسبة ما يقارب 1.23 % من إجمالي الصادرات غير النفطية و تضم بالدرجة الأولى مواد التنظيف، مواد التجميل، الأدوية، الورق، .....الخ، وتعتبر سنة 2009 هي السنة التي سجلت فيها حصيلة الصادرات من مواد الاستهلاكية غير الغذائية حيث كانت القيمة تقدر بـ: 49 مليون دولار أمريكي بنسبة 0.02 % من إجمالي الصادرات غير النفطية حيث تتكون منتجاتها من الجرارات ، الأجهزة الميكانيكية وبعض اللوازم و ظلت هذه المواد تتقهقر من سنة إلى أخرى حتى انعدمت في كل من السنوات 2013/2010/2009 ثم ارتفعت بقيمة 2 مليون دولار أمريكي سنة 2014،حيث أنه عند ملاحظة الجدول الذي يبين التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات نرى أنها تمثل نسبة ضئيلة جدا بالمقارنة مع المحروقات ، بالإضافة إلى أن المنتجات النصف مصنعة التي هي أساسا من مشتقات البترول هي التي أخذت النصيب الأكبر من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة(2005 – 2008) حيث نلاحظ أنه كلما زادت أسعار البترول تزيد هذه الأخيرة وهذا ما تؤكد فشل الإجراءات الاستراتيجيات المطبقة من طرف الدولة لترقية الصادرات غير النفطية، أما فيما يخص السنوات 2012 و 2013 و 2014 نلاحظ تزايد في قيمة الصادرات غير النفطية ويقابله تناقص في قيمة الصادرات النفطية الذي يرجع إلى تناقص أسعار البترول ولكن بنسبة طفيفة.

أما بالنسبة لتنافسية الصادرات الجزائرية فإننا نلاحظ أنها هشة من حيث تنوع تركيبتها السلعية بسبب اعتمادها المفرط على تصدير سلعة وحيدة وهو ما يعرف بأدبيات الاقتصاد السلطاني (العقدة الهولندية) وأيضا تنافسية الصادرات الجزائرية ضعيفة من حيث حصتها السوقية لأن الفارق بين قيمة صادراتها خارج

المحروقات وصادرات بعض الدول للبترول ويكبر الفرق إلى الآلاف و المئات إذا أذا ما أجرينا المقارنة مع صادرات الدول المتقدمة، بالانتقال إلى بعض الدول المصدرة للنفط نجد تمثيل هذا القطاع في السعودية 87 % ، قطر ، 64 %، ليبيا 75 %، فهذه الدول التي تعمل على تنويع اقتصادها خارج المحروقات لم تصل أبدا إلى نسبة 97 %.

4-تطور العلاقة بين الناتج المحلي الإجمالي و الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005 – 2014).

الناتج المحلي الإجمالي هو أحد الطرق لقياس حجم الاقتصاد ، الناتج المحلي الإجمالي يحسب قيمة السلع و الخدمات المنتجة من الموارد الموجودة محليا في منطقة ما خلال فترة زمنية وهو بذلك على خلاف الناتج القومي الإجمالي و الذي يحسب قيمة السلع و الخدمات المنتجة من قبل سكان منطقة ما بغض النظر عما إذا كان هذا الإنتاج الاقتصادي يتم محليا أو خارج هذه المنطقة.

و بالتالي سنتطرق إلى علاقة الناتج المحلي الإجمالي مع الصادرات باعتباره أحسن مؤشر لقياس النمو الاقتصادي.

الجدول رقم(3-10):: نسبة مساهمة الصادرات الإجمالية في الناتج المحلي الإجمالي(2005-2014).

الوحدة : %

السنوات	النسبة %
2005	44.58
2006	46.67
2007	44.56
2008	46.38
2009	32.39
2010	35.39
2011	37.10

2012	35.17
2013	30.19
2014	28.45
2015	27.08

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات الديوان الوطني لإحصائيات ONS

عند ملاحظة الجدول السابق نجد أنه بصورة عامة أن الاقتصاد الجزائري منفتح على العالم الخارجي وهذا راجع إلى كون الصادرات الجزائرية تشكل نسب معتبرة من الناتج المحلي الإجمالي، كما يوضح أن الصادرات تلعب دورا مهما في النشاط الاقتصادي الوطني، إذ بلغ متوسط إسهامها في الناتج المحلي الإجمالي 37% خلال الفترة (2005 -2015) ،أما بالنسبة لنسبة مساهمة الصادرات غير النفطية فإننا نلاحظ الجدول الآتي:

الجدول رقم(3–11): مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2005 – 2015)

السنوات	نسبة المساهمة في PIB %
2005	0.88
2006	0.98
2007	0.98
2008	1.13
2009	0.77
2010	0.94
2011	1.04
2012	1
2013	1.03
2014	1.27
2015	1.09

المصدر : من إعداد الطالبة بناء على معطيات الديوان الوطني للاحصائيات ONS

من خلال الجدول السابق نلاحظ مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي هي نسبة هامشية وضئيلة جدا و التي لا تساوي في أغلب السنوات 1 % ،أي أن النسبة وترتفع خلال السنوات التي يكون فيها سعر البترول مرتفعا وهذا ما يؤكد التحليل السابق بأن أغلب الصادرات غير النفطية تتكون أساسا من مشتقات البترول .

مما تقدم نستنتج أن الصادرات من المحروقات هي التي تهيمن على نسبة مساهمة الصادرات الإجمالية في الناتج المحلي وهذا من خلال النظر إلى ضعف نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي التي لا تتجاوز في الغالب 1 **%** ، ومنه يمكن القول أن الناتج المحلي الإجمالي الذي يمثل النمو الاقتصادي لا يعكس الوضعية الحقيقية للاقتصاد الوطني ، الذي لازال يتخبط لحد الساعة في مشاكل عديدة ومن بينها أن كل المداخيل الناجمة عن التجارة الخارجية مصدرها دائما هو تزايد صادرات المحروقات و المرتبطة بدورها بأسعار النفط بالدرجة الأولى، أي أن 38.2 % من الناتج المحلي الإجمالي مصدره الإنفاق الأجنبي من السلع و الخدمات المحلية ، و عليه فإن اضطرابات الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية تنعكس على مستوى نشاط الاقتصاد الوطني فينتعش بزيادته وينكمش بتراجعه،وبالتالي يتبين لنا أن هناك علاقة ضعيفة جدا بين الصادرات غير النفطية الجزائرية و النمو الاقتصادي حيث أنها تمثل في أغلب الأحيان 1 % من الناتج المحلي الإجمالي و تعتبر هذه النسبة هامشية جدا بالمقارنة مع الصادرات النفطية، ومنه نستنتج وبناء على كل المعطيات السابقة ان ترقية الصادرات غير النفطية الجزائرية لا تؤثر على النمو الاقتصادي وذلك نتيجة ضالة و هامشية الصادرات غير النفطية الجزائرية التي مازالت إلى يومنا هذا تمثل نسبة 3 **%** من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005 – 2015) ، وذلك رغم الجهود المبذولة من طرف الدولة في سبيل ترقيتها الأمر الذي يحتم على السلطات المعنية تفعيل الإجراءات الكفيلة بتنويعها و تنميتها، فغياب إستراتيجية واضحة متكاملة ومتناسقة لترقية الصادرات خارج المحروقات كهدف تنموي هي حجرة العثرة و العقبة التي تقف وراء عجز الإقتصاد الوطني على توفير منتجات قابلة للتصدير ،إذ تعزى إلى وجود مشكلات تنظيمية و هيكلية حرجة أسهمت في تراجع الأداء التصديري،وهي على درجة عالية من الخطورة تمس بجوهر عملية التصدير و التي سنتناولها لاحقا.

الفرع الرابع :مشاكل تنمية وتنويع الصادرات الجزائرية

يبقى الاقتصاد الجزائري يسجل حالات ضعف في مجال التصدير خارج المحروقات و يمكن تلخيص ذلك في النقاط التالية[1]:

1- **المشاكل التنظيمية:** تلاقي الصادرات خارج المحروقات مشاكل محدودة بالجانب التنظيمي لعملية التصدير، من ذلك يمكن ذكر مسائل منها ما يتعّلق بالإجراءات الإدارية و بطئها، بسبب غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة و معلنة و معروفة من طرف كلّ الدوائر و المستويات والمصالح و الإفراد، كذلك تطبيق عشوائي و غير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها و نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.

2- **المشاكل الهيكلية:** و تتمثل في جانبين هما نوعية المنتوج المصدر و أسعار المنتجات المصدرة كما يلي :

أولاً : النوعية : تعاني المنتجات الجزائرية من الجودة المنخفضة و النوعية الرديئة مقارنة مع نوعية نفس المنتجات في السوق الخارجية و الأمثلة على ذلك كثيرة. يمكن القول أن نقص النوعية يرجع إلى أسباب تمس بطبيعة سير الجهاز الإنتاجي الذي يعتمد على الملكية العامة لوسائل الإنتاج و بالتالي عملية الاحتكار، و نجد أن عملية الاحتكار أو شبه الاحتكار تنجر عنها مساوئ عديدة و كبيرة تؤثر في نهاية الأمر على جودة المنتجات الخدمات بالسّلب، هذا من جهة، و من جهة أخرى فإن الأسباب الكامنة وراء رداءة النوعية في القطاع العام الخاص كلٌّ على حد السواء هو قيام بعض المؤسسات الإنتاجية بعرض سلعها بدون دراسة مسبقة لذوق المستهلك بدون دراسة الطلب،بالاضافة الى غياب أي دراسات أو تدقيق للإمكانيات في توزيع و تسويق هذه السلع.

---

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-عماري جمعي ،قندوز طارق،التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي وتنافسي لترقية الصادرات الصناعية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية،يومي8 و9نوفمبر2010،جامعة الشلف.

-بن حمود سكينة،مرجع سبق ذكره،ص234

ثانياً : الأسعار :إن ارتفاع أسعار بعض المنتجات الجزائرية المصدرة إنّما هو ارتفاع الأعباء الناجمة عن ضعف الإنتاجية،حيث يعود هذا الارتفاع الى عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم بالاضافة الى المنافسة الشرسة التي تعاني منها الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية.

3-المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي و التشريعي : يتميز المحيط المؤسساتي التشريعي للصادرات للمبادلات خارج المحروقات بالخصائص التالية التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات و الهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات مما أدى إلى غياب التنسيق و التضارب في الأرقام المقدمة ، مما أدى إلى صعوبة تقييم الوضعية و صعوبة تحقيق الأهداف المسطرة، خاصةً من طرف الديوان الوطني لترقية باعتباره هيئة أصبحت توجه إستراتيجيات مختلف أعوان التجارة الخارجية الاقتصاديين في مجال التصدير و هو الوسيط أين تتقاطع فيه انشغالات أهم مراكز التأثير والقرارات في مجال التجارة الخارجية و فشله لحد الآن في إنشاء شبكة معلومات وطنية تمكنمن توفير المعلومات القانونية و التشريعية الدقيقة و الموحدة عن الهيئات و المؤسسات الاقتصادية لتصبح إحدى الأدوات الرئيسية في مجال اتخاذ قرارات تخص ترقية الصادرات خارج المحروقات،ومن أهم المشاكل المتعلقة بالمحيط المؤسساتي والتشريعي نجد:

- غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات خارج المحروقات .فهذا النقص لا يسمح بتعزيز مجهودات المؤسسات المهتمة بالتصدير لاستغلال الفرص العديدة التي يمكن أن تتواجد على مستوى الأسواق الخارجية.
- وجود تنظيم و تنسيق غير كافي بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.
- سوء استخدام و توجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ارتفاع تكاليف النقل الدولي و عجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، و التي تعتبر أداة أساسية لتطوير نشاطات التصدير لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية و بالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير (بسبب نقص الخطوط الموجه للتصدير وعدم تخصيص بعض أرصفة الموانئ للعمليات التصديرية فقط).

الفرع الخامس:متطلبات بناء إستراتجية لصادرات الصناعة التحويلية

تعتبر الصادرات التحويلية هي البديل الأساسي لتعويض الصادرات النفطية ، و بالتالي فإن الاهتمام بها و تعزيز قدراتها حاجة ملحة في الوقت الحالي للاقتصاد الجزائري ،وأن بناء إستراتجية تصديرية تكون بالأساس بإتباع الخطوات التالية[1]:

- وضع خطة للترويج للمنتجات الوطنية في الأسواق العربية و الإفريقية.
- تنظيم المعرض بصفة دورية عن المنتجات الجزائرية.
- توفير المعلومات الصحيحة و الدقيقة عن المنتجات الجزائرية ، و عن الأسواق التصدير ، و دعم قواعد المعلومات .
-التنسيق مع الشركة الوطنية للمعرض و الشركات المنظمة للمعارض الخارجية لتسهيل مشاركات الصناعيين في المعارض الخارجية.
- العمل على وجود بعثات تجارية دائمة في الأسواق العالية الكبرى .
-تخصيص جزء من ميزانيات الغرف الصناعية لإقامة المعرض الخارجية.
- إقامة الندوات المتعلقة بأساليب و متطلبات التصدير.
- التوعية و التخطيط للاستفادة من الاتفاقيات التجارية الثنائية و الجماعية مع الدول و التجمعات اقتصادية من اجل زيادة الصادرات.
- وضع برنامج لتطوير الشراكات بين المؤسسات الجزائرية المنتجة و شركات مسوقة و شركات استثمار مباشرة بين شركات جزائرية و الشركات الأجنبية.

أما فيما يتعلق بمتطلبات تعزيز القدرة التنافسية لهذه الصادرات فيجب في هذا السياق الاهتمام بالنقاط التالية:

[1] -عماري جمعي،استراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية،تخصص تسيير مؤسسات،جامعة باتنة،2011، ص203.

-التجارة الالكترونية:توفر التجارة الالكترونية فرص زيادة معدلات الصادرات ،وذلك من خلال سهولة الوصول إلى مراكز الاستهلاك الرئيسية و إمكانية التسويق للسلع عالميا بتكلفة محدودة و القدرة على سرعة عقد و إنهاء الصفقات التجارية،و كذلك القدرة على تحليل الأسواق و الاستجابة لتغير أذواق المستهلكين،و هذا يعني ضرورة وسائل الاتصال الحديثة لتدعيم القدرة التنافسية للصادرات غير النفطية مما يساعد المنتجات الوطنية على خروجها من إطارها المحلى المحدود إلى إطار أوسع لا يعترف بالحدود الجغرافية إلى أي مستهلك في أي مكان في العالم عبر الشبكة العنكبوتية.

و حتى تساهم التجارة الالكترونية في دعم التجارة الخارجية الجزائرية يتطلب ذلك توفير البنية التحتية للاتصالات التي تعد أمرا ضروريا لتحسين خدمات الوصول إلى الانترنت، و هذا ما يتطلب وضع سياسات من طرف السلطات الجزائرية لتدارك هذا التأخير في مجال المعلوماتية، بالإضافة إلى توعية مؤسسات التصدير بأهمية التسويق الالكتروني و تفعيل و بناء المواقع التجارية للترويج للصادرات غير نفطية.

-التفكير الابداعي:أصبحت المقدرة على التفكير الإبداعي و تزويد السوق بالمنتجات الجديدة ذات القيمة المضافة العالية احد أهم الأسس التي تقوم عليها تنافسية الشركات و الدول على حد سواء و التي هي نتيجة امنشطة البح و التطوير، فالشركات العالمية التي قطعت شوطا مهما في مجال التصنيع و التطوير و امتلاك التكنولوجيا المميزة استطاعت أن تكسب ميزة تنافسية، و في المقابل نجد الشركات الجزائرية مازالت تعتمد اعتمادا كليا على التقنيات المستوردة من الخارج و بالتالي عدم قدرتها على مواكبة التسارع التكنولوجي و عدم تحقيق القدرة التنافسية لمنتجاتها،و لتحقيق و تعزيز القدرة التنافسية لابد من تبني الاستراتيجية المناسبة من قبل الشركات الجزائرية التي تعتمد على استخدام أساليب إنتاجية جديدة و تحسين الكفاءة الاقتصادية بالاستغلال الأمثل لمدخلات الإنتاج اليد العاملة،رأس المال،المواد ألخام ألمعرفة بهدف الوصول إلى منتج عالي الجودة و بأقل تكلفة ممكنة.

-تأهيل العنصر البشري:يعتبر تطوير مهارات و زيادة خبرات عمال المؤسسات الجزائرية من أهم العوامل التي تؤثر بشكل كبير في تنمية رأس المال البشرى،لأن الالتزام بمعايير الجودة العالمية و استعمال التكنولوجيا الحديثة لا يتحقق حتى في ظل توفر الموارد المالية للمؤسسة إلا بتوفر العنصر البشري المؤهل و ذلك ليس

بالاهتمام بتنمية المهارات فحسب بل بالتركيز على نوعية هذه المهارات التي تحتاجها المؤسسات لتحقيق أهدافها الاقتصادية المنشودة فبدلا من الاهتمام بعدد الموارد البشرية التي تحتاجها المؤسسة لأداء عملها لابد أن ينصب الاهتمام على تحديد العمالة المتخصصة و التي يمكنها أن تحقق مستويات أداء مرتفعة.

المطلب الثاني:تحليل أداء الصادرات الصناعية التحويلية

كما تم التطرق اليه سابقا أن الجزائر حاولت من خلال برامج الاصلاحات الاقتصادية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات خاصة الصناعية منها من أجل الوصول الى الاستقرار الاقتصادي في ظل تداعيات تقلبات أسعار المحروقات في السوق الدولية على التوازن الكلي للاقتصاد .

وتتمثل الصادرات الصناعية في الجزائر في المنتجات الحديدية والالكترونية وتجهيزات البناء والمنتجات البلاستيكية والمطاطية وصناعة الجلد والورق وبعض الصناعات الغذائية،وهي في الغالب منتجات نصف مصنعة،لان اغلب الوحدات الاقتصادية الجزائرية المنتجة بعيدة نوعا ما عن معايير الجودة العالمية ولاتتبنى عوامل البحث والتطوير التي تمكنها من مسايرة التطورات العالمية في الانتاج،وسنتطرق فيمايلي الى أثر الاصلاحات الاقتصادية على تطور وتنوع الصادرات الصناعية،بالإضافة الى تبيان تطور الصادرات الصناعية ومدى مساهمتها في الصادرات الاجمالية اضافة الى عرض أهم الصناعات التي تتمتع بامكانية التصدير اضافة الى مشاكل التصدير الصناعي.

الفرع الأول:دور الاصلاحات الاقتصادية في تنمية الصادرات الصناعية

تمثلت الاصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الحكومة الجزائرية في الاصلاحات التجارية وتحرير التجارة الخارجية وتحرير سعر الصرف،وسنتناول فيمايلي أثر كل منها على نمو وتنوع الصادرات الصناعية.

أ-أثر تحرير التجارة الخارجية والاصلاحات التجارية في تنمية الصادرات الصناعية:

تعد سياسة تحرير التجارة الخارجية من بين أهم محاور برنامج الاصلاح الاقتصادي والتكييف الهيكلي الذي قامت به الحكومة الجزائرية،وكان ذلك عن طريق الالغاء التدريجي للحوافز الكمية وتخفيض التفاوت بين حدي التعريفة الجمركية من خلال التغيرات المتتالية في هيكل التعريفة الجمركية منذ سنة1991،بالاضافة

الى تحرير معظم الاسعار الخاصة بالمنتجات الصناعية ،وكان ذلك بهدف ازالة التشوهات السعرية في الاقتصاد الوطني بما يحقق التوزيع الكفء للموارد الاقتصادية على مختلف القطاعات الانتاجية[1].

ويتمحور أثر السياسة التجارية على نمو الصادرات الصناعية في جانبين،يتمثل الاول في كون ان السياسة التجارية قد تؤدي الى تحيز ضد نموالصادرات في حالة عدم تحرير التجارة الخارجية والبقاء على ادوات الحماية التقليدية وبالتالي التأثير سلبا على هذا النمو،أما الثاني يتمثل في ان السياسة التجارية تؤدي الى رفع كفاءة الصناعات المحلية وتحقيقها لمزايا تنافسية اي خلق منافسة للمنتجات المحلية،بما يؤثر على نمو الصادرات الصناعية في المدى المتوسط والطويل.

وبالنظر الى السياسة التجارية المتبعة من طرف الحكومة الجزائرية نجد انها كانت ذو تاثير سلبي على الصناعات التصديرية،نتيجة الحماية المتزايدة التي اثرت بصورة سلبية على جودة الانتاج الصناعي المحلي،الذي افقد بدوره الصناعة المحلية عنصر هام من عناصر تطورها،فضلا عن ارتفاع تكلفة المدخلات المحلية المستخدمة في انتاج الصناعة المحلية مما يعوق الى تحويلها الى صناعات تصديرية.

كما يترتب على تطبيق الاصلاحات التجارية تغيرات عديدة تؤدي الى تمتع الاقتصاد الوطني بمرونة أكثر مع المتغيرات الاقتصادية وجعله اكثر قدرة على الاندماج في الاقتصاد العالمي، خاصة في ظل الاتجاه السريع نحو التكتلات الاقتصادية وتضاؤل دور الاقتصاد القومي بالاضافة الى التحول من استراتيجية احلال الواردات الى استراتيجية الانتاج من أجل التصدير.

وعلى هذا الأساس أصبح لزاما على السياسة التجارية المطبقة في الجزائر سواء الحالية أو المستقبلية أن تتكيف مع هذه التحولات الاقتصادية العالمية عن طريق وضع الآليات والأدوات الفعالة بهدف تحقيق أكبر قدر من المكاسب.

ومما لا شك فيه أن الاصلاحات التجارية تؤثر على مختلف القطاعات الاقتصادية وعلى رأسها القطاع الصناعي،على اعتبار أن هذا القطاع يؤثر ويتأثر بكافة المتغيرات الاقتصادية التي تحدث في الاقتصاد الوطني،ونتيجة التغيرات الهيكلية في القطاع الصناعي الناتجة عن اعادة هيكلته سوف تتغير القدرات

[1]- كريم النشا شبيي وآخرون(1998)،الجزائر:تحقيق الاستقرار الاقتصادي والتحول الى اقتصاد السوق،صندوق النقد الدولي،1998،ص14

التنافسية لكافة الصناعات المكونة للقطاع الصناعي،بما يضمن ظهور صناعات تصديرية جديدة ذات ميزة تنافسية دولية.

وبناء على ذلك فان تحرير التجارة الخارجية قد يدفع بصناعات كثيرة الى تحقيق مكاسب كبيرة نتيجة تمتعها بكفاءة عالية في الانتاج والتصدير،كما أنه قد يدفع بصناعات اخرى الى تحقيق خسائر نتيجة ضعف كفاءتها الاقتصادية،بما يساهم في هيكلة القطاع الصناعي على أساس الكفاءة والرشد الاقتصاديين في تخصيص الموارد الاقتصادية للمجتمع،وعليه نجد أن لتحرير التجارة الخارجية دور كبير في زيادة الصادرات.

ب–أثر سياسات سعر الصرف على نمو الصادرات الصناعية[1]

على الرغم من ان تحسن اداء الصادرات الصناعية يمكن ان يرجع الى سياسات سعر الصرف بالاضافة الى السياسات التجارية،الا نجاح سياسات سعر الصرف في تحقيق ذلك التحسن يعتمد في الأساس على شروط اساسية يجب توفرها ،وتتلخص هذه الأخيرة في النقاط التالية:

–ثبات مستوى الأسعار المحلية او زيادتها بمعدلات أقل من معدل التخفيض في سعر الصرف.

–مرونة كبيرة في الطلب العالمي على منتجات الدولة اي الصادرات الوطنية.

–ضرورة اتساع العرض المحلي للسلع التصديرية بقدر كاف من المرونة.

–سيادة المنافسة الكاملة في السوق الخارجية للصادرات الوطنية.

–استجابة السلع المصدرة لمواصفات الجودة والمعايير الضرورية للتصدير.

–عدم مواجهة سياسة التخفيض بسياسة مضادة في الدول المنافسة.

ومما سبق يتضح ان هذه الشروط لا تتوفر في الاقتصاد الجزائري،فضلا عن عدم توفر المنافسة الكاملة نتيجة التكتلات الاقتصادية التي تضعف هذه المنافسة،بالإضافة الى الاساليب الحمائية المختلفة التي تضعها الدول

[1] –أنظر في هذا الخصوص:

–عبد الرحمن صبري(2002)،الاصلاح الاقتصادي في الدول العربية،مركز زايد للتنسيق والمتابعة،الامارات العربية المتحدة،ص30

– فتحي ابو الفضل(1993)،سياسات التكييف والتجارة في الاقتصاد المصري،المجلة المصرية للتنمية والتخطيط،المجلد الأول،معهد التخطيط القومي، القاهرة،ص62

–صفوة عبدالسلام(1992)،البنك الدولي والتنمية الاقتصادية للدول النامية،كتاب الاهرام الاقتصادي،رقم51،ص20

الصناعية أمام الدول النامية بهدف الحد من امكانية النفاذ الى أسواقها،مما يجعل من سياسة تخفيض العملة اداة غير فعالة في تحقيق زيادة الصادرات وانخفاض الواردات ،وفي المقابل يرى البعض أن سياسة تخفيض العملة كأداة لتشجيع الصادرات تتوقف على تخفيض سعر الصرف الفعال بالإضافة الى تكامل السياسات الاقتصادية الأخرى مع سياسة تخفيض قيمة العملة لخدمة غرض تشجيع الصادرات وبالتالي رفع المستوى التنافسي للمؤسسات،لذلك اصبحت تستخدم سياسة تخفيض العملة على نطاق واسع لتشجيع الصادرات إلا أنه من جانب اخر نجد ان الصندوق والبنك الدوليين رفضا الاستمرار في تخفيض قيمة العملة المحلية كأداة لعلاج العجز في الميزان التجاري ودعم القدرة التنافسية للصادرات ،بسبب عدم توافر الأسباب لنجاح هذه السياسة على المدى الطويل،والتي يترتب عليها ارتفاع الأسعار في الداخل وبالتالي تقليل فرص المنافسة الحقيقية للصادرات الصناعية الجزائرية.

وفي الجزائر مع بداية سلسلة التخفضيات للعملة المحلية لم تكن هناك اي استجابة في حجم الصادرات لهذا الانخفاض،حيث كانت هناك عوامل أخرى أثرت على حجمها،اضافة الى ضعف القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية.

الفرع الثاني:مؤشرات الصادرات الصناعية

ان تحليل الأداء التصديري الصناعي يتم من خلال تحليل بعض المؤشرات المتعلقة بالصادرات الصناعية الجزائرية،وفي هذا الخصوص سنتطرق الى تحليل مساهمة الصادرات الصادرات الصناعية في اجمالي الصادرات اضافة الى تحليل المزايا النسبية المحققة في الصادرات الصناعية.

أولا:مساهمة الصادرات الصناعية في الصادرات الاجمالية

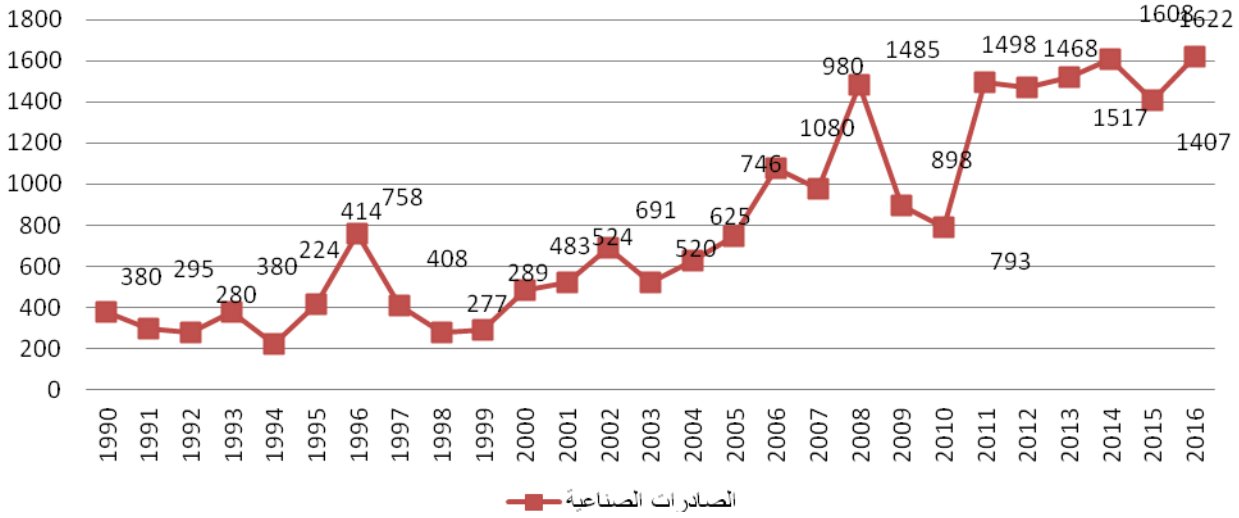
الجدول رقم (3–12): مساهمة الصادرات الصناعية في الصادرات الاجمالية(1990–2016)

البيان / السنوات	الصادرات الإجمالية (1)	الصادرات الصناعية خارج المحروقات (2)	نسبة الصادرات الصناعية من الصادرات الإجمالية(%) (3)
1990	11304	376,15	3,32
1991	12101	293,6	2,42
1992	10837	280,48	2,58
1993	10091	378,25	3,74
1994	8340	223,82	2,68
1995	10240	413 ;8	4,04
1996	13375	756,66	5,65
1997	13889	407,23	2,93
1998	10213	277, 48	2,71
1999	12522	287,54	2,29
2000	22031	481,21	2,18
2001	19132	522,65	2,73
2002	18825	689.34	3,66
2003	24612	518,20	2,10
2004	32083	622,14	1,93
2005	46001	745.55	1,62
2006	54614	1079.12	1,97

1,62	979,58	60163	2007
1,87	1483,92	79298	2008
1,85	893,46	45194	2009
1,38	790,35	57053	2010
1,74	1495,46	73489	2011
2,03	1464,45	71866	2012
2,25	1513 ,22	66974	2013
2,54	1602,13	62886	2014
4 ,05	1405 ,50	34693	2015
5,58	1623,30	29083	2016

المصدر:المركز الوطني للاعلام والاحصاءCNIS

الشكل رقم(3-2): تطور الصادرات الصناعية الجزائرية(1990-2016)



المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (3-12)

من الجدول و الشكل أعلاه يتضح لنا أن مساهمة الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الصادرات الإجمالية جد ضئيلة،نظرا لما يتميز به هذا القطاع بعدم تكوين نسيج صناعي يتماشى مع متطلبات السوق

الوطنية من جهة والسوق الخارجية من جهة أخرى وذلك في إطار نشاط التصدير،رغم الجهود المبذولة من طرف السلطات للرفع من فعالية هذا القطاع في المؤسسات الإنتاجية في ظل الانفتاح على الاقتصاد العالمي،كما نجد أن التصدير خارج قطاع المحروقات خاصة الصناعي منه يبقى بحاجة أكثر للدفع والتحفيز لمواكبة الانفتاح الاقتصادي إذ تنحصر نسب المساهمة ما بين1,38 **%**كأقل قيمة و 5,58 **%**كأكبر نسبة محققة خلال فترة الدراسة.

كما نلاحظ من الجدول أن الصادرات الصناعية خارج قطاع المحروقات عرفت عدم استقرار في حصيلتها خلال الفترة المدروسة إذ تراوحت بين الارتفاع تارة والانخفاض تارة أخرى وذلك بنسب متفاوتة،فقد حققت أكبر قيمة مصدرة في هذا القطاع سنة 2016 بقيمة تقدر ب1623,30, مليون دولار أمريكي،مما يترجم تكاثف الجهود الساعية إلى ترقية صادرات هذا القطاع من طرف الدولة.

أما بالنسبة لمساهمة فروع هذا القطاع[1] في الصادرات نجد في الصدارة فرع الصناعات الكيماوية والبلاستيكية الذي حقق أكبر نسب مساهمة على مدار الفترة الممتدة ما بين 1990و2016،إذ وصلت أكبر نسبة إلى 76, 56**%**سنة 2003 بقيمة تقدر ب290,14مليون دولار أمريكي،لكن هذه النسبة تراجعت في الفترة اللاحقة لتصل إلى 49,10 **%**سنة 2010 بقيمة 388,06 مليون دولار أمريكي،أما الصناعات المعدنية والالكترونية إضافة إلى الصناعات الكهربائية والميكانيكية فقد احتلت بدورها مكانة هامة في الصادرات الصناعية بتحقيق نسبة 36,44 **%**سنة 2014 بقيمة تقدر415,2مليون دولار أمريكي،ولكن تبقى هذه النسبة ضئيلة مقارنة مع الإمكانيات التي يتوفر عليها هذا الفرع،في حين نجد أن فرع المناجم والمحاجر عرف نوع من التحسن في حصيلة صادراته التي مثلت في المتوسط نسبة 25%،أما باقي الفروع فنجد أن النسبة المحققة ضئيلة جدا تترجم أوجه القصور في القطاع الصناعي خارج الصناعات الثقيلة بالرغم من محاولات الترقية التي توجه إلى الفروع الأخرى في مجال التصدير.

[1]-من إعداد الطالبة بالاعتماد على إحصائيات المركز الوطني للإعلام والإحصائيات (CNIS)بتحقيق مؤسسة (ALGEX)

ثانيا: المزايا النسبية المحققة للصادرات الصناعية

تتكون الصادرات الصناعية في الجزائر أساسا من المنتجات نصف المصنعة و التجهيزات الصناعية و الزراعية غير انه تسيطر على هذه المجموعة السلعية المنتجات نصف المصنعة بنسبة فاقت 90 % عند تصديرها ويرجع سبب اعتماد الاقتصاد الوطني على هذا النوع من السلع عند التصدير إلى سببين مهمين وهما :

- عدم توافق السلع الصناعية الجزائرية مع معايير الجودة العالمية .
- عدم وجود أي علاقة بين الصناعة الجزائرية و نشاط البحث و التطوير.

أما عن وضع الصادرات الصناعية الجزائرية ومدى تمكنها من تكوين مزايا نسبية نلاحظه في الجدول التالي:

الجدول رقم(3-11): المزايا النسبية المحققة في الصادرات الصناعية خلال الفترة(1990 – 2014)

السنوات	المزايا النسبية المحققة	السنوات	المزايا النسبية المحققة
1990	-0.9	2003	-0.87
1991	-0.89	2004	-0.89
1992	-0.87	2005	-0.89
1993	-0.87	2006	-0.87
1994	-0.91	2007	-0.87
1995	-0.89	2008	-0.88
1996	-0.79	2009	-0.94
1997	-0.82	2010	-0.92
1998	-0.89	2011	-0.91
1999	-0.86	2012	-0.92
2000	-0.8	2013	-0.89
2001	-0.81	2014	-0.86
2002	-0.83	2015	-0.83
		2016	-0.81

المصدر :إحصائيات CNIS

من الجدول أعلاه يتضح مدى ضعف الصادرات الصناعية الجزائرية في اكتساب مزايا مهمة تمكنها من الظفر بحصص سوقية أجنبية ، حيث هذا ما يؤكده مؤشر المزايا المسببة المحققة التي كونتها هذه الصادرات لأنه قد أخذ على مدى 25سنة قيم سالبة قريبة جدا من-1 و التي انحصرت ما بين 0.82- و 0.92 -،وبذلك نلاحظ أن الصادرات الجزائرية من هذه المنتجات لا تتمتع بأي ميزة نسبية مقارنة بالواردات لنفس المنتجات ، و عليه يمكن القول أن صادرات السلع الصناعية هي شبه معدومة،حيث يرجع هذا الضعف التصديري إلى الأسباب التالية :

- فشل التجربة الإنمائية في الجزائر لفترة الستينات و السبعينيات ، و التي كانت قائمة آنذاك على مجموعة من المخططات صناعي عمومي ، غير أن هذا الأمر لم يتحقق رغم المخصصات المالية التي وجهت نحو تنمية هذا القطاع الذي كان يحظى دائما بالأولوية عند توزيعها ويرجع هذا بحسب رأينا إلى اعتماد الجزائر على أسلوب الاشتراكية في التنمية الاقتصادية ، وكذا الهفوات التطبيقية لهذه البرامج نصيبا مهما في تعثر التنمية في الجزائر خلال هذه الفترة نتيجة غياب اللامركزية.
- فشل إجراء الهيكلة العضوية للمؤسسات العمومية الذي تم استحداثه في الثمانينات (في إطار المخطط الخماسي الأول 1980 – 1984) و الذي كان ينتظر منه أن يمنح تسهيلات في التسيير و الإدارة للتخلص من البيروقراطية بهيكلة هذه المؤسسات ذات الحجم الكبير إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة ، غير أن هذا الهدف لم يتحقق لتدهور الأوضاع الاقتصادية في النصف الثاني من الثمانينات خاصة مع انخفاض أسعار المحروقات و تراجع قوة الشرائية للدولار ، و ارتفاع معدلات التضخم فهذه الأسباب كلها قد أثرت سلبا على مسار التنمية الاقتصادية للبلد.
- عدم تحقق الأهداف المنتظرة من إجراء استقلالية المؤسسات العمومية لسنة 1988 ، حيث كانت السلطات العمومية تهدف من هذا الإجراء منح المزيد من الحرية و المبادرة للمؤسسات العمومية في إطار تجسيد مبدأ اللامركزية ، غير أن النتائج المالية لهذه المؤسسات لم تكن بصفة مرضية لعدم تحسن مردوديتها الإنتاجية، وهذا بفعل وجود بعض الشروط السيئة التي عرقلت الإصلاح الهيكلي للمؤسسات العمومية ، نذكر منها التوزيع غير المنتظم و السيء لذمم المؤسسات المهيكلة ، وبطء السلطات في

إعداد الإجراءات لقانونية التنفيذية لإجراء الاستقلالية ، وبالتالي هذه الأسباب قد عرقلت عملية تأطير المؤسسات العمومية.

- فشل سياسة التطهير المالي التي سطرتها الدولة وفق المرسوم التنفيذي رقم 91 – 75 المؤرخ في 1991/03/16 ، وذلك من أجل تسوية المشاكل النالية التي كانت تواجهها المؤسسات الاقتصادية العمومية من جراء المديونية اتجاه البنوك التجارية و الخزينة العمومية ، ويرجع هذا الفشل بحسب اعتقادنا إلى عدم قدرة السلطات العمومية على تكييف سياسات التمويل مع البرامج الاستثمارية لهذه المؤسسات وكذا إلى جمود نظام التسيير السابق.
- عدم تحقق الأهداف المرجوة من إجراء الخصخصة ، حيث أن جل لمؤسسات التي تم خصخصتها تبقى كقطاعات هشة و قليلة الخبرة و غير متطورة ، و ليس بإمكانها التكيف مع المحيط العالمي فكل هذا جعلها في إطار تخضع فيه امنافسة تجارية غير متكافئة ، وستزيد الأوضاع سواء مع انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة.
- تدني مستويات القيمة المضافة للصناعة التحويلية في الجزائر ، حيث قدرت سنة 2009 بـ 5.814 مليون دولار وبنسبة 4.2 % من الناتج المحلي الخام (إحصائيات صندوق النقد العربي حسب تقريره الاقتصادي لسنة 2010) ،وبحسب اعتقادنا يرجع ضغف قيمة المضافة لهذه الصناعة إلى ضآلة عدد المناطق الصناعية في البلد مع توفرها على أجهزة و معدات بعيدة كل البعد عن التكنولوجيا الحديثة مما جعل منتجاتها غير متوافقة مع مقاييس الجودة العالمية ، وكذا إلى افتقار الارتباط بين قطاعات الصناعية الجزائرية.

وصفوة القول أن القطاع الصناعي في الجزائر يتميز بالهشاشة لأسباب سالفة الذكر ولكن يمكن للجزائر ان تتجاوز هذه المشاكل من خلال ما يلي :

- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول الناشئة كدول جنوب شرق آسيا ، لنقل عنصر رأس المال لندرته في بلدنا ، وذلك من أجل :
- رفع الكفاءة الاقتصادية للقطاع الصناعي .

- تقليل من فاتورة استيراد المنتجات الصناعية .
- تمكين الصناعة الجزائرية من اكتساب مزايا نسبية جيدة.

- تطوير البنية التحتية.
- تطوير الصناعات من خلال زيادة حجم المصانع و تشجيع اندماجها بما يكفل زيادة إنتاجيتها وقدرتها على خلق فرص للإبداع و الاختراع.
- إنشاء تجمعات صناعية كبرى في شكل عناقيد صناعية من شأنه أن يساهم في تقليل من تكاليف التصنيع خاصة عند وجود ترابط رأسي ما بين الصناعات في هذه المجمعات أي كل مجمع صناعي يكمل نشاط المجمع الآخر.
- إعداد برنامج لدعم وتحفيز التصنيع في الجزائر ، وذلك في إطار مخطط عمل حكومي يختار الصناعات القادرة على النمو و الإطلاق و المنافسة في الأسواق الأجنبية ووفقا لقاعدة كثافة توافر عناصر الإنتاج ، مادام الجزائر تتمتع بمزايا طبيعية فإنها لابد عليها أن تركز على الصناعات التالية لتوجيهها نحو التصدير :الصناعات التي ترتكز على الغاز الطبيعي ،الصناعات التي ترتكز على المواد الخام ،الصناعات البتروكيمياوية التي تتميز مرونة طلب عالمية في السوق العالمي ، لان الجزائر لها ميزة نسبية و تنافسية فيها،حيث تملك مجمعات صناعية مهمة مع توفرها على المواد الخام .

ومن أجل تأهيل القطاع الصناعي و جعله كبارون ضبط للاقتصاد الوطني لتمكينه من أن يكون البديل الأنجع عن قطاع المحروقات، لابد على الجزائر أن تضع في إستراتيجيتها الصناعية أهمية إنشاء صناعات إنتاجية ممتازة أين تتوفر فيها مجموعة من الشروط منها بالأخص مستو الدراية الفنية و بذلك نحو الصناعات الخفيفة أولا ، ثم بعد ارتفاع مستوى الفن الإنتاجي نقوم بتوجيه استثماراتنا نحو الصناعات الثقيلة ، وبذلك ستكون الصناعات المعتمدة في المدى القصير كصناعات إحلال واردات و في اجل الطويل كصناعات تصديرية.

وبالتالي أمر تأهيل القطاع الصناعي يوجب على السلطات العمومية للبلد بأن تواجه التحديات المستقبلية للاندماج في السوق العالمية بفعالية لتحقيق استفادة مهمة من المزايا التي يتيحها هذا السوق.

الفرع الثالث:العوامل المؤثرة على نمو الصادرات الصناعية والتحديات التي تواجهها

يعتبر هيكل الصادرات السلعية من اهم المؤشرات التي تعكس القصور الموجود في القطاع الصناعي ،حيث تتأثر الصادرات الصناعية بمجموعة من العوامل من جهة وتواجه مجموعة من التحديات من جهة أخرى.

أولا:العوامل المؤثرة على الصادرات الصناعية الجزائرية

ان الاداء الضعيف للصادرات الصناعية راجع الى جملة من العوامل التي اثرت على التصدير في الجزائر خاصة في المجال الصناعي،واختلفت هذه العوامل لكن سيتم التركيز على العوامل الاقتصادية لكونها العامل الأكثر تأثيرا،ومن أهمها:

أ–العوامل الداخلية:تتمثل في ظروف العمل الداخلية ،والتي ساهمت بشكل كبير في تدني مستوى المنتج المحلي في ظل شروط وخصائص الجودة المتسقة مع متطلبات السوق من جهة ،وبالاسعار القادرة على المنافسة الدولية من جهة ثانية اضافة الى التوقيت المناسب،وتنحصر في:

1–قرار الاستثمار:ان توفير بيئة محلية ملائمة لجذب الاستثمار الاجنبي والمحلي هو شرط ضروري لنمو الصادرات الصناعية،وتعتبر اهم معوقات الاستثمار من بين التحديات التي تواجه نشاط التصدير وياتي على رأسها النظام الضريبي والجمركي الجزائري[1].

2–قرار الانتاج:وتتمثل هذه الاخيرة في عدم توفر المواد الخام المحلية والمستوردة بالمواصفات والجودة المطلوبة،في الوقت المناسب وبالسعر المناسب التنافسي،بالاضافة الى ظاهرة الطاقة الانتاجية المعطلة التي اصبحت تعاني منها العديد من الصناعات،وتوفر المنتجات المستوردة بأسعار منخفضة لا يقد المنتج المحلي

[1]–بخصوص تاثير النظام الجمركي والضريبي أنظر:

–دربال عبدالقادر،زايري بلقاسم(2002)،تاثير الشراكة الاوروميتوسطية على اداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة سطيف،العدد01،ص11

–منصوري زين(2005)،واقع وآفاق سياسة الاستثمار في الجزائر،مجلة اقتصاديات شمال افريقيا،جامعة الشلف،العدد02،ص142

منافستها في ظل ارتفاع التكاليف،ناهيك عن نقص الكوادر الفنية المؤهلة باعتباران التطور التكنولوجي والفني تعتبر من اهم محددات النمو والقدرة التنافسية.

3-قرار التصدير:يشمل قرار التصدير الجوانب التالية:

-التسويق:تعاني الصادرات الصناعية الجزائرية من الفصل التام بين السياسة الانتاجية والسياسة التسويقية،بالاضافة الى عدم الاهتمام بالتسويق على المستوى الدولي ،الذي ادى الى تدني مستويات الميزة النسبية للمنتج في الاسواق العالمية ،وهذا ناتج عن قصور الموارد المالية الخاصة بالدراسات التسويقية.

-القدرة على التمويل:تعتبر القدرة التمويلية من اهم المشاكل التي تواجه الصادرات الجزائرية خاصة الصناعية منها،المتمثلة اساسا في معاناة البنوك التجارية من نقص الموارد المالية وارتفاع تكلفة منح الائتمان واحجام البنوك التجارية عن تمويل الصادرات خاصة غير التقليدية نظرا لارتفاع درجة المخاطرة.

-السياسات المؤسسية:نجد ان قرارات التصدير ترتبط بعدد كبير من الجهات والوزارات الحكومية،وما لم يتم التنسيق بين هذه الجهات والوزارات سيكون لها اثر سلبي على مناخ الاستثمار وبالتالي على تكلفة الصادرات بصفة خاصة.

4-التراجع الخطير في أداء وتنافسية قطاع الصناعة الجزائرية:من اهم العناصر التي تؤثر على اداء الصادرات الوطنية هو قطاع الصناعة ومدى تطوره،لان الانتاج السلعي مرتبط بشكل مباشر بالانتاج الصناعي،فكلما زاد الانتاج الصناعي نوعا وكما انعكس ذلك على قطاع التجارة الخارجية وبالتالي على الصادرات الوطنية،،لهذا نجد ان تراجع معدلات نمو الصادرات الصناعية راجع في الاساس الى التراجع الخطير لأداء القطاع الصناعي الجزائري،وهذا حسب المؤشرات المحلية والعالمية[1]،وفي هذا الصدد نجد:

-انخفاض نصيب العامل الصناعي من القيمة المضافة في القطاع الصناعي

-انعدام مساهمة الجزائر في صادرات التكنولوجيا المتقدمة

-تدني القدرة التنافسية للمنتجات المحلية

-ضعف تكامل الصناعة الوطنية مع القطاعات الاقتصادية الاخرى

[1]-تم التطرق الى أهم هذه المؤشرات في تقييم اداء القطاع الصناعي الجزائري

ب–العوامل الخارجية:تتمثل هذه الاخيرة في جانب الطلب العالمي،والتي تحد من نفاذ الصادرات الصناعية الجزائرية الى الاسواق الخارجية،الا ان البيئة العالمية والمحلية شهدت خلال الفترة الاخيرة مجموعة من التغيرات والتحولات التي القت بالعبء الاكبر على معوقات التصدير في جانب العرض،حيث شهدت المزيد من تحرير التجارة في اطار اتفاقية التجارة سواء متعددة الاطراف او الثنائية،لتتمتع كل دولة عضوة في مثل هذه الاتفاقيات بميزة النفاذ الى اسواق الاعضاء الاخرى،وهو الامر الذي كان من شانه تفعيل المنافسة في السوق الدولية في ظل تراجع الهوامش التفضيلية التي تمتعت بها الدول النامية عامة والجزائر بصفة خاصة،[1] اضافة الى الدعم المستمر والمعلن الذي تقدمه بعض الدول لمنتجاتها بغرض المحافظة على اسواقها او غزو اسواق جديدة،وفي الجزائر نرى ضعف مرونة الصادرات الجزائرية لتغيرات اسعار الصرف مع جمود هياكل الانتاج،فضلا عن تركيز المنتج الجزائري على السوق الداخلية اعتمادا على الحماية الجمركية[2].

ثانيا:التحديات التي تواجه الصادرات الصناعية الجزائرية:

ان الاداء المتواضع للصادرات الصناعية الجزائري رغم الجهود المبذولة في الفترة الاخيرة لتنميتها،يعود الى مجموعة من التحديات التي تواجهها،ونذكر منها[3]:

–التركيز على سياسة احلال الواردات وعدم الاهتمام الكافي بالتصدير:ان غياب سياسة واضحة المعالم ادى الى زيادة الواردات الصناعية دون ان يرافقها زيادة مماثلة في الصادرات الصناعية،مما اثر سلبا على الميزان التجاري الصناعي،اضافة الى مشكل الحماية المفرطة للصناعة المحلية الذي اضعف بشكل كبير قدرة الصناعة الجزائرية على المنافسة في الاسواق العالمية

–ضعف نظام الجودة:ان عدم التزام الصناعة الجزائرية بمعايير ونظم الجودة والمواصفات القياسية للسلع والمنتجات الصناعية،اانعكس على ابتعادها على ملاحقة اذواق الاسواق العالمية،بالاضافة الى ضعف وقصور اجهزة الرقابة الصناعية ،مما ادى الى ضعف القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الاسواق العالمية

[1]–دربال عبدالقادر،زايري بلقاسم،مرجع سبق ذكره ،ص3

[2]–صالحي صالح(،2002)،الاثار المتوقعة لانضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة سطيف، العدد01، ص55

[3]–أنظر في هذا الخصوص:ملف تطور الصناعة في الجمهورية الجزائرية،ص139

-قصور دور البحث العلمي وتطوير التكنولوجيا والابتكار في التطبيقات الصناعية:حيث تعتمد الميزة التنافسية للصناعة على قدرة هذه الصناعة على الابتكار والابداع،ونجد ان معظم المصانع والمؤسسات الصناعية الجزائرية لا توجد بها ادرات البحوث والتطوير ومراكز التصميمات،لذلك اصبحت الصناعة الجزائرية تقف عاجزة عن مواكبة التطور التكنولوجي السريع والمستمر،اضافة الى ذلك اتسمت اغلب الصناعات بضعف القاعدة التكنولوجيا نتيجة اعتمادها على التكنولوجيا المستوردة.

-ضعف التوجه نحو التعاون الاقليمي:في هذا الصدد لم تحقق الجزائر تقدما في مجال تكامل الاسواق للصناعة العربية،رغم المحاولات العديدة التي بذلت لتحفيز التكامل والتخصص القطاعي على مستوى الوطن العربي او السوق الاقليمية العربية.

-الظروف الاقتصادية السائدة في الدول المستوردة:في هذا الخصوص تاثرت الصادرات الجزائرية بالظروف الاقتصادية لكل دولة تتعامل معها من حيث الصادرات،بما فيها درجة تطورها الاقتصادي ووفرة مواردها المالية ونظامها الاقتصادي.

المبحث الثالث:الاطار التحفيزي للصادرات الصناعية الجزائرية

نظرا لأهمية الدور الذي تلعبه الصادرات عامة في اقتصاديات الدول كممول لهذه الاقتصاديات بالعملة الصعبة، فإن تنويع وترقية الصادرات الصناعية بات أمرا ضروريا وهدفا أساسيا تطمح إليه أغلب الدول النامية بما فيها الجزائر، خاصة في ظل التقلبات التي تشهدها أسعار النفط وما لذلك من آثار سلبية على الاقتصاد نتيجة انخفاض الإيرادات من العملة الصعبة ،كل هذا حتم انتهاج إستراتيجية جديدة تتمثل في محاولة تنمية وترقية صادرات الصناعية وذلك بمختلف الإجراءات والسياسات والحوافز من أجل تجنب أي اختلال جديد قد يلحق باقتصادها

في هذا الصدد سنتطرق الى مجموع التسهيلات التي قامت بها الدولة الجزائرية للدفع بعملية ترقية الصادرات خارج المحروقات خاصة الصناعية وبالتالي الدفع بالاقتصاد الوطني نحو النمو

المطلب الأول:الاجراءات التحفيزية لتنمية الصادرات الصناعية(الاطار القانوني)

تعتبر قضية ترقية الصادرات وتنويعها من اهم ما كانت تصبو اليه الجزائر من الاصلاحات الاقتصادية التي باشرتها منذ بداية التسعينات،وقصد بلوغ هذا تم وضع اطار قانوني ينظم قطاع التصدير خارج المحروقات خاصة في المجال الصناعي،يتم من خلاله حصر مختلف العراقيل التي تواجه المصدر وترجمتها بعد ذلك في شكل تسهيلات على المستوى المالي والضريبي والجمركي،اضافة الى سياسة تخفيض قيمة العملة

الفرع الأول:الاجراءات المالية

نظرا لأهمية الجانب المالي باعتباره أداة قوية وضرورية لترقية الصادرات،تطلب اتخاذ تدابير مالية جديدة يحظى فيها نشاط التصدير بالأولوية بتقديم تسهيلات للمصدريين،ونجد في هذا الصدد مايلي:

أ-تموبل الصادرات:وتشمل المساعدات المالية للعمليات التي يتركز عليها نشاط التصدير[1] وهي:

-عملية البحث عن الأسواق الخارجية:إن هذا النوع من البحث يمثل في الغالب بالنسبة للمؤسسات المصدرة تكاليف إضافية وعقبة أمام رفع وزيادة صادرات هذه المؤسسات، ومن أجل تجاوز هذه العقبة يتم تقديم مساعدات للمؤسسات المصدرة وذلك بهدف تمكينها من تقليص جزء من التكاليف الموجهة لعملية البحث هذه، ومن أمثلة هذه المساعدات نذكر تأمين المعارض التجارية في الداخل والخارج والصالونات الدولية،... الخ. وبهذه المساعدات تكون المؤسسات المصدرة قد تفادت بعض أخطار التصدير وذلك لعدم اعتمادها على مواردها الذاتية في عملية البحث بشكل تام.

أما فيما يخص المساعدات المقدمة في مجال أنشطة التصدير فإنه توجد هيئات متخصصة في ذلك[2]،حيث تشرف على متابعة العمليات والأنشطة التصديرية ومراقبتها وتقوم بدراستها وتمحيصها قبل الموافقة على

---

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-نعيمي فوزي،مرجع سبق ذكره،صص 76-77

-la chambre algérienne de commerce et de l'industrie (CACI), le financement des exportations, mutation.N° 18, 1996, p24-26.

[2] سنعود للتطرق لهذه الهيئات

تقديم الدعم لها من عدمه، حيث يوجد خبراء ومختصون في كل جانب من الجوانب المتعلقة بالتصدير يقومون بهذا العمل.

-عملية تحضير المنتوج الموجه للتصدير:حيث أنه عند إتمام عملية البحث عن الأسواق الخارجية وترسيم هذه العملية عن طريق إمضاء عقد، فإن المؤسسة أو الشركة المصدرة تقوم بتقديم طلب تمويل صناعة المنتوج الموجه للتصدير، ويتخذ هذا النوع من التمويل عدة أشكال أهمها تمويل الصنع وتمويل الاستثمارات وتمويل المخزونات في الخارج:

-طرق تمويل عملية التصدير:إن عملية تصدير المنتوج بدورها تحتاج إلى عملية تمويل ويكون ذلك بطريقتين أو نوعين رئيسيين من القروض وهما قروض التصدير القصيرة الأجل حيث ان هذا النوع من القروض يمنح للمصدرين الذين أقاموا عقدا مع المستورد في الخارج لا يتجاوز 18 شهرا للتسديد، حيث أن هذا القرض يمنح للمصدر على أساس أن المستورد يعاني عجز مالي، فيدخل بنك المصدر لصالح المستورد حتى يبيع المصدر سلعته حيث يتحصل هذا الأخير على جزء من إيرادات صادراته بالإضافة إلى تحصله على قرض من بنكه حتى استرجاع المبالغ المستحقة التي سيدفعها له الزبون الأجنبي، وهذا النوع من القروض يطبق عادة على صادرات خاصة بالسلع الاستهلاكية، اما قروض التصدير الطويلة والمتوسطة الأجل فلا تختلف عن النوع الاول إلا من جانبي المبلغ والآجال المحددة في إطار عقد التصدير (حيث آجاله عادة ما تكون من 5 إلى 20 سنة بالنسبة للمتوسطة الأجل وفوق 20 سنة بالنسبة لطويلة الأجل).

وتتم عملية التمويل عن طريق اللجوء الى البنك المركزي او البرامج التمويلية[1] الاقليمية التي تضمن الاعتمادات التجارية لمؤسسات التصدير وفق اسعار فائدة محددة،او عن طريق اللجوء الى المساعدات المالية التي تشمل تمويل عملية البحث في الاسواق الخارجية وتمويل صناعة المنتج الموجه للتصدير،وفي الجزائر يتم التمويل عن طريق الصندوق الخاص بترقية الصادرات.

ب-تأمين قرض الصادرات :تأمين القرض عند التصدير هو وسيلة من وسائل التمويل المصرفي وأداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لشركة التأمين (قد تكون حكومية أو خاصة أو مختلطة) من

[1]-سيتم التطرق الى هذه البرامج

تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية للقروض المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول في مدة حتى ولو كانت يوما واحدا، كما يعتبر أداة من أدوات تنمية الصادرات من خلال ضمان الائتمان المرتبط بالتصدير، وتتمثل المبادئ الأساسية في التأمين: في أربعة عناصر رئيسية هي: تقييم الخطر، عدم مقدرة سداد الديون من طرف المدين، التغطية الإجمالية، المعلومات التجارية.

وفي إطار ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات (بما فيها الصادرات الصناعية) فإن الإجراءات المتبعة عند تأمين القرض الخاص بالصادرات كان من اهتمام شركة التأمين (La CAAR) المطبق سنة1988، وذلك لتفادي بعض الأخطار الناشئة أثناء عملية التصدير،[1] وأسندت فيما بعد مهمة التامين على قروض التصدير الى الشركة الجزائرية للتامين وضمان الصادرات التي انشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم205/96 المؤرخ في 1996/06/05 لتشجيع الصادرات،ويضمن القرض على التصدير في الجزائر تحصيل المستحقات المرتبطة بعملية التصدير من الاخطار التجارية والاخطار السياسية واخطار عدم التحويل واخطار الكوارث الطبيعية طبقا لما نصت عليه المادة الولى من الامر06/96[2].

ج–قواعد الصفقات التجارية: نجد في هذا الصدد اصدار التعليمة في 1988/04/16 والمتعلقة بتحويل المبالغ الخاصة بدفتر شلاوط المناقصة الدولية،اذ للبنوك الاولوية والحق في الموافقة على التحويل لجميع المبالغ الموجهة لسداد تكاليف سحب وثائق المناقصات الدولية الخاصة بالخدمات الممكن تصديرها وكذا صفقات الاشغال،كما نجد اصدار المرسوم رقم86–46 المؤرخ في 1986/12/24 الرامي الى تدعيم صادرات بعض البضائع،اضافة الى تقدير مواعيد الدفع واصدار بطاقات القرض في اطار تشجيع الصادرات[3] .

[1] -CACI, le financement des exportations, op.cit, p 10-18.

[2] –الأمر رقم:06/96 المؤرخ في 10يناير1996 المتعلق بتامين القرض عند التصدير،الجريدة الرسمية،العدد3الصادرة في14يناير،ص14

[3] –أنظر في هذا الخصوص:

–بن حمود سكينة، ترقية الصادرات خارج المحروقات (1986–1995)،أطروحة دكتوراه ،تخصص علوم اقتصادية ،غير منشورة،جامعة منتوري قسنطينة،1999،ص 150–153

الفرع الثاني:الاجراءات الجبائية والجمركية

يحتل النظام الجبائي والجمركي أهمية بالغة في التأثير على عملية التصدير،لذلك نجد ان السلطات الجزائرية وضعت مجموعة من الاجرءات الجبائية والجمركية لرفع فاتورة التصدير غير النفطي في اطار التسهيلات الممنوحة لترقية الصادرات غير النفطية،حيث يعتبر اصلاح النظام الجبائي والجمركي اهم ادوات السياسة الاقتصادية التي شهدتها الجزائر خلال الاصلاحات .

أ–النظام الجبائي:تماشيا مع متطلبات اقتصاد السوق وما يتطلبه من بيئة اقتصادية حديثة،اضافة الى مختلف السلبيات التي ميزت النظام الضريبي السابق،نجد ان النظام الجبائي الجزائري عرف عدة تحولات واصلاحات منذ سنة1990 في اطار قوانين المالية،حيث قامت السلطات باصلاح النظام الجبائي وترشيد معدل الضريبة لتخفيف العبء الضريبي خارج قطاع النفط ولتضييق الوعاء الضريبي على التجارة الخارجية ،وذلك من خلال اعفاء كلي او جزئي على الصادرات من الضريبة على ارباح الشركات او الضريبة على القيمة المضافة او الضريبة على النشاط المهني، كما يتميز النظام الجبائي بأهمية كبيرة من جانب تأثيره على نشاطات التصدير، وذلك عن طريق عدة امتيازات جبائية سواء تعلق الأمر بالنظام الجبائي للقانون الموحد أو التشريعات المتعلقة بالقانون الأوسع[1](ترقية الاستثمارات).

–الضريبة على أرباح الشركات:جاء وضع هذه الضريبة في سياق التمييز بين الاشخاص الطبيعين والمعنويين في المعاملة الضريبية،نظرا للخصوصية التي تتميز بها المؤسسات الاقتصادية باعتبارها حجر الزاوية في التنمية الاقتصادية ،الامر الذي حتم اجراء معاملة جبائية خاصة بها.

انشئت الضريبة على ارباح الشركات بموجب المادة رقم38 من قانون المالية لسنة1991،حيث نصت المادة 135 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على انها:"ضريبة سنوية على مجمل الارباح او المداخيل تفرض على الشركات وغيرها من الاشخاص المعنوية المشار اليهم في المادة136"[2].

[1]-CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, mutation. N° 09, 1994, p 21-23.

[2] عجلان العياشي،نحو التحكم في جباية المؤسسة من حيث الوعاء والتحصيل لزيادة القدرة التنافسية،الملتقى الدولي الاول حول التسيير الفعال للمؤسسة الاقتصادية،جامعة مسيلة،يومي3و4ماي،2005،ص9

ولتخفيف العبء الضريبي على المؤسسات فنجد ان هذه الضرائب بمختلف انواعها شهدت معدلاتها تخفيضات متتالية في اطار قوانين مالية تلت الاصلاحات الجبائية لعام1991 ،ويهدف هذا التخفيض الى تعزيز المالي لهذه المؤسسات وتوسيع قدراتها الانتاجية،كما تستفيد المؤسسات من الاعفاء من الضريبة على ارباح الشركات لمدة خمسة سنوات اعتبارمن سنة2001 على عمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير ما عدى النقل البري او البحري او الجوي واعادة التامين،وهذا ما نصت عليه المادة138-2 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة[1].

-الضريبة على القيمة المضافة:نظرا للميزات الايجابية للضريبة على القيمة المضافة فقد تم اقحامها ضمن هيكل النظام الضريبي الجزائري خلال الاصلاح الجبائي بموجب قانون المالية لسنة1991،وذلك لتعويض الرسم الوحيد الاجمالي على الانتاج والرسم الوحيد الاجمالي على تأدية الخدمات،وذلك لكثرة التعقيدات التي بلغت معدلاتها 18معدل،ويهدف الرسم على القيمة المضافة الى تنمية وتقوية المنافسة التي تخوضها المؤسسات الجزائرية في الاسواق الدولية،وذلك عن طريق الغاء العبء الجبائي الذي تتحمله المنتجات خاصة الموجهة للتصدير[2].

كما يتضمن الرسم على القيمة المضافة اربعة معدلات وهي 7% و13 %،21 %، و40 % ، حيث أن كل معدل يطبق على قائمة معينة من المنتجات،ولكن قانون المالية لسنة1995 الغى المعدل المضاف40 % كما تعديل المعدل المخفض الى 14 % سنة1997،بينما قانون المالية لسنة2001 أعاد هيكلة معدلات الرسم على القيمة المضافة حيث اصبح يشمل معدلين فقط ،يتمثل الاول في المعدل المخفض وهو7 % والمعدل العادي17%ويندرج هذا التعديل في اطار زيادة تبسيط الرسم على القيمة المضافة وتخفيض تكلفة الاستثمار[3].

[1]-مراد ناصر(2009)،تقييم الاصلاحات الضريبية في الجزائر،مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية،المجلد25،العدد2،جامعة دمشق، ص186

[2] -Youcef Debboub(1999),Les nouvraux mécanismes économiques en Algérie,opu, Algérie,p113

[3] بطاهر علي(2006)،اصلاحات النظام المصرفي الجزائري واثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،ص121

ويأتي اللجوء الى الضريبة على القيمة المضافة في سياق الانسجام مع الممارسات العالمية في المجال الضريبي من جهة،ومن جهة اخرى تسمح هذه الضريبة في تحسين تنافسية المؤسسات الجزائرية على مستوى الاسواق الخارجية عن طريق رفع العبء الضريبي الذي تتحمله المنتجات الوطنية عند تصديرها الى الخارج.

-الرسم على النشاط المهني: تم تعويض الرسم على النشاط الصناعي والتجاري والرسم على النشاط غير التجاري برسم وحيد وهو الرسم على النشاط المهني بموجب قانون المالية لسنة 1996،حيث يخضع لهذا الاخير كل شخص يمارس نشاطا مهنيا في الجزائر سواء كان هذا النشاط تجاريا او صناعيا او حرفيا،كما تخضع له كل الاشخاص المعنوية الخاضعة للضريبة على أرباح الشركات بمعدل55،2 ب% من رقم الاعمال(مبلغ الايرادات) المحقق سنويا على جميع عمليات البيع او الخدمات بغض النظر عن نتيجة السنة المالية سواء ربح او خسارة،وفي استقطاب الاستثمارات خاصة في القطاعات غير النفطية،عمدت السلطات الجزائرية الى منح امتيازات جبائية كثيرة وردت في قانون 93/22 المتعلق بترقية الاستثمار وبعده الأمر01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار،حيث يستفيد المستثمر من المزايا الممنوحة في نظام الامتياز العام والخاص حسب مدة نشاط الاستثمار[1].

ب-النظام الجمركي: بالنظر للدور المهم والفعال لإدارة الجمارك في تنظيم وتسيير التجارة الخارجية عن طريق تأثير الانظمة الجمركية بشكل فعال في ترقية الصادرات وتنميتها،اضافة الى انها تشجع زيادة الانتاج المحلي وزيادة تغلغله في الأسواق الدولية، قامت الحكومة الجزائرية بإجراء اصلاحات على ادارة الجمارك وفقا لتعليمات المنظمة العالمية للجمارك بغرض ضمان التوفيق بين التوسع في منح التسهيلات للأعوان الاقتصاديين وتحقيق المراقبة الفعالة وذلك بالكيفية التي يصبح معها مرن وقادر على التكيف مع مختلف الظروف الاقتصادية.

وفي هذا الاطار عرفت التعريفة الجمركية ادخال تعديلات تدريجية تتلاءم مع الوضعية التي يعيشها الاقتصاد الجزائري من جهة والتوجهات الجديدة للاقتصاد العالمي من جهة اخرى،ومن اجل تشجيع الصادرات خارج

[1]-لتفاصيل أكثر حول موضوع الامتياز الخاص والعام انظر:

- CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, mutation. N° 09, 1994, p 21-23.

المحروقات استحدثت تقنيات جمركية تمثلت في بذل مجهود في وضع تدابير ومعايير لمدونة التعريفة لتسهيل الدخول في المبادلات الدولية،وذلك من خلال انضمام الجزائر الى الاتفاقية الدولية للنظام المنسق لتصنيف البضائع وترميزها سنة1991،والذي تم اعداده في اطار المنظمة العالمية للجمارك،وبناءا على القواعد التي جاء بها هذا النظام تأسست تعريفة جمركية سنة 1992 حيث تم بموجبها تقليص معدلات الرسوم الجمركية،كما توالت التعديلات الجمركية الى سنة2004 استجابة لمطالب المنظمة العالمية للتجارة،وذلك بالغاء الاتاوات الجمركية المقدرة ب4،2 % وتعويضها بمقادير نقدية ثابتة خلال السنوات المالية ويمكن مراجعتها[1] .

وبهذا نجد ان التعريفة الجمركية عرفت اصلاحات وتعديلات جوهرية هدفها ترقية الانتاج الوطني وتشجيع الاستثمارات بما يكفل تنمية وتنويع الصادرات خارج المحروقات.

الفرع الثالث: الاجراءات الخاصة بسياسة سعر الصرف

تعد سياسة تخفيض سعر الصرف من ضمن السياسات المعتمدة التي تلجأ إليها السلطات النقدية ببلدان العالم وذلك بهدف إدارة الاقتصاد الوطني ودعم نموه والحد من الخلل في توازناته، ويعتبر سعر الصرف الأداة الرئيسية ذات التأثير المباشر على العلاقات بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية، وكثيرا ما يكون الأداة الأكثر فاعلية عندما يقتضي الأمر تشجيع الصادرات والتقليل من الواردات في آن واحد وبشكل مباشر، دون إثقال مفرط على النظام الإداري للعلاقات التجارية الخارجية.

أ-الاطار المفاهيمي لسياسة تخفيض قيمة العملة

-تعريف :يقصد بسياسة تخفيض قيمة العملة خفض تقوم به الدولة في سعر العملة المحلية مقوما بالعملات الأجنبية، سواء اتخذ ذلك مظهرا قانونيا أو فعليا في نسبة وحدة النقد إلى الذهب أو لم يتخذ[2]، وتعتبر قرار اقتصادي تتخذه السلطات الاقتصادية للبلد المعني بعد استشارة صندوق النقد الدولي،وتعمد الدول إلى انتهاج هذا الأسلوب في حالات معينة أهمها معالجة عجز في ميزان المدفوعات طال أمده وأصبح ينذر

[1] -عبد الرشيد بن ديب(2003)،تنظيم وتطوير التجار ة الخارجية،حالة الجزائر،اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية،جامعة الجزائر،ص350

[2] -راشد البراوي(1971)، الموسوعة الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة،ص 324.

بالخطر، وعلاج هذا العجز يأخذ شكلين أساسيين هما تخفيض قيمة العملة الوطنية و رفع معدلات الفائدة لجلب رؤوس الأموال قصيرة الأجل إلى داخل البلاد عبر الاستثمارات الأجنبية.

-أثر تخفيض قيمة العملة على الصادرات : إن علاج العجز في ميزان المدفوعات يتم عن طريق زيادة الصادرات وانخفاض الواردات، والطريقة الأنجع لذلك من وجهة نظر صندوق النقد الدولي هي العمل على تخفيض قيمة العملة الوطنية للبلد المعني، ذلك لأنه حينما تنخفض قيمة العملة الوطنية، تصبح قيمة الوحدة النقدية منها مساوية عددا أقل من وحدات النقد الأجنبي، فتصبح بذلك رخيصة بالنسبة للأجانب فيزداد طلبهم عليها (لاسيما إذا كان الطلب مرنا)،كما أن خفض قيمة العملة يؤدي إلى زيادة الدخل بالنسبة لمنتجي السلع المصدرة (مقومة بالنقد المحلي) وهذا ما يشجعهم على زيادة إنتاجيتهم وإنتاجهم فتزيد بذلك صادرات البلد من ناحية الكم والقيمة وهذا بدوره يحسن وسائل الدفع الخارجية لهذا البلد،هذا عن كيفية زيادة الصادرات، ومن ناحية أخرى فإنه عندما تنخفض القيمة الخارجية للعملة الوطنية فإن ذلك يعني أن أسعار العملات الأجنبية مقومة بالعملة الوطنية تصبح مرتفعة، وهذا يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة (مقومة بالأسعار المحلية)[1]، فينخفض الطلب المحلي عليها (لا سيما إذا كان الطلب مرنا)، فتقل بذلك الواردات، ولهذا نجد أن سياسة تخفيض قيمة العملة تؤدي إلى زيادة الصادرات وتقليل الواردات.

- شروط نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة في زيادة الصادرات:كي تنجح سياسة تخفيض قيمة العملة في زيادة الصادرات، يجب أن تتوفر عدة شروط هي[2]:

-مرونة الصادرات: إن الطلب العالمي على صادرات دولة ما يجب أن يتمتع بقدر كاف من المرونة، لكي يرافق عملية تخفيض قيمة العملة زيادة في الطلب العالمي على صادرات هذا البلد نسبة أكبر من نسبة التخفيض.

[1]-زكي رمزي(1989)، الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ص 186.

[2]-نفس المرجع، ص 188- 190.

-مرونة العرض المحلي لسلع التصدير:من الضروري للإنتاج المحلي لسلع التصدير أن يتمتع بالمرونة العالية، أي أن تكون له قابلية للزيادة عقب حدوث التخفيض في قيمة العملة، لكي يواجه النمو المتوقع في حجم الصادرات.

-استقرار الأسعار المحلية:إن الزيادة في صادرات الدول المخفضة لقيمة عملتها تتطلب استقرارا واضحا في الأسعار المحلية وعدم ارتفاعها عقب حدوث التخفيض، ذلك أنه إذا قام البلد بتخفيض قيمة عملته بنسبة معينة ثم ارتفعت الأسعار المحلية بعد ذلك بالنسبة نفسها فذلك يعني أن السعر الذي يشتري به المستورد الأجنبي لم يتغير وبذلك يختفي الأثر السعري في زيادة صادرات البلد.

-عدم قيام دول أخرى بتخفيض قيمة عملتها في نفس الوقت: يجب أن لا تقابل سياسة التخفيض بتدابير مماثلة في البلدان الأخرى والتي تنتج سلعا تصديرية مشابهة، لأن هذه البلدان إذا قامت بتخفيض قيم عملاتها فقد تتمكن من سحب جزء من السوق العالمي إليها وخاصة إذا كانت التخفيضات التي قامت بها هذه البلدان أكبر من التخفيض الذي قام به البلد المعني، فيزداد الوضع تعقيدا إذا كانت تكاليف الإنتاج في تلك البلدان أقل منها في البلد المعني، فتفقد بذلك سياسة التخفيض فعاليتها في زيادة صادرات هذا البلد.

ب- تخفيض قيمة العملة في الجزائر[1]

لجأت الجزائر في إطار برنامج التصحيح الهيكلي والاستقرار الاقتصادي المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي إلى تخفيض قيمة الدينار ثلاث مرات،ومن اهم أسباب اللجوء إلى تخفيض قيمةالدينار :

- محاولة تقريب سعر الصرف الرسمي من سعر الصرف الموازي.
- تشجيع الصادرات الجزائرية وإعطائها تنافسية أكبر في السوق العالمية.

[1]-لتفاصيل أكثر حول موضوع تخفيض قيمة العملة في الجزائر،أنظر:

- الإبراهيمي عبد الحميد(1996)، المغرب العربي في مفترق الطرق في ظل التحولات العالمية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ص 17

-بوعتروس عبد الحق (1998)،الاثار الاقتصادية والاجتماعية لسياسة تخفيض قيمة العملة في البلاد العربية،حالة الجزائر،مجلة بحوث ودراسات اقتصادية، العدد12، القاهرة،ص74-85

-سعيدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سبق ذكره، ص 165.

- تحرير الأسعار الداخلية للكثير من المنتجات المدعمة والتي لا تعكس في الواقع السعر الاقتصادي (التوازني).
- محاولة تقليص العجز المالي الذي تعاني منه المؤسسات الاقتصادية العمومية عن طريق إعطائها الحرية التامة في تسعير منتجاتها.

وكان الهدف من وراء هذه التعديلات هو اعطاء القيمة الحقيقية الداخلية والخارجية للدينار الجزائري،حيث ان السعر المرتفع وغير الحقيقي للدينار الجزائري قبل هذه التعديلات ادى الى عجز الحساب الجاري الخارجي للدولة،وكان الهدف من وراء هذه التعديلات هو القضاء على هذا العجز عن طريق ترقية الصادرات خارج المحروقات والاقلال من الواردات ،الا ان المتصفح لسلسلة اجراءات تخفيض قيمة الدينار التي عرفتها الجزائر في اطار الاصلاحات التي اجرتها بهدف النهوض بالاقتصاد الوطني لم تتمكن من تحقيق الاثار المرجوة منها خاصة المتمثلة في رفع حصيلة الصادرات خارج المحروقات

المطلب الثاني:الاطار المؤسساتي لتنمية الصادرات الصناعية واتفاقيات ترقيتها في ظل التعاون الدولي

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 عملية التصدير،ونجد في هذا السياق هياكل ذات طابع تمويلي وأخرى ذات طابع معلوماتي وتسويقي،بالاضافة الى ذلك نجد مجموع الاتفاقيات التجارية التي ابرمتها الجزائر لتسهيل اختراق ودخول المنتجات الجزائرية للأسواق الخارجية.

الفرع الأول: الاطار المؤسساتي لتنمية الصادرات الصناعية

يتوقف نجاح سياسة ترقية الصادرات على وجود بنيان مؤسسي يساهم في التعريف بالمنتجات الجزائرية القابلة للتصدير ومساندة عملية التصدير من خلال البحث عن اسواق خارجية وتذليل العوائق التي تواجه ترقية الصادرات غير النفطية،ومن اهم الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات نجد مايلي:

-الشركة الجزائرية لتأمين وضمان خدمات الصادرات CAGEX[1]: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.

والهدف 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 وتفاديا 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 مخاطر 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.

-الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية PROMEX: أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 18 جمادى الأول 1417 الموافق لـ 01 أكتوبر 1996، وهو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهو تحت وصاية الوزير المكلف

[1]-وثيقة للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات(cagex)، دليل التصدير بكل أمان، 2005.

بالتجارة، والغرض من إنشاء هذا الديوان هو التكفل والمشاركة في تطوير إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية وخاصة الجانب غير النفطي منها[1].

لكن تم حله وتحويله الى وكالة طبقا للمادتين 19و20 من الامر رقم:03-04 المؤرخ في 2003/07/19/،كما عرفت المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم04-174 المؤرخ في 2004/06/12 الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (**algex**)بانها:"مؤسسة عمومية ذات طابع اداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"،وهي مؤسسة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة ،وتكلف الوكالة الوطنية في اطار المرسوم المذكور بعدة مهام تتمثل اهمها فيمايلي[2]:

-المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية

-تسير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة،اضافة الى تحليل الاسواق العالمية واجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.

-اعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها،ووضع منظومات الاعلام الاحصائية القطاعية والشاملة حول الامكانيات الوطنية للتصدير الى الاسواق الخارجية وتسيير ذلك.

-مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير اعمال الاتصال والاعلام والترقية المتعلقة بالمنتوجات والخدمات الموجهة للتصدير.

- المشاركة في تطوير الإستراتيجية 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.

[1]-المرسوم التنفيذي رقم96/327،الجريدة الرسمية،العدد58،الصادر بتاريخ10-10-1996

[2]-أنظر في هذا الخصوص:

-المرسوم التنفيذي رقم:04-174 المؤرخ في 2004/06/12 المتضمن انشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها،الجريدة الرسمية، العدد39، 2004

- 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 المذكرات والمنشورات المتعلقة بسياق التجارة الخارجية لفائدة المؤسسات والإدارات.
- إنجاز الدراسات المستقبلية وتجسيد كل مساعدة تقنية مفيدة في مجال التجارة الخارجية.
- تقديم الخدمات التي من شأنها أن تساعد وتوجه أعوان التجارة الخارجية في ممارسة نشاطهم.
- تقييم وتطوير علاقات التبادل والتعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة أو التي تمثل طرفا مقابلا في مجال التجارة الدولية

-الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX[1]:هي شركة عمومية ذات طابع اقتصادي تحت وصاية وزارة التجارة، أنشئت بانضمام 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 والتصدير(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 في الوطن و في الخارج من أجل أكثر حرية لصادراتنا،كما خصصت الشركة Safex هيئة تتمثل في مديرية الجودة بغرض منح 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 استشمارات لوكلاء الأعوان الاقتصاديين عند طلبهم من أجل إنجاز عمليات التصدير.

[1]-La lettre d'information de la chambre algérienne de commerce et de l'industrie, 1997.

- تنظيم المعارض والتظاهرات التجارية وهدفها ترقية المنتجات المحلية نحو الخارج.

-المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات العمومية (0pe) [1]:

تم إنشاء هذا المركز بمقتضى المرسوم رقم 90-135 المؤرخ في 20 شوال 1410 الموافق لـ 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.

-الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI[2]: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 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.

-نقطة التجارة للجزائر[3]: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 شباك في مقر الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) والذي يجمع

[1] -سعيدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سبق ذكره، ص 142.

[2] -الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 16، الصادر في 6مارس 1996، ص19-20.

[3] -CACI, le commerce internationale,mutation. N°11, 1995, p33.

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.

-**الصندوق الخاص لتمويل الصادرات(fspe)**:هذا الصندوق موجه لتكوين دعم مالي لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات،انشأ بموجب قانون المالية لسنة1996 حسب المواد111 و195،وهو يسمح بتخليص النفقات في مجال المشاركة في المعارض واسواق العرض بالخارج،اضافة الى النفقات الخاصة بالمشاركة في المعارض واسواق العرض والصالونات المتخصصة التي تظهر بالخارج وتظهر في البرنامج الرسمي المقرر من وزير التجارة .

-الجمعية الوطنية لترقية الصادرات(apex)[1]:انشئت في شهر سبتمبر 1999 بالجزائر العاصمة من طرف صناعيين ومسيرين،متعاملين اقتصاديين واطارات وخبراء متدخلين في المؤسسات الجزائرية،الجمعية مكلفة بالتطوير وتشجيع الصادرات خارج المحروقات من السلع والخدمات،كما تهتم هذه الجمعية بجمع المتعاملين الجزائريين الخواص وحتى من القطاع العام المهتمين باقتحام الاسواق الاجنبية حيث يتم تبادل الافكار والاراء وتنظيم اللقاءات وعقد المشاورات وطرح الاقتراحات الهادفة الى الخروج بمبادرات اقتصادية وتجارية جزائرية تسمح بتفعيل نشاط التصدير في قطاع خارج المحروقات .

[1] -La Phare,Journal maghrebin des transports et des échanges internationaux,N 28,2000.

–نادي المصدرين الجزائري(cea)[1]:هو عبارة عن جمعية وطنية ذات طابع غير مالي،انشئت في 30 سبتمبر 1989 من طرف السلطات العامة بهدف تطوير وترقية الصادرات في القطاع العام والخاص،وذلك عن طريق تبادل المعلومات العملية والتقنية،اضافة الى الالتقاء والتعاون مع الاعوان الاقتصاديين وتنظيم اجتماعات وملتقيات وندوات على المستوى الداخلي والخارجي تطرح من خلالها وتناقش المشاكل المرتبطة بترقية التجارة الخارجية

–الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين(anexal):تأسست بتاريخ10جوان2001 قصد دفع المتعاملين الاقتصاديين عن طريق ايجاد ادارة تشكل قوة اقتراح واستشارة،ووضع اطار واضح ومنظم يسمح بالتشاور لمعالجة مختلف المشاكل الميدانية التي يتلقاها المصدريين على مستوى عملية التصدير،كما تعمل هذه الجمعية على تحسين المؤسسة الجزائرية من حيث السعي للحصول على شهادات(iso) التي تمثل درجة ضرورية وجوهرية لتطوير الصادرات خارج المحروقات بالاضافة الى جمع اكبر عدد ممكن من المصدريين لايجاد أحسن أداء في مجال التصدير.

الفرع الثاني:اتفاقيات ترقية الصادرات الصناعية في ظل التعاون الدولي

بالنسبة للتحفيزات على مستوى التعاون الدولي نجد مجموع الاتفاقيات التجارية والبرامج التي ابرمتها الجزائر مع عدة دول بهدف الاستفادة من المزايا التفضيلية للمنتجات الجزائرية في اسواق هذه الدول،وتتمثل اهما فيمايلي:

–برنامج جزائري –فرنسي لدعم الصادرات خارج المحروقات(optimexport)[2]:انطلقت الجزائر وفرنسا بتاريخ 29جوان2008 ببرنامج مشترك لدعم الصادرات خارج المحروقات اطلق عليه اسم(optimexport)،ويرتكز هذا الاخير على تعزيز قدرات التصدير لدى عامة المجموعات التجارية الجزائرية مع تركيز خاص على فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،حيث يندرج هذا البرنامج في اطار برنامج عمل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتم تمويله من قبل وزارة التجارة الجزائرية والوكالة الفرنسية

[1] -ACTUEL,Le magazine de l'économie et du partenariat euro africain,N 58 ,2007.
[2] -Le MOCI, Le moniteur du commerce international,algerie,les nouvelles régles du business,N 1867,2010.

للتنمية،وهو موجه للمؤسسات الجزائرية التي تنشط في مجال التصدير او تلك التي تكتسب كفاءة عالية في هذا المجال اضافة الى دعم المستفدين من الجانب التقني وذلك بجعل مساراتهم التنموية اكثر حرافية من خلال ضمان تكوينهم في المهن المتعلقة بالتصدير والاعلام التجاري واستكشاف الاسواق الخارجية

-الاستفادة من النظام العام التفضيلي مع الولايات المتحدة:انطلاقا من عام 2004 اصبح ثلاثة الاف منتج جزائري من المنتجات الزراعية والصناعية والحرف اليدوية ذات المنشأ الوطني تتمتع بمعاملة تفضيلية من خلال الاعفاء من الرسوم الجمركية للدخول الى الاسواق الامريكية .

-نظام تمويل الصادرات بين الدول الاعضاء في منظمة المؤتمر الاسلامي[1]:يهدف هذا النظام الى ترقية وتمويل صادر ات السلع المتأتية من مقاطعات الدول الاعضاء في منظمة المؤتمر الاسلامي،وضع حيز التنفيذ لصالح المصدريين والمستوردين للبلدان اعضاء الهيئة المالية وذلك بهدف التمويل في الاجلين القصير والطويل لصادراتها اتجاه الدول الاعضاء على قاعدة اختيارية،المنتجات التي يمكن تمويلها هي مجموع المنتجات او السلع التي تاتي من الدول الاعضاء الى الدول الاعضاء والتي تمتلك 30%من القيمة المضافة للمنتجات الموجهة للتصدير .

-اتفاقية التعاون التجاري مع الأردن[2]:برمت هذه الاتفاقية بين الأردن والجزائر سنة1998،وتنص على اعفاء المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية والمنتجات الصناعية ذات المنشا المحلي من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الاثر المماثل للرسوم الجمركية،ويستثنى من هذه الاعفاءات المنتجات الواردة في القائمة السلبية.

-برنامج التمويل بين الدول العربية:يقع مقره بالإمارات العربية بأبوظبي،وضع بهدف ترقية التجارة الخارجية بين الدول العربية عن طريق تمويل الوضعية التنافسية للمصدرين العرب،حيث يقوم هذا البرنامج بتمويل كل المنتجات المستوردة والمصدرة بالدولار الامريكي كالبترول الخام ما عدا المشتقات البترولية

[1]-جاسم مناعي(2007)،برنامج تمويل التجارة العربية،التقرير السنوي،ص4

[2]- المرسوم الرئاسي رقم 98-252 المؤرخ في 15 ربيع الثاني1419 الموافق ل08اغسطس1998 يتضمن المصادقة على اتفاقية التعاون التجاري بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والمملكة الاردنية الهاشمية الموقع عليها بالجزائر في 19مايو1997

والمنتجات العرضية الثمينة كالذهب وكذا المنتجات المعاد تصديرها على حالتها،وبالنسبة لمدة التمويل تتراوح ما بين 12و18و24 شهرا على التوالي بالنسبة للمواد المستهلكة،المواد الاولية والمواد المصنعة و60 شهرا بالنسبة لوسائل الانتاج.

-اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الاوروبي:لقد استفادت السلع الصناعية ذات المنشأ الجزائري من رخص دخول للسوق الاوروبية،ومنحت السلع الزراعية تخفيضات جمركية تتراوح من 20% الى100 % حسب كل سلعة،وذلك بموجب اتفاق التعاون الموقع مع السوق الاوروبية المشتركة في 01جويلية1976 الذي كان يهدف الى تحسين شروط دخول السلع الجزائرية للسوق الاوروبية،ولقد ادى هذا الاتفاق المبدئي الى بدء المفاوضات في جوان1999 من اجل ابرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأروبي التي دخلت حيز التنفيذ في 1سبتمبر 2005 مما سمح للمنتجات الصناعية والزراعية ومنتجات الصيد البحري من الاستفادة من مزايا تفضيلية للدخول لأسواق المجموعة الأوروبية[1].

[1]-Ministere du commerce,Reglementation-Cooperation,comment exporter dans le cadre de l'accord d'association (http :/www.mincommerce.gov.dz / guidimpexp /expaccas.php(22-05-2014))

خلاصة:

من خلال ما تقدم في هذا الفصل نجد بأنه على الرغم من الامكانيات المتاحة للصناعة الجزائرية الا انها أداؤها ما زال ضعيفا بالنظر الى اهم المؤشرات التي تم تحليلها،مما انعكس على نصيب الصادرات الصناعية من الناتج المحلي الاجمالي والصادرات الاجمالية،بحيث يعزى الأداء المتواضع للصناعة الجزائرية رغم الموارد المستثمرة فيها الى عدة عوامل تعتبر بمثابة تحديات يواجهها القطاع الصناعي،وبالتالي يجب أن يعاد النظر في الوضع الحالي للصناعة الجزائرية ووضع استراتيجية محددة لها في ظل المتغيرات الدولية بالاضافة الى الاستثمار في المميزات الديناميكية التي تتمتع بها الصناعة الجزائرية التي لم تترجم الى الآن.

كما يعتبر تعزيز القدرة التنافسية للقطاع الصناعي من الأمور الضرورية لزيادة حصة هذا القطاع في الناتج المحلي،حيث في هذا الصدد نجد أن القدرة التنافسية للقطاع الصناعي الجزائري ضئيلة سواء تعلق الامر بالمؤشرات الرئيسية او الفرعية،كما أنه في اطار الاهتمام بسياسة التوجه التصديري في الجزائر نجد أنه تم وضع آليات مختلفة بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات بما فيها الصادرات الصناعية،إلا أن هذه الاليات لم تعطي الهدف المرجو منها حيث كشفت الاحصائيات الى التبعية المطلقة للاقتصاد الجزائري لعائدات المحروقات،كما نجد أن نجاح الجزائر في تحقيق الغاية المرجوة من الانضمام الى مختلف التكتلات الاقتصادية يبقى مرهونا بتحقيق التأهيل التنافسي للمنظومة الانتاجية،أي أن التحول التصديري في الجزائر يتطلب وضع سياسة متكاملة تهدف الى تنمية القدرة التنافسية للصادرات الصناعية.

الفصل الرابع: نمذجة الصادرات الصناعية الجزائرية للفترة:1980-2016

الفصل الرابع:نمذجة الصادرات الصناعية للفترة:1980-2016

تمهيد:

تتأثر الصادرات بالعديد من المتغيرات الاقتصادية، وبالتالي يستلزم التأثير على الصادرات العمل على تحقيق تغيرات في تلك المتغيرات لضمان تحقيق الأهداف التصديرية المرغوبة،حيث تتأثر الصادرات بشكل عام والصادرات الصناعية بشكل خاص بمجموعة من المتغيرات الاقتصادية،لذلك يستلزم التأثير على الصادرات العمل على تحقيق تغيرات في هذه المتغيرات لضمان تحقيق الأهداف التصديرية المرغوبة. إلى جانب ذلك نجد أن العلم الحديث والتقنية المصاحبة له أسهما إسهاما كبيرا في إحداث توازن مس جميع الميادين، بما فيها العلوم الاقتصادية والتي انتقلت فيها الدراسات من التحليل الوصفي نحو التحليل الرياضي والإحصائي، وذلك بهدف تبسيط تفسير والظواهر الاقتصادية المختلفة في اطار ما يسمى بالنمذجة القياسية ،ويعد الاقتصاد القياسي أسلوب من أساليب التحليل الاقتصادي الذي يهتم بالتقدير الكمي للعلاقات بين المتغيرات الاقتصادية،وذلك عن طريق بناء النماذج القياسية معتمد في ذلك على النظرية الاقتصادية والرياضيات والاحصاء للوصول الى هدفه الخاص باختبار الفروض والتقدير ومن ثم التنبؤ بالظواهر الاقتصادية

لهذا سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق الى الجانب النظري لأهم العوامل المحددة للصادرات بشكل عام في المبحث الأول،وعلى أساس ذلك نقوم ببناء نموذج اقتصادي قياسي للصادرات الصناعية الجزائرية يربطها بأهم المتغيرات التي يمكن أن تأثر عليها، وذلك خلال الفترة الممتدة بين 1980 و2016،حيث سيتم الاستعانة ببعض أدوات الاقتصاد القياسي من اختبارات الاستقرارية واختبار السببية واختبار التكامل المشترك وتقدير نموذج تصحيح الخطأ وتحليله .

المبحث الأول: التحليل النظري للعوامل المؤثرة في حجم الصادرات

تتأثر الصادرات بشكل عام والصادرات الصناعية بشكل خاص بمجموعة من المتغيرات التي يؤثر بعضها في جانب الطلب على الصادرات والبعض الاخر يؤثر في جانب عرض الصادرات،بالاضافة الى تأثير المحددات التقليدية والغير التقليدية لدالة انتاج الصادرات الصناعية ،زيادة على تأثير كل من التكتلات الاقتصادية وسياسات التسويق الدولي على أداء الصادرات الصناعية.

المطلب الأول:تحليل محددات الطلب على الصادرات والعوامل المؤثرة على عرضها

ان تحسن شروط نفاذ الصادرات إلى الأسواق العالمية وزيادة المنافسة في جانب الطلب على الصادرات في الأسواق العالمية يتطلب في الأساس توافر عوامل محددة في جانب عرض الصادرات تساعد في تعزيز وضع الصادرات في السوق العالمي،على هذا الاساس سيتم عرض اهم العوامل المحددة للطلب على هذه الصادرات وعرضها التي ثبت تأثيرها بشكل مباشر أو غير مباشر.

الفرع الأول:محددات أداء الصادرات التي تؤثر على جانب الطلب

يتحدد الطلب وفقا لمبادئ النظرية الاقتصادية بعدة عوامل اهمها:السعر والدخل،ويعتبر الطلب على الصادرات أحد بنود الانفاق الكلي من خارج حدود الدولة على السلع والخدمات المنتجة داخل الدولة،والانفاق على الصادرات هو أحد بنود الحقن في الاقتصاد لآثاره التوسعية الموجبة على الدخل المحلي.

وبالنسبة لمحددات الطلب على الصادرات يقصد بها مجموعة العوامل التي يمكنها احداث تغيير ما في حجم وهيكل الصادرات خلال فترة زمنية معينة،حيث يشير حجم الصادرات الى اجمالي الكمية المطلوبة منها بينما يشير هيكل الصادرات الى كل من التوزيع الجغرافي والتركيب السلعي لتلك الصادرات،ومن هنا تتمثل أهم المتغيرات التي تؤثر في الطلب على الصادرات وفقا لمبادئ النظرية الاقتصادية وما تم تحديده من خلال الدراسات التطبيقية التي تمت في هذا الشان فيمايلي:

-الأسعار النسبية :وهي تمثل اسعار صادرات الدولة بالنسبة للاسعار المنافسة في اسواق التصدير وترتبط الاسعار النسبية بعلاقة عكسية مع الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية،حيث يؤدي ارتفاع

الأسعار النسبية الى انخفاض هذا الطلب والعكس صحيح،وتقيس مرونة الطلب السعرية على الصادرات الصناعية مدى استجابة الصادرات للتغير في الأسعار النسبية.

-مستوى الدخل العالمي،حيث يرتبط الدخل العالمي بعلاقة طردية مع الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية،فيؤدي ارتفاع مستوى الدخل العالمي الى ارتفاع هذا الطلب والعكس صحيح،وتقيس مرونة الطلب الدخلية على الصادرات الصناعية مدى استجابة الصادرات للتغير في النشاط الاقتصادي الخارجي.

-الطاقة الانتاجية:وتتمثل في الناتج المحلي الصناعي للمنتجين المحليين والذي يعتمد على سلوك هؤلاء المنتجين.

أولا:الصادرات والأسعار النسبية:

وفقا لمبادئ نظريات التجارة يؤثر السعر النسبي للصادرات عكسيا على الكمية المطلوبة من صادرات الدولة،حيث تشير النظرية الاقتصادية الى وجود علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من صادرات دولة ما كمتغير تابع وبين الأسعار النسبية لتلك الصادرات كمتغير مستقل،أي أنه كلما انخفض مستوى الاسعار في دولة ما مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة أدى ذلك الى زيادة حجم صادراتها الى بقية دول العالم،وعلى الجانب الآ خر نجد أنه كلما ارتفع مستوى الأسعار في هذه الدولة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فان ذلك يؤدي الى انخفاض حجم صادراتها الى بقية دول العالم .

تمثل الأسعار النسبية أحد محددات الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية للدول النامية،حيث تؤثر مجموعة من العوامل على أسعار صادرات الدولة في الأسواق الخارجية متمثلة في المعدل المحلي للتضخم وتكلفة الانتاج والتغير في سعر الفائدة،وعلى الرغم من أهمية هذه العوامل في التأثير على أسعار صادرات الدولة يبقى عامل هام يؤثر في تحديد هذه الأسعار ألا وهو أسعار السلع المنافسة في الأسواق الخارجية،وتأتي أهمية هذا العامل في كونه أكثر تأثيرا على صادرات الدول النامية بالنسبة للدول المتقدمة،حيث لا تملك الدول النامية القدرة على التأثير في الأسعار العالمية وبالتالي ليس هناك سبيل لهذه الدول إلا تقديم منتجات يتناسب سعرها مع الأسعار المنافسة في الاسواق الخارجية ضمانا للاستمرار داخل هذه الأسواق.

كما قد اهتمت جميع الدراسات الخاصة بتقدير دالة الطلب الخارجي على الصادرات بتقييم عامل السعر باعتباره محددا لهذا الطلب، وفي دراسة خاصة بمجموعة الدول النامية الآسيوية[1] لتقدير مدى تأثير الأسعار على صادرات هذه الدول،أشارت نتائج هذه الدراسة إلى أن الأسعار النسبية تلعب دورا كبيرا في تحديد الطلب الخارجي للصادرات الصناعية لهذه الدول، وعلى الرغم من اختلاف مدى استجابة الطلب الخارجي للأسعار النسبية من دولة لأخرى إلا أن تأثير الأسعار النسبية على الطلب الخارجي للصادرات كان معنويا في جميع هذه الدول حيث بلغ أقصاه في بعض الدول مثل ماليزيا وانخفض نسبيا في بعض الدول الأخرى مثل كوريا،ويتضح مما سبق أن عامل السعر يعتبر عاملا مؤثرا ومعنويا للطلب الخارجي على الصادرات الصناعية خاصة بالنسبة للدول النامية حيث تتميز الصادرات الصناعية لهذه الدول في أغلبها بأنها سلع استهلاكية وبالتالي فعامل السعر يمثل عاملا هاما لتميز هذه السلع بانخفاض أسعارها النسبية، كما أنها تمثل سلعا ضرورية للمستهلك في السوق الخارجي.

ومما لا شك فيه أن تخصص عدد من الدول النامية في إنتاج وتصدير المنتجات الأولية لفترات طويلة قد أدى إلى عدم استقرار أسعار صادراتها،وهذا ما يؤكد ضرورة اتجاه هذه الدول إلى الاهتمام بتنمية صادراتها الصناعية حيث تتميز الكثير من المواد الأولية بانخفاض مرونة العرض والذي يؤثر تأثيرا مباشرا على استقرار أسعار صادرات الدول المنتجة لهذه المواد.

وبالتالي مع افتراض عدم مرونة عرض أحد المنتجات الأولية ووجود اتجاهات لخفض الطلب الخارجي عليه فسوف ينعكس ذلك في انخفاض سعر هذا المنتج والذي يصاحبه عدم زيادة في الكمية المطلوبة وبالتالي انخفاض في مستوى الصادرات مما يؤدي إلى انخفاض حصيلة النقد الأجنبي للدول المصدرة، وحتى مع افتراضنا زيادة الكمية المطلوبة نتيجة لانخفاض السعر فإن وجود عرض غير مرن سوف يؤدي إلى زيادة في سعر المنتج ولكن في الأجل القصير حيث يتمكن المنتجون من زيادة في سعر المنتج ولكن في الأجل القصير،حيث يتمكن المنتجون من زيادة العرض مرة أخرى والذي ينعكس على انخفاض

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-A.Arize(1990),An Econometric Investigation of export behavior in seven asian developing countries, applied economic,vol 22,N 7,p896-900

السعر المنتج ثانية،ويتضح من ذلك التأثير السلبي لاستمرار بعض الدول النامية في الاعتماد على صادرات المواد الأولية وعدم إعطاء الأهمية اللازمة لتنمية صادراتها الصناعية.

ويتوافق التطبيق العملي مع التحليل السابق، حيث أشارت نتائج مجموعة من الدراسات التي قام بها (Mac Bean)[1] إلى أن أسعار المواد الأولية تكون غير مستقرة بالنسبة لأسعار السلع الصناعية، وتدعيما لذلك فقد أوضحت نتائج الدراسة التي قام بها (Benton) أن مدى استقرار أسعار صادرات الدول النامية يصل إلى 50% بالنسبة لاستقرار أسعار صادرات الدول المتقدمة، وقد أرجعت الدراسة هذه النتيجة إلى تخصص كثير من الدول النامية في إنتاج وتصدير المنتجات الأولية على عكس الدول المتقدمة التي تتخصص في انتاج وتصدير المنتجات الصناعية، مما انعكس في ارتفاع درجة استقرار أسعار صادرات هذه الدول.

وتقيس مرونة الطلب السعرية على الصادرات الصناعية مدى استجابة كمية الصادرات للتغير في الأسعار النسبية وقد اهتمت كثير من الدراسات بتقدير مرونة الطلب السعرية لصادرات الدول النامية. فقد قامت إحدى الدراسات[2] بتقدير هذه المرونة لتسع دول افريقية، وتوصلت نتائج هذه الدراسة إلى انخفاض درجة مرونة الطلب السعرية لصادرات هذه الدول، والذي يرجع في المقام الأول إلى طبيعة صادرات هذه الدول حيث تتصف اغلبها بأنها من المواد الأولية،ولا تعني هذه النتيجة انخفاض في مرونة الطلب السعرية لجميع صادرات الدول النامية وهو ما أوضحته إحدى الدراسات[3] التي استهدفت قياس هذه المرونة لصادرات الدول النامية، حيث اتصفت مجموعة من هذه الدول بالارتفاع النسبي لمرونة الطلب السعرية على صادراتها وعلى الأخص تلك الدول التي تحتل صادراتها الصناعية النسبة الكبرى من إجمالي صادراتها (مثل دول جنوب شرق آسيا).

وعلى الرغم من أهمية تقدير مرونة الطلب السعرية على الصادرات الصناعية إلا أنه لا بد من تقدير الفترة الزمنية التي تستجيب فيها الصادرات للتغير في الأسعار النسبية، فقد ترتفع مرونة الطلب السعرية

[1]-H .C,Bos(1980),The role of industry and industial policies in the third development decade,industry and development,united nations,new York,N 5,p 10-11.
[2]-A.Arize(1992),Modelling export prices and quantities In selected developing economic,Atlantic economic journal,vol xvi,N 1,p24-26
[3]-M.S.Khan(1974),Import and export demand in developing countries,IMF staff papers,vol 21,N 3,p680.

على صادرات إحدى الدول ولكن يرتبط ذلك بطول الفترة الزمنية لهذه الإستجابة مما يضعف من قوة العلاقة بين الأسعار النسبية وكمية الصادرات.

وبناء على ما تقدم يمكننا القول أن هناك أهمية كبيرة لتنمية الصادرات الصناعية لدول النامية الأمر الذي يؤدي إلى استقرار أسعار صادرات هذه الدول، وأن مرونة الطلب السعرية على الصادرات الصناعية هي التي تحدد درجة الارتباط بين الأسعار النسبية ومستوى الطلب الخارجي على هذه الصادراتjعلى أن يرتبط ذلك بتحديد الفترة الزمنية للتغير والتي تعكس التقدير الدقيق لمرونة الطلب السعرية على الصادرات الصناعية.

ثانيا: الصادرات والدخل العالمي

يمثل الدخل العالمي أحد محددات الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية للدول النامية والذي يعبر عن الدخل الحقيقي للدول المستوردة، وينعكس نمو الدخل على نمو الطلب الخارجي لصادرات أي دولة،بحيث لا تتأثر الصادرات بالدخل القومي في الدول المصدرة بشكل مباشر لأنها تتوقف على ظروف الطلب في الدول الاجنبية،وهكذا نجد أن تغير الصادرات يخضع لتغيرات الدخل في الدول الاخرى،ومن ذلك يتضح ان الدخل العالمي يؤثر تأثيرا ايجابيا في الطلب على الصادرات،حيث أن حجم صادرات دولة ما يتوقف على مستوى الدخل في الدول التي تصدر اليها هذه الدولة،أي أنه اذا ارتفع مستوى الدخل في هذه الدول فان ذلك يؤدي الى زيادة الانفاق على صادرات تلك الدولة .

وليس أدل على أهمية الدخل العالمي كمحدد أساسي في الطلب على الصادرات الصناعية من كونه يمثل محددا معنويا في جميع الدراسات التي اهتمت بتقدير دالة الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية[1] حيث تتضح أهمية هذا المحدد بصورة أكبر في الصادرات الصناعية التي تتميز بارتفاع الأسعار النسبية، وبالتالي يمثل عامل القدرة على الشراء (الدخل) عاملا أساسيا في التأثير على الطلب الخارجي، وهذا ما يدعونا إلى القول بأن تأثير الدخل العالمي يكون أقوى وأكثر معنوية بالنسبة لتأثير الأسعار النسبية على الصادرات الصناعية للدول النامية.

[1]-K.Sto(1977),The demand function for industrial export,Review of economics and statistics,vol 98,N 4,p36

وتعبر مرونة الطلب الدخلية عن مدى استجابة الصادرات للتغير في النشاط الاقتصادي الخارجي(مستوى الدخل العالمي الحقيقي)، ويرتبط انخفاض أو ارتفاع درجة هذه المرونة بطبيعة صادرات الدولة، حيث ترتفع مرونة الطلب الدخلية للصادرات الصناعية بالنسبة لصادرات المواد الأولية،وعلى ذلك فإن تخصص كثير من الدول النامية في إنتاج وتصدير المواد الأولية بمعدلات مرتفعة سوف ينعكس في انخفاض مرونة الطلب الدخلية على هذه الصادرات.

وفي دراسة[1] لتقدير مرونة الطلب الدخلية لصادرات إحدى الدول النامية حديثة العهد بالتصنيع (هونج كونج). أوضحت نتائج هذه الدراسة إلى ارتفاع مرونة الطلب الدخلية على صادرات هونج كونج مثلها في ذلك مثل بقية دول جنوب شرق آسيا (حديثة العهد بالتصنيع(NICs) ،والتي أرجعته إلى تركز صادرات هذه الدول على الصادرات الصناعية،مما يعطينا دلالة أخرى على أهمية تنمية الصادرات الصناعية للدول النامية ليس فقط لتحقيق الاستقرار في مستوى أسعار صادراتها ولكن أيضا للاستفادة من ارتفاع مرونة الطلب الدخلية على هذه الصادرات.

ثالثا: الصادرات وطاقة المنتجين

اهتم بعض الاقتصاديين عند دراسة وتقدير دالة الطلب الخارجي على الصادرات بإدخال الطاقة الإنتاجية للمنتجين المحليين كأحد محددات هذا الطلب، وذلك استنادا إلى أن ضغط الطلب المحلي يجعل البيع في السوق المحلي للمنتجين اكثر ربحية بالنسبة للبيع في السوق الخارجي، وخاصة بالنسبة للدول النامية والتي اعتمدت على مجموعة من الوسائل الجمركية لحماية صناعتها الوطنية[2].

فقد قام (Winter) بدراسة لتقدير دالة الطلب على الصادرات مع إدخال عامل القدرة على تحقيق ربح كعامل مؤثر في الدالة واعتمد في ذلك على مقياس الربح النسبي للصادرات The Relative Profitability of Export (النسبة بين الأسعار المحلية وسعر التصدير للوحدة)،وقد أوضحت النتائج الخاصة بهذه الدراسة إلى ان الربح المحقق من التصدير يعتبر عاملا مؤثرا على الحد من كمية

[1] -J.Riedel(1988),The demand for LDCof Manufactures estimates from Hong Kong,the economic journal,vol 113,N 389,p146

[2]-T.A.Dunlvy(1980),A test of capacity pressure hupothesis withim a simultaneous equations model of export performance, review of economics and statistics,vol 62,N 2,p 131.

الصادرات من قبل المنتجين والذي يرتبط بالطاقة الانتاجية ومدى ضغط الطلب المحلي على هؤلاء المنتجين.

ويتوافق التحليل السابق والذي يعتمد على إدخال الطاقة الإنتاجية كإحدى محددات الطلب على الصادرات الصناعية مع المنهج النقدي [1]والذي يتجه إلى أن صادرات أي دولة تتحدد وفقا لمستوى الناتج المحلي والاستيعاب، وذلك على عكس المنهج الكينزي[2] والذي يتجه إلى أن صادرات الدولة تعتمد على الطلب من الدول المستوردة.

وتدفعنا العلاقة السابقة بين كل من كمية الصادرات والطاقة الإنتاجية إلى دراسة العلاقة بين كمية الصادرات وكل من الناتج المحلي والناتج المخصص للتصدير،وقد أوضحت إحدى الدراسات[3]الخاصة بتقدير هذه العلاقة لمجموعة من الدول أن 75% من هذه الدول يكون الناتج المخصص للتصدير هو المؤثر على دالة الطلب على صادراتها الصناعية، بينما نجد أن 16% فقط من هذه الدول يؤثر فيها الناتج المحلي على دالة الطلب على صادراتها الصناعية، وعلى ذلك فإن الناتج المخصص للتصدير يمثل العامل الأهم والأقوى في التأثير على دالة الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية.

وتظهر أهمية العلاقة بين الصادرات والناتج المخصص للتصدير في الدول النامية على وجه الخصوص، حيث يمثل ارتفاع مستوى جودة وكفاءة المنتجات الصناعية شرطا أساسيا لإمكانية نفاذ هذه المنتجات إلى الأسواق العالمية، ويتضح من ذلك أهمية اتجاه الدول إلى الاهتمام بوجود ناتج مخصص للتصدير يتميز بارتفاع مستوى جودته ليتناسب مع المواصفات القياسية العالمية التي تتطلبها الأسواق العالمية، مما يسمح بإمكانية دخول الأسواق الخارجية ومواجهة المنافسة في تلك الأسواق.

[1] طبقا لهذا المنهج فان الصادرات تتحدد تبعا لعوامل داخلية خاضعة لتحكم الدولة،فالاستيعاب يمكن التحكم فيه عن طريق السياسات المالية والنقدية، ويرتبط الناتج المحلي بالطاقة الانتاجية للاقتصاد.

[2] طبقا لهذا المنهج فان كمية الصادرات تتحدد وفقا لعوامل خارجية مرتبطة بالدول المستوردة.

[3] -A.Kjain(1990),Demand of export of developing countries,the international trade journal,vol 2,N 3,p 62-65

الفرع الثاني:محددات أداء الصادرات التي تؤثر على جانب العرض

هناك العديد من الدراسات التي حاولت تحديد العوامل المؤثرة على عرض الصادرات،ومن أهم هذه الدراسات نجد دراسة Baum[1] وآخرون لتحديد آثار معدلات الصرف على حجم تدفقات التجارة الخارجية،وقد حصرت أهم العوامل المؤثرة في قرار العرض من جانب المصدرين في أسعار الصادرات بالنسبة لأسعار المنتجات المحلية معبرا عنها بالتغيرات في سعر الصرف،وتغيرات الطلب الخارجي معبرا عنها بالتغيرات في الدخل في الدول المستوردة،كما حاولت دراسة Sharma[2]تحديد دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نمو الصادرات الهندية خلال الفترة (1970-1998) من خلال تقدير نموذج المعادلات الآنية لكل من عرض وطلب الصادرات،وقد حصرت الدراسة محددات عرض الصادرات في كل من أسعار الصادرات بالمقارنة بأسعار المنتجات المحلية،الطلب المحلي،الاستثمار الأجنبي المباشر،البنية الأساسية .

وعلى أساس هذه الدراسات التجريبية وغيرها سنحاول التركيز على أهم محددات أداء الصادرات التي تؤثر على جانب العرض،والتي يمكن إجمالها في :سعر الصرف الأجنبي،الاستثمار الأجنبي المباشر،الناتج المحلي الإجمالي،تكاليف الانتاج

أولا:سعر الصرف

يعرف سعر الصرف بانه عدد وحدات النقد الوطني اللازمة للحصول على وحدة واحدة من النقد الأجنبي[3]،وتعد سياسة سعر الصرف احد اهم عناصر التاثير في حركة التجارة الخارجية وذلك نظرا للعلاقة التبادلية الوثيقة بين سعر الصرف وميزان المدفوعات،حيث يؤثر سعر الصرف في ميزان المدفوعات ويتأثر بالحالة التي يكون عليها هذا الميزان،ويرجع هذا التأثير التبادلي الى ان الصادرات والواردات يتم تقويمهما بالسعر المعلن بالعملة المحلية في مقابل العملات الاجنبية

[1] -C.Baum and Others(2001), Exchange rate effects on the Volume of trade flows: an empirical Analysis employing high frequency data,comuting in economics and finance papers,N 85,society for computational economics.

[2]-K.Sharma(2000), export growth in india :has FDI played a role ,economic growth center, center discussion paper,N 816,yale university.

[3] -جودة عبد الخالق(2000)،الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية الى التبادل اللامتكافئ ،دار النهضة العربية،مصر،ص 22.

فيما يتعلق بسعر الصرف فانه يعد محدد هام لعرض الصادرات،حيث أن سعر الصرف الحقيقي يعكس تحركات الأسعار في الدولة بالنسبة لشركائها في التجارة،وسعر الصرف بين عملة الدولة وشركائها في التجارة وبالتالي فهو يعكس تنافسية صادرات الدولة في السوق العالمي[1]، ويعتمد تأثير تغيرات سعر الصرف على عرض الصادرات على عدة عوامل أهمها:

-**مرونة العرض المحلي بالنسبة للطلب على الصادرات**:حيث توجد علاقة غير مباشرة تربط سعر الصرف الاسمي والعرض من الصادرات من خلال الطلب على الصادرات،فزيادة سعر الصرف تعني خفض قيمة العملة المحلية الأمر الذي يؤدي إلى خفض أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية،وبالتالي إذا كانت المرونة السعرية للطلب على الصادرات مرتفعة يؤدي ذلك إلى زيادة الطلب الخارجي على الصادرات،الأمر الذي يحفز زيادة الإنتاج المحلي لسلع التصدير بنسبة تعتمد على مرونة العرض المحلي بالنسبة للطلب على الصادرات.

-هيكل الصادرات:يلعب تنوع التركيب السلعي لصادرات الدولة دورا كبيرا في هذا الخصوص،حيث انه كلما زاد تنوع التركيب السلعي للصادرات زاد تأثير زيادة سعر الصرف الاسمي(تخفيض قيمة العملة المحلية)على عرض الصادرات.

وبالتالي يتوقف التغيير الذي يحدث في ميزان المدفوعات نتيجة التغير في سعر الصرف على مرونات الطلب ومرونات العرض لكل من الصادرات والواردات وكذلك حجم كل منهما،وهكذا نجد ان انخفاض قيمة العملة الوطنية يساعد على زيادة حجم الصادرات اذ تصبح تلك الصادرات ارخص عند تقييمها بالعملة الاجنبية في الخارج،ولكي تنجح سياسة تخفيض سعر الصرف في زيادة الصادرات يجب ان يؤدي التخفيض في سعر الصرف الاسمي الى انخفاض سعر الصرف الحقيقي الفعال[2]الذي ياخذ في اعتباره فروق التضخم بين الدولة وشركائها في التجارة بمتوسط مرجح بحجم التجارة بين الدولة وبين اهم شركائها في التجارة الخارجية،بالاضافة الى ذلك نجد ان نجاح سياسة تخفيض سعر الصرف في تحسين

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-N.lardy(1993),Foreign trade and economic reform in china,camridge university press, p 68-72

[2] -يعرف سعر الصرف الحقيقي الفعال بانه المتوسط الهندسي المرجح لسعر الصرف الحقيقي للعملة الوطنية في مواجهة عملات أهم شركاء الدولة في التجارة الدولية.

وضع ميزان المدفوعات يتطلب توافر شرط مارشال بان يكون مجموع القيمة المطلقة لمرونة الطلب على الصادرات والطلب على الواردات اكبر من الواحد الصحيح .

ثانيا:الاستثمار

هناك علاقة غير مباشرة تربط الاستثمار والصادرات عن طريق الإنتاج المحلي الذي يمثل القاعدة الأساسية التي يرتكز عليها عرض الصادرات، ووفقا لمبادئ النظرية الاقتصادية تعتبر زيادة معدل تراكم رأس المال شرط أساسي لزيادة الإنتاج المحلي،ونشير هنا إلى أن الاستثمار كأحد محددات عرض الصادرات لا يقصد به فقط حجم الاستثمار وإنما الأهم من ذلك هو جودة الاستثمار ونوعيته،ونجد في هذا الخصوص أن الاستثمار الأجنبي المباشر لعب دورا جوهريا في نمو صادرات عدة دول.

وفي هذا الشأن نجد أن العديد من الدول أدركت العلاقة التبادلية بين الاستثمار والتصدير،حيث أن وجود قطاع تصديري قوي قد يؤدي الى جذب المزيد من الاستثمارات والتي تؤدي بدورها الى زيادة الانتاجية وتحسين القدرة التنافسية وانشاء صناعات جديدة ،ويتضح ذلك بصفة خاصة فيما يتعلق بالاستثمار الاجنبي المباشر الموجه للتصدير،والذي يهدف في نفس الوقت الى ربط المنتجين المحليين بالأسواق العالمية.

ثالثا:الناتج المحلي الإجمالي[1]

فيما يتعلق بالناتج المحلي الإجمالي للدولة المصدرة كأحد محددات عرض الصادرات،يمكن القول أن العلاقة بين الناتج الوطني الإجمالي والصادرات تعد أحد أهم الأسس التي يرتكز عليها اختيار سياسة التنمية في الدولة،وقد قامت العديد من الدراسات ببحث العلاقة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج أو نصيب الفرد من هذا الناتج،وذلك بهدف التعرف على دور الصادرات في أداء الاقتصاد حيث ينظر للصادرات على أنها محرك للنمو،ونشير هنا إلى أن تأثير الناتج على نمو الصادرات يختلف من دولة إلى أخرى حيث يعتبر عنصر ضروري ولكن غير كافي لنمو الصادرات،كما انه يرتبط بدرجة استغلال الطاقة الإنتاجية الذي يعتمد بدوره على عاملين أساسيين هما:الطلب المحلي ومرونة العرض المحلي للسلع

[1]- K.Sharma(2000),opcit,p12

القابلة للتجارة،ويمكن القول انه كلما زادت درجة استغلال الطاقة الإنتاجية مع زيادة مرونة العرض المحلي تزيد كمية السلع القابلة للتجارة والمتاحة للتصدير.

رابعا:تكاليف الانتاج[1]

تعتبر تكاليف الانتاج من العوامل المحددة لربحية الصادرات،وبالتالي فهي تؤثر بشكل جوهري على اداء الصادرات،ومن اهم مكونات تكاليف الانتاج نجد تكلفة مستلزمات الانتاج الوسيطية والتي غالبا ما يتم استيرادها من الخارج خاصة بالنسبة للدول النامية،اما تكلفة العمالة تقاس بنسبة اجر العامل الى انتاجيته،وأخيرا نجد تكلفة النقل حيث يؤثر توافر بنية أساسية لنقل مستلزمات الانتاج والمنتج النهائي الى مكان الاستخدام بشكل ايجابي على انخفاض تكلفة النقل،ونسبة الفاقد من السلع المنقولة الامر الذي ينعكس على أسعار الصادرات وزيادة قدرتها التنافسية وربحيتها بالنسبة للمصدريين.

وعليه يمكن القول ان تكاليف الانتاج تعتبر احد المحددات الهامة التي تؤثر على انتاج سلع التصدير ومن ثم على عرض الصادرات

المطلب الثاني: محددات دالة انتاج الصادرات الصناعية

ان التحليل الحديث في نظرية التجارة الخارجية أخد بتحليل التجارة الخارجية بين دولتين في سلعتين باستخدام عنصري الإنتاج- العمل ورأس المال- وهو نموذج هيكشر- أولين- ساموبلسون،ويتحدد نمط واتجاه التجارة الخارجية وفقا لهذا النموذج بناء على الوفرة النسبية للعنصر الإنتاجي، فالدولة التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال تقوم بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال أما الدولة التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل تقوم بانتاج وتصدير السلع كثيفة العمل[2]، ثم توالت المحاولات التنظيرية الأخرى لتفسير نمط واتجاه التجارة الخارجية، اعتمادا على عناصر إنتاج غير تقليدية مثل رأس المال البشري،وعنصر التكنولوجيا لتفسير نمط واتجاه التجارة الخارجية في المنتجات الجديدة، كذلك نجد التطورات التي دخلت على نموذج هكشر-أولين ليشمل عناصر إنتاج أخرى مثل السياسات البيئية،

[1] -أنظر في هذا الخصوص:

-T.Palley(2006),External contradictions of the Chinese development model,Journal of contempory china,Vol 15,No 46

[2] -أنظر في هذا الخصوص:

-مصطفى محمد عز العرب(1997)،نظرية التجارة الخارجية،مرجع سابق،ص 75-187

المدخلات الوسيطية سواء المواد الخام أو الطاقة بالإضافة إلى عناصر الإنتاج التقليدية، ليظهر نموذج جديد هو نموذج هكشر- أولين- فانيك ،وفي ضوء التطورات السابقة فإنه سوف يتم عرض لمحددات دالة إنتاج الصادرات الصناعية سواء التقليدية (العمل، رأس المال) أو غير التقليدية (رأس المال البشري، التكنولوجيا، السياسات البيئية) فيما يلي تباعا.

الفرع الأول:المحددات التقليدية

وهي تلك المحددات التي استقرت عليها النظرية البحتة في التجارة الخارجية كمحددات لنمط واتجاه التجارة الخارجية كما أنها تمثل عناصر الإنتاج التقليدية التي أشارت إليها النظرية الاقتصادية[1]،ومن هذه المحددات العمل، رأس المال.

أولا:عنصر العمل

والذي يعرف على أنه "ذلك الجهد العضلي والذهني للإنسان"،حيث كلما تقدم المجتمع تقدمت معه طرق استخدام هذا العامل برفع مستواه وكفاءته، ويتأثر حجم هذا العامل في أي مجتمع بشكل عام بمعدل المواليد والوفيات والهجرة أو ما يعبر عنه بقوة العمل، أما مستواه وكفاءته فيتأثران أساسا بمستوى التعليم العام، والتقدم التكنولوجي في المجتمع وهو ما يعكس أثر عنصر العمل الماهر أو رأس المال البشري- الذي سيرد شرحه فيما بعد- وقد أوضحت نظرية التجارة الخارجية سواء مبدأ الميزة المطلقة لآدم سميث، أو نظرية الميزة النسبية "ديفيد ريكاردو" أن مصدر القيمة للسلعة يتمثل في تكلفة إنتاجها الذي يمثل عدد ساعات العمل أحد مكوناتها، وقد توالت بعد ذلك الإضافات التنظيرية، حيث أشارت كتابات النيوكلاسيك أمثالEdgeworth, Leonetief , Learner, Mead إلى أن عنصر العمل يسهم في تحديد الميزة النسبية لدولة ما وبالتالي فإنه محدد لنمط التجارة الخارجية واتجاهها خاصة في السلع كثيفة استخدام هذا العامل[2].

[1]-أبو بكر متولي(1999)،محاضرات في اقتصاديات التنمية،مكتبة عين شمس،القاهرة،ص ص63-65

[2]-أنظر في هذا الخصوص:

- مصطفى محمد عز العرب(1997)،نظرية التجارة الخارجية،مرجع سبق ذكره،ص 100-133

إن العديد من الدراسات التطبيقية أشارت إلى أهمية عنصر العمل كمحدد ذي معنوية إحصائية لأداء التجارة في صناعات هيكشر- أولين[1]،وهو ما قام باختباره Hufbauer وقد اعتمد على مؤشر الأجر لكل عامل لقياس عنصر العمل،كما أشار Griliches إلى أهمية عنصر العمل كمحدد لدالة الإنتاج، وقد استخدم مؤشر عدد ساعات العمل في كل صناعة لقياس مدخلات عنصر العمل، كما أوضح Kruger, Fisher &Spinnager أن تكاليف عنصر العمل محدد ذو معنوية إحصائية لعرض الصادرات من السلع المختلفة، وفي ضوء ما استقرت عليه مبادئ النظرية الاقتصادية والدراسات التنظيرية في نظرية التجارة الخارجية، فان عنصر العمل يعتبر محددا لدالة انتاج الصادرات الصناعية[2].

ثانيا:عنصر رأس المال

يعرف هذا العنصر على أنه العامل المساعد للجهد العضلي والذهني للانسان واللازم لزيادة الانتاج،حيث يشمل رأس المال كلا من الأصول طويلة الأجل مثل المباني،الآلات والمعدات،المشروعات تحت التنفيذ،والأصول قصيرة الأجل وتشمل المخزون السلعي،كما يعرف على أنه الرصيد المتجمع من الموارد والذي يساهم في انتاج أكبر قدر من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة،كما اشارت نظرية "هارود-دومار"للنمو الى أهمية عنصر التراكم الرأسمالي لدعم وتعزيز النمو الاقتصادي،بالإضافة الى نظرية المراحل ل"روستو"الذي أشار الى أهمية الاستثمار في رأس المال الاجتماعي كضرورة في مرحلة التهيؤ للانطلاق،وكذلك أهمية ارتفاع نسبة الاستثمار الى الدخل المحلي من 5-10 %في مرحلة الانطلاق[3]،كما أن التحليل الحديث للتجارة الخارجية أشار الى أهمية الوفرة النسبية لعنصر رأس المال لإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال.

---

[1] -تعرف سلع هيكشر-أولين بأنها تلك الصناعات التي يتم انتاجها باستخدام تكنولوجيا نمطية،ويلاحظ أن هذه السلع تنخفض غيها نسبة مساهمة رأس المال البشري وعنصر التكنولوجيا المتقدمة،ومن بين هذه الصناعات نجد الكيماويات والحديد والصلب اضافة الى الزجاج والبلاستيك.

[2] -أنظر في هذا الخصوص:

-Branson and Lonoyios(1990),Factor input in U.S trade,journal of international economics,vol 7 ,p 111-131
-Grilches and Maresse(1983),Comparing productivity growth,european economic review,No 21,p89-119

[3] -أنظر في هذا الخصوص:

-أبو بكر متولي،مرجع سبق ذكره،ص47-63

-حمدية زهران(2004)،التنمية الاقتصادية،الجزء الأول،مكتبة عين شمس،القاهرة،ص 98-120

-مصطفى عز العرب(1997)،نظرية التجارة الخارجية،مرجع سبق ذكره،ص 69-98

ان نظرية شومبيتر "النمو غير المستقر"اشارت الى أهمية تراكم رأس المال (الاستثمار)التلقائي أو المستقل والناتج عن التغير التكنولوجي في الأجل الطويل،كما أشار الى أن التراكم الرأسمالي والذي يعني الزيادة في الطاقة الانتاجية للمجتمع يمثل أحد الاركان الاساسية لعملية التنمية الاقتصادية،كما يرى نيركس صاحب نظرية"النمو المتوازن"الى أن السبيل الوحيد لعملية التنمية الاقتصادية هو ضرورة وجود برنامج استثماري توجه فيه الاستثمارات الى عدد كبير من المشروعات المتكاملة من حيث خدماتها لاحتياجات الطلب الاستهلاكي النهائي[1]،كما أشارت دراسة Delano، الى أن رأس المال يعد أحد محددات النمو في الاقتصاد الوطني،و أشار Solow إلى أهمية كل من رأس المال والتقدم الفني لتعزيز النمو الاقتصادي[2].

من العرض السابق اتضح أن رأس المال المادي محدد هام للنمو الاقتصادي والميزة النسبية للصناعات كثيفة رأس المال وبالتالي محدد لنمط واتجاه التجارة الخارجية، ومن ثم فإنه يعتبر محدد لدالة إنتاج الصادرات الصناعية.

الفرع الثاني:المحددات غير تقليدية

وهي تلك المحددات التي لم تتطرق لها النظرية التقليدية أو النظرية الحديثة في التجارة الخارجية كما أن هذه المحددات مسؤولة عن تغير نمط التجارة الخارجية واتجاهها منذ بداية السبعينيات وحتى الآن وأن بعض منها —رأس المال البشري والتكنولوجيا- مسؤولة عن تفسير نمط التجارة الخارجية في المنتجات الجديدة وغير النمطية، أما المحدد الثالث من هذه المحددات فهو السياسة البيئية التي تهدف إلى حماية البيئة وتقديم منتج يتمتع بالجودة البيئية وهذه المحددات سوف يتم تقديمها في النقاط التالية.

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-عمرو محي الدين(1993)،التخلف والتنمية،دار النهضة العربية،القاهرة،ص285-297

-فايزة ابراهيم الحبيب(1999)،نظريات التنمية والنمو الاقتصادي،عمارة شؤن المكتبات،جامعة الملك سعود،المملكة العربية السعودية،ص41-56

[2]-أنظر في هذا الخصوص:

-Otani and Delano(1989),Major determinants of long term growth in LDCS,finance and development, September,p 41-43

أولا: عنصر رأس المال البشري

ظهر مفهوم رأس المال البشري وتنمية الموارد البشرية في غمار التركيز على النمو الاقتصادي، وهما مفهومان ينظران إلى العنصر البشري على أنه عنصر إنتاجي لا يقل أهمية عن الأرض ورأس المال بل يفوقها، ويقصد به "العمالة المدربة الماهرة والمتخصصة عالية الكفاءة (مثل العلماء، الخبراء، المهندسين، الفنيين)،ويتكون رأس المال البشري نتيجة الاستثمار في التعليم و التدريب، ويساهم في زيادة إنتاج وصادرات السلع التي تتطلب مهارات عالية في إنتاجها، حيث أشار أحد الاقتصاديين إلى أن زيادة الكثافة البشرية وارتفاع نسب التعليم يزيد المهارة، ويحسن من نوعيات السلع ويدعم تخصصاتها خاصة بالنسبة للسلع التي تتطلب مهارات بشرية، كما أن قوة العمالة المدربة والماهرة تعد من محددات جذب الاستثمارات الأجنبية وهذا ما أكد عليه Dunning الذي أشار إلى أهمية رأس المال البشري كمحدد لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات متعددة الجنسيات[1].

وعلى صعيد آخر هناك العديد من الدراسات أوضحت أهمية رأس المال البشري كعنصر إنتاج وكمحدد هام للميزة التنافسية ونمط التجارة الخارجية واتجاهها،فقد أشار بورتر إلى أن رأس المال البشري يعد من هبات عوامل الإنتاج كما يكسب الصناعة ميزة تنافسية،ورأس المال البشري لدى بورتر يتكون من العمالة ومهندسي القوى و مهندسي الكمبيوتر ، وفي هذا الصدد أيضا أشارت دراسةMaskus & Stern[2] إلى أن رأس المال البشري محدد ذو معنوية إحصائية لنمط التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية،كذلك فإن Jennie[3] أوضح أن رأس المال البشري كعنصر إنتاجي أدى إلى زيادة الإنتاجية ورفع القدرة التنافسية في الصناعات التي تحتاج إلى مهارات بشرية عالية في العديد من الدول حديثة

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-مصطفى محمد عز العرب(1998)،دور الاستثمار الخاص في تحقيق أهداف خطط التنمية،المؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر للاقتصاديين المصريين،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع،القاهرة،ص 96-102

-نيفين توفيق منير(1995)،تنمية الموارد البشرية في كوريا،مركز الدراسات الاسيوية،كلية الاقتصاد والعلوم السياسية،جامعة القاهرة،ص200-213

- نيفين توفيق منير(1995)،التعليم والبحث والتطوير والبيئة في كوريا الجنوبية،مركز الدراسات الاسيوية،كلية الاقتصاد والعلوم السياسية،جامعة القاهرة،ص ص170-191

[2] -Stream&Maskus (1981),Determinants of the structure of U.S. foreign trade,journal of international economics,N 11,p 207-224.

[3] -Haywoo Jennie(1991),Education and economic growth in taiwan ,world development,vol 19,N 9,p 1029-1044.

العهد بالتصنيع، حيث استطاعت هذه الدول من خلال زيادة الاهتمام برأس المال البشري عن طريق – التعليم والتدريب- ونقل واستيعاب التكنولوجيا المتقدمة من الدول الصناعية مثل (اليابان، الولايات المتحدة)، وهو الأمر الذي مكنها من تحقيق الهدف السابق المتمثل في زيادة الإنتاجية وتعظيم القدرة التنافسية للصناعات.

كذلك لا يمكن تجاهل أثر رأس المال البشري في الإسراع بمعدل النمو الاقتصادي ويتضح ذلك جليا في تايوان، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اهتمامها بالنظام التعليمي الذي اتسم بمجموعة من الخصائص منها[1]:

- وجود بنية أساسية للنظام التعليمي تتفق وعدد السكان في سن التعليم.
- مرونة النظام التعليمي ونموه مع نمو الاقتصاد القومي.
- تزايد الإنفاق الخاص على التعليم وهو ما أدى إلى ان النظام التعليمي أصبح غير مكلف بالنسبة للحكومة.

كما أن نظرية رأس المال البشري والتي ترجع إلى الجهد الرائد لكل من (Welch, Theodor, Gary Becher) ،أوضحت أن التعليم كمحدد لرأس المال البشري لا ينظر إليه فقط على أنه استثمار وإنما يعتبر عنصر إنتاج يحقق عائدا مرتفعا في الأجل الطويل، كما تشير دراسة Teubal and Justman إلى أهمية عنصر رأس المال البشري كمحدد للنمو وكعنصر إنتاجي خاصة بالنسبة للمنتجات الجديدة، كما بلغ اهتمام بعض الاقتصاديين برأس المال البشري بدرجة تفوق أهمية رأس المال المادي باعتباره أهم دعائم المعرفة والتكنولوجيا، لذا أوصوا بضرورة العناية به من خلال زيادة الإنفاق على التعليم والتدريب والخدمات الصحية[2].

من العرض السابق يتضح أن رأس المال البشري محدد لنمط التجارة الخارجية واتجاهها، كما أنه عنصر إنتاج ومحدد ذو معنوية إحصائية لإنتاج وتصدير السلع التي تحتاج إلى مهارات عالية، وبالتالي فإنه يعد محدد لدالة إنتاج الصادرات الصناعية.

[1]- نيفين توفيق منير(1995)،التعليم والبحث والتطوير والبيئة في كوريا الجنوبية،مركز الدراسات الاسيوية،مرجع سبق ذكره،ص5-10

[2] -Teubal and Justman(1991),Astructuralist prospective on the role of technology in economic growth and development,world development,vol 19, N 9,p1167-1183

ثانيا:التكنولوجيا

تعرف التكنولوجيا على أنها الطريقة التي يتم بها تحويل الموارد إلى سلع، وتتكون من الإمكانات المتاحة، والقدرات الموجودة في العنصر البشري، والإمكانات المعرفية والحقائق والمعلومات، والإطار العام للتنظيم والمؤسسات،وتعد التكنولوجيا المعاصرة مدخلا، ومن ثم فهي تعد محددا لدالة إنتاج الصناعات عالية التقنية ، وتمارس التكنولوجيا ثلاث وظائف في الاقتصاد الوطني هي: تحسين كفاءة الإنتاج وتطوير الأجيال التالية من التقنياتوتدريب الفنيين والمتخصصين،وتحوي التكنولوجيا كل من الابتكار والتجديد واللذين حاول الاقتصادي شومبيتر توضيح أنواعها فيما يلي[1]:

أ-إنتاج سلعة جديدة أو تغيير مواصفات سلعة موجودة من قبل.

ب-إدخال طريقة جديدة للإنتاج غير معروفة للصناعات، حيث يترتب على استخدام هذه الطريقة تحقيق وفر في مستلزمات الإنتاج.

جـ- اكتشاف سوق جديدة.

د- اكتشاف مصدر جديد لمستلزمات الإنتاج سواء مواد خام أو منتجات نصف مصنعة.

هـ - اكتشاف طريقة جديدة لتنظيم الصناعة أو التجارة أو العمل داخل المنشأة.

إن نظريات التجارة الخارجية اهتمت بالفن التكنولوجي باعتباره أحد محددات الميزة النسبية في المنتجات المصنعة، حيث أوضحت عدة نماذج أن التكنولوجيا تؤثر في نمط التجارة الخارجية واتجاهها من خلال تأثيرها في الميزة النسبية في المنتجات المصنعة،كما يشير نموذج Posner إلى أن التفاوت التكنولوجي بين الدول المتقدمة والنامية له أثره على هيكل التجارة الخارجية، كما يشير تقرير التنافسية في العالم إلى أن العلم والتكنولوجيا يعتبر أحد المحددات الهامة لخلق واكتساب الميزة التنافسية للمنتجات الصناعية، كما يشير (العناني) إلى أن المعرفة الفنية تعتبر أحد عناصر الإنتاج، التي يتولد عنها مجموعة من المنافع مثل تطوير الآلات وتوفير قوة الجهد الإنساني، ولا تتوقف المعرفة الفنية عند تحقيق وفرة العمالة وابتكار

[1]-فايزة ابراهيم الحبيب(1999)،نظريات التنمية والنمو الاقتصادي،مرجع سبق ذكره،ص45-47

الجديد من الآلات والمعدات بل يتجاوز ذلك حيث تساعد على خلق واكتشاف مصادر طبيعية جديدة[1].

إن العديد من المحاولات التنظيرية توضح أهمية عنصر التكنولوجيا،حيث تشير OECD الى أن التكنولوجيا تلعب دورا أساسيا في تحسين الأداء الصناعي، ويعتبر البحث والتطوير أحد المؤشرات الهامة لقياس التكنولوجيا المتقدمة في الصناعات،كذلك أشارت بعض الدراسات إلى أهمية التكنولوجيا والتي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتحفز الصناعات على زيادة الطلب على عنصر العمل الماهر وهو الأمر الذي يؤدي إلى مطالبة هؤلاء العمال بزيادة الأجور ومن ثم زيادة معدلات النمو الاقتصادي،هذا وقد أشارت نظرية النمو الاقتصادي إلى أهمية تراكم التكنولوجيا، حيث أثبتت هذه الدراسات أن التكنولوجيا تعد محددا أساسيا لنمو الإنتاجية والتنافسية الدولية والتي تنعكس بدورها إيجابيا على النمو الاقتصادي.

إن البحث والتطوير و المعرفة هي المهارات اللازمة لاستيعاب التكنولوجيا، حيث تعتبر عوامل محفزة للابتكار والتجديد، ولا يمكن إغفال أثرها على الإنتاجية والتنافسية والنمو الاقتصادي، حيث أشارت بعض الدراسات إلى أن البحث والتطوير محدد ذو نوعية إحصائية على الإنتاجية، كما أوضحت إلى تعدد أشكال البحث والتطوير واختلاف تأثيرها على الإنتاجية، حيث توصلت إلى أن الاستثمار في البحث الأساسي له تأثير قوي على الإنتاجية، بينما الاستثمار في الأنواع الأخرى للبحث والتطوير له تأثير محدود على الإنتاجية، كذلك أشارت دراسات أخرى إلى أن البحث والتطوير لها دور أساسي وتعتبر محددا من محددات تحسين الإنتاجية في الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة، كما أن البحث والتطوير محدد هام لارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في الدول حديثة العهد بالتصنيع.

ومما لا شك فيه أن المعرفة تمثل أحد محددات دالة الإنتاج، حيث أشارت العديد من الدراسات إلى أن المعرفة تعتمد على الاستثمار في البحث والتطوير وتعتبر أحد محددات عملية التقدم التكنولوجي، وذلك يعد دعما للنتائج التي تم التوصل إليها من قبل ،زيادة على ذلك نجد أيضا أن كلا من المعدات

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-حمدي أحمد العناني(2005)،أساسيات علم الاقتصاد،الدار المصرية اللبنانية،مكتبة عين شمس،القاهرة،ص13-18

-مصطفى محمد عز العرب،نظرية التجارة الخارجية،مرجع سبق ذكره،ص167-177

التكنولوجية ورأس المال البشري تعتبر محددات للصادرات من السلع الصناعية كثيفة استخدام التكنولوجيا.

هذا وقد اعتمدت الدراسات السابقة في قياس أثر التكنولوجيا كمحدد للإنتاجية، ولنمط التجارة الخارجية واتجاهها على مجموعة من المؤشرات منها عدد العلماء والمهندسين في الدولة، نسبة العلماء والمهندسين في كل صناعة إلى إجمالي العمالة في الصناعة، نسبة الإنفاق على البحث والتطوير إلى GDP وإنفاق قطاع الأعمال على البحث والتطوير.

ثالثا:السياسة البيئية[1]

تعرف السياسة البيئية على أنها "مجموعة الأدوات الاقتصادية المتمثلة في ضرائب التلوث، وتراخيص الانبعاث ورسوم الانبعاث والأدوات غير الاقتصادية المتمثلة في الرقابة المباشرة والتي تشمل المواصفات الفنية والحظر والإذعان الاختياري، التي تهدف إلى الحد من التلوث البيئي وتحقيق التنمية المتواصلة"،ويترتب على هذه السياسات مجموعة من النفقات الاقتصادية وغير الاقتصادية تتمثل في تكاليف تشريعية التي تتحملها الإدارة الحكومية، التكاليف التي يتحملها قطاع الأعمال والتي تشمل التكاليف الرأسمالية والتكاليف التشغيلية، بالإضافة إلى التكاليف الأخرى غير المباشرة، والنفقات الاجتماعية المتمثلة في الوظائف المفقودة نتيجة تطبيق هذه السياسات والتي ترجع إلى انحسار النشاط الإنتاجي في الصناعات كثيفة التلوث.

إن السياسات البيئية التي انتهجتها الدول الصناعية المتقدمة كان لها العديد من الآثار الاقتصادية على الإنتاجية، أداء الصناعة، ونمط التجارة الخارجية واتجاهها، حيث أشارت دراسات إلى أن للسياسة البيئية آثار سلبية مباشرة وغير مباشرة على إنتاجية عناصر الإنتاج ،حيث أنها تؤدي إلى زيادة الاستثمار في رأس المال اللازم للحد من التلوث البيئي وهو ما يؤثر على الفن الإنتاجي المستخدم في الصناعة وحدوث تحول في دالة الإنتاج،كما أشارت إلى أن السياسات البيئية تؤثر سلبيا على نمو الإنتاجية في الصناعات كثيفة التلوث حيث أسهمت هذه التشريعات بـ 30% في انخفاض إنتاجية هذه

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-UL.Haque Ifran(1995),Trade technology and international competitiveness,IBRD,Washington,p11-48
-OCED(1994),Export promotion and environmental technology ,Env.monograph,paris,p 10-26

الصناعات،بحيث أشارت إلى أن 16% من الانخفاض في الإنتاجية في الصناعة الأمريكية يرجع إلى التشريعات البيئية.

كما نجد أن العديد من الدراسات أشارت إلى أن تباين السياسات البيئية بين الدول الصناعية المتقدمة من حيث تشددها والدول النامية من حيث تراخيها انعكس على تغير التجارة الخارجية واتجاهها ،كما أشارت دراسات أخرى إلى أن السياسات البيئية تعد محددا لأداء التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر .

كما أشارت هذه الدراسات إلى أهمية السياسات البيئية كمحدد للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تكتسب الدول المتراخية ميزة نسبية في إنتاج وتصدير الصناعات كثيفة التلوث وبالتالي تمثل عنصر جذب لتدفق رؤوس الأموال الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات،بينما تشير دراسات أخرى إلى أن السياسات البيئية لا تعتبر محددا للاستثمارات الأجنبية المباشرة نظرا لانخفاض شريحة نفقات الحد من التلوث البيئي إلى إجمالي تكاليف الصناعة.

وعلى الرغم من تعدد الدراسات التي أشارت إلى الأثر السلبي للسياسة البيئية على كل من الانتاجية، أداء الصناعة، وأداء التجارة الخارجية والاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنه لا يمكن إغفال أثرها على حفز الابتكار والتجديد، حيث أن السياسات البيئية تعد محدد موجب ذو معنوية إحصائية على الابتكـارات المتعلقة بالتكنولوجيا النظيفة بيئيا، كما أن السياسات البيئية محدد موجب ذو معنوية إحصائية على البحث والتطوير، وتمثل حافزا للاختراعات المرتبطة بالتكنولوجيا النظيفة بيئيا،وقد اعتمدت الدراسات السابقة على مجموعة من المؤشرات للتعبير عن السياسات البيئية في قياس أثرها على المتغيرات الاقتصادية المختلفة ومن هذه المؤشرات ما يلي: نفقات الحد من التلوث البيئي لكل صناعة، النسبة الكلية لنفقات الحد من التلوث البيئي إلى الناتج المحلي الإجمالي ، الرقم القياسي للسياسة البيئية، الرقم القياسي لكثافة التلوث البيئي.

من العرض السابق للسياسة البيئية يتضح أثرها على كل من الإنتاجية وأداء الصناعة، وأداء التجارة الخارجية، والاختراعات المتعلقة بالتكنولوجيا النظيفة بيئيا، وبالتالي فإنها تعد محددا من محددات دالة

إنتاج الصادرات الصناعية خاصة بالنسبة للصناعات كثيفة التلوث، ولكن إلى أي مدى يمكن الاعتماد على هذا المحدد لتفسير تغير إنتاج صادرات الصناعات كثيفة التلوث؟

المطلب الثالث:أثر التكتلات الاقتصادية والسياسات الحمائية وسياسات التسويق الدولي على أداء الصادرات الصناعية

إن ظهور التطورات المستمرة في البيئة الاقتصادية الدولية، وزيادة حدة المنافسة في الأسواق الخارجية أدى إلى ظهور مجموعة أخرى من العوامل تؤثر بشكل مباشر على اداء الصادرات الصناعية بل يفوق تأثيرها في الوقت الحاضر تأثير المحددات الكمية التي تم التطرق اليها في المبحث الاول من هذا الفصل، وتكمن طبيعة هذه المحددات في انها تنظيمية بشكل كبير،وتتمثل هذه المحددات في التعاون الاقتصادي الدولي والجوانب الحمائية واستراتيجيات التسويق الدولي.

الفرع الأول:أداء الصادرات الصناعية في ظل التكتلات الاقتصادية وسياسات الحماية

تتأثر الصادرات الصناعية بمجموعة من المحددات تتمثل في مجموعة الجوانب الحمائية التي تؤثر في قدرة منتجات أي دولة على النفاذ للأسواق الخارجية، والتكتلات والاتفاقات الدولية التي ظهرت نتيجة التطور في العلاقات الاقتصادية الدولية ، وفيما يلي سوف نتناول هذه المحددات.

أولا-الجوانب الحمائية[1]

تمثل الجوانب الحمائية إحدى المحددات الهامة التي تؤثر على صادرات أي دولة،حيث تؤثر هذه الحماية على نفاذ الصادرات الصناعية إلى الأسواق الخارجية،كما تتحكم بصورة مباشرة في أسعار وكميات هذه الصادرات،إلا أن الاتجاهات العالمية نحو الحد من هذه الحماية على صادرات الدول النامية جعلت كثيرا من الدول المتقدمة تتجه إلى نوع آخر من الحماية عرفت بالحماية غير تعريفية والحماية الجديدة والتي تمثلت في مجموعة الإجراءات الحمائية الكمية والإدارية والمالية، والتي من شأنها تحقيق أهداف الحماية التقليدية في الحد من الصادرات الصناعية للدول النامية.

[1]-أانظر في هذا الخصوص:

-J.Hodgson,M.Herander(1983),International economic relations, englewood Cliffs,New Jersey,p207-238

وتعكس الحماية التعريفية كافة صور تدخل الدولة في جهاز السعر والذي يؤثر على تدفق السلع الداخلة والخارجة للدولة، وتتمثل الحماية التعريفية في الضريبة التي تفرض على السلع والخدمات التي تتدفق من وإلى الدولة، أي أنها تخص كلا من الصادرات والواردات، وتهدف الحماية بصورة رئيسية إلى حماية الصناعة الوطنية من المنافسة الخارجية وزيادة متحصلات الدولة،وقد تطور مضمون الحماية التعريفية فلم يعد قاصرا على الحماية الاسمية والتي تتمثل في الضرائب الجمركية التي تفرضها الدولة على السلعة التي تعبر الحدود الوطنية، مما يؤدي إلى زيادة سعر السلعة محليا على سعرها في السوق العالمي، بل اتسع ليشمل الحماية الفعلية والتي تأخذ في اعتبارها الضرائب الجمركية التي تفرضها الدولة على كل من السلع النهائية والمدخلات المستوردة،وقد اتجهت الدول المتقدمة إلى فرض قيود جمركية للحد من صادرات الدول النامية وخاصة في قطاعات التميز النسبي لهذه الدول، حيث اتصف هيكل الحماية للدول التقدمة بمجموعة من الخصائص مثلت عقبات أمام الصادرات الصناعية للدول النامية.

وإذ انتقلنا إلى الحماية غير التعريفية، فنجد أنها ظهرت كرد فعل للدول المتقدمة نتيجة اهتمام المنظمات الدولية بالحد من القيود التعريفية المفروضة على صادرات الدول النامية، وقد تعددت وسائل الحماية غير التعريفية فاشتملت على الوسائل الكمية، والمالية، والإدارية، والفنية.

ثانيا-التعاون الاقتصادي الدولي[1]

أصبح التعاون الاقتصادي الدولي يلعب دورا كبيرا في التجارة العالمية متمثلا في صور التكتلات والاتفاقات الدولية،حيث تناولت الدول المتقدمة أفكار التعاون الاقتصادي العالمي، وقد شهدت هذه الافكار تطورا كبيرا في الفترات الأخيرة خاصة منذ نهاية الثمانينات وبداية التسعينات، وأصبحت صور التعاون الاقتصادي الدولي تأخذ أشكالا متعددة مثل الاتفاقات والتكتلات الإقليمية والمنظمات والاتحادات الدولية،وتتمثل أهم صور التعاون الدولي التي تؤثر بشكل مباشر على الطلب الخارجي

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-سامي عفيفي حاتم(1991)،التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم،الدار المصرية اللبنانية،القاهرة،ص286

-عمرو حلمي(1994)،جولة أورجواي والتحديات أمام الدول النامية،مجلة السياسة الدولية،العدد116،ص 110-115

-علي عبد العزيز(1994)،اتفاقية الجات:المكاسب والمخاوف،مجلة السياسة الدولية،العدد 116،ص 103-107

للصادرات الصناعية للدول النامية في أربع صور رئيسية هي:الاتفاقات الثنائية واتحادات المنتجين،التكتلات الإقليمية والتكتلات الدولية.

وفي محاولة لتوضيح مفهوم وطبيعة وتأثير هذه الصور على حركة التبادل التجاري بين الدول، فإنه يمكن أن نتناول هذه الصور على الوجه التالي:

-تتمثل الاتفاقات الثنائية في الاتفاقيات التي تتم بين دولتين فقط بغرض تسهيل عمليات التبادل التجاري بين الدولتين. ويؤثر ذلك في شروط وطبيعة واردات هذه الدول من الدول الأخرى، فقد يؤدي مثل هذه الاتفاقيات إلى نوع من الاكتفاء لكثير من صادرات الدول الأخرى.

-وتشير اتحادات المنتجين إلى الاتفاقيات التي تتم بين المنتجين لسلعة معينة بهدف التحكم في الأسعار وكمية الإنتاج والصادرات والمبيعات والتوزيع الخاص بهذه السلعة، وتتم اتفاقات المنتجين فيما بين منظمات الأعمال أو بين الحكومات، ومن أشهر اتحادات المنتجين ذلك الاتحاد الذي يسيطر على95% من الإنتاج العالمي للماس في إفريقيا، كذلك منظمة الأوبك (منظمة الدول المصدرة للبترول) والتي تعد من أهم اتحادات المنتجين في الوقت الحالي، وقد استهدف إنشاء هذا الاتحاد التقليل من نفوذ الشركات العالمية المسيطرة على استخراج البترول في العالم،ويتضح من ذلك أن هذه الاتحادات تؤثر في السوق العالمي من خلال تأثيرها على المنافسة في الأسواق العالمية للدول أو المنتجين غير المنضمين لهذا الاتحاد.

-على حين نجد أن التكتلات الإقليمية تأخذ أشكالا تختلف على حسب درجة الاندماج بين أطراف التكتلات متمثلة في منظمة التجارة الحرة، والاتحاد الجمركي، والسوق المشتركة، والوحدة الاقتصادية، والتكامل النقدي، والتكامل الاقتصادي التام ،ومن أبرز أمثلة هذه التكتلات الإقليمية على الساحة الدولية في الوقت الحاضر إنشاء الاتحاد الأوروبي، حيث يمثل هذا الأخير أهم صور التكتلات الاقتصادية الإقليمية التي ظهرت على الساحة الدولية والتي تؤثر بشكل مباشر على الاقتصاد العالمي.

كماتمثل التكتلات الدولية في الوقت الحاضر أهم صور التعاون على الساحة الاقتصادية الدولية نتيجة للتطورات التي حدثت في مجال إنشاء هذه التكتلات ومدى انعكاساتها على اقتصاديات الدول النامية،ولقد أصبح من الواقع لهذه الدول التعامل والتكيف مع الاتجاهات الاقتصادية العالمية الجديدة

والعمل على الاستفادة منها لزيادة قدرة صادراتها على النفاذ للأسواق العالمية، ويعتبر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية أحد صور هذه الاتفاقات الدولية، فقد جاء إنشاء منظمة الأنكتاد بهدف إعطاء مزيد من الاهتمام للدول النامية من خلال حصول هذه الدول على تنازلات وتسهيلات من قبل الدول المتقدمة الأمر الذي يساعد على زيادة صادرات الدول النامية .

كما يعتبر إنشاء منظمة التجارة العالمية من أهم التطورات التي حدثت في مجال إنشاء التكتلات الاقتصادية العالمية، حيث جاء إنشاء هذه المنظمة نتيجة لما أسهمت به البيئة الاقتصادية الجديدة في تأكيد الحاجة إلى إعادة النظر في الدور الذي تقوم به اتفاقية الجات في تنظيم التجارة الدولية حتى يتسع هذا الدور ويكتسب قوة إلزامية،ولقد تم الاتفاق على إنشاء منظمة التجارة العالمية من خلال الوثيقة الختامية لمفاوضات جولة أوروجواي باعتبارها مؤسسة تشرف على تنفيذ الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات من خلال المفاوضات والاتفاقات والترتيبات الملحقة بها وكافة النتائج التي أسفرت عنها جولة أوروجواي،ويأتي إنشاء منظمة التجارة العالمية وسط مجموعة من التطورات والاتجاهات الاقتصادية على المستوى العالمي مثل شيوع التحرير الاقتصادي والاتجاه نحو آليات السوق، وظهور الكيانات الاقتصادية الكبيرة كالاتحاد الأوربي وتجمع النافتا والتنسيق التجاري بين دول منظمة جنوب شرق آسيا.

الفرع الثاني: أثر العوامل التسويقية والتنظيمية على أداء الصادرات الصناعية

تتضمن هذه العوامل بيئة التسويق الدولي، واستراتيجيات دخول الأسواق الخارجية، وبحوث السوق الخارجي،حيث تعتبر المشكلة التسويقية هي المشكلة التصديرية الأولى في الدول النامية،بالاضافة الى التاثير الغير المباشر للعوامل التنظيمية على اداء هذه الصادرات

أولا–أنشطة التسويق الدولي وأداء الصادرات الصناعية

من أجل التعرف على الأنشطة المختلفة للتسويق الدولي، لابد في البداية من الإشارة إلى مفهوم وطبيعة التسويق الدولي وأهميته بالنسبة لصادرات الدول النامية.

1-مفهوم وأهمية التسويق الدولي للدول النامية:

لقد تعددت التعريفات الخاصة بمفهوم التسويق وكان من أشهرها ما عرفته به الجمعية الأمريكية للتسويق على أنه "نشاط التسويق الذي يعمل على تدفق السلع والخدمات من المنتج للمستهلك"[1]،ثم اتسع مفهوم وأهمية التسويق وأصبح من غير المقبول مجرد إضافة تعبير أكثر من دولة للتعريف السابق حتى يكون ملائما لتعريف التسويق الدولي.

وقد وضعت الجمعية الأمريكية للتسويق تعريفا جديدا للتسويق الدولي على أنه "عمليات دولية النشاط لتخطيط وانجاز وتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات والأفكار لخلق التبادل للإشباع الشخصي وتحقيق أهداف المنظمات"،ويتضح من هذا التعريف أن التسويق الدولي يختص بدراسة الأسواق الخارجية، وعلى ذلك فهناك أهمية كبيرة لعنصر التخطيط لتحديد الفرص المتاحة ودراسة المخاطر المرتبطة بالسوق الخارجي من أجل تحقيق الأهداف طويلة الأجل.

وتدفعنا طبيعة عمل التسويق الدولي ومجالاته المختلفة إلى القول أن هناك اختلافا بين دراسة السوق الخارجي والسوق المحلي مما يستلزم توافر خبرات ومهارات خاصة في القائمين بعمليات التسويق الدولي، وتتضح هذه الاختلافات من حيث طبيعة السوق، والبيئة المحيطة بأنشطة التسويق، والمعلومات التسويقية المتاحة، والمناخ المالي، وطبيعة التعامل داخل السوق[2].

[1] S. Hunt(1983), Marketing theory,illioins,irwin,inc,U.S.A, ,p5

[2] -فيما يخص طبيعة السوق: يتميز السوق المحلي بالتجانس، فهناك اختلاف واضح بين الأسواق الخارجية من حيث طبيعة هذه الأسواق واتجاهات وأذواق المستهلكين والتي تختلف من سوق لآخر،أما بالنسبة للبيئة المحيطة بالتسويق: فنجد أن مجموعة البيئات الداخلية للتسويق المحلي سواء كانت بيئة سياسية أو ثقافية أو اجتماعية أو قانونية لا تشكل عائقا كبيرا أمام أنشطة التسويق المحلي، بينما نجد أن دراسة البيئة الخارجية للتسويق الدولي يعد من أهم شروط نجاح عمليات التسويق الدولي والذي يزيد القدرة على النفاذ للأسواق الخارجية.،ومن حيث المعلومات التسويقية المتاحة: فلا يشكل الحصول على المعلومات اللازمة لدراسة السوق المحلي مشكلة كبيرة نظرا لتوافرها وسهولة الحصول عليها وتجانسها في كثير من الأحيان، وذلك على عكس دراسة الأسواق الخارجية التي يصعب توافر بيانات عنها بسهولة كما أنها تعتبر إحدى عناصر التكلفة المرتفعة،وفيما يتعلق بالمناخ المالي: فبينما يتميز السوق المحلي بوجود مناخ مالي متجانس، تتميز الأسواق الخارجية باختلافها عن بعضها البعض فمنها ما يتسم بالتضخم وأخرى بالكساد، مما يستلزم ضرورة التعامل مع كل منها على حسب حالته الاقتصادية،ومن حيث طبيعة التعامل داخل السوق: فعلى حين تتأثر الأسواق المحلية بمجموعة متماثلة من المتغيرات، ويتم التعامل بعملة واحدة داخل السوق. نجد أن هناك اختلافا بين الأسواق الخارجية من حيث العوامل المؤثرة على كل سوق، واختلاف عملة كل دولة عن الأخرى، مما يعني اختلاف مستوى الاستقرار الاقتصادي لكل دولة والذي ينعكس في اختلاف القدرة الشرائية لكل سوق.

ويتضح لنا مما سبق صعوبة دراسة الأسواق الخارجية نظرا لتشابك وتعدد المتغيرات المؤثرة على كل منها واختلافها عن بعضها البعض، مما يعطي أهمية لضرورة التخطيط الجيد لعمليات التسويق الدولي لإمكانية تحقيق الاستمرار داخل الأسواق الخارجية.

وتأتي أهمية التسويق الدولي للدول النامية من خلال العلاقة بين الاهتمام بأنشطة التسويق الدولي وتحقيق التنمية الاقتصادية لهذه الدول،وقد كانت هذه العلاقة مثارا للجدل والخلاف حول ما إذا كان التسويق الدولي هو الذي يدفع بعملية التنمية أم أن التنمية هي التي تدفع بتقدم النشاط التسويقي، فقد اتجهت بعض الآراء إلى اعتبار التسويق الدولي هو الذي يدفع بعملية التنمية الاقتصادية للدول النامية من خلال الاستخدام الأمثل للموارد وارتفاع الإنتاجية وتحقيق وفورات الحجم وتحسن مستوى المعيشة للأفراد داخل المجتمع،واتجهت آراء أخرى إلى اعتبار التنمية هي التي تدفع بتقدم النشاط التسويقي من قبل أي دولة،في حين يرى البعض أن النشاط التسويقي الدولي قد يكون تابعا للتنمية في فترة معينة ثم يصبح النشاط التسويقي رائدا لعملية التنمية الاقتصادية وبالرغم من اختلاف الرأي حول العلاقة بين تحقيق التنمية الاقتصادية والتسويق الدولي، إلا أنه لا يمكننا القول أن هذه العلاقة ذات اتجاه واحد وإنما هي في واقع الأمر علاقة متبادلة بين كل منهما،فإذا كان تحقيق التنمية الاقتصادية للدول النامية يرتبط بزيادة صادراتها الصناعية فإن ذلك يتحقق من خلال الاهتمام بعمليات التسويق الدولي لزيادة القدرة على الخروج للأسواق العالمية،وعلى الجانب الآخر فإن نجاح التسويق الدولي في توسيع نطاق السوق الخارجي إنما يعني زيادة في صادرات الدولة ومن ثم زيادة العائد والاستثمارات داخل الدول النامية مما يؤدي إلى رفع مستوى التنمية الاقتصادية لهذه الدول[1].

[1]-J. Kinsey(1996),Marketing in developing countries,mamillan,London,p 20-23

وفي ضوء ذلك يمكننا توضيح أهمية التسويق الدولي على اقتصاديات الدول النامية من خلال النقاط التالية[1]:

- ❖ نمو الأسواق: حيث يعتبر الهدف الأساسي من الاهتمام بعمليات التسويق الدولي هو زيادة حصة صادرات الدولة في الأسواق الخارجية، وعلى ذلك فإن نشاط التسويق الدولي سوف يؤدي إلى نمو الأسواق الخارجية لصادرات الدول النامية.
- ❖ ارتفاع مستوى الجودة: حيث يهدف الاهتمام بالتسويق الدولي زيادة قدرة صادرات الدولة إلى النفاذ للأسواق العالمية، ويرتبط هذا الهدف برفع مستوى جودة المنتجات لإمكانية مواجهة المنافسة في الأسواق، وعلى ذلك فإن أنشطة التسويق الدولي هي التي تساعد على رفع مستوى جودة الصادرات الصناعية للدول النامية.
- ❖ زيادة متحصلات الدولة: يرتبط نجاح التسويق الدولي بزيادة صادرات الدولة والذي ينعكس في زيادة متحصلات الدولة من النقد الأجنبي، ويمثل ذلك وسيلة هامة لرفع معدلات التنمية للدول النامية.
- ❖ تنوع المنتجات: يهتم التسويق الدولي بدراسة الاختلاف القائم بين الأسواق الخارجية لإمكانية تقديم المنتجات التي تتناسب مع كل سوق وعلى ذلك فإن الخروج للأسواق المختلفة يستلزم تنوع المنتجات مما يساعد على رفع مستوى كفاءة المنتجات لتناسب الاختلاف القائم بين الأسواق.
- ❖ زيادة الخبرة المكتسبة: يؤدي دراسة الأسواق الخارجية من خلال عمليات التسويق الدولي إلى اكتساب مزيد من الخبرة في مجال دخول الأسواق الخارجية، والتي تعتبر من الاحتياجات الأساسية للدول النامية لاتساع نطاق الخارجي لها.
- ❖ الحد من مشكلات الدول النامية: حيث تعاني أغلبية الدول النامية من ارتفاع معدلات البطالة، وانخفاض مستوى الدخل. ويساعد الاهتمام بعمليات السوق الخارجي على فتح آفاق جديدة للعمل والتخصص مما يساهم في الحد من مشكلة البطالة التي تعاني منها هذه الدول، كما أن

[1] -Ibd,p 26-28

النجاح في زيادة صادرات الدولة إنما ينعكس في زيادة متحصلات الدولة كما سبق القول وبالتالي ارتفاع في مستوى دخول الأفراد.

وتدفعنا الاعتبارات السابقة إلى التأكيد على أهمية التسويق الدولي للدول النامية من خلال دوره في زيادة صادرات هذه الدول إلى الأسواق الخارجية كوسيلة لرفع معدلات التنمية الاقتصادية داخل هذه الدول.

2-البيئة الخارجية للتسويق الدولي:

يتسع دور التسويق الدولي ليس فقط في كونه وسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية للدول النامية من خلال زيادة صادراتها إلى الأسواق الخارجية، ولكن باعتباره الوسيلة التي تمد الأفراد والمنظمات بالمنتجات والخدمات التي يحتاجون إليها ويرغبونها متجاوزين في ذلك الحدود الجغرافية والسياسية لخدمة الأسواق على المستوى العالمي.

ونتيجة لما يحققه الاهتمام بالتسويق الدولي من مزايا، يثار تساؤل حول تردد بعض رجال التسويق الدولي والمؤسسات المنتجة في طرح منتجاتهم إلى الأسواق الدولية،ويرجع ذلك في حقيقة الأمر إلى وجود مجموعة من العقبات الخارجية التي تعوق صادرات بعض الدول من دخول الأسواق الخارجية متمثلة في العوامل البيئية الخارجية سواء كانت سياسية أو ثقافية أو قانونية والتي لا بد من التعرف عليها والتعامل معها بما يتوافق مع طبيعة كل سوق لإمكانية النفاذ إلى هذه الأسواق.

3-سياسات التسويق الدولي:

هناك مجموعة من السياسات الخاصة بتسويق أي منتج في السوق المحلي، وترتبط هذه السياسات بالكيفية التي يكون عليها المنتج وتسعيرة الوسائل المستخدمة في الترويج واختيار قنوات التوزيع المناسبة وهو ما نطلق عليه عناصر المزيج التسويقي للمنتج، ولا تختلف طبيعة هذه السياسات في تسويق المنتج للسوق الخارجي ولكن الاختلاف هو في مكونات كل منها، ويرجع ذلك إلى الاختلافات القائمة في الأسواق الخارجية حيث يتميز كل سوق بمجموعة من المتغيرات والاتجاهات التي تؤثر عليه والتي تختلف من سوق لآخر مما يستلزم وضع عناصر المزيج التسويقي لأي منتج بما يناسب السوق المستهدف، وعلى ذلك فإن رجل التسويق الدولي عليه الاختيار بين مجموعة من الاستراتيجيات البديلة القائمة على تغيير جميع عناصر المزيج التسويقي أو بعض منها على أن يتم الاختيار وفقا لاعتبارات التكلفة والربح فقط،

ولكن بهدف نجاح المنتج واستمراره في السوق الخارجي بما يتوافق مع هذا السوق، وسوف نوضح فيما يلي عرضا لهذه السياسات الأربعة[1]:

فما يتعلق بسياسة المنتجات، فنجد بأن الاقتصاد في الوقت الحاضر يتميز بالتغير السريع والمنافسة الدائمة مما ينعكس في تغير احتياجات المستهلكين ليس فقط داخل السوق المحلي بل في الأسواق الخارجية. من يصبح أمرا واقعا تطوير وتصميم المنتج بما يتوافق مع طبيعة كل سوق لإمكانية النفاذ إلى مختلف الأسواق، مع ضرورة تحديد المرحلة التي يكون عليها المنتج بالنسبة للسوق الخارجي والتي إما أن تكون مرحلة المنتج الجديد، أو المنتج الناضج، أو المنتج المنطي، ومن ثم تحديد عناصر المزيج التسويقي الأخرى للمنتج سواء في تسعيره أو ترويجه أو توزيعه

وفيما يخص سياسات التسعير، فيعتبر السعر من أهم مكونات المزيج التسويقي الدولي حيث يرتبط بقدرة المستهلكين في الحصول على المنتجات المختلفة. ولا يختلف مفهوم كلمة السعر باعتباره معبرا عن قيمة السلعة إلا أن الاختلاف يكون في كيفية تسعير المنتجات في السوق المحلي والأسواق الخارجية حيث تتدخل مجموعة من الاعتبارات الخاصة بتسعير صادرات الدولة،ويعتبر تحديد السعر المناسب لصادرات الدولة من أهم وأصعب عناصر المزيج التسويقي،وعليه يعتبرالتسعير الجيد للصادرات الذي يحقق رضا المستهلك الخارجي ويستطيع مواجهة المنافسة الخارجية، وكذلك الاهتمام بتقديم الضمانات والتسهيلات الائتمانية لصادرات الدول النامية من العوامل الهامة التي تسهم بشكل مباشر على أداء الصادرات الصناعية للدول النامية.

وفيما يتعلق بسياسة الترويج، فيعد الترويج وسيلة لتعريف المستهلك والعمل على إقناعه بها وخلق الرغبة لديه في الحصول عليها ولذلك فيعتبر الترويج عملية فنية متدرجة تبدأ من خلال إثارة اهتمام المستهلك ثم خلق التفضل لديه في الحصول على السلعة ولا تنتهي بحصول المستهلك على هذه السلعة بل تهتم بتقديم الخدمات والضمانات للمحافظة على استمرارية الاستهلاك،ولكل مرحلة من هذه المراحل برنامجها الترويجي الملائم لها، ولا يمكن أن يخلو أي برنامج تسويقي من برامج ترويجية وخاصة بالنسبة

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-M.Z.Brooke&P.Buckiey(1998),International trade ,macmillan press,london,p59

-فؤاد مصطفى محمود(1996)،الموسوعة العلمية والعملية في تنمية الصادرات،دار النهضة العربية،القاهرة،ص98

للسوق الخارجي،ويعد الترويج أحد الوسائل الهامة لزيادة الصادرات الصناعية للدول النامية خاصة مع التطورات والاتجاهات الحديثة بأهمية وسائل الترويج كوسيلة لرفع أداء الصادرات. فدولة كالصين كانت في الخمسينات تضع قيودا كبيرة على وسائل الترويج ومع تقدم الإنتاج الصناعي في الصين والاتجاه إلى زيادة صادراتها الصناعية وتدعيم موقفها التنافسي في الأسواق الخارجية أصبح هناك أهمية كبيرة بجميع وسائل الترويج كوسيلة لتنمية صادرات الدولة.

أما بالنسبة لسياسة التوزيع، فيمثل التوزيع الطرق المختلفة التي تمر بها السلع لتصل من المنتج إلى المستهلك، والذي قد يكون بصورة مباشرة أو غير مباشرة، فلا يعتمد فقط على نجاح السلعة في السوق الخارجي على تقديمها بصورة مناسبة للمستهلك من خلال تصميمها وسعرها بل لابد من اختيار الوسيلة المناسبة التي تضمن وصول السلع إلى المستهلك بطريقة سليمة ومناسبة،وتهدف سياسة التوزيع الخاصة بالمنتجات مثلها مثل باقي عناصر المزيج التسويقي إلى رفع كفاءة أداء الصادرات الصناعية.

4- استراتيجيات دخول الأسواق الخارجية[1]:

يعد اختيار الإستراتيجية التي يتم بها دخول الأسواق الخارجية من أهم قرارات التسويق الدولي حيث تعكس هذه الإستراتيجية مدى قدرة المنشأة على السيطرة على هذه الأسواق ودرجة المخاطرة، بالإضافة إلى السلطة الرقابية للشركة المنتجة على منتجاتها،وهناك إستراتيجيتان رئيستان لدخول السوق الخارجي وهما التصدير المباشر، والتصدير الغير مباشر وفيما يلي يمكننا توضيح كلا منهما:

أولا: التصدير المباشر: ويتضمن التصدير المباشر قيام الشركة المنتجة بمسؤولية دخول الأسواق الخارجية وتسويق منتجاتها للخارج برقابة وسيطرة كاملة، وتلجأ كثير من الشركات إلى التصدير المباشر مستعينة في ذلك بمجموعة من الأفراد المتخصصين في مجال التسويق الدولي، وتكمن الصعوبة لهذه الطريقة في مدى ضمان كفاءة الأفراد المتخصصين، واختيار الأسواق المناسبة ومدى القدرة على السيطرة على المتغيرات الخارجية في الأسواق المختلفة.

[1]-أنظر في هذا الخصوص:

-E.P.Hibbert(1996),Marketing strategy in international business,Mc graw,hill book company,p 120

وتجنبا لعدم القدرة على النجاح في الأسواق الخارجية اتجهت بعض الشركات التي تعمل في أنشطة متكاملة إلى وجود نوع من التضامن فيما بينها، ولكن الصعوبة في الوصول إلى اتفاق فيما بينهم، مما أدى إلى إنشاء بعض المراكز أو الشركات المتخصصة التي تعمل على مساعدة هذا النوع من النشاط ومن أمثلتها إنشاء الغرف التجارية في كثير من دول العالم.

ثانيا: التصدير الغير مباشر: لا تلائم إستراتيجية دخول الأسواق الخارجية عن طريق التصدير المباشر بعض الشركات المنتجة فتلجأ إلى استراتيجيات بديلة لدخول السوق الخارجي متمثلة في وسائل التصدير غير المباشرة من خلال منح التراخيص والامتيازات، والاعتماد على مجموعة من الوسطاء مثل شركات إدارة التصدير وشركات الصادرات والتصدير التعاوني.

ويتضح مما سبق أن هناك مجموعة من الاستراتيجيات البديلة لدخول الأسواق الخارجية ويعتمد اختيار إحدى هذه الاستراتيجيات على مجموعة من العوامل خاصة بالتكلفة، ودرجة السيطرة والرقابة، وطبيعة الأسواق الخارجية، وتوافر نظم للمعلومات والبيانات والاتصالات، ومستوى الخبرة،ولا تمثل هذه العوامل وسائل اختيار فقط لهذه الاستراتيجيات بل تعد أدوات لتقييم استراتيجيات دخول الأسواق الخارجية.

5- أهمية بحوث التسويق الدولي في دراسة الأسواق الخارجية:

اتضح لنا من التحليل السابق أن هناك اختلافا بين التسويق في السوق المحلي والتسويق الخارجي حيث تتميز البيئة الخارجية بمجموعة كبيرة من التفاعلات والمتغيرات التي تنعكس على اتجاهات وطبيعة هذه البيئة والتي تختلف من دولة لأخرى، ويتضح من ذلك أهمية ودور بحوث السوق في دراسة الأسواق الخارجية حيث تختص بجمع وتسجيل وتحليل المعلومات والبيانات الخاصة بمشاكل انسياب السلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك الأخير أو المشترى الصناعي متمثلة في البيئة الخارجية للأسواق وظروف الطلب والعرض داخل هذه الأسواق ومستوى المنافسة العالمية،وعلى ذلك فإن بحوث التسويق الخارجي تهتم بإجراء مجموعة من الدراسات لتقييم السوق الخارجي،ويمكننا فيما يلي عرض أهم هذه الدراسات من خلال النقاط التالية[1]:

[1] محمد صادق بازرعة(1998)،ادارة التسويق،دار النهضة العربية،القاهرة،ص692

- ❖ دراسة مخاطر السوق الخارجي، وتتمثل هذه المخاطر في مخاطر البيئة الخارجية سواء كانت سياسية أو مالية أو قانونية والتي تعكس الاتجاهات المختلفة للأسواق الخارجية واتجاهات ورغبات الأفراد داخل هذه الأسواق لإمكانية تقديم المنتجات التي تتناسب مع ظروف وطبيعة كل سوق.
- ❖ دراسة الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية، ويتثنى ذلك من خلال تقدير اتجاهات الإنتاج والمنافسة داخل كل سوق لتحديد الفرص التي يمكن من خلالها النفاذ للأسواق الخارجية.
- ❖ تقدير حجم السوق الخارجي، وذلك من خلال تقدير معدل النمو داخل السوق الخارجي ودراسة اتجاهات وقدرات المستهلكين.
- ❖ تقدير برامج نفقات التسويق، حيث يؤدي دراسة الأسواق الخارجية وتحديد اتجاهات ومتغيرات كل سوق إلى تقدير معدل النفقات اللازمة لتسويق أي منتج داخل كل سوق والتي سوف تختلف من سوق لآخر.

ويوضح لنا التحليل السابق أن بحوث التسويق الدولي تؤهل إلى اختيار الفرص الخارجية المناسبة والتي يمكن من خلالها زيادة قدرة المنتجات إلى النفاذ للأسواق الخارجية. وعلى الرغم من ذلك فمازال هناك عددا كبيرا من الدول النامية لا تعطي الاهتمام الكافي لإجراء مثل هذه البحوث والذي يظهر في انخفاض النفقات المخصصة للقيام بهذه البحوث مقارنة بالشركات الصناعية داخل الدول المتقدمة.

كما توضح لنا المؤشرات السابقة أن الشركات الصناعية داخل كبرى الدول الصناعية المتقدمة أدركت أهمية بحوث التسويق الخارجي لتنمية صادراتها الصناعية،حيث يعتمد نجاح الصادرات الصناعية داخل الأسواق الخارجية على التخطيط الجيد لتسويق هذه الصادرات والذي يرجع إلى طبيعة هذه المنتجات الصناعية من حيث كونها منتجات طويلة الأجل ترتفع فيها درجة المنافسة، كما ترتفع النفقات الخاصة بالترويج والتوزيع لهذه المنتجات،ويقوم التخطيط الجيد للصادرات على كفاءة بحوث السوق الخارجي، اضافة الى المراحل الأساسية الخاصة بتسويق الصادرات الصناعية إلى الأسواق الخارجية بالاعتماد على

بحوث السوق الخارجي[1]،حيث تعتمد هذه المراحل على وجود نظام قوي للمعلومات والبيانات عن الأسواق المستهدفة من خلال إجراء بحوث السوق الخارجي، مما يؤدي إلى اختيار الأسواق المناسبة التي تسهم في زيادة الصادرات الصناعية للدول النامية.

ثانيا-استراتيجيات التنظيم وأثرها على أداء الصادرات الصناعية

أوضح لنا التحليل السابق أن الاهتمام بدراسة الأسواق الخارجية ووضع برامج تسويقية تتناسب مع اختلاف هذه الأسواق سوف يؤدي إلى رفع كفاءة الصادرات الصناعية للدول النامية،إلا أن كثيرا من الباحثين في مجال تسويق الصادرات الصناعية اتجهوا إلى دراسة تأثير استراتيجيات التنظيم ذاته على أداء الصادرات وذلك من خلال اتجاهين أساسيين،يتمثل الاول في أثر هيكل التنظيم (متمثلا في سلوك التصدير) على إستراتيجية تسويق الصادرات ومن ثم على أداء الصادرات الصناعية،اما الثاني فيشمل أثر إستراتيجية التوسع في السوق الخارجي على أداء الصادرات الصناعية.

[1]-تتعلق المرحلة الأولى بتحديد مجموعات الدول المزمع التصدير إليها، فعلى سبيل المثال قد تتمثل هذه الدول في الولايات المتحدة، وأوربا، وأفريقيا، وأمريكا اللاتينية،بينما تتعلق المرحلة الثانية بتحديد خصائص الدول التي تم تحديدها في المرحلة الأولى، فنجد دول مثل أمريكا وأوروبا تتميز بارتفاع الدخل، وارتفاع مستوى جودة المنتجات، وزيادة نفقات الترويج، وزيادة المنافسة داخل هذه الدول. وتتميز مجموعة الدول الإفريقية بانخفاض مستوى الطلب والنافسة، وارتفاع تكلفة التوزيع، وانخفاض مستويات الدخل، وانخفاض مستوى النمو الاقتصادي لهذه الدول. وتتميز مجموعة دول أمريكا اللاتينية بأنها أسواق غنية ولكن توجد مجموعة من العقبات التعريفية، وزيادة مستمرة في الطلب، مع اختلاف أذواق واحتياجات الأفراد، كما يبرز دور الحكومة في تلك الدول،بينما تختص المرحلة الثالثة بتحديد إستراتيجية المزيج التسويقي الخاصة بكل سوق من حيث طبيعة المنتج وتسعيره، وتوزيعه، وترويجه، فإذا كان السوق المستهدف هو أمريكا وأوربا فلابد من مراعاة التنويع في المنتجات، ورفع مستوى الجودة، والعمل على خلق الطلب للمنتج. وإذا كان السوق المستهدف هو أفريقيا فلابد من خلق طلب أولى للمنتج، ووضع أسعار للمنتجات تتناسب مع مستويات الدخل المنخفضة في هذه الأسواق، واختيار قنوات التوزيع المناسبة التي تضمن ترويج السلعة بأقل تكاليف ممكنة. وإذا كان السوق المستهدف هو أمريكا اللاتينية فلابد من العمل على خلق الطلب الأولى للمنتج، ومراعاة اختلاف الطبقات الاجتماعية داخل هذه الدول، والاهتمام برفع جودة المنتجات، مع مراعاة العقبات المختلفة أمام الصادرات ومدى إمكانية التصدير إلى هذه الدول.

1-هيكل التنظيم وأداء الصادرات الصناعية:

تعتبر العلاقة بين الهيكل التنظيمي وأداء الصادرات الصناعية علاقة غير مباشرة من خلال تأثير خصائص التنظيم على إستراتيجية تسويق الصادرات ومن ثم على أداء الصادرات الصناعية للدولة، وقد اتجهت إحدى الدراسات [1]إلى تقييم أثر سلوك التصدير بالنسبة للتنظيم على أداء الصادرات من خلال مجموعة من الاتجاهات التي تعكس مدى الاهتمام باتجاهات التصدير داخل التنظيم والمتمثلة فيما يلي:

- ❖ قدرة الإدارة على الاتجاه للتصدير.
- ❖ الخبرة السابقة في مجال الأعمال الدولية.
- ❖ مستوى جهود التصدير.
- ❖ سياسة التصدير.
- ❖ مدى الاهتمام ببحوث السوق الخارجي.
- ❖ حجم الشركة ودرجة تحملها لمخاطر التسويق الدولي للصادرات.

وكلما كان هناك اتجاه من التنظيم لتنمية الصادرات واكتساب مزيد من الخبرة في مجال الأعمال الدولية واتساع سياسة التصدير، كلما انعكس ذلك في الاهتمام ببحوث السوق الخارجي وإمكانية وضع سياسات مناسبة لعناصر المزيج التسويقي الدولي من خلال السياسات الخاصة بالمنتجات والتسعير المناسب، وتحديد قنوات التوزيع، واختيار وسائل الترويج الملائمة. وقد أوضحت نتائج هذه الدراسة أن الاتجاه المتزايد من قبل التنظيم نحو الاهتمام بتنمية الصادرات الصناعية سوف يسمح بوضع برامج تسويقية يمكن من خلالها زيادة قدرة الصادرات على النفاذ للأسواق الخارجية ومن ثم رفع أداء هذه الصادرات.

2- إستراتيجية التوسع في أسواق التصدير وأداء الصادرات الصناعية:

تعد إستراتيجية التوسع في أسواق التصدير استراتيجيه طويلة الأجل تهدف إلى توسيع نطاق السوق الخارجي وزيادة الصادرات الصناعية للدولة على المدى الطويل. وقد اختلفت الآراء حول أفضلية كلا من إستراتيجية التوسع في أسواق التصدير وإستراتيجية التركز في أسواق التصدير من حيث تأثيرهما على

[1] - A.C.Koh(1991),Relationships among organizational, characteristics,marketing strategy and export performance, international marketing review,vol 8,N 3,p48-52

رفع كفاءة أداء الصادرات الصناعية، ولذلك اتجهت إحدى الدراسات[1] لتقييم كلا منهما وتقدير تأثيرهما على أداء الصادرات الصناعية، وقد اعتمدت هذه الدراسة على ثلاثة معايير أساسية لتقييم استراتيجيات التنظيم كما يلي:

أولا: مستوى الخبرة في التصدير مقاسا بعدد سنوات التصدير.

ثانيا: مستوى تنوع الأسواق مقاسا بعدد الدول التي تصدر الشركة إليها.

ثالثا: مستوى جهود التسويق الموزعة للأسواق الرئيسية مقاسا بالنسبة بين جهود التسويق على أكبر خمس أسواق إلى مبيعات التصدير في هذه الأسواق.

وقد تم الاعتماد على ثلاث مقاييس لأداء الصادرات تمثلت في مستوى الصادرات، ومعدل نمو الصادرات، ومعدل ربح الصادرات.

وحول تأثير كل من إستراتيجيتي التوسع والتركز في أسواق التصدير على أداء الصادرات الصناعية من خلال المعدلات السابقة، أوضحت نتائج الدراسة ما يلي:

- ❖ أن الشركات التي اعتمدت على إستراتيجية التوسع في السوق الخارجي استطاعت تحقيق مستوى أعلى لصادراتها بالنسبة للشركات التي تعتمد على إستراتيجية التركز في السوق الخارجي.
- ❖ أن معدل نمو الصادرات بالنسبة للشركات التي تتبع إستراتيجية التركز في السوق يعتبر صغيرا بالمقارنة بمعدل نمو الصادرات في الشركات التي تعتمد على إستراتيجية تنوع السوق الخارجي.
- ❖ تستطيع الشركات التي تعتمد على إستراتيجية التركز في السوق من تحقيق أرباح نتيجة الاتجاه إلى السوق الخارجي إلا أنها تعتبر محدودة بالنسبة لارتفاع الأرباح المحققة في الشركات التي تعتمد على إستراتيجية التوسع في السوق الخارجي.

وتدفعنا نتائج التطبيق العملي للدراسات السابقة إلى القول بان الدول النامية ليست فقط في حاجة لتطوير برامج التسويق الدولي لصادراتها الصناعية، ولكنها في حاجة أيضا إلى الاهتمام بالهيكل التنظيمي

[1] - C.S.Lee &Y.S.Young(1990),Impact of Export market expansion strategy on export performance, International marketing review,vol 7,No 4,p48-49

لمنشآت التصدير والتي تعكس اهتمامات واتجاهات سلوك التصدير بها ومدى قدرتها ورغبتها في الخروج للأسواق الخارجية، كما أن سياسة التركز في الأسواق الخارجية التي تتبعها العديد من الدول النامية ليست وسيلة لزيادة صادراتها ولكن لابد لهذه الدول الاتجاه إلى إستراتيجية التوسع في أسواق التصدير حتى لا تكون صادراتها عرضة لتقلبات السوق الخارجي وحتى تتمكن من رفع معدلات نمو الصادرات الصناعية بها والذي يمثل هدفا للدول النامية.

المبحث الثاني:قياس أثر المتغيرات الاقتصادية على الصادرات الصناعية الجزائرية

من بين النظريات المناسبة التي تساعد على تحليل العلاقات الاقتصادية نجد نظرية الاقتصاد القياسي، والتي يستعمل فيها الأساليب الرياضية بغية التقدير و التنبؤ للمتغيرات الاقتصادية المدروسة لتهدف في الأخير لوضع القرار المناسب على أساس علمي.

وفي اطار ذلك سنقوم ببناء نموذج اقتصادي قياسي للصادرات الصناعية الجزائرية يربطها بأهم المتغيرات التي يمكن أن تأثر عليها، وذلك خلال الفترة الممتدة بين 1980 و2016،حيث سيتم الاستعانة ببعض أدوات الاقتصاد القياسي من اختبارات الاستقرارية واختبار السببية واختبار التكامل المشترك وتقدير نموذج تصحيح الخطأ وتحليله .

المطلب الأول:الأساس النظري للنمذجة القياسية

سنتطرق فيمايلي لعموميات حول النموذج القياسي بدءا من منهجية صياغة النموذج وصولا إلى خطوات تحليله

الفرع الأول:عموميات حول النموذج القياسي

إن القياس الاقتصادي يعتبر فرع من فروع علم الاقتصاد، حيث يستخدم في بناء النماذج والتي تستخدم بدورها في عملية التنبؤ بمختلف الظواهر الاقتصادية، ومن خلاله نتمكن من اتخاذ بعض الإجراءات التصحيحية المناسبة، حيث حتى نتمكن من تفسير الظواهر والحوادث الاقتصادية عن طريق التحليل الاقتصادي، يجب أولا اللجوء إلى عزل الأسباب والعوامل المؤثرة على الظاهرة (محل الدراسة) واختيار أهم هذه الأسباب وجمعها في نموذج.

أولا-تعريف النموذج و مميزات النموذج الاقتصادي

أ- تعريف النموذج :تعتبر النمذجة كنتيجة للتوفيق بين كل من النظرية الاقتصادية ،الرياضيات والإحصاء، إذ تمكننا من اختبار العلاقة بين المتغيرات الاقتصادية عند توفر البيانات المطلوبة، مع الأخذ بعين الاعتبار الاضطرابات والأخطاء العشوائية، التي تنتج عنها انحرافات عن التصرفات الحقيقية للظواهر الاقتصادية المقترحة من طرف النظرية الاقتصادية.

لهذا يمكن القول أن النموذج هو عبارة عن صورة مصغرة وبسيطة للواقع المعقد، يأخذ عند دراسة ظاهرة اقتصادية ما تلك العوامل التي تعتبر متغيرات أساسية والتي لها تأثير كبير على تغيرات تلك الظاهرة، بينما يهمل العوامل التي تعتبر متغيرات فرعية أي التي ليس لها تأثير كبير على النموذج، وبالتالي فان النموذج لا يمثل ظاهرة بكل تعقيداتها و إنما يمثلها في عدد قليل من المتغيرات ذات تأثير جوهري، كما يعتبر أيضا أداة توفيقية بين كل من النظرية الاقتصادية، الرياضيات والإحصاء.

ب-مميزات النموذج الاقتصادي:

إن من أهم مميزات النموذج ما يلي:

- شرح الظاهرة الاقتصادية بتفاصيلها وجوانبها المختلفة.
- السماح بالتنبؤ لتطورات الظاهرة في المستقبل.
- احتوائه على الخطأ العشوائي الذي هو مهمل في النظرية الاقتصادية، وإعطائه العلاقة الصحيحة بين مختلف الظواهر الاقتصادية.

ثانيا-مواصفات النموذج القياسي وصيغه الرياضية

أ-مواصفات نموذج القساسي: إن بنية النموذج تتضح من خلال علاقاته بمتغيراته ومعالمه.

➢ **تعريف المتغيرات:** هي عبارة عن العوامل التي يضمها النموذج، وهي على عدة أنواع:

1) المتغيرات المستقلة (المفسِّرة):

وهي التي تحدد تركيب وتطور النموذج حيث قيمتها تتحدد خارج النموذج فيفترض بأنها معروفة مسبقا، فهي تأثر في الظاهرة المدروسة من دون أن تتأثر بها.

2) المتغيرات التابعة (المفسَّرة):

وهي التي تتحدد قيمتها من خلال علاقة النموذج، ومن خلال المتغيرات المفسَّرة.

3) متغيرات الخطأ (المتغيرات العشوائية):

وهي عبارة عن مجاهيل دورها ربط المتغيرات من خلال نسب محددة في الدالة، فتعرف من خلال التركيب الخطي لقيم المتغيرات في أي متغير مستقل على المتغير التابع.

ب- الصيغ الرياضية لنماذج الانحدار:

تنقسم نماذج الانحدار إلى عدة أنواع فهناك الانحدار الخطي والانحدار غير الخطي، وهناك الانحدار البسيط والانحدار المتعدد، وتحدد درجة الخطية على أساس العلاقة المراد قياسها، ففي حالة الانحدار الخطي تكون المعادلة الممثلة للعلاقة من الدرجة الأولى، وفي حالة الانحدار غير الخطي تكون المعادلة الممثلة للعلاقة من غير الدرجة الأولى، أما عن صفتي بسيط ومتعدد فإنهما يتحددان بعدد المتغيرات التفسيرية أو المستقلة.

1- نماذج الانحدار البسيطة:[1] تعرف هذه النماذج البسيطة أنها نماذج تصف علاقة خطية بين متغيرين : متغير تابع(Y_i) ومتغير مستقل (X_i) ويأخذ النموذج الشكل التالي:

$$Y = f(x) + e_i$$

$$Y = b_0 + b_1 (x_i) + e$$

2- نماذج الانحدار المتعددة: تعرف نماذج الانحدار المتعددة بأنها نماذج تصف علاقات متعددة بين متغيرات مستقلة(X_i) ومتغير تابع (Y_i) وحد عشوائي ei ، وتأخذ هذه النماذج الشكل التالي:

$$Y = f(x_i) + e_i$$

$$Y = b_0 + b_1 (x_{i1}) + b_2 (x_{i2}) + b_3 (x_{i3}) + \ldots . bk (x_{ik}) + e_i$$

[1]-Coretad .I. Benjamine.C et autres(2004), Econométrie appliqué :méthodes et applications corrigés , Bruxelles,p13.

-للمزيد انظر: خالد محمد السواعي(2012)،أساسيات القياس الاقتصادي باستخدام "eviews" دار الكتاب الثقافي ، الأردن .

ويوضح الجدول الموالي الصيغ الرياضية المختلفة لنماذج الانحدار التي يمكن للباحث القياسي الاختيار منها.

الجدول رقم(4-1): مقارنة بين الصيغ الرياضية المختلفة لنماذج الانحدار.

نوع الصيغة	الصيغة غير الخطية	الصيغة الخطية	الميل $\Delta Y/\Delta X$	الأثر النسبي $(\Delta Y/\Delta X)/(Y/X)$
الخطية	...	$Y= ß_0+ß_1X$	$ß_1$	$ß_1(Y/X)$
العكسية	...	$Y=ß_0+ß_1(1/X)$	$-ß_1(1/X^2)$	$-ß_1(1/YX)$
التربيعية	...	$Y=ß_0+ß_1X+ß_2X^2$	$ß_1+2ß_2X$	$(ß_1+2ß_2X)(X/Y)$
اللوغارتمية المزدوجة	$Y = ß_0X^{ß1}$	$logY=logß_0+ß_1logX$	$ß_1(Y/X)$	$ß_1$
النصف لوغارتمية	$e^Y= e^{ß0}X^{ß1}$	$Y=ß_0+ß_1logX$	$ß_1(1/X)$	$ß_1(1/Y)$
الأسية	$Y = e^{ß0+ß1X}$	$logY=ß_0+ß_1X$	$ß_1 e^{ß0+ß1X}$	$ß_1X$

حيث: $ß_0$: معامل ثابت، وهو عبارة عن مقدار Y عندما يكون X معدوم.

$ß_1$: معامل انحدار العلاقة بين X كمتغير مستقل وY كمتغير تابع (ميل العلاقة الخطية بين المتغيرين X وY)، وهو يقيس الأثر الحدي للمتغير X على المتغير Y ، و من ثم فهو عبارة عن التغير في Y نتيجة التغير في X بوحدة واحدة.

الفرع الثاني:خطوات تحليل النموذج القياسي

لاختبار العلاقة محل الدراسة، يتم الاعتماد في تحليل نموذج الدراسة من حيث قدرته على تفسير الظاهرة المدروسة على الأسلوب الإحصائي والأسلوب القياسي، لما يكتنفه كل منهما من شروط ومعايير يمكن من خلالها الحكم على القدرة التفسيرية للنموذج من جهة ومن جهة أخرى يمكن من خلالها إثبات وجود علاقة بين المتغيرات محل الدراسة.

أولا-التحليل القياسي

يتم الاعتماد في التحليل القياسي على تطبيق اختبارات الاستقرارية والتكامل المشترك المعرفة إمكانية وجود علاقة في المدى الطويل بين المتغيرات المدروسة ، إضافة إلى بناء نموذج تصحيح الخطأ واختبارات السببية.

1- دراسة استقرارية السلاسل الزمنية:

تتوجه الدراسة القياسية في تحديد نوع المتغيرات واختبار استقرارية السلاسل الزمنية بإدخال فرضية وجود الجذر الأحادي ولإيجاد العلاقة بين المتغيرات في المدى الطويل وتفاديا للانحدار الزائف بين المتغيرات نستخدم في الاقتصاد القياسي اختبار التكامل المشترك، أي في العمل القياسي يوجد خطوات يجب إتباعها منها تحليل البيانات التي تكون على شكل سلاسل زمنية نقوم بدراسة استقراريتها ونوعية عدم الاستقرار إن كان على شكل DSأو TS لأن لكل نوع طريقة لإرجاعها مستقرة باستعمال عدة اختبارات منها DF، ADF و PP، وهذه الخطوة ضرورية في الاقتصاد القياسي لأن التحاليل القياسية تتطلب استقرارية السلاسل الزمنية وهي أول شرط في التكامل المشترك.

تعتبر السلاسل الزمنية مجموعة من المشاهدات لمؤشر معين وفق ترتيب زمني بحيث كل فترة زمنية تقابلها قيمة عددية للمؤشر وتعد استقرارية السلاسل الزمنية شرطا أساسيا في دراسة علاقة التكامل المتزامن ،فغياب الاستقرارية يؤدي إلى مشاكل قياسية مثل مشكلة الانحدار الزائف والتي تجعل معظم الاختبارات الإحصائية مضللة، ومن أجل ذلك وجب دراسة استقرارية السلاسل الزمنية من أجل تفادي كل هذه المشاكل.

وتطلق الاستقرارية في المفهوم الإحصائي على السلسلة الزمنية التي يكون وسطها الحسابي وتباينها ثابتان عبر الزمن [1] ،وتعرف الاستقرارية أيضا أنها مجموعة من القيم الخاصة بمؤشر ما مأخوذة خلال فترات زمنية

[1]-مكيدش محمد، ساهد عبدالقادر(2008)،دراسة قياسية لأسعار البترول باستخدام نماذج GARCH، مجلة الاقتصاد المعاصر، خميس مليانة ، العدد 3 ،ص 175.

متتالية والتي تعكس تطور ذلك المؤشر عبر الزمن[1] ،والسلسلة الزمنية المستقرة هي التي لا تحتوى على اتجاه عام ولا على مركبة فصلية[2].

وتعتبر السلسلة الزمنية مستقرة إذا توفرت فيها الخصائص التالية:

- ثبات متوسط القيم عبر الزمن أي $E(Y_t)$ مستقل عن الزمن (t)
- ثبات التباين عبر الزمن أي $Var(Y_t)$ مستقل عن الزمن (t)
- أن يكون التغاير (Covariance) بين أي قيمتين لنفس المتغير معتمدة على الفجوة الزمنية بين القيمتين وليس على القيمة للزمن الذي يحسب عند التغاير، أي $Var(Y_t)$مستقل عن الزمن (t)

وخلاصة الأمر أن السلسلة تكون مستقرة من الدرجة الثانية إذا كانت كل الخصائص الثلاث مستقلة عن الزمن (t)[3]

وبذلك فإن الاستقرار يعني ان السلسلة تتجه إلى التذبذب حول متوسطها الحسابي وأنها تسعى إلى العودة إلى هذا المتوسط خلال فترة زمنية قصيرة، ولذلك وجب تحويل السلاسل الزمنية الغير مستقرة إلى سلاسل مستقرة ، ويمكن أن نميز بين نوعين من المسارات الغير مستقرة.

1- المسارات من نوع TS "Trend Stationary": وهو يمثل عدم الاستقرارية من نوع الاتجاه المحدد تكون فيه السلاسل الزمنية غير المستقرة متكونة من مركبتين ،ومسار TS هو مسار غير مستقر فهو لا يحقق خصائص الإحصائية للاستقرار لأن متوسط القيم $E(Y_t)$ مرتبط بالزمن (t).[4]

ويفسر الأمر من الناحية الاقتصادية بأن المسار طويل المدى للسلسلة لا يتأثر بالتحولات الظرفية، أما عن الطريقة الخاصة بعملية إجراء استقرار للسلسلة من نوع TS هي نزع أو التخلص من الاتجاه العام أي الاتجاه المحدد من السلسلة عن طريق الانحدار.

---

[1] -مكيد علي(2007)،الاقتصاد القياسي، دروس ومسائل محلولة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، ص 279.

[2]- Regis Bourbonnais(2003),Econométrie , dunod 5eme édi, paris, p225.

[3] -عبدالقادر محمد عطية(2005) ،الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 64.

[4] -Herlin Peter (2003),Economie appliqué des séries temporelles ,université de paris dauphine, p35.

2- المسارات من نوع DS « Differency Stationary »: وتسمى هذه السلاسل بسلاسل المسار الاحتمالي أو العشوائي ، وتكون في مسار DS علاقة الاتجاه غير واضحة أي غير أكيدة حيث أن صدمة غير متوقعة في لحظة من الزمن تؤثر في مسار الاتجاه في المستقبل، وبعبارة أخرى أي صدمة عابرة في لحظة ما لها أثر دائمة على مستوى المسار بما أن المسار لا يعود إلى حالته الأولى بسبب الصدمة.

ومما سبق نعرف المسار DSبأنه مسار غير مستقر أي لا يحقق أحد خصائص الاستقرار، ولكن لا يمكن إرجاعه مستقرا باستعمال الفروق أي التكامل أو التفاضل، يعني أن المسار DS هو متكامل عند الدرجة (d) حيث (d) تمثل درجة التكامل أي (التفاضل أو الفروق).

1-1-أنواع اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية:

تعتبر دراسة الإستقرارية أحد الشروط المهمة عند دراسة التكامل المتزامن لأن غيابها يسبب عدة مشاكل قياسية ، وتكمن أهميتها في التحقيق من استقرار أو عدم استقرار السلسلة الزمنية، ومعرفة نوعية عدم الاستقرار ما إذا كان من نوع TS(Trend Stationary) أو من نوع Differency) DS (Stationary وتعد اختبارات جذر الوحدة (the unit root test of Stationary) كفيلة بإجراء اختبارات الاستقرارية، ونقوم بهذه العملية من أجل تفادي الانحدار الزائف والنتائج المضللة، ويجب أن تكون السلاسل الزمنية مستقرة من نفس الدرجة، ويعد هذا أحد الشروط الضرورية لإجراء اختبار التكامل المشترك وإلا فلن تكون هناك علاقة بين المتغيرات في المدى الطويل، وهناك العديد من الطرق التي تستخدم في اختبار سكون السلسلة الزمنية إذ نجد:

أ- اختبار ديكي- فولر البسيط:DF "Dickey Fuller":

قدم هذا الاختبار لأول مرة من قبل فولر في عام 1976، وتم مواصلة البحث من طرف Dickey و Fuller سنة 1979، ويبحث اختبار DF في التحقق من استقرارية أو عدم استقرارية السلسلة في حالة وجود نموذج ذو انحدار ذاتي من الرتبة الأولى [1]،

[1] -Dichey.A, Fuller.W(1979),Distrubition of the estimators for autoregressive time series with a unit root , Journal of the american statistical association, vol.74. n° 366, p431.

ويرتكز هذا الاختبار على فرضيين وثلاث نماذج:[1]

الفرضية العدمية: $H_0 : Ø = 1$

الفرضية البديلة: $H_1 : Ø \neq 1$

إذا ثبتت الفرضية العدمية معناه السلسلة تحتوى على الجذر الأحادي وبالتالي هي غير مستقرة، وإذا ثبتت الفرضية البديلة معناه عدم وجود الجذر الأحادي وبالتالي السلسلة الزمنية هي مستقرة، إذن إذا ثبتت الفرضية العدمية نقوم بعملية استقرارية للسلسلة الزمنية

ب- اختبار ديكي فولر الموسع: "Augmented Dickey Fuller ADF"

طور العالم ديكي فولر عام 1981[2] اختبار لتحليل طبيعة وخصائص السلاسل الزمنية أطلق عليه (Test Augmented Dickey-Fuller)(ADF) والذي أصبح يعد من أكفأ الاختبارات لجذر الوحدة محاولا تصحيح مشكلة الارتباط الذاتي في البواقي عن طريق تضمين دالة الاختبار عددا معينا من فروقات المتغير التابع.

ويعتبر اختبار ديكي-فولار الموسع 1981 (ADF) اختبار لوجود الجذر الأحادي، ويعتمد على نفس عناصر اختبار (DF) ولكنه يقوم بتحويل نموذج من نوع (1) AR إلى نموذج من نوع (P) AR للتخلص من الارتباط الذاتي للحد العشوائي، وبهذا يصبح له قوة للكشف عن استقرارية السلاسل الزمنية والقدرة على تحديد نوع عدم الاستقرارية إن كانت من مسار TS أم DS.

ج- اختبار فيلب بيرون "Philips Perron" طور فليبس اختبارا للتخلص من آثار الارتباط الذاتي في بواقي معادلة اختبار جذر الوحدة وذلك بإجراء تعديل معلمي لتباين النموذج حتى يأخذ في الاعتبار وجود الارتباط الذاتي الذي يعكس الطبيعة الديناميكية في السلسلة وقد اقترح كل من Phillips و Perron (1988) طريقة غير معيارية لتصحيح وجود الارتباط الذاتي على عكس

[1]-Régis Bourbonnais, op-cit, p225.

[2] -Dichey.A, Fuller.W .(1981),Like lihood ratio tests for autogressive time series with a unit root, econometrica, vol.49, 1072.

ADF الذي يستعمل الطريقة المعيارية[1]، ويقوم اختبار PP على اختبار الفرضية العدمية للجذر الأحادي في ثلاث نماذج.

د- اختبار الاستقرارية ل[2] Kpss:

اكتشف هذا الاختبار من طرف الباحثين Kwiatkowski, Philips, Schmidt and Shin (1992)، ويأخذ هذا الاختبار بعين الاعتبار الحالة التي يكون فيها التباين للبواقي غير ثابت عبر الزمن وأيضا الحالة التي يتواجد فيها أكثر من جذر أحادي للوحدة وذلك عن طريق اختبار الفرضيتين السابقتين كما في اختيار ديكي فولار ثم حساب مربع البواقي،حيث اذا كانت احصائية معامل لاغرانج الحسابية أكبر من الجدولية فهذا يعني أن السلسلة مستقرة والعكس صحيح.

2- اختبار التكامل المتزامن أو المشترك (Cointégration Test):

يعرف التكامل المتزامن على أنه تصاحب بين سلسلتين (X_t, Y_t) أو أكثر بحيث تؤدي التقلبات في إحداهما لإلغاء التقلبات في الأخرى بطريقة تجعل النسبة بين قيمتهما ثابتة عبر الزمن[3].

ولقد قدمت هذه الطريقة من طرف أنجل وجرانجر Angel/Granger في سنة 1987، ثم بعد ذلك اعتمدت كمفهوم جديد ومهم في الاقتصاد القياسي من طرف العديد من الاقتصاديين، فقد قام Granger بإدخال مفهوم التكامل المتزامن وإنشاء قاعدة موحدة بتحليل نموذج تصحيح الأخطاء للسلاسل الزمنية التي تمنح فيها المتغيرات توجها مشتركا، وقد أثبت كل منهما أن السلاسل الزمنية المتكاملة زمنيا يمكن تمثيلها بنموذج تصحيح الخطأ وفي نفس الوقت فإن هذه النماذج تنتج سلاسل زمنية تربط بينهما علاقة تكامل مشترك.

وتقتضي طريقة التكامل المتزامن أنه إذا كان لدينا متغيرين X_t, Y_t متكاملان من الدرجة الأولى أي مستقرين بعد تفاضلهما من الدرجة الأولى فنقول أن X_t, Y_t متكاملان تزامنيا إذا كانت هناك معادلة خطية وحيدة من الشكل:

[1] -Phillips PeterC.B.&Perron Pierre(1988),Testing for a unit root in time series regression ,biometrika, vol 75,p 346.

[2] - مكيدش محمد، ساهد عبدالقادر ،مرجع سبق ذكره، ص 175-176.

[3] - عبدالقادر محمد عطية مرجع ذكره، ص 670.

$X_t= A+By_t+ Z_t$

حيث أن:

A,B: متغير مستقر بمتوسط معدوم (تشويش أبيض)

فإذا كانت المعادلة $X_t= A+By_t+ Z_t$ تمثل علاقة توازن اقتصادي فإن (Z_t) يسمح بقياس الفرق بين المتغير X وقيمته التوازنية في اللحظة (t).

وعموما فإن مصطلح التكامل المشترك يحدد لنا إحصائيا المفهوم الاقتصادي للتوازن في المدى الطويل بين متغيرين متكاملين من نفس الدرجة.

وتكون السلستان الزمنيتان (X_t) و (Y_t) متكاملتان ومنيا إذا تحقق الشرطان التاليان:

1-أن تكون السلسلتين متكاملتان من نفس الدرجة

2-أن تكون سلسلة البواقي (e_t) تشكل سلسلة مستقرة من درجة أقل

فإذا كانت (X_t) سلسلة زمنية متكاملة من الدرجة (d) أي أن $X_t \rightarrow I(d)$

إذا كانت (Y_t) سلسلة زمنية متكاملة من الدرجة (b) أي أن $Y_t \rightarrow I(d)$

فإن مجموع السلسلتين يكون متكامل بدرجة تكامل أقل أي:

$$x_t \rightarrow I(d)$$

$$y_t \rightarrow I(b) \rightarrow \alpha_1 x_t + \alpha_2 y_{t \rightarrow I_{(d-b)}}$$

حيث: $d \geq b \geq 0$

فإذا وجدت سلسلتين متكاملتان من الدرجة الأولى (1) على الشكل:

$$Y_T = a + b_{xt} + \varepsilon_t$$

نتوقع أن تكون هذه العلاقة علاقة تكامل مشترك بحيث تكون العلاقة التي تمثل البواقي عبارة عن سلسلة مستقرة أي متكاملة من الدرجة الصفر (0) I، عندها نقول أنه يوجد تكامل مشترك بين X_t و Y_t،ونتحقق من وجود التكامل المشترك عن طريق اختبار الأحادي على سلسلة البواقي e_tباستخدام اختبارات الاستقرار مثل ADF،DF، PP .

2-1- أنواع اختبار التكامل المشترك:

يمكن التمييز بين نوعين من التكامل المشترك:

أ- طريقة إنجل Engel and Granger:

قام Granger سنة 1983 بإدخال مفهوم التكامل المتزامن وإنشاء قاعدة موحدة لتحليل نموذج تصحيح الأخطاء للسلاسل الزمنية التي تتبع فيها المتغيرات توجها مشتركا ، وقد أثبت كل منEngelو Granger سنة 1985 أن السلاسل الزمنية التي تربط بينها علاقة تكامل متزامن يمكن تمثيلها بنموذج تصحيح الأخطاء وفي نفس الوقت فإن هذه النماذج تنتج سلاسل زمنية تربط بينهما علاقة تكامل مشترك، وفي سنة 1986 وسع Granger بحثه بتقديم طريقة لتقدير واختبار المتغيرات التي تربط بينهما علاقة تكامل مشترك وتتم مراحل اختبار التكامل المتزامن وفق مرحلتين أساسيتين هما:

- المرحلة الأولى: اختبار درجة تكامل المتغيرات:

إن تكامل السلاسل من نفس الدرجة يعتبر شرطا مهما لاختبار التكامل المتزامن ، فإذا كاتب السلاسل الزمنية غير متكاملة من نفس الدرجة فلا يمكن أن تكون هناك علاقة تكامل متزامن بين هاتين السلسلتين ، ويتم تحديد درجة تكامل كل سلسلة باستعمال اختبار (DF)، (ADF)، (PP).

- المرحلة الثانية: تقدير العلاقة في المدى الطويل:

بعد تحقيق الشرط الأول والمتمثل في تكامل السلسلتين من نفس الدرجة بتقدير المتغيرين في المدى الطويل باستعمال طريقة المربعات الصغرى العادية (MCO)، ولكي تتحقق علاقة التكامل المتزامن بين المتغيرين X_t و Y_t يجب أن تكون بواقي هذا الانحدار مستقرة أي:

$$e_t = y_t - \hat{a}_{1xt} - \hat{a}_0$$

ويسمى هذا الاختبار أحيانا الخطوتين ويتمثل هذا الاختبار في خطوتين يمكن إجرائهما على النحو التالي:

- التحقق من سكون السلاسل الزمنية للمتغيرات باستخدام أي نوع من اختبارات جذر الوحدة فإذا كانت السلاسل ساكنة في مستواها الأصلي فهذا يعني أن المتغيرات متكاملة تكاملا مشتركا، وفي حالة

كانت السلاسل الزمنية متكاملة بدرجات مختلفة فهذا يدل على عدم وجود تكامل مشترك بين المتغيرات.

- اختبار الجذر الأحادي على بواقي علاقة التكامل المشترك e_t الذي يقدر العلاقة بين المتغيرين في المدى الطويل عن طريق المربعات الصغرى العادية (MCO) ، وبعدها يطبق اختبار ADF أو اختبار PP بوضع الفرضية العدمية: السلسلة e_t لها جذر أحادي، وبالتالي لا يوجد تكامل مشترك بين المتغيرين والفرضية البديلة: السلسلة e_t مستقرة وبالتالي يوجد تكامل مشترك بين المتغيرين.

ب- اختبار التكامل المشترك باستخدام طريقة Johansen:

يعتبر هذا الاختبار أوسع من المنهجية المطبقة من طرف اختبار Engel و Granger، فهو يسمح بتحديد عدد علاقات التوازن في المدى الطويل بين عدة متغيرات متكاملة من نفس الدرجة، وتعتمد منهجية Johansen على طبيعة العلاقة بين رتبة المصفوفة وجذورها بشكل أساسي، ويقوم هذا الاختبار بحساب عدد علاقات التكامل المشترك من خلال حساب عدد أشعة التكامل المشترك والمسماة برتبة مصفوفة التكامل المشترك وتتمثل صياغة النموذج في :

$$\Delta_{yt} = u + \sum_{i=1}^{p-1} \pi_i \Delta y_{t-p} + \pi y_{t-p} + \varepsilon_t$$

حيث أن:

y_tمتجه من الدرجة (nx1) ويتضمن بيانات السلسة الزمنية للمتغيرات الداخلة في النموذج

I مصفوفة الوحدة من الدرجة (nxn)

e_t متجه من الحدود العشوائية الموزعة توزيعا طبيعيا من الدرجة (nx1)

u حدث ثابت

π_iمصفوفة معلمات النموذج من الدرجة (nxn)

وتوضح منهجية جوهانسن رتبة المصفوفة π فإذا كانت مساوية للصفر فإن السلاسل الزمنية للمتغيرات محل الدراسة لها جذور وحدة مما يدل على عدم وجود تكامل مشترك بين عناصر y مما يستوجب

استخدام الفروق، أما إذا كانت المصفوفة تامة الرتبة حيث p تساوي عدد متغيرات النموذج المقدر فإن جميع عناصر y ساكنة في مستواها.

أما الحالة التي يكون لدينا فيها نموذج قياسي مكون من (k) متغير يتم اختبار التكامل المتزامن عن طريق اختبار استقرارية البواقي،حيث يتم اختيار استقرارية البواقي باستعمال أحد الاختبارات (DF) أو (ADF) ونقوم بمقارنة القيمة المحسوبة مع القيمة الجدولية فإذا كانت القيمة المحسوبة أقل من القيمة الجدولية فإننا نرفض الفرضية العدمية (H_0) أي أن البواقي مستقرة ومنه وجود علاقة تكامل متزامن بين المتغيرات المدروسة ، أما في حالة القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية فإننا نقبل الفرضية (H_0) العدمية وبالتالي عدم وجود علاقة تكامل متزامن بين المتغيرات المدروسة.

3- نموذج تصحيح الخطأ (ECM) Error Correction Model

بعد التأكد من وجود التكامل المشترك بين متغيرين فإن النموذج الأكثر ملائمة لتقدير العلاقة بينهما هو نموذج تصحيح الخطأ (ECM)، وتأتي خطوة تصميم نموذج تصحيح الخطأ والتي تعتبر واحدة من أدوات التحليل القياسي بحيث يضاف حد تصحيح الخطأ الذي يمثل بواقي الانحدار لمعادلة الأجل الطويل للنموذج المستخدم في الدراسة بفجوة زمنية متباطئة لنموذج الفروقات وهو ما يعرف بمعادلة الأجل القصير.

ثانيا:التحليل الاحصائي

إن توفر الشروط الإحصائية في معطيات الدراسة إشارة مهمة لأي بحث ، لأنها توحي بجودة النموذج و تعطي ثقة في قدرة المتغيرات المأخوذة على تفسير الظاهرة محل البحث، وتتمثل هذه الشروط والمعايير فيمايلي :

1-تحليل الخصائص الإحصائية لمتغيرات النموذج:

تتمثل الخصائص الإحصائية للمتغيرات محل الدراسة في حساب مجموع المعاملات والقيم التي تشير إلى مدى توفر الثقة في التقديرات الخاصة بمعلمات النموذج من بينها: والوسط الحسابي، الوسيط ، الانحراف المعياري، معامل الالتواء معامل التفرطح وغيرها و تفيد مقاييس النزعة المركزية في معرفة تشتت القيم ودرجة تقلباتها.

2- قياس درجة ارتباط المتغيرات:

يتم ذلك باستعمال معامل الارتباط (R) الذي يعتبر مقياس لدرجة اقتران التغير في متغير ما بالتغير آخر أو في مجموعة من المتغيرات الأخرى، ويسمى الارتباط بين متغيرين اثنين البسيط (Simple Corrélation) ،كما يسمى الارتباط بين أكثر من متغيرين بالارتباط المتعدد (Multiple Corrélation).

أما معامل التحديد (R^2) يستخدم في اختبار جودة التوفيق أو المقدرة التفسيرية للنموذج ، ويشير معامل التحديد إلى النسبة المئوية من التغير الكلي في المتغير التابع (y) التي يمكن تفسيرها بدلالة المتغير المستقل المدرج بالدالة محل الدراسة (x).

3-اختبار توزيع ستودنت (Test de student):

يهتم اختبار ستودنت باختبار المعنوية الإحصائية لمعالم الانحدار B_i ($i = 1,2$) حيث توضع الفرضيتين التاليتين:

$$\begin{cases} H_0 = B_i = 0 & \text{فرضية العدم} \\ H_1 = B_i \neq 0 & \text{فرضية البديل} \end{cases}$$

ثم نقوم على أساس المقارنة بين T_c (الحسابية) و T_t (الجدولية) عند درجة حرية$(n-2)$ومستوى معنوية ($\frac{\alpha}{2}$) بقبول إحدى الفرضيتين ورفض الأخرى، حيث:

- إذا كان $T_c > T_t$ بالقيمة المطلقة فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة، أي أن المعلمة B_i مقبولة إحصائيا.
- إذا كان $T_c < T_t$ بالقيمة المطلقة فإننا نقبل فرضية العدم ونرفض الفرضية البديلة، أي أن المعلمة B_i مرفوضة إحصائيا.

وللإشارة فإن قيمة ستودنت الحسابية تعطى بالعلاقة التالية:

$$T_C = \frac{\hat{B}_i - B_i}{S(\hat{B}_i)} \qquad / \ i = 1,2$$

4-اختبار المعنوية الكلية للانحدار(Fisher)[1]:

يكون هذا النوع من الاختبار باستخدام توزيع فيشر **F**، بدرجات حرية$(k-1)$، $(n-k)$.

ويكون اختبار المعنوية الكلية للنموذج عن طريق وضع الفرضيتين التاليتين:

$$\begin{cases} H_0 : B_1 = B_2 = ... = B_j = ... = B_k = 0 \\ H_1 : \exists B_j \neq 0 \qquad j = 1.....k \end{cases}$$

(يوجد على الأقل معامل انحدار واحد عير معدوم)

$$\underbrace{F_{k-1,n-k}}_{F_T} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \hat{y}_i^2 \Big/ (k-1)}{\sum_{i=1}^{n} e_i^2 \Big/ (n-k)} = \underbrace{\frac{R^2/(k-1)}{1-R^2/(n-k)}}_{F_C}$$

حيث: $\hat{y}_i = \hat{Y}_i - \overline{Y}$

وهناك حالتين:

- إذا كان $F_c < F_t$ فإننا نقبل الفرضية H_0 ونرفض الفرضية H_1، وهذا يعني أن المعلمتين معدومتين ومنه فإن النموذج ككل ليس له معنوية إحصائية.

إذا كان $F_c > F_t$ فإننا نقبل الفرضية H_1 ونرفض H_0، أي أن المعلمتين B_0 و B_1 ليست بالضرورة معدومتين معا وهذا يعني أن للنموذج معنوية إحصائية كلية.

5-اختبار دوربين واتسون "Durbin – Watson "(1949):

هو اختبار يتم لمعرفة وجود معامل الارتباط الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الأولى من عدمه، حيث أن وجوده يؤثر سلبا على نتائج المربعات الصغرى العادية من حيث:

- القيم المقدرة للمعاملات سوف تكون متحيزة.
- تباين القيم المقدرة للمعاملات الانحدار سوف لن يكون أقل ما يمكن.

لهذا نستعمل اختبار دوربين واتسون للكشف عن هذا الاختلال، حيث يهدف إلى اختبار الفرضيتين التاليتين:

[1]-دومنيك سلفادور(2001)،سلسلة ملخصات شوم في الاحصاء والاقتصاد القياسي، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، القاهرة، الطبعة العربية الخامسة،ص 168.

$$\begin{cases} H_0 : \rho = 0 \\ H_1 : \rho \neq 0 \end{cases}$$

حيث ρ هي الارتباط الذاتي من الدرجة الأولى بين الأخطاء.

ومن أجل اختبار هاتين الفرضيتين يجب حساب إحصائيتين دوربين واتسون(DW) أولا ثم نقارنها بالقيم الجدولية لدوربين واتسون (dL, du) والتي تشير إلى وجود أو عدم وجود ارتباط ذاتي من الدرجة الأولى سواء موجب أو سالب، أو التي تجعل نتيجة الانحدار غير محدودة ويتم حساب إحصائية دوربين واتسون حسب العلاقة التالية :

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^{n}(e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^{n} e_t^2}$$

أما القيم الجدولية فهي توضع في الشكل التالي:

الشكل رقم(4-1):قيم دوربين واتسون

المصدر: دومنيك سلفادور،سلسلة ملخصات شوم في الإحصاء والاقتصاد القياسي،مرجع سبق ذكره،ص 221.

ونلاحظ من الشكل أن هناك عدة حالات للارتباط الذاتي من الدرجة الأولى بين الأخطاء:

- إذا كانت: $0 < DW < dL$ معناه وجود ارتباط ذاتي موجب(رفض H_0).
- إذا كانت: $dL < DW < du$ معناه أن الاختبار غير محسوم(هناك شكل في وجود ارتباط ذاتي من عدمه).
- إذا كانت: $du < DW < 4 - dL$ معناه عدم وجود ارتباط ذاتي (قبول H_0).
- إذا كانت: $4 - du < DW < 4 - dL$ هذا يعني أنه مجال غير محسوم.
- إذا كانت: $4 - dL < DW < 4$ هذا يعني وجود ارتباط ذاتي سالب (رفض H_0).

6-اختبار اكتشاف عدم ثبات تباين حد الخطأ:

من بين فرضيات نموذج الانحدار الخطي هو ثبات تباين حد الخطأ ويترتب على إسقاط هذه الفرضية حدوث عدم ثبات تباين حد الخطأ(اختلاف التباين)، وهذا ما من شأنه أن يجعل تقديرات معالم النموذج بطريقة المربعات الصغرى العادية غير كفئة(رغم أنها غير متحيزة ومتسقة)، زد إلى ذلك فإن تقديرات التباين تكون متحيزة مما يؤدي إلى اختبارات إحصائية غير صحيحة للمعالم وفترات ثقة متحيزة.

ومن بين الاختبارات التي يتم بواسطتها اكتشاف عدم ثبات تباين حد الخطأ نجد اختبار "وايت".

6-1-اختبار وايت (White):

تتمثل خطوات إجراء هذا الاختبار فيما يلي[1]:

- تقدير انحدار مساعد لـ e_t^2 على المتغيرات($X_{1t}, X_{2t}, ..., X_{nt}$) و($X_{1t}^2, X_{2t}^2, ..., X_{nt}^2$)، أي تقدر الصيغة التالية: $nR^2 > \chi^2_{K,0.05}$

$$e_t^2 = \alpha_1 + \alpha_2 X_{2t} + \alpha_3 X_{3t} + ...\alpha_k X_{tk} + \beta_1 X_{2t}^2 + \beta_2 X_{3t}^2 + ...\beta_k X_{tk}^2 + \mu_t$$

- حساب معامل التحديد R^2 لهذا الانحدار.
- نقوم باختبار فرض العدم $H_0 : \alpha_1 = \alpha_2 = ...\alpha_k = \beta_1 = \beta_2 = ...\beta_k = 0$

وذلك بمقارنة القيمة $nR^2 = LM$ مع χ^2 عند مستوى معنوية معين 5% أو 1% ودرجات حرية (K)تساوي عدد معلمات الانحدارية في صيغة الانحدار المساعد.

فإذا كان: $nR^2 > \chi^2_{K,0.05}$ فإننا نرفض فرض العدم أي توجد هناك مشكلة عدم ثبات التباين.

أما إذا كان: $nR^2 < \chi^2_{K,0.05}$ فإننا نقبل فرض العدم والذي مفاده ثبات تباين حد الخطأ.

6-2-اختبار $ARCH-LM$:

الهدف منه هو معرفة ما إذا كان هناك ارتباط بين مربعات البواقي، وهو يعتمد على مضاعف لاغرانج (إحصائية χ^2).

و تتمثل خطوات إجراء هذا الاختبار فيما يلي:

[1] -عبد القادر محمد عطية،مرجع سبق ذكره، ص 447.

- تقدير النموذج العام بطريقة المربعات الصغرى ثم حساب $\hat{e}_{t-p}^2,.....,\hat{e}_{t-1}^2,\hat{e}_t^2$
- نقوم بتشكيل انحدار $\hat{e}_{t-p}^2,.....,\hat{e}_{t-1}^2,\hat{e}_t^2$ كما يلي:

$$\hat{e}_t^2 = \beta_0 + \beta_1\hat{e}_{t-1}^2 + ... + \beta_P\hat{e}_{t-p}^2 + \mu_t$$

- ثم نقوم بحساب معامل التحديد R^2 .
- نقوم باختبار فرضية العدم: $H_0 : \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = ... = \beta_P = 0$

وذلك بمقارنة القيمة $nR^2=LM$ مع χ^2 عند مستوى معنوية معين 5% أو 1% ودرجات حرية (K)تساوي عدد معلمات الانحدارية في صيغة الانحدار السابق.

فإذا كان: $nR^2 > \chi^2_{K,0.05}$ فإننا نرفض فرضية العدم أي أن التباين الشرطي للأخطاء غير متجانس.

وإذا كان: $nR^2 < \chi^2_{K,0.05}$ فإننا نقبل فرضية العدم أي أن التباين الشرطي للأخطاء متجانس (ثابت).

7-اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج المقدر:اختبار جاك-بيرا (*Jarque-Bera*)[1]:

إن من بين فرضيات الانحدار هو أن سلسلة البواقي ذات توزيع طبيعي، ومن أجل اختبار ذلك نقوم بوضع فرضية العدم H_0 القائلة بأن سلسلة البواقي تتبع التوزيع الطبيعي.

ويتم قبول أو رفض فرضية العدم انطلاقا من المقارنة بين إحصائية جاك - بيرا($S = \frac{n}{6}\beta_1 + \frac{n}{24}(\beta_2 - 3)^2$)

والقيمة الجدولية لكاي مربع $\chi^2_\alpha(2)$ عند مستوى معنوية معين حيث:

- إذا كان $S > \chi^2_\alpha(2)$ فإننا نرفض فرضية العدم أي أن سلسلة البواقي لا تتبع التوزيع الطبيعي .

إذا كان $S < \chi^2_\alpha(2)$ فإننا نقبل فرضية العدم أي أن سلسلة البواقي تتبع التوزيع الطبيعي .

[1] -R -Bourbonnais, op.cit, p230.

المطلب الثاني:دراسة قياسية لمحددات الصادرات الصناعية الجزائرية

تتمثل عملية نمذجة الصادرات الصناعية في الجزائر في تقدير نموذج قياسي يربطها بمختلف المتغيرات التي تعتبر من بين أهم محدداتها، ويكون ذلك انطلاقا من طريقة المربعات الصغرى العادية (MCO) التي تسمح لنا بتقدير معالم هذا النموذج،من هذا المنطلق سنتناول في هذا المبحث نمذجة الصادرات الصناعية في الجزائر، وذلك بدءا من عرض المتغيرات المحددة لدالة الصادرات الصناعية ومعطياتها وصولا إلى صياغة النموذج المناسب وتقديره وتحليله.

الفرع الأول:تقديم نموذج الدراسة وتحليل متغيراته

-أولا:تحديد وتعريف متغيرات الدراسة

انطلاقا من التحليل النظري لمحددات الصادرات الصناعية،حصرت الدراسة أهم العوامل التي تأثر في الصادرات الصناعية الجزائرية في: سعر الصرف، الناتج المحلي الخام، الاستثمار الأجنبي المباشر.

1) سعر الصرف:

يعرف سعر الصرف على أنه نسبة مبادلة عملة بلد ما بعملة بلد آخر، وبعبارة أخرى هو عدد وحدات عملة بلد ما والتي تتبادل بوحدة واحدة من عملة بلد آخر.

ومن تأثير سعر الصرف، أن تخفيض القيمة الخارجية لإحدى العملات سيؤدي إلى تدهور متغيرات التجارة الخارجية، لأن الواردات ستنخفض والصادرات سترتفع، ومن هنا نرى أن لسعر الصرف علاقة طردية مع الصادرات فإذا ما انخفض انخفضت وإذا ما ارتفع ارتفعت.

2) الناتج المحلي الخام:

إن النمو الاقتصادي يعرف ببساطة على أنه تلك الزيادة في الناتج المحلي الخام، سواء نتجت عن زيادة عرض العمل أو تراكم رأس المال أو عن التقدم التكنولوجي، أو عن زيادة الإنفاق الحكومي(إلى غير ذلك من الأسباب)، ولهذا العامل تأثير كبير على قيمة الصادرات فبزيادته تزيد وبانخفاضه تنخفض، لهذا نعتبره كمتغير مفسر لدالتها.

3) **الاستثمار الأجنبي المباشر:**

حسب التجارب الخاصة ببعض الدول النامية حديثة التصنيع والتصدير والتي عرضت في الجانب النظري من هذا البحث، فإن للاستثمار الأجنبي المباشر دور مهم وفعال في دفع وترقية الصادرات الصناعية، وهذا ما جعلنا نعتبر أن الاستثمار الأجنبي المباشر من بين العوامل المؤثرة على الصادرات الصناعية.

ثانيا–دراسة وصفية وتحليلية لمتغيرات الدراسة

الجدول رقم(4–2):تطور متغيرات النموذج

الوحدة:مليون دولار أمريكي

السنوات	الصادرات الصناعية[1]	الناتج المحلي الخام[2]	الاستثمارالأجنبي المباشر[3]	سعر صرف الدينار مقابل الدولار[4]
1980	43.62	42341.5	349	3.84
1981	107.34	44362.5	13	4.32
1982	111.88	45198.6	54	4.60
1983	136.45	48810.3	1	4.79
1984	230.9	52951.3	1	4.99
1985	204.75	57994.7	1	5.03
1986	139.96	63069.3	5	4.70
1987	160.66	64475.5	4	4.85
1988	219.33	58785.7	13	5.92
1989	174.40	55466.3	12	7.61
1990	376.15	61840.5	12	8.96
1991	293.6	46684.5	12	18.46
1992	280.48	49136.4	10	21.87
1993	378.25	50951.2	13	23.35
1994	223.82	42430.3	15	35.05
1995	413 .8	42078.5	05	47.64

1996	756.66	46943.5	270	54.74
1997	407.23	48203.5	260	57.67
1998	277. 48	48190.8	501	58.73
1999	287.54	48641.9	507	66.57
2000	481.21	54792.5	438	75,25
2001	522.65	54712.8	1196	77,26
2002	689.34	56759.6	1065	79,68
2003	518.20	67864.1	634	77,39
2004	622.14	85333.0	900	72.06
2005	745.55	103081.1	1100	73.35
2006	1079.12	117109.1	1795	72,64
2007	979.58	135012.2	2038	69,37
2008	1483.92	171717.9	2590	64,58
2009	893.46	138146.5	2291	72.63
2010	790.35	161975.5	2331	74.39
2011	1285.24	199070.86	2720	72.94
2012	1464.45	205788.79	2980	77.54
2013	1513.22	198033.56	1789	78.65
2014	1602.13	221090.23	1490	80.58
2015	1405.50	175779.47	-587	105
2016	1602.50	156079.61	1546	109

المصدر:

(1):إحصائيات المركز الوطني للإعلام والإحصائيات (CNIS)بتحقيق مؤسسة (ALGEX)

(2): الديوان الوطني للإحصائيات،(www.ons.dz)،

(3): الديوان الوطني للإحصائيات، تقرير الاستثمار لعدة سنوات،المؤسسة العربية لضمان الاستثمار،الكويت

(4): بنك الجزائر

من خلال الجدول السابق نلاحظ مايلي:

-الاستثمار الأجنبي المباشر:ان حجم الاستثمارات الاجنبية شهدت تذبذبات أي نوع من الارتفاع ثم الانخفاض في كل سنة حيث تميزت الفترة 1981-1995 بغياب شبه كامل للاستثمار الأجنبي ويرجع السبب الى الوضعية المعقدة التي مرت بها الجزائر وعلى جميع الأصعدة،فقد شهدت هذه المرحلة انخاض أسعار البترول خلال ازمة 1986 و تفاقم أزمة المديونية الخارجية وارتفاع خدمات الدين الخارجي الى درجة تفوق امكانية السداد المتاحة مما أجبر السلطات الى اعادة جدولة المديونبة الخارجية ،وما تبع ذلك من تنفيذ صارم لشروط التعديل الهيكلي التي وضعها صندوق النقد الدولي،وكان لتدهور الأوضاع الامنية وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي وارتفاع درجة المخاطرة الأثر السلبي على جذب الاستثمار الاجنبي،بالاضافة الى عدم فعالية النظام الاقتصادي القائم وبالتالي كان لابد من وضع اصلاحات اقتصادية بعد1995 والتي تميزت بتركيز الجهود لاستقطاب الاستثمار الاجنبي المباشر وتجسدت في اصلاحات اقتصادية وقوانين مشجعة للاستثمار،بعد سنة 1996 انتعشت الاستثمارات حيث بلغ حجم تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر في 1998 501مليون دولار مقابل 270 مليون دولارسنة1996 اي بمعدل كبير وذلك نظرا للقوانين المشجعة للاستثمار التي وضعتها الدولة ضمن اصلاحاتها ،أما الفترة ما بعد سنة 2005 فقد تميزت بارتفاع ملحوظ في حجم الاستثمار الاجنبي المباشر حيث قدر ب1.1 مليار دولار سنة 2005 ليصل الى أقصى قيمة له سنة 2012 بحوالي2.9 ملياردولار وذلك راجع إلى تحسن الوضع السياسي و الأمني للبلد،أما عن أسوأ حصيلة للجزائر في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة فسجلت سنة 2015حصيلة سالبة بقيمة 587 مليون دولار،وذلك بسبب دخول دخول قطاع المحروقات في أزمة وغياب البدائل جعل الاستثمارات الأجنبية المباشرة تشح،لكن خلال سنة 2016نسجل ارتفاع محسوس للاستثمارات الأجنبية بالجزائر حيث بلغ حجم الاستثمارات 1.5 مليار دولار، وهو مؤشر إيجابي يأتي في خضم استمرار الأزمة التي يمر بها الاقتصاد الجزائري المتأثر بانهيار أسعار النفط؛ وذلك ناتج عن تبنّي مخطط عمل جديد، يرمي إلى تنويع الاقتصاد وتشجيع الاستثمار الوطني وبخاصة الأجنبي الذي يحظى بامتيازات عديدة.

-**الناتج المحلي الاجمالي**:نلاحظ أن الناتج المحلي الإجمالي سجل مستويات معتبرة خلال الفترة 1980-1990 الأأنه بدأ في الانخاض بداية من 1991 نتيجة تأزم الوضع الاقتصادي وتفاقم أعباء المديونية التي تعرقل جهاز الإنتاج الذي يحتاج إلى تموين مستمر من الخارج على شكل مواد أولية ومواد وسيطة وكذلك تجهيزات ومعدات الإنتاج، وابتدءا من سنة2000 نلاحظ ان الناتج المحلي حقق ارتفاعا تدريجيا ملحوظا نتيجة تبني برنامج الإنعاش الاقتصادي وارتفاع أسعار البترول وتقلص خدمة الديون الخارجية ليحقق قيمة 205788.79 مليار دولار سنة 2012،الاانه انخفض خلال السنوات الثلاث السنوات الأخيرة بسبب انخفاض عائدات المحروقات.

-سعر الصرف:بالنسبة لسعر الصرف نجد أنه تراوح ما بين 3.84و 8.96 دج/$ خلال فترة الثمانينيات،الاانه فبي فترة التسعينات وبسبب قرار مجلس النقد والقرض بتخفيض قيمة الدينار نجد أن سعر الصرف تراوح مابين 18.46 و47,64 دج/$ خلال الفترة 1991-1995 حيث واصل الاستقرار عند هذه القيم الى غاية 1998 ليرتفع بعدها الى حوالي 66.67 دج/$،واستمر في الارتفاع بصفة متقاربة من سنة لأخرى ، حيث وصل سعر صرف الدينار إلى 79.68 دج/$،وبعد ذلك سجل تحسنا سنة 2004 حيث بلغ سعر صرف الدينار 72.06 مقابل دولارا واحدا، وانطلاقامن سنة 2006 ونظرا لارتفاع أسعار البترول وارتفاع احتياطات الصرف الأجنبي الذي ساهم في تقوية المركزالمالي الخارجي للجزائر وتعزيز استقرار سعر صرف الدينار ليسجل تحسنا معتبرا إلى غاية 2008،ليعود للارتفاع ابتداءا من سنة2009 الى غاية 2016 نتيجة تداعيات كل من الازمة المالية و أزمة انخفاض أسعار البترول،بحيث سجل اكبر نسبة ارتفاع سنة 2016 أين وصل سعر صرف الدينار إلى 109 دج/$.

ثالثا-تحديد النموذج المستخدم في الدراسة

بعد تحديد أهم العوامل المؤثرة في الظاهرة المدروسة (y_i)يتم اختيار شكل معادلة الانحدار التي تعبر عن العلاقة بين عناصر الظاهرة ،و عادة ما يعتمد في تحديد نوع نموذج الانحدار على معارف الباحث في ميدان النظرية الاقتصادية وقدراته على استعمالها في معالجة الظاهرة الاقتصادية المدروسة ،والنموذج المقترح والمناسب للدراسة التي سنقوم بها هو نموذج الانحدار المتعدد الخطي وعبارته هي:

$$Y = b_0 + b_1 (x_{i1}) + b_2 (x_{i2}) + b_3 (x_{i3}) + e_i$$

حيث أن:

X_1: الناتج المحلي الخام. X_2: الاستثمار الأجنبي المباشر.

X_3: سعر الصرف. Y :الصادرات الصناعية.

e_i :حد الخطأ العشوائي الذي يجب اضافته لينوب عن باقي المتغيرات التي تؤثر على النموذج ولم تدرج

(b_0, b_1, b_2, b_3) :تمثل معلمات النموذج

الفرع الثاني:تحليل نتائج الدراسة القياسية

إن أول مرحلة في بناء النماذج الاقتصادية القياسية هي ضرورة توافق النتائج الأولية لهذا النموذج مع شروط النظرية الاقتصادية، مثل نوع العلاقات السببية بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة، حيث قبل المرور إلى الدراسة القياسية يجب تحقق شروط ومعايير النظرية الاقتصادية، وإلا لا داعي للمرور إليها لأن النموذج أصلا مرفوض من الناحية الاقتصادية.

أولا–تقدير النموذج وتحليله

الجدول رقم(4–3):نتائج تقدير النموذج

Dependent Variable: DY
Method: Least Squares
Date: 05/02/17 Time: 20:10
Sample (adjusted): 1981 2016
Included observations: 36 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	33.57472	48.97904	2.861353	0.0155
X1	2.009805	0.072460	3.985784	0.0084
X2	1.113899	0.051800	2.198832	0.0352
X3	2.161618	1.409373	2.372660	0.0472

R-squared	0.911005	Mean dependent var	53.88556
Adjusted R-squared	0.899537	S.D. dependent var	211.0832
S.E. of regression	163.5675	Akaike info criterion	13.13677
Sum squared resid	856138.3	Schwarz criterion	13.31271
Log likelihood	-232.4618	Hannan-Quinn criter.	13.19818
F-statistic	8.762769	Durbin-Watson stat	2.223893
Prob(F-statistic)	0.000000		

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج EViews 9

انطلاقا من نتائج التقدير الموضحة في الجدول **رقم (4-3)**نلاحظ من خلال صيغة نموذج الانحدار الخطي المتعدد أن علاقة الصادرات الصناعية بكل من الناتج المحلي الخام والاستثمار الأجنبي المباشر و سعر الصرف هي علاقة طردية وهذا ما يتوافق مع النظرية الاقتصادية،كما نلاحظ أن مقدرة المعلمة الثابتة والتي تمثل مقدار الصادرات الصناعية المستقلة عن المتغيرات الخارجية المفسَّرة في النموذج (قيمة الصادرات الصناعية في حالة تساوي وسعر الصرف والاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الخام مع الصفر) هي ذات قيمة موجبة تقدرب(33.57)، وهذا ما يتماشى مع النظرية الاقتصادية،

اضافة الى ذلك فإن هذا النموذج الممثل للصادرات للصناعية مفسَّر بنسبة 91.10% بواسطة كل من الناتج المحلي الخام والاستثمار الأجنبي المباشر و سعر الصرف ،أما فيما ينعلق بالدراسة المعنوية لمقدرات معلمات النموذج المتمثلة في: الناتج المحلي الخام (0.0084) والاستثمار الأجنبي المباشر(0.0352) و سعر الصرف(0.0472)تجعلنا نقبل هذه المقدرات،وذلك لكون احتمالها أقل من 5% ،كما نجد ايضا من خلال المعنوية الإحصائية لمقدرات معالم النموذج (اختبار ستودنت) أن مقدرة جميع معلمات النموذج مقبولة إحصائيا وذلك لكون القيمة الحسابية الخاصة بها هي أكبر من القيمة الجدولية المقدرة ب(2.066)،وبالنسبة للمعنوية الكلية للنموذج(اختبار فيشر) نجد أن قيمة فيشر الحسابية والتي تبلغ (8.76)وهي أكبر من القيمة الجدولية المقدرة ب(2.860)، ومنه فإنه توجد على الأقل مقدرة معلمة واحدة من معالم الانحدار الخطي البسيط تختلف عن الصفر وهذا يؤكد أن معادلة التمثيل جيدة وقيمة معامل التحديد R^2 التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية وجودة التمثيل وعليه يمكن القول ان النموذج .مقبول من الناحية الاقتصادية و من الناحية الاحصائية وينبغي دراسته من الناحية القياسية.

-ثانيا:التحليل القياسي للنموذج

عند تحقق شروط النظرية الاقتصادية نمر إلى المرحلة الثانية وهي ضرورة توفر شروط النظرية القياسية،

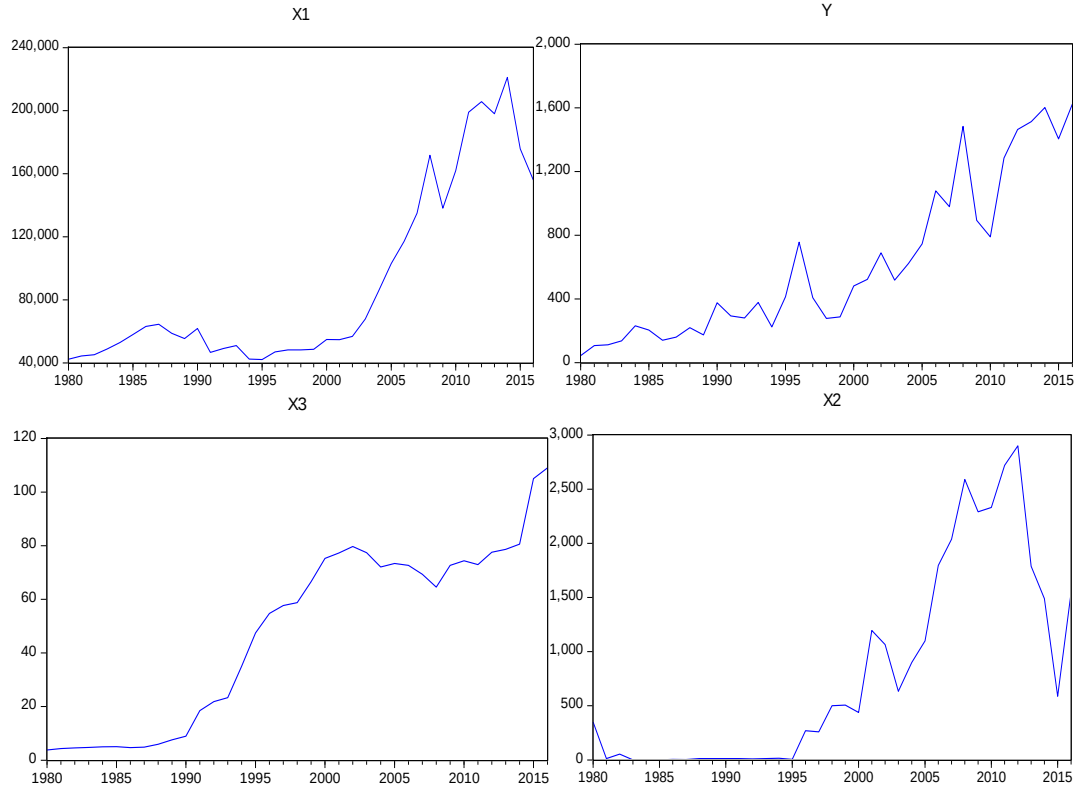
أولا-دراسة استقرارية المتغيرات:

يهدف اختبار الاستقرارية إلى فحص خواص السلاسل الزمنية لكل من المتغيرات قيد الدراسة خلال الفترة (1980-2016) ،والتأكد من مدى سكونها وتحديد رتبة تكامل كل متغير على

حده،حيث يعد شرط الاستقرار شرطاً أساسياً من شروط تحليل السلاسل الزمنية للوصول إلى نتائج سليمة ومنطقية،حيث هناك العديد من الاختبارات لدراسة متغيرات قيد الدراسة ومعرفة هل السلسلة مستقرة أم غير مستقرة ،ومن أهمها مايلي:

1-الرسم البياني:

الشكل رقم(4-2):الأشكال البيانية لمتغيرات النموذج

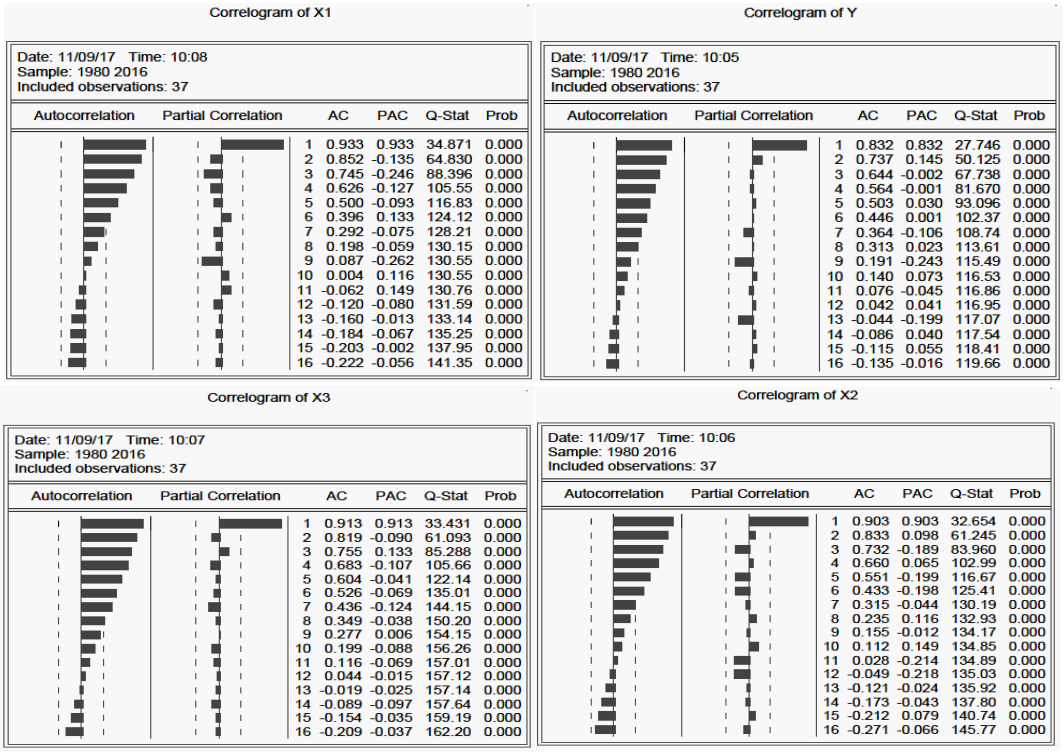


المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج EViews 9

من الشكل أعلاه الذي يوضح الرسم البياني لمتغيرات النموذج نلاحظ وجود تذبذبات في هذه السلاسل مما يدل على أنها تحتوي على اتجاه زمني،وعليه يمكن القول أن السلاسل غير مستقرة وبهذا نقبل الفرضية الصفرية التي تنص على وجود جذر الوحدة وهذا لوجود ارتباط بين قيم السلسلة والقيم التي قبلها في كل من المتغيرات ،إلاّ أن الرسم البياني لا يساعدنا في تحديد استقرارية السلسلة من عدمها لذا للتأكد أكثر نعتمد على الاختبار الثاني.

2-بيان الارتباط الذاتي :

الشكل رقم(4-3):الأشكال البيانية لدالة الارتباط الذاتي لمتغيرات النموذج



المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج EViews 9

نعتمد على هذا الاختبار للتأكد من كون السلسلة مستقرة أم غير مستقرة،ويتضح من خلال الشكل رقم (4-3) الذي يضم الأشكال البيانية لدالة الارتباط الذاتي للسلاسل الزمنية الأصلية أن حدود دالة الارتباط الذاتي البسيط عند فترات التأخر تقع خارج فترة الثقة95% بالنسبة لجميع السلاسل وبالتالي تعتبر هذه السلاسل غير مستقرة،وهذا ما تؤكده الاحصائية **Q** بحيث نلاحظ أنه بالنسبة لجميع السلاسل أن قيمة الاحصائية Q "Q-STAT " قدرت ب:(119.66،162.20،145.77 ، 141.35) وهي تفوق القيمة الحرجة المقدرة ب(26.30) وهذا يدل على أن السلاسل محل الدراسة هي غير مستقرة

3–اختبار جذر الوحدة لاستقرارية المتغيرات:

في الواقع إن عدم استقرار السلاسل الزمنية يظهر جلياً من خلال الرسم البياني وبيان الارتباط الذاتي،و إن إدخال السلاسل الزمنية في نموذج الانحدار يفضي إلى نتائج مضللة مثل ارتفاع معامل التحديد (R^2) حتى في عدم وجود علاقة حقيقية بين المتغيرات ،وهذا ما يوصف بالانحدار الزائف ،لذلك لا بد من التأكد من سكون هذه السلاسل الزمنية لكل متغير على حدا،ومن هنا نلجأ إلى إختبار (AugmentedDickey-Fuller Test) كما نشير إلى اختبارات أخرى لنفس الغاية (philips-perron).

أ–اختبارADF (AugmentedDickey-Fuller):

الجدول رقم(4–4):نتائج اختبارADF لجذر الوحدة

		اختبار (ADF) المستوى			اختبار(ADF) التفاضل الأول		
المتغيرات	المخرجات	intercept	Trend and intercept	None	intercept	Trend and intercept	None
Y	Prob	0.9503	0.8212	0.5297	0.0211	0.0304	0.0054
	القيمة الحرجة (5%)	2.960412	3.540328	1.952066	2.948440	3.562882	1.950687
	t:(ADF)	2.915576	3.277407	1.497621	7.675634	6.042986	7.397417
X1	Prob	0.8541	0.8727	0.0945	0.0034	0.0223	0.0315
	القيمة الحرجة (5%)	2.945842	1.950394	2.580623	2.645330	3.544284	1.950687
	t:(ADF)	1.618364	1.353025	2.106381	5.633882	5.551677	5.501963
X2	Prob	0.3647	0.8759	0.2049	0.0412	0.0071	0.0123
	القيمة الحرجة (5%)	2.945842	3.587527	1.950394	2.281038	3.587527	1.950687
	t:(ADF)	1.821128	1.261863	1.202444	4.899659	5.491175	7.206741
X3	Prob	0.9774	0.8151	0.9677	0.0012	0.0045	0.0254
	القيمة الحرجة (5%)	2.945842	3.568379	2.950394	2.948404	3.544284	2.950687
	t:(ADF)	1.342119	2.239012	1.708737	4.489945	4.484809	3.931605

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج9 Eviews

من خلال الجدول أعلاه الخاص باختار ديكي فولر الموسع لجذر الوحدة يتضح ان قيمة احصائية **ADF** أصغر من القيمة المطلقة الحرجة عند مستوى معنوية 5% بالنسبة لجميع السلاسل الأصلية الخاصة بمتغيرات الدراسة،وبالتالي يتم قبول الفرضية العدمية لوجود جذر أحادي في السلاسل الزمنية محل الدراسة ،أي أن هذه السلاسل تعتبر غير مستقرة عند المستوى.

ومن أجل ذلك أجرينا الفروق الأولى لجميع سلاسل المتغيرات الخاصة بالدراسة واتضح بأن قيمة احصائية **ADF** هي أكبر من القيمة المطلقة الحرجة للاختبار عند مستوى معنوية 5% وذلك بالنسبة لجميع السلاسل، وبالتالي يتم رفض الفرضية العدمية لجذر الوحدة،مما يعني أن جميع السلاسل الأصلية مستقرة و متكاملة من الدرجة(1)I.

ب–اختبار (philips-perron) (p-p):

الجدول رقم(4–5):نتائج اختبارp-p لجذر الوحدة

		اختبار (PP) المستوى			اختبار(PP) التفاضل الأول		
المتغيرات	المخرجات	intercept	Trend and intercept	None	intercept	Trend and intercept	None
Y	Prob	0.4243	0.4725	0.7210	0.0432	0.0009	0.0388
	القيمة الحرجة (5%)	3.542197	3.921976	3.724192	3.596210	3.242194	3.206105
	t :(PP)	2.490665	2.548032	2.670751	4.042192	5.33240	4.923412
X1	Prob	0.5152	0.4231	0.5321	0.0052	0.0341	0.0219
	القيمة الحرجة (5%)	4.542103	5.540223	4.948821	4.856023	3.952061	3.042882
	t :(PP)	2.490267	2.950963	1.981693	6.048541	5.268211	6.233419
X2	Prob	0.5215	0.5601	0.3521	0.0409	0.0025	0.0239
	القيمة الحرجة (5%)	4.720253	3.497412	4.849042	4.306231	3.195874	3.205414
	t :(PP)	3.204186	2.951576	2.501234	4.959659	6.487037	6.520315
X3	Prob	0.5014	0.3719	0.4512	0.0429	0.0054	0.0234
	القيمة الحرجة (5%)	2.670057	3.639941	2.938401	3.580714	4.283055	2.957391
	t :(PP)	1.829484	2.950397	2.235428	5.163872	4.046766	3.615328

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامجEviews 9

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أنه عند المستوى القيمة المطلقة لقيمة t(**p–p**) ستيودنت المحسوبة لكل المتغيرات أصغر من القيمة المطلقة والحرجة الجدولية عند المستوى 5%، وأيضا قيمة Prob أكبر من 0,05 وبالتالي نقبل الفرضية الصفرية H_0 أي وجود جذر وحدة أي أن جميع السلاسل الزمنية غير مستقرة ،بعد ذلك ننتقل إلى اختبار الفروقات الأولى لكل المتغيرات حيث أنه عند التفاضل الأول أصبحت القيمة المطلقة لقيمة (**p–p**) t ستيودنت المحسوبة أكبر من القيم المطلقة والحرجة الجدولية عند مستوى 5 % و قيمة Prob أصغر من 0,05 ومنه نرفض فرضية العدم H_0 ونقبل الفرضية

البديلة التي تنص على أن السلاسل الزمنية للمتغيرات قيد الدراسة مستقرة في المستوى الأول ،وبالتالي يمكن القول أن السلاسل محل الدراسة مستقرة عند الفروقات من الدرجة الأولى،أي متكاملة من الدرجة الأولى I(1) .

اذن أكد كل من اختبار (ADF) واختبار (P-P) لجذر الوحدة أن جميع السلاسل الأصلية غير مستقرة،وأصبحت مستقرة ومتكاملة من الدرجة الأولى(I(1،وعليه يمكن اجراء اختبار التكامل المشترك

ثانيا-اختبار التكامل المشترك:

التكامل المشترك هو المعنى الاحصائي لوجود علاقة طويلة الأجل بين المتغيرات الاقتصادية،وينص هذا الاختبار على أنه اذا كانت المتغيرات متكاملة من نفس الدرجة كل على حدى فان التركيبة الخطية لهذه المتغيرات ستكون أيضا متكاملة من نفس الدرجة،

وبما أن نتائج دراسة استقرارية السلاسل الزمنية أكدت أن جميع المتغيرات مستقرة من نفس الدرجة فذلك يستدعي اختبار ما اذا كانت هذه المتغيرات متكاملة أو لها علاقة في الأجل الطويل، وحسب النظرية القياسية من أجل وجود تكامل مشترك بين متغيرات الدراسة يجب أن تكون سلسلة البواقي مستقرة من درجة أقل من استقرارية المتغيرات أي Et→ I(0)،لذلك سنقوم باختبار سلسلة البواقي أولا من أجل معرفة درجة استقراريتها،وبعدها نقوم بإجراء اختبار التكامل المشترك لجوهانس

1-اختبار جذر الوحدة لسلسلة البواقي (استقرارية سلسلة البواقي):

بعد اجراء الاختبار تحصلنا على النتائج الموضحة في الجدول كمايلي:

الجدول رقم(4-6):نتائج اختبار استقرارية سلسلة البواقي

		اختبار (ADF) المستوى	
المخرجات	intercept	Trend and intercept	None
Prob	0.0020	0.0367	0.0079
القيمة الحرجة (5%)	-2.948404	-3.900321	-2 .543012
t:(ADF)	-6.895494	-5 .094321	-4.967821

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 9

من الجدول السابق الذي يوضح نتائج اختبار استقرارية سلسلة البواقي تبين أن سلسلة البواقي مستقرة عند المستوى أي أنها متكاملة من الرتبة I(0) ،وبالتالي وجود تكامل مشترك بين المتغيرات حيث كانت القيم المحسوبة للاختبار أكبر من القيم المجدولة بالقيم المطلقة وذلك عند مستوى معنوية 5% ،ومنه نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص بوجود تكامل مشترك بين متغيرات النموذج،أي أن البواقي مستقرة ومتكاملة من الدرجة (0)،ومنه الانحدار ليس زائفاً أي هناك علاقة في الأجل الطويل بين متغيرات الدراسة وبالتالي يوجد تكامل مشترك ويمكن انجاز نموذج تصحيح الخطأ .

2–اختبار التكامل المشترك لجوهانسن:

نجد من أهم طرق اختبار التكامل المشترك طريقة جوهانسن حيث يمكن استخدامها والاعتماد على نتائجها في حالة نماذج الانحدار البسيطة والمتعددة ،وتعتمد فكرة اختبار جوهانسن على معرفة عدد متجهات التكامل المشترك بين المتغيرات على إحصاء القيمة العظمى المميزة (Max-Eigen Statistic) وإحصاء الأثر (Trace statistic).

$$\begin{cases} \mathbf{H_0}: \text{عدم وجود متجه للتكامل مشترك} \\ \mathbf{H_1}: \text{وجود أكثر من متجه للتكامل المشترك} \end{cases}$$

لاختبار متجه العلاقة بين المتغيرات وعدد الأشعة للنموذج نقوم باجراء اختبار التكامل المشترك لجوهانس، وذلك عن طريق الشكل الأول للنموذج الذي يتميز بوجود ثابت في علاقة المدى الطويل

الجدول رقم(4-7):اختبار جوهانس للتكامل المشترك بين متغيرات الدراسة

Date : 05/10/17 Time: 23:14
Sample (adjusted): 1983 2016
Included observations: 36 after adjustments
Trend assumption: Linear deterministic trend
Series: DY DX1 DX2 DX3
Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.626372	72.16493	47.85613	0.0001
At most 1 *	0.473042	18.69214	29.79707	0.0037
At most 2 *	0.297406	16.91057	22.49471	0.0304
At most 3 *	0.134452	4.909354	9.841466	0.0267

Trace test indicates 4 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
*** denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level**
****MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values**

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.626372	33.47279	27.58434	0.0078
At most 1 *	0.473042	21.78157	24.13162	0.0405
At most 2 *	0.297406	12.00121	14.26460	0.0106
At most 3 *	0.134452	4.909354	9.841466	0.0267

Max-eigenvalue test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
*** denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level**
****MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values**

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 9

2-1-اختبار الأثر:

من خلال الجدول رقم(4-7)،تشير نتائج اختبار الأثر الى رفض الفرضية العدمية التي تنص على عدم وجود أي علاقة للتكامل المشترك،وذلك لأن قيمة احصائية الأثر عند هذه الفرضية تساوي (72.16)وهي أكبر من القيمة الحرجة للاختبار والتي تساوي(47.85) عند مستوى معنوية 5%،في حين أنه يتم قبول الفرضية العدمية الموالية التي تفيد بوجود علاقة واحدة على الأكثر للتكامل المشترك نظرا لكون قيمة احصائية الأثر والتي تساوي(18.69)أقل من القيمة الحرجة للاختبار البالغة

(29.79)عند مستوى معنوية5%،وبالتالي يظهر اختبار الأثر وجود علاقة واحدة للتكامل المشترك بين المتغيرات.

2-2-اختبار القيمة الذاتية العظمى:تشير نتائج اختبار القيمة الذاتية العظمى الموضحة في الجدول رقم(4-7) الى رفض الفرضية العدمية التي تنص على عدم وجود أي علاقة للتكامل المشترك وذلك لأن احصائية القيمة الذاتية العظمى عند هذه الفرضية تساوي(33.47) وهي أكبر من القيمة الحرجة للاختبار والتي تساوي(27.58) عند مستوى معنوية5%، في حين يتم قبول الفرضية البديلة التي تفيد بوجود علاقة واحدة على الأكثر للتكامل المشترك نظرا لكون احصائية القيمة الذاتية العظمى والتي تساوي(21.78)أقل من القيمة الحرجة للاختبار البالغة(24.13)عند مستوى معنوية5%،وبالتالي يشير هذا الاختبار الى وجود علاقة واحدة للتكامل المشترك بين المتغيرات.

اذن يتضح من نتائج اختباري الأثر والقيمة الذاتية العظمى وجود علاقة توازنية واحدة طويلة الأجل بين المتغيرات وهذا في اتجاهات متعددة ،أي أن هذه المتغيرات لا تبتعد كثيرا عن بعضها البعض في المدى الطويل حيث تظهر سلوكا متشابها،أي أن الصادرات الصناعية متكاملة تكاملا مشتركاً مع بقية المتغيرات المفسرة ،وبالتالي توجد هناك توليفة خطية ساكنة بين المتغير التابع ومحدداته ،

ومن خلال تطبيق الاختبارين استنتجنا أن السلسلة في تكامل مشترك وبالتالي يمكن تطبيق شكل تصحيح الخطأ في مرحلة التقدير (ECM) ،أي يمكن تقدير العلاقة طويلة الأجل بين هذه المتغيرات لتحديد تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع.

3-اختبار السببية:

يعتبر تحديد العلاقة السببية الموجودة بين المتغيرات الاقتصادية أمر ضروري لتفسير الظواهر الاقتصادية،لذلك نقوم بتطبيق اختبار غرنجير لمعرفة اتجاه السببية بين متغيرات الدراسة[1]

[1] شرح:

- الفرضية الصفرية:لايوجد هناك تأثير معنوي للمتغير Y على المتغير X:نقبل هذه الفرضية اذا كان الاحتمال المقابل أكبر من حد المعنوية 5%.

-الفرضية البديلة: يوجد هناك تأثير معنوي للمتغير X على المتغير Y:نقبل هذه الفرضية اذا كان الاحتمال المقابل أصغر من حد المعنوية 5%.

الجدول رقم(4-8):نتائج اختبار علاقة السببية بين متغيرات الدراسة

Pairwise Granger Causality Tests
Date: 05/10/17 Time: 18:25
Sample: 1980 2016
Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DX1 does not Granger Cause DY	34	0.13027	0.0384
DY does not Granger Cause DX1		2.29670	00786
DX2 does not Granger Cause DY	34	0.29815	0.0444
DY does not Granger Cause DX2		1.85603	0.1744
DX3 does not Granger Cause DY	34	0.21707	0.0162
DY does not Granger Cause DX3		1.57286	0.2246

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 9

من نتائج فحص السببية بين الصادرات الصناعية ومتغيرات النموذج المبينة في الجدول أعلاه واعتمادا على الاحتمال المقابل لاحصائية فيشر عند مستوى معنوية5%،فانه تم التوصل الى مايلي:

-قبول الفرضية البديلة بوجود علاقة سببية في اتجاه واحد (ورفض الفرضية الصفرية بعدم وجود سببية في اتجاه واحد) من كل المتغيرات المتمثلة في الناتج المحلي الاجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف نحو متغير الصادرات الصناعية حيث كان الاحتمال المقابل لاحصائية فيشر أقل من حد المعنوية 5%، وهذا يعني أن أي تغير في هذه المتغيرات يؤدي الى تغير في الصادرات الصناعية، في حين تبين من خلال بقية نتائج هذا الاختبار قبول فرضية العدم بعدم وجود علاقة سببية في اتجاه واحد من الصادرات الصناعية نحو كل من الناتج الناتج المحلي الاجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف وهذا كون الاحتمال المقابل لاختبار فيشر كان أكبر من حد المعنوية 5%، وبالتالي فان نتائج اختبار السببية تفسر الحقيقة الاقتصادية في الجزائر.

ثالثا- تقدير نموذج تصحيح الخطأ(ECM):

ان وجود التكامل المشترك يعني اضافة حد تصحيح الخطأ والذي يقيس سرعة تكيف الاختلالات في الأجل القصير الى التوازن طويل الأجل،حيث يمثل حد تصحيح الخطأ أثر العلاقة السببية في الأجل الطويل وهو ناتج عن بواقي نموذج العلاقة التوازنية طويلة الأجل،كما يستخدم حد الخطأ لبناء نموذج تصحيح الخطأ لأن علاقة الانحدار التي تحصلنا عليها باستخدام طريقة (**MCO**) يمكن أن تكون

زائفة،وقد تظهر أعراض ذلك في كبر قيمة معامل التحديد (R^2) لذلك يتم اللجوء إلى تقدير نموذج (**ECM**) ، ومنه يمكننا كتابة صيغة النموذج كالتالي:

$$DY = C + b_1 Dx_1 + b_2 Dx_2 + b_3 Dx_3 + b_4 ECM(-1) + U_t$$

حيث أن:$ECM(-1)$ يمثل حد تصحيح الخطأ في المعادلة الأخيرة ، ويشير إلى معامل سرعة التعديل من الأجل القصير إلى الأجل الطويل ،وقد تم تقدير نموذج تصحيح الخطأ وحصلنا على النتائج الموضحة في الجدول رقم(**4-9**)

الجدول رقم(4-9): نتائج تقدير نموذج تصحيح الخطأ

Dependent Variable: DY
Method: Least Squares
Date: 06/10/17 Time: 21:28
Sample (adjusted): 1981 2016
Included observations: 36 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	23.57472	34.78024	2.89015	0.0398
DX1	1.076505	1.12818	3.47915	0.0130
DX2	1.198326	2.37417	2.91015	0.0402
DX3	2.095128	2.30815	2.22615	0.0113
ECM(-1)	-0.693100	8.09117	-2.87516	0.0067

R-squared	0.831875	Mean dependent var	43.89446
Adjusted R-squared	0.801267	S.D. dependent var	199.0652
S.E. of regression	151.0985	Akaike info criterion	11.43567
Sum squared resid	7401393	Schwarz criterion	11.37831
Log likelihood	-212.0968	Hannan-Quinn criter.	11.32078
F-statistic	7.744309	Durbin-Watson stat	2.303893
Prob(F-statistic)	0.000200		

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 9

-ثالثا:التحليل الاحصائي والاقتصادي

قبل القبول بالنموذج للتنبؤ أو التحليل بالظاهرة قيد الدراسة يجب التأكد من أن النموذج استوفى جميع المعايير الاحصائية والاقتصادية

أ-التحليل الاحصائي:

1-معامل التحديد R^2:

انطلاقا من نتائج التقدير الموضحة في الجدول رقم (4-9) فإن هذا النموذج الممثل الصادرات للصناعية مفسَّر بنسبة 83.18 % بواسطة كل من الناتج المحلي الخام والاستثمار الأجنبي المباشر و سعر الصرف، أما النسبة المتبقية والتي تقدر بـ **17%** فتعود لعوامل ومتغيرات أخرى غير مدرجة في هذا النموذج

2-قيمة الاحتمال بالنسبة لمقدرات للمتغيرات المفسَّرة:

إن الدراسة المعنوية لمقدرات معلمات النموذج المتمثلة في: الناتج المحلي الخام (0.0130) والاستثمار الأجنبي المباشر(0.0402) وسعر الصرف (0.0113) تجعلنا نقبل هذه المقدرات،وذلك لكون احتمالها أقل من 5% كما هو مبين في الجدول **رقم(4-9)**.

3-معامل تصحيح الخطأ:من خلال الجدول يظهر معامل تصحيح الخطأ باشارة سالبة،كما أن الاحتمال المرافق لاحصائية ستودنت الخاصة بهذا المعامل يساوي0.0067-وهو أقل من 5%،وبالتالي فان معامل تصحيح الخطأ سالب ومعنوي،وهذا ما يؤكد العلاقة الطويلة الاجل ما بين الصادرات الصناعية والمتغيرات المفسرة،وتشير قيمة معامل تصحيح الخطأ(0.693100-) الى سرعة تعديل الاختلال ،فالصادرات الصناعية تعود الى التوازن الطويل الأجل بأخذ 69 %من التعديل سنويا.

4-المعنوية الإحصائية لمقدرات معالم النموذج (اختبار ستودنت):

ويتم التفضيل على أساس المقارنة بين قيمتي ستودنت، الحسابية والجدولية .

-المعلمة الثابتة(C):

لدينا عند n=36و مستوى معنوية α = 5% فإن قيمة ستودنت الجدولية هي (2.066)، أما قيمة ستودنت الحسابية حسب الجدول رقم(**04**) فتبلغ (2.89015) وهي أكبر من القيمة الجدولية، لهذا فإننا نقبلH_1 ونرفض H_0 أي أن لـ C دلالة إحصائية (مقبولة إحصائيا).

-مقدرة معلمة الناتج المحلي الخام:

إن قيمة ستودنت الحسابية الخاصة بمقدرة معلمة الناتج المحلي الخام (3.47915) أكبر من القيمة الجدولية(2.080) وعلى هذا الأساس فإننا نقبل H_1 ونرفض H_0 أي أن مقدرة معلمة الناتج المحلي الخام مقبولة إحصائيا.

-مقدرة معلمة الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن قيمة ستودنت الحسابية الخاصة بمقدرة معلمة الاستثمار الأجنبي المباشر (2.91015) أكبر من القيمة الجدولية(2.080) وعلى هذا الأساس فإننا نقبل H_1 ونرفض H_0 أي أن مقدرة معلمة الاستثمار الأجنبي المباشر مقبولة إحصائيا.

-مقدرة معلمة سعر الصرف:

إن قيمة ستودنت الحسابية الخاصة بمقدرة معلمة سعر الصرف (2.22615) كما هو موضح في الجدول رقم(4-9) أكبر من القيمة الجدولية لستودنت (2.080) لهذا فإننا نقبل H_1 ونرفض H_0 أي أن مقدرة معلمة سعر الصرف مقبولة إحصائيا.

5-اختبار المعنوية الكلية للنموذج(اختبار فيشر):

لدينا عند مستوى معنوية5% α= وn=36 فإن قيمة فيشر الجدولية هي(2.881)[1]، ومن الجدول رقم(4-9) نستخرج قيمة فيشر الحسابية والتي تبلغ (7.744309)وهي أكبر من القيمة الجدولية، ومنه فإنه توجد على الأقل مقدرة معلمة واحدة من معالم الانحدار الخطي البسيط تختلف عن الصفر.

6-اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء(دوربين واتسون):

إن الكشف عن وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء من عدمه يتم عن طريق مقارنة إحصائية"دوربين واتسون" الحسابية (DW) بالقيم الجدولية لدوربين واتسون (dL, du) ، وفي هذا النموذج لدينا قيمة دوربين واتسون الحسابية تبلغ (2.30) كما هو مبين في الجدول رقم رقم(4-9) ، في حين عند مستوى معنوية 5% α= وn = 23 وثلاثة متغيرات مفسرة في النموذج نجد أن du=1.65 وdl= 1.29 أي أن القيمة الحسابية لدوربين واتسون تقع بين du و4-du (1.65 و2.35)، ومنه لا دليل على وجد ارتباط ذاتي بين الأخطاء في هذا النموذج.

[1] $F_{n-2,\,K-1} = F_{23-2,\,4-1} = 3.07$

7–اختبار وايت (White):

بالاستعانة ببرنامج Eviews تحصلنا على نتائج اختبار "وايت" الخاصة بهذا النموذج كما هي موضحة في الجدول الموالي:

الجدول رقم(4–10): نتائج اختبار وايت الخاص بالنموذج

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	**26.05427**	**Prob. F(14,21)**	**0.0000**
Obs*R-squared	**34.04023**	**Prob. Chi-Square(14)**	**0.0020**
Scaled explained SS	**33.48237**	**Prob. Chi-Square(14)**	**0.0025**

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date:05/03/17 Time: 09:48
Sample: 1981 2016
Included observations: 36

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.397628	8.760928	-1.884073	0.7791
DX1^2	2.769041	3.815236	-1.729007	0.4741
DX1*DX2	2.873134	2.015834	1.914428	0.1719
DX1*DX3	1.495532	2.65E-32	1.562110	0.5800
DX1*ECM	1.406133	3.737034	-3.744456	0.0012
DX1	4.184933	1.304731	2.031997	0.9748
DX2^2	1.294033	1.559033	1.831487	0.4151
DX2*DX3	2.583031	4.945922	1.521554	0.6074
DX2*ECM	6.414133	1.317032	1.490402	0.6289
DX2	1.874130	2.206130	-0.719128	0.4800
DX3^2	1.438929	3.995229	-0.359579	0.7228
DX3*ECM	3.173730	9.916531	-3.195322	0.0044
DX3	2.609128	4.319028	0.603662	0.5525
ECM^2	2.250531	2.057211	10.95631	0.0000
ECM	2.551529	5.552130	4.592979	0.0002

R-squared	**0.625562**	**Mean dependent var**	**4.872127**
Adjusted R-squared	**0.109270**	**S.D. dependent var**	**7.942427**
S.E. of regression	**2.430627**	**Akaike info criterion**	**10.77421**
Sum squared resid	**1.408423**	**Schwarz criterion**	**10.39377**
Log likelihood	**-189.0378**	**Hannan-Quinn criter.**	**11.95311**
F-statistic	**0.672471**	**Durbin-Watson stat**	**1.677941**
Prob(F-statistic)	**0.000050**		

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة برنامج9 Eviews.

نعلم أن اختبار "وايت" يستعمل من أجل اكتشاف عدم ثبات تباين حد الخطأ، وذلك بمقارنة القيمة LM[1] مع χ^2 عند مستوى معنوية معين 5% أو 1% ودرجات حرية (K)تساوي عدد معلمات الانحدارية في صيغة الانحدار المساعد.

من الجدول رقم (4-10)لدينا:

$nR^2=(0.62)(36)=22.32$وهي أقل من إحصائية كاي مربع $\chi^2_{0.05}(14) = 23.68$ ، لذلك فإننا نقبل فرضية العدم أي أن تباين حد الخطأ متجانس.

8-اختبار ARCH-LM:

إن الهدف من اختبار "ARCH-LM" هو معرفة ما إذا كان هناك ارتباط بين مربعات البواقي من عدمه، وهو يعتمد على مضاعف لاغرانج (إحصائية χ^2)، عند مستوى معنوية معين 5% أو 1% ودرجات حرية (K)تساوي عدد معلمات الانحدارية في صيغة الانحدار الخاصة بهذا الانحدار، وذلك بمقارنتها بالقيمة $nR^2=LM$.

وبالاستعانة ببرنامج Eviews فإننا تحصلنا على نتائج اختبار "ARCH-LM" الخاصة بهذا النموذج والتي يمكن توضيحها في الجدول الموالي:

[1] $LM= nR^2$

الجدول رقم(4–11): نتائج اختبارARCH–LM الخاص بالنموذج

Heteroskedasticity Test: ARCH

F-statistic	**0.028640**	**Prob. F(1,33)**	**0.8666**
Obs*R-squared	**0.030350**	**Prob. Chi-Square(1)**	**0.8617**

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date:05 /03/17 Time: 10:38
Sample (adjusted): 1982 2016
Included observations: 35 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	**5.005127**	**1.642127**	**3.086065**	**0.0041**
RESID^2(-1)	**-0.029447**	**0.174002**	**-0.169235**	**0.8666**

R-squared	**0.090867**	**Mean dependent var**	**4.85327**
Adjusted R-squared	**0.029410**	**S.D. dependent var**	**8.05127**
S.E. of regression	**8.179826**	**Akaike info criterion**	**10.40096**
Sum squared resid	**7.401393**	**Schwarz criterion**	**11.00851**
Log likelihood	**-162.0997**	**Hannan-Quinn criter.**	**11.32078**
F-statistic	**0.102894**	**Durbin-Watson stat**	**2.001293**
Prob(F-statistic)	**0.050700**		

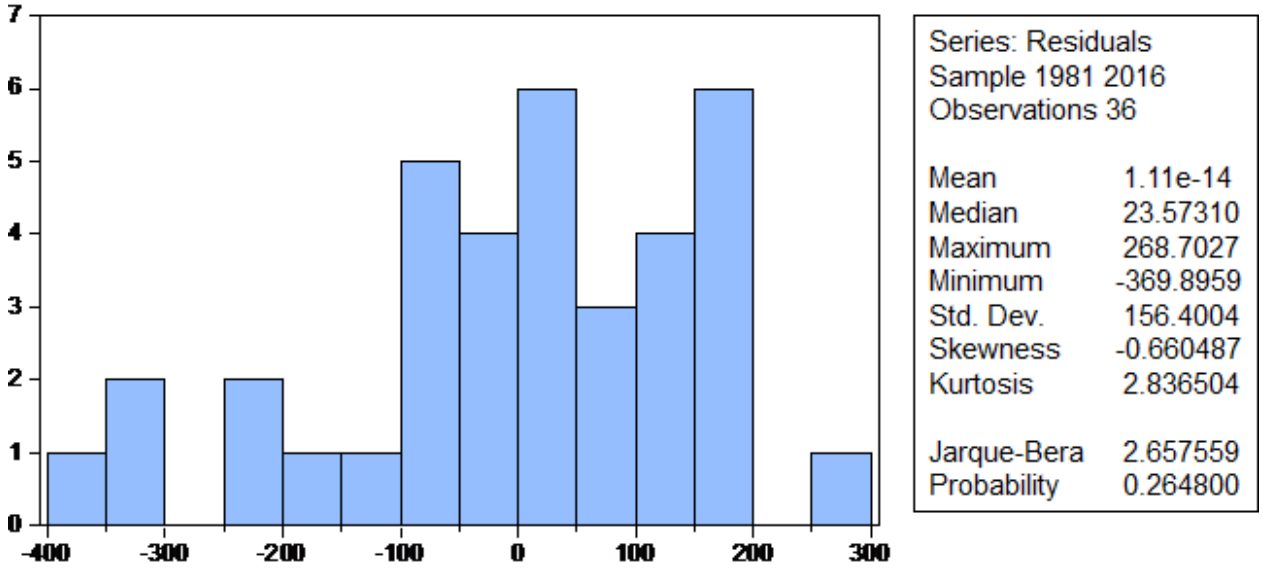
المصدر: من اعداد الطالبة بالاستعانة ببرنامج Eviews 9.

لدينا: $nR^2=(0.09)(36)=3.24$ وهي أقل من إحصائية كاي مربع ($\chi^2_{0.05}(1)=3.84$)، لذلك فإننا نقبل فرضية العدم أي أن التباين الشرطي للأخطاء متجانس.

9–اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج المقدر (Jarque-Bera):

بالاستعانة ببرنامج Eviews تم الحصول على نتائج اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي هذا النموذج المقدر الموضحة في الشكل الموالي:

الشكل رقم(4-4): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج



المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة برنامج Eviews 9.

ومن أجل اختبار فرضية العدم نقوم بمقارنة إحصائية جاك–بيرا بقيمة إحصائية كاي مربع، حيث لدينا قيمة كاي مربع تساوي ($\chi^2_{0.05}(2) = 5.99$) وهي أكبر من إحصائية جاك - بيرا المقدرة ب(2.65)كما هو موضح في الشكل أعلاه، لذلك فإننا نقبل فرضية العدم والتي مفادها سلسلة البواقي تتبع التوزيع الطبيعي.بمعنوية 5%، وعليه فان هذا النموذج مقبول إحصائيا .

ب-التحليل الاقتصادي:

نلاحظ من خلال صيغة نموذج الانحدار الخطي المتعدد أن علاقة الصادرات الصناعية بكل من سعر الصرف والاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الخام هي علاقة طردية وهذا ما يتوافق مع النظرية الاقتصادية،كما نلاحظ أن مقدرة المعلمة الثابتة والتي تمثل مقدار الصادرات الصناعية المستقلة عن سعر الصرف والاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الخام في النموذج (قيمة الصادرات الصناعية في حالة تساوي وسعر الصرف والاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الخام مع الصفر) هي ذات قيمة موجبة تقدرب(13.26)، وهذا ما يتماشى مع النظرية الاقتصادية، كما أن اشارات المرونات جاءت حسب توقعات النظرية الاقتصادية بالنسبة للمتغيرات الخارجية المفسرة حيث تقدر بـ 1.07% بالنسبة

للناتج المحلي الخام والتي تعني أنه في حال ما إذا زادت قيمته بنسبة 01% مع ثبات قيمة الاستثمار الأجنبي و سعر الصرف فإن قيمة الصادرات الصناعية ستزيد بنسبة 1.07%، وتقدر بـ 1.19% بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر والتي تعني أنه في حال ما إذا زادت قيمته بنسبة 01% مع ثبات قيمة الناتج المحلي الخام و سعر الصرف فإن قيمة الصادرات الصناعية ستزيد بنسبة 1.19%،وتقدر ب2.09%بالنسبة لسعر الصرف والتي تعني أنه إذا زادت قيمة سعر الصرف بنسبة 01% مع ثبات قيمة الناتج المحلي الخام والاستثمار الأجنبي المباشر فإن قيمة الصادرات الصناعية ستزيد بنسبة 02.09%،وتعتبر هذه القيم جد مقبولة من الناحية الاقتصادية باعتبار مجموعها أكبر من الواحد صحيح ،وبالتالي يعني هذا أن قيمة الصادرات الصناعية تتزايد إذا زادت المتغيرات الخارجية في هذا النموذج بنسبة معينة ،أي أن النموذج مقبول من الناحية الاقتصادية .

-رابعا:قدرة النموذج على التنبؤ

من اجل اختبار قدرة النموذج على التنبؤ نتبع الخطوات التالية:

1-قياس مدى استقرارية تقديرات النموذج خلال فترة الدراسة:

لاختبار استقرارية النموذج نعتمد على دالة الارتباط الذاتي والجزئي،حيث نلاحظ بالنظر إلى الشكل رقم(4-5)الممثل لدالة الارتباط الذاتي والجزئي لبواقي النموذج المقدر للصادرات الصناعية،أن جميع الأعمدة داخل مجال الثقة ومنه نقول أن النموذج مستقر .

الشكل رقم(4-5): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج

Correlogram of Residuals

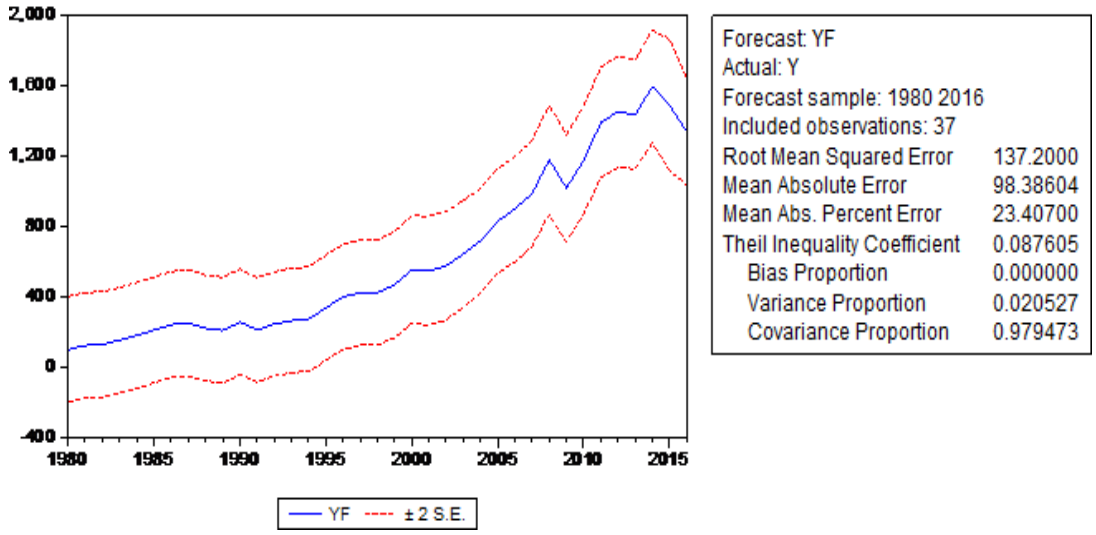
Date: 05/06/17 Time: 02:19
Sample: 1980 2016
Included observations: 36

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1	-0.181	-0.181	1.2783	0.258
		2	0.030	-0.003	1.3137	0.518
		3	-0.009	-0.004	1.3171	0.725
		4	-0.071	-0.076	1.5324	0.821
		5	-0.024	-0.052	1.5583	0.906
		6	0.054	0.044	1.6907	0.946
		7	-0.029	-0.012	1.7297	0.973
		8	-0.121	-0.143	2.4482	0.964
		9	-0.017	-0.072	2.4625	0.982
		10	-0.027	-0.035	2.5005	0.991
		11	0.037	0.023	2.5746	0.995
		12	0.201	0.199	4.8813	0.962
		13	0.076	0.153	5.2265	0.970
		14	-0.238	-0.221	8.7413	0.847
		15	0.034	-0.072	8.8149	0.887
		16	-0.075	-0.058	9.2043	0.905

المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 9

2-على الرغم من ان معلمات النموذج لها معنوية إحصائية كبيرة إلا أن مقدرة النموذج على التنبؤ قد تكون محدودة،ولمعرفة مقدرة النموذج على التنبؤ نستعين بمعيار عدم التساوي لثايل،وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

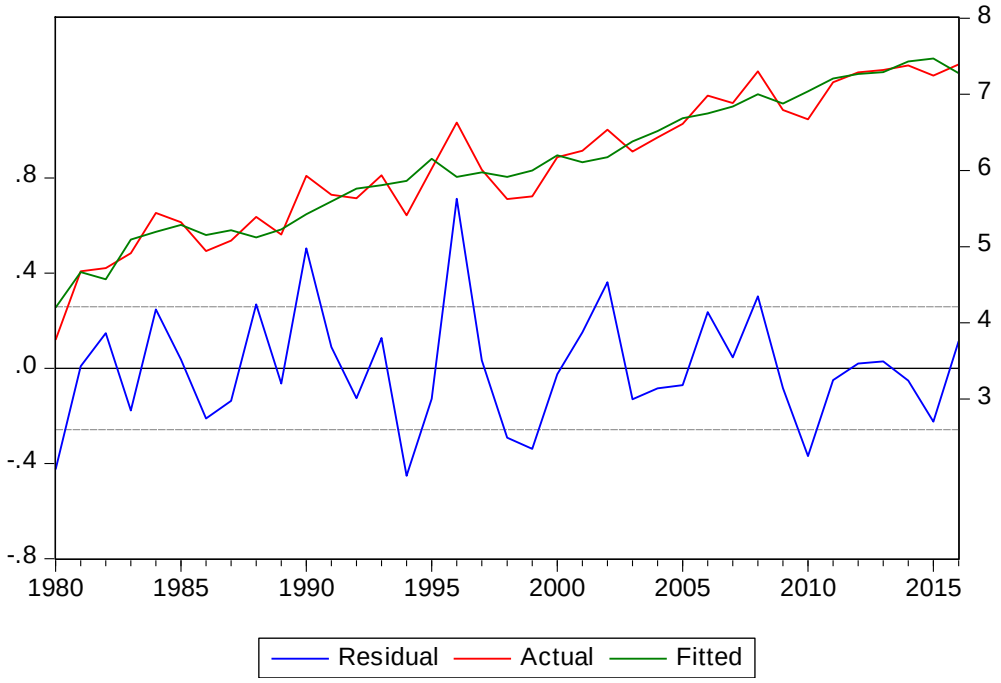
الشكل رقم(4-6) :نتائج اختبار مقدرة النموذج على التنبؤ



المصدر:من اعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 9

من الواضح أن معامل عدم التساوي لثايل قريب من الصفر(0.08) وهو ما يشير إلى تمتع النموذج بمقدرة عالية على التنبؤ.

الشكل رقم(4-7):مقارنة القيم القعلية مع القيم المقدرة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاستعانة برنامج Eviews 9.

نلاحظ من خلال الشكل السابق أن القيم المقدرة باستعمال النموذج الذي تحصلنا عليه قريبة من القيم الفعلية،حيث يتضح لنا أن منحنى القيم المقدرة متطابق تقريبا مع منحنى القيم الفعلية،وعلى هذا الأساس يمكننا القول انه النموذج له مقدرة جيدة على التنبؤ.

خلاصة :

حاولنا في هذا الفصل قياس العلاقة بين الصادرات الصناعية والمتغيرات المؤثرة في حجمها في الجزائر،حيث تم التطرق الى التحليل النظري للعوامل المؤثرة في حجم الصادرات بشكل عام ،وتم حصر هذه العوامل في العوامل الاقتصادية والغير الاقتصادية باختلاف درجات تأثرها في كلا الجانبين العرض والطلب،وبالنسبة لنمذجة الصادرات الصناعية الجزائرية تم التعريف بالنموذج المستخدم وتحديد الطريقة المتبعة في القياس،وذلك باستعراض أساليب التحليل المتبعة لاختبار هذه العلاقة،اذ قمنا باستعمال الأسلوب الاحصائي من أجل معرفة الخصائص الاحصائية لمتغيرات الدراسة ثم استخدام الأسلوب القياسي بمختلف مراحله انطلاقا من اختبارات الاستقرارية ثم الاستعانة باختبار التكامل المشترك واختبار السببية ،وذلك بهدف تحديد وجود العلاقة في المدى الطويل بين المتغيرات، وعلى أساس ذلك قمنا ببناء نموذج تصحيح الخطأ وتقديره

حيث كشفت نتائج الدراسة التطبيقية الى أن كل من المتغيرات المفسرة(الناتج المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف) لها أثر ايجابي ومعنوي على الصادرات الصناعية في الجزائر في المدى الطويل،وقد تم التوصل الى أن للناتج تأثير قوي على الصادرات الصناعية مقارنة بباقي المتغيرات،ومن جهة أخرى أشارت النتائج الى وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين جميع متغيرات الدراسة،بالاضافة الى تطابق اشارات التحليل مع افتراضات النظرية الاقتصادية

كما نجد أن المتغيرات المفسرة تفسر وتحدد الصادرات الصناعية بنسبة تقدر بحوالي 83% وهي تعتبر نسبة تفسير جد مقبولة، أما النسبة المتبقية والتي تقدر بـ 17% فتعود لعوامل ومتغيرات أخرى غير مدرجة في هذا النموذج والتي من بينها العوامل التسويقية والتنظيمية.

الخاتمة

الخـــــــــــاتـمـــــــــة

وفقا للتحليل في مختلف فصول الدراسة ،نجد أن الأدبيات التجريبية المختلفة أوضحت الأثر الايجابي للصادرات على النمو الاقتصادي،حيث فرضت أن الصادرات تقود النمو في مختلف الدول،وتبرر ذلك من خلال ما يترتب على زيادة الصادرات من زيادة الطلب في الاقتصاد المحلي مما يسمح بزيادة الناتج المحلي الاجمالي،إضافة الى ذلك فان التوسع في إنتاج السلع التصديرية يؤدي إلى رفع الانتاجية في القطاع التصديري مما يساهم في التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية،بالإضافة إلى زيادة حصيلة النقد الأجنبي الأمر الذي يسمح باستيراد المدخلات اللازمة للإنتاج المحلي.

وبذلك يعتبر التصدير كحجر الزاوية في قطاع التجارة الخارجية مما يستوجب تدخل الدولة من أجل تحسين شروط تدفق السلع والخدمات وذلك من خلال السياسات الاقتصادية الظرفية والهيكلية،بحيث تكون الأولى أكثر نجاعة عندما تكون دالة في سعر الصرف في حين تكون الثانية فعالة عند اعتمادها على سياسة ذات توجه خارجي قائمة على مفهوم التصنيع بدلا من سياسة ذات توجه داخلي قائمة على مفهوم الحماية،وهنا يظهر دور الدولة في تنشيط القطاع التصديري،ولعل تجارب دول شرق اسيا خير دليل على ذلك.

بالنسبة للجزائر أصبحت قضية تنمية الصادرات أمرا ضروريا،حيث لم يعد التصدير مجرد وسيلة للحصول على النقد الأجنبي بل أصبح منهج عمل لمواجهة المتطلبات التنموية ذات الأولوية،ونجد على رأسها رفع كفاءة الأداء الاقتصادي وذلك في ظل الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها وتهدد استقرارها الاقتصادي،ولعل أبرز هذه الاختلالات التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري هو مشكل التبعية للريع النفطي للحد الذي صارت تتوقف عليه معظم المؤشرات الاقتصادية ،فهذه الأحادية في التصدير تقتضي التوجه نحو تنمية الصادرات خارج المحروقات خاصة الصناعية منها عن طريق البحث في صناعات تصديرية واعدة.

الخـــــــــــاتـمـــــــــة

وفي ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية المتطورة نجد أن الجزائر أصبحت تعمل على تحسين أدائها التصديري فضلا عن الارتقاء بقدرتها التنافسية الدولية من أجل زيادة كفاءة الاقتصاد،حيث قامت بالاهتمام بالقطاع الصناعي والعمل على دعمه وتطويره لإمكانية تحقيق الميزة النسبية والتنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق العالمية،لأن التحدي الأكبر الذي يواجه الصناعة الجزائرية يتمثل في تغيير المزايا التقليدية وخلق واكتساب مزايا تنافسية جديدة ديناميكية.

إلا أن رفع القدرة التنافسية للصادرات الصناعية الجزائرية يتطلب صياغة إستراتيجية صناعية واضحة المعالم،والتي يجب المراعاة عند وضعها مجموعة المتغيرات الاقتصادية على المستويين الاقليمي والدولي،لأن التحول نحو التصنيع التصديري يتطلب تكثيف الجهود وإتخاذ الإجراءات الإصلاحية الكفيلة بإزالة كافة العوائق،وذلك في إطار برنامج شامل ومنسق وطويل المدى يسعى لتنمية الصادرات الصناعية.

✓ **نتائج الدراسة:**

من خلال هذه الدراسة يمكن استخلاص النتائج التالية:

1-أظهرت الأدبيات الاقتصادية التي ناقشت العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي نتائج تؤكد على أهمية استراتيجية تشجيع الصادرات في تحقيق التنويع الانتاجي وتوسيع البنية الصناعية والزراعية،مما يؤكد الدور الذي تلعبه هذه الاستراتيجية في تحقيق الهدف الرئيسي للتنمية الذي يتمثل في تنويع الاقتصاد.

2- يعتبر التصدير من أبرز المؤشرات الاقتصادية التي تصنف الدول على أساسها من قبل المؤسسات الدولية كالبنك العالمي وصندوق النقد الدولي.

3- تعتبر تجارب دول جنوب شرق آسيا أحسن نموذج للتنمية الاقتصادية التي هي مقترنة بسياسة ذات توجه خارجي مرتكزة على التصنيع.

الخـــــــــــاتـمـــــــة

4- لم يكن التوجه الى التصنيع من أجل التصدير من خلال الاهتمام بترقية الصادرات الصناعية خيارا إراديا من قبل السلطات الجزائرية،بل كان توجها إجباريا فرضته الآثار السلبية للأزمات الاقتصادية التي تعرض لها الاقتصاد الجزائري والناتجة عن إنخفاض عائدات الصادرات النفطية.

5- بالرغم من الاجراءات المتخذة في إطار إستراتيجية تنمية الصادرات والتي تشمل جوانب مختلفة،إلا ان هذه الإجراءات تبقى منقوصة بالنظر الى التجاوب الضعيف والمتمثل في ضالة نسب مساهمة الصادرات الصناعية في إجمالي الصادرات خلال فترة الدراسة حيث لم تتجاوز3%،وهذا بدوره يكشف ضعف الجهاز الإنتاجي الصناعي.

6- هيمنة الصناعات الوسيطية على هيكل الصناعات التحويلية الجزائرية مقابل ضعف الصناعات الرأسمالية التي تمثل عصب التنمية الصناعية والمصدر الرئيسي لخلق التراكم الرأسمالي.

7- تدني أداء القطاع الصناعي أدى إلى غياب المناخ التنافسي في القطاع الصناعي التحويلي.

8- لقد نجحت الجزائر في إقامة بنيان مؤسساتي يشرف على العملية التصديرية،ولكنه لم يستطع أن يقوم بدور فعال في معالجة العقبات التي تتعرض لها الصادرات الصناعية من جهة،بالإضافة إلى ضعف مساهمته في حل المشاكل التي يعاني منها قطاع التصدير بشكل عام من جهة أخرى .

9- يواجه قطاع التصدير الغير نفطي العديد من المشاكل الداخلية والخارجية والتي أدت بالكثير من المؤسسات الجزائرية إلى عدم إدراج التصدير ضمن أهدافها أو تفضيلها في غالب الأحيان التوجه نحو الاستيراد بدل القيام بالنشاط التصديري.

10- يعتبر الإعتماد على حوافز التصدير شرطا ضروريا لترقية الصادرات الصناعية لكنه غير كاف،بحيث يجب الإعتماد على الأساليب الحديثة التي ترتكز على السياسات التجارية والصناعية التي تستهدف إنتقاء ورفع القدرات التنافسية للصناعات المحورية.

الخـــــــــــاتـمـــــــــة

11- حسب نتائج الدراسة التطبيقية يتبن التأثير الواضح والكبير لكل من الناتج المحلي الاجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف في حجم الصادرات الصناعية الجزائرية.

✓ **اختبار الفرضيات:**

فيما يتعلق بالفرضيات المقترحة فقد تم التوصل إلى الأتي:

– الفرضية الأولى:النتيجة الثالثة تؤكد صحة هذه الفرضية ،حيث أن سياسة التوجه نحو الخارج المرتكزة على التصنيع هي من أبرز السياسات التي ساهمت بدرجة كبيرة في وصول اقتصاديات دول جنوب شرق آسيا إلى مصاف الدول المتقدمة،أين حققت بذلك معدلات نمو اقتصادية مهمة بفعل التطور الكبير الذي عرفته صادراتها الصناعية.

– الفرضية الثانية:أثبتت صحة هذه الفرضية كل من النتيجة السادسة والسابعة،فضعف المستوى التأهيلي للقطاع الصناعي الجزائري هو السبب الرئيسي الذي أدى إلى ضالة مساهمة الصادرات الصناعية في إجمالي الصادرات رغم مختلف الاجراءات الرامية لترقية وتحسين الأداء التصديري لهذا القطاع.

– الفرضية الثالثة:النتيجة الرابعة أثبتت صحة هذه الفرضية،حيث أن التوجه إلى التصنيع من أجل التصدير كان توجها إجباريا فرضته مختلف التقلبات لأسعار المحروقات،والتي أثرت سلبا على مشاريع التنمية الاقتصادية المنتهجة وبالتالي التأثير على مستوى الأداء الكلي للاقتصاد الجزائري.

– الفرضية الرابعة:توصلت الدراسة إلى صحة هذه الفرضية نسبيا من خلال النتيجة الخامسة والثامنة،حيث بالنظر إلى الدور الذي لعبته مختلف الاجراءات التحفيزية المتسمة بالمرونة في تنشيط الصادرات الصناعية،إلا أن هذه النتائج الايجابية لم تكن إلى الحد الذي ترتفع معه قيمة الصادرات الصناعية،وهو ما يدعو إلى ضرورة التأهيل التنافسي للمنظومة الانتاجية.

الخـــــــــــاتـمـــــــــة

– الفرضية الخامسة:أكدت نتائج الدراسة القياسية صحة هذه الفرضية التي تعتبر كل من سعر الصرف والناتج المحلي الاجمالي والاستثمار الأجنبي من أهم العوامل المؤثرة في حجم الصادرات الصناعية.

✓ **توصيات الدراسة:**

من خلال النتائج المتحصل عليها يمكن تقديم بعض التوصيات وحصرها في النقاط التالية:

–العمل على إعادة هيكلة تركيبة الصادرات خارج المحروقات بما يضمن مكانة هامة للصادرات الصناعية في هذه التركيبة،بالاضافة إلى إعطائها الأولوية في البرامج التنموية المختلفة.

– العمل على تحديد المنتجات التي تتمتع بميزة تنافسية وإقامة صناعات تصديرية تستجيب لاحتياجات السوق العالمي،وذلك عن طريق الرفع من مستوى تأهيل المؤسسات الانتاجية من حيث الجودة والمنافسة.

– تنشيط النشاط الاقتصادي خارج قطاع الطاقة،من خلال توسيع قاعدة القطاعات الانتاجية التصديرية خاصة قطاع الصناعات التحويلية لاعتبارها الركيزة الأساسية لتغير البنية الانتاجية،مما يستدعي ضرورة الاسراع في حل المشاكل التي يعاني منها القطاع الصناعي.

–ضرورة الاستفادة من تجارب الدول الناجحة في مجال تنمية الصادرات الصناعية بهدف تعزيز القدرة التنافسية للمنتج الجزائري في الأسواق الخارجية.

– العمل على توفير المناخ المناسب لجذب الاستثمارات الأجنبية مع تنويعها وتطويرها في المجال الصناعي،وذلك من خلال توفير وتطوير التشريعات المنظمة لهذا النوع من الاستثمارات.

– ضرورة تطوير مؤسسات ومراكز البحث والتطوير وتوثيق العلاقة بينهما وبين القطاعات الصناعية،وربط برامجها بأهداف واحتياجات التنمية الصناعية.

الخـــــــــــاتـمـــــــة

– وجوب تشكيل كادر مؤسسي مؤهل أكاديميا مع الخبرة الصناعية يضع التصدير كصناعة قائمة بحد ذاتها في الاقتصاد الجزائري،اضافة إلى الاهتمام بالعمليات التي تتأثر بها العمليات التصديرية مثل التسويق والتمويل والإجراءات التصديرية.

✓ **آفاق الدراسة:**

من أهم المجالات الأخرى للدراسة نقترح مايلي:

– أثر الاصلاحات الاقتصادية على ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية.

– دور التكامل والاندماج العربي في تحسين تنافسية الصادرات الصناعية العربية في الأسواق الدولية.

– الاستراتيجيات الصناعية وانعكاساتها على تنمية الصادرات الصناعية في الجزائر.

– أهمية المناطق الصناعية في تفعيل الصادرات الصناعية في الجزائر.

– دراسة قياسية لأثر تنمية الصادرات الصناعية على النمو الاقتصادي،دراسة مقارنة للجزائر مع بعض الدول.

قائمة المراجع

I-المراجع باللغة العربية

أولا-الكتب:

1-أحمد خليل خليل،معجم المصطلحات الاقتصادية،دار الفكر اللبناني،بيروت،1997.

2-أحمد سيدي مصطفى،التسويق العالمي(بناء القدرة التنافسية للتصدير)،شركة ناس للطباعة، مصر،2001.

3-أحمد فريد مصطفى،الاقتصاد الدولي،مؤسسة شباب الجامعة،الاسكندرية،2007.

4-أبو بكر متولي،محاضرات في اقتصاديات التنمية،مكتبة عين شمس،القاهرة،1999.

5-العشري حسين درويش،التنمية الاقتصادية،دار النهضة العربية،بيروت،1989.

6-السيد الحسيني،التنمية والتخلف،دار المعرفة،القاهرة،مصر،1996.

7-الأشقر أحمد،الاقتصاد الكلي،دار الثقافة للنشر والتوزيع،الأردن،ط1، 2000.

8-الحوات علي، مبادئ التنمية والتخطيط الاجتماعي، المنشأة العامة للنشر والتوزيع والإعلان، ليبيا، 1994.

9-الصباخي حمدي، مشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الحداثة، بيروت، الطبعة الثانية، 1983.

10-بديع جميل قدو، التسويق الدولي،دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان، 2009.

11-بشير محمد تيجاني،مفاهيم واراء حول تنظيم الاقليم وتوطن الصناعة،ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،1987.

12-توفيق محمد عبد المحسن،التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير،دار النهضة العربية، ط1،القاهرة،2001.

13-توفيق اسماعيل،أسس الاقتصاد الصناعي وتقييم المشروعات الصناعية،معهد الانماء العربي،1989.

14-تهامي محمد أبو القاسم،أخطار التصدير وتأمين ائتمان الصادرات،مكتبة عين شمس، القاهرة، 1996.

15-جودة عبد الخالق،الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية الى التبادل اللامتكافئ ،دار النهضة العربية، مصر،2000.

16-حمدية زهران،التنمية الاقتصادية،الجزء الأول،مكتبة عين شمس،القاهرة،2004

17-حمدي أحمد العناني،أساسيات علم الاقتصاد،الدار المصرية اللبنانية،مكتبة عين شمس، القاهرة، 2005.

18-خالد محمد السواعي،أساسيات القياس الاقتصادي باستخدام "eviews" دار الكتاب الثقافي،الأردن ،.2012

19-خالد محمود السواعي،التجارة والتنمية،ط1،دار المناهج للنشر والتوزيع،عمان،الأردن،2006.

20-درويش حسين،التنمية الاقتصادية،مديرية الكتب الجامعية،دمشق،سوريا،1996.

21-دومنيك سلفادور، سلسلة ملخصات شوم،الدار الدولية للاستثمارات الثقافية،القاهرة،ط5، 2001.

22-رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي ،دار وائل للنشر،عمان،2007.

23-ريمون آرون،المجتمع الصناعي،ترجمة فكتور باسيل،منشورات عويدات،بيروت،1983.

24-راجيش شندار،ترجمة محمد محمود عمار،التصنيع والتنمية في العالم الثالث،مطبعة المعرفة، القاهرة،1994.

25-راشد البراوي، الموسوعة الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971.

26-سامي عفيفي حاتم،التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم،ج2،الدار المصرية اللبناية، القاهرة، 1991 .

27-سامي عفيفي حاتم، محاضرات في إدارة التجارة الخارجية ، الدار المصرية اللبنانية،القاهرة،1999.

28-سامي عفيفي حاتم،االاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية،الدار المصرية اللبنانية،2005.

29-شعبان رأفت محمد،نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات،دار النهضة العربية،القاهرة،2005.

30-شمت حسين نفين، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية ،2010.

31-صلاح زين الدين،اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة،دار النهضة العربية،القاهرة،2000.

32-صديق محمد عفيفي ، التسويق الدولي ، مكتبة عين الشمس، الاسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2003.

33-صلاح الدين نامق،التجارة الدولية،مطبعة لجنة البيان العربي،القاهرة،1994.

34-صلاح الدين نامق،نظريات النمو الاقتصادي،دار النهضة العربية،القاهرة،1995.

35-عادل عبد المهدي،الموسوعة الاقتصادية،دار النهضة العربية،القاهرة،1971.

36-عادل المهدي،التسويق الدولي في ظل عولمة الاسواق،الدار المصرية اللبنانية،مصر،بدون سنة نشر.

37-عادل أحمد حشيش وآخرون،أساسيات الاقتصاد الدولي،دار الجامعة الجديدة للنشر،مصر،1998.

38-عادل أحمد حشيش،العلاقات الاقتصادية الدولية،دار الجامعة الجديدة للنشر،القاهرة،2000.

39-عبد المجيد قدي ،المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية،ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،ط3، 2006.

40-عبدالقادر محمد عطية ،الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية،2005.

41-عبد الشفيع محمد،قضية التصنيع في اطار النظام الاقتصادي الجديد،ط2،دار الوحدة للطباعة والنشر،بيروت،1997.

42-عبد العزيز فهمي هيكل،موسوعة المصطلحات الاقتصادية والاحصائية،دار النهضة العربية للطباعة والنشر،بيروت،لبنان،1986.

43-علي الأسدي،مقدمة في اقتصاديات الصناعة،منشورات جامعة قار يونس،بنغازي،ليبيا،1996.

44-عجيمية محمد عبد العزيز وآخرون، التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق،الدار الجامعية، القاهرة،2007 .

45-عمرو محي الدين،التخلف والتنمية،دار النهضة العربية،القاهرة،1993.

46- غول فرحات،التسويق الدولي ،دار الخلدونية،الجزائر،2008.

47-فايزة ابراهيم الحبيب،نظريات التنمية والنمو الاقتصادي،عمارة شؤن المكتبات،جامعة الملك سعود،المملكة العربية السعودية،1999.

48-فؤاد مصطفى محمود،التصدير والاستيراد علميا وعمليا،دار النهضة العربية،الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر،1993.

49-فؤاد مصطفى محمود،الموسوعة العلمية والعملية في تنمية الصادرات،دار النهضة العربية،القاهرة،1996

50-فريد النجار،تسويق الصادرات العربية:اليات تفعيل التسويق ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى،الدار الجامعية،الاسكندرية،2002.

51-فريد النجار،التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية،الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر2008.

52-مايبه بيير، النمو الاقتصادي، المنشورات العربية، فرنسا، الطبعة الثانية ،1979.

53-محمد محروس اسماعيل،اقتصاديات الصناعة والتصنيع،مؤسسةشباب الجامعة،الاسكندرية، ط2،1997.

54-محمد علي الليثي وآخرون، مقدمة في الاقتصاد الكلي،الدار الجامعية،الاسكندرية،1997.

55-محمد بشير علية،قاموس اقتصادي،المؤسسة العربية للدراسات والنشر،بيروت،1990.

56-محمد عبد المنعم عفر وأحمد مصطفى فكري، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.

57-محمد فؤاد حجازي،الأسرة والتصنيع،مكتبة وهبة،القاهرة،1995.

58-محمد بشير علية،قاموس اقتصادي،المؤسسة العربية للدراسات والنشر،بيروت،1990.

59-محسن فتحي عبد الصبور، قواعد التصدير،دار الكتاب الحديث،مصر، 2003.

60-محمد الناشد،التجارة الداخلية والخارجية،منشورات الجامعة،حلب،1999.

61-محمد سيد عابد،التجارة الدولية،مكتبة الاشعاع،الاسكندرية،2001.

62-محمد عبد العزيز عجيمة،الاقتصاد الدولي،الدار الجامعية،الاسكندرية،2003.

63-محمد صادق بازرعة،ادارة التسويق،دار النهضة العربية،القاهرة،1998.

64-محمد عواد الزيادات،استراتيجيات التسويق،دار الحامد لنشر والتوزيع،عمان ،2012.

65-محمود حامد محمود عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية،مكتبة الحرية،القاهرة،2006.

66-محمود حسين وجدي، نشاط التصدير والإنماء الاقتصادي بالبلدان النامية مع دراسة خاصة لحالة الاقتصاد المصري، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1973.

67-مصطفى محمود ، التصدير و الاستيراد علميا و عمليا ، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1993.

68-مصطفى حسن علي ،شركاء في تشويه التنمية،دار الطليعة ،بيروتّ،1996.

69- مدحت القريشي ، الاقتصاد الصناعي ، دار وائل للنشر ، الطبعة الثانية ، الأردن ، 2005.

70-مكيد علي،الاقتصاد القياسي، دروس ومسائل محلولة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2007

71- نعيمي فوزي،غراس عبد الحكيم،التجارة الدولية:دروس في قانون الأعمال الدولي،ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،1999.

72-هاجن إفيريت، اقتصاديات التنمية، مركز الكتب الأردني، الأردن، 1995.

73-يموت عبد الهادي،أهمية التصنيع لعملية التنمية العربية،ط2،معهد الانماء العربي،بيروت،1999.

74-والتر ايلكان،مقدمة في التنمية الاقتصادية،ترجمة:محمد عزيز،منشورات جامعة قار يونس، ليبيا، 1983.

75-وجدي محمود حسين،نشاط التصدير والانماء الاقتصادي بالدول النامية،دار الجامعات المصرية،1996.

ثانيا-المجلات:

1-أحمد الكواز(2005)،التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الاقليمي،المعهد العربي للتخطيط، المجلد8،العدد81،الكويت.

2-أحمد الكواز(2008)،التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي،المعهد العربي للتخطيط بالكويت،العدد 73،الكويت.

3-أحمد الكواز،السياسات الصناعية،المعهد العربي للتخطيط،الكويت،.2003

4-ايمان محمد أحمد،النمط الحالي للصادرات الصناعية ذات القدرة التنافسية في مصر،مجلة بحوث اقتصادية عربية، مصر، العدد38، .2007

5-الإبراهيمي عبد الحميد، المغرب العربي في مفترق الطرق في ظل التحولات العالمية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1996.

6-بوعتروس عبد الحق،الاثار الاقتصادية والاجتماعية لسياسة تخفيض قيمة العملة في البلاد العربية،حالة الجزائر،مجلة بحوث ودراسات اقتصادية، العدد12، القاهرة،1998.

7-بلقاسم العباس ، مؤشرات التجارة الخارجية ، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت، المجلد 4، العدد40 ، .2005

8-حسن فتح الله سعد، التنمية المستقلة : المتطلبات والاستراتيجيات والنتائج ودراسة مقارنة في أقطار مختلفة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.

9-زيدان محمد،الاستثمار الاجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال-نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر،مجلة اقتصاديات شمال افريقيا،العدد الأول،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة حسيبة بن بوعلي،الشلف،السداسي الثاني،.2004

10-زكي رمزي،الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت،1989.

11-دربال عبدالقادر،زايري بلقاسم،تاثير الشراكة الاورومتوسطية على اداء وتاهيل القطاع الصناعي في الجزائر،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة سطيف،العدد2002،01.

12-سمير زهير الصوص،تجربة كوريا الجنوبية في التنمية الاقتصادية،دورة تدريبية حول التنمية الاقتصادية واقتصاد السوق لدول الشرق الأوسط وافريقيا، معهد استراتيجيات التنمية،كوريا الجنوبية،سيؤول،.2006

13-صالحي صالح،الاثار المتوقعة لانضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة سطيف،العدد2002،01 .

14-صفوة عبدالسلام،البنك الدولي والتنمية الاقتصادية للدول النامية،كتاب الاهرام الاقتصادي، رقم51، مايو.1992

15-عابد بن عابد العبدلي،تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الاسلامية،دراسة تحليلية قياسية،مجلة مركز عبدالله كامل للاقتصاد الاسلامي،جامعة الازهر،القاهرة،السنة التاسعة،العدد.27،2005

16-عبد الرحيم تيشوري،الصادرات التنافسية محور الاصلاح الاقتصادي،المجلة الاقتصادية السورية .

17-مصطفى بايكر ،الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات،مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد 50،الكويت، .2006

18-عبدالله بن سليمان السكران،دراسة علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي(1980-1999)،مجلة دراسات اقتصادية،السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد السعودي،كلية ادارة اعمال،جامعة الملك سعود،السعودية،المجلد الرابع،العدد الثامن،.2002

19-عبد العزيز عبدوس،تقييم تنافسية الصناعة التحويلية في الجزائر،مجلة الباحث، العدد13، .2013

20-عبود زرقين،الاستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر،مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد2009،،45.

21-عبد الرحمن صبري،الاصلاح الاقتصادي في الدول العربية،مركز زايد للتنسيق والمتابعة،الامارات العربية المتحدة،سبتمبر.2002

22-عبد الحميد رضوان التجربة الصناعية في تنمية الصادرات ، سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، العدد الثاني، الإمارات العربية المتحدة ، وزارة التجارة الخارجية ،2009.

23-عمروحلمي(1994)،جولة أورجواي والتحديات امام الدول النامية،مجلة السياسة الدولية، العدد116.

24-علي عبد العزيز(1994)،اتفاقية الجات:المكاسب والمخاوف،مجلة السياسة الدولية،العدد .116

25-فتحي أبو الفضل،سياسات التكييف والتجارة في الاقتصاد المصري،المجلة المصرية للتنمية والتخطيط،المجلد الأول،معهد التخطيط القومي، القاهرة، 1993.

26-قاسم الحموري وعهود حضاونة،الأداء التصديري الأردني وأثره في النمو الاقتصادي،مجلة جامعة دمشق،سوريا،المجلد17،العدد1، .2001

27-كريم النشا شيبي وآخرون،الجزائر:تحقيق الاستقرار الاقتصادي والتحول الى اقتصاد السوق،صندوق النقد الدولي،1998.

28-محمد أزهر سعيد السماك ،قياس التبعية الاقتصادية للوطن العربي و تأثيراتها الجيوبوليتيكية المحتملة،مركز الدراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 1998.

29-محمد السيد سليم،النموذج الكوري للتنمية،مركز الدراسات الاسيوية،كلية الاقتصاد،جامعة القاهرة،أوت1996.

30-مصطفى عبد اللطيف،دور التغير التكنولوجي في تنمية وتدعيم القدرة التنافسية للدولة،مجلة الواحات،المركز الجامعي بغرداية،العدد6،.2009

31-مكيدش محمد،ساهد عبدالقادر،دراسة قياسية لأسعار البترول باستخدام نماذج GARCH، مجلة الاقتصاد المعاصر، خميس مليانة ، العدد 3 أبريل 2008.

32-منصوري زين،واقع وافاق سياسة الاستثمار في الجزائر،مجلة اقتصاديات شمال افريقيا،جامعة الشلف،العدد2005،02.

33-مراد ناصر،تقييم الاصلاحات الضريبية في الجزائر،مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية،المجلد25،العدد2،جامعة دمشق،سوريا،2009.

34-نادية علي شعيب ونجوى علي خشبة،استراتيجية التجارة والتنمية الصناعية،مجلة مصر المعاصر،العدد417،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع،.1989

35-نيفين توفيق منير،تنمية الموارد البشرية في كوريا،مركز الدراسات الاسيوية،كلية الاقتصاد والعلوم السياسية،جامعة القاهرة،1995.

36-نيفين توفيق منير،التعليم والبحث والتطوير والبيئة في كوريا الجنوبية،مركز الدراسات الآسيوية،كلية الاقتصاد والعلوم السياسية،جامعة القاهرة،1995.

37-نيفين حسين شمت،تجربة كوريا الجنوبية التنموية وتشجيع الصادرات،المجلة المصرية للتنمية والتخطيط،المجلد الخامس عشر،العدد الأول، 2007 .

38-هدى الشرقاوي،التصنيع في جمهورية كوريا الجنوبية:الهيكل والاستراتيجية،مركز الدراسات الآسيوية،كلية الاقتصاد،جامعة القاهرة،1996.

39-وصاف سعيدي،تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر،مجلة الباحث، العدد1، الجزائر، 2002.

40-وليد عبد مولاة،نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة،اصدارات المعهد العربي للتخطيط، العدد 97،2010.

41-مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي، ديسمبر 2004، المجلد 41 ، العدد 04.

42- مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي ، مارس 2006، المجلد 43، العدد1 .

ثالثا-الملتقيات:

1-عروب رتيبة،تأهيل وتثمين الموارد المتاحة في تفعيل الاستراتيجيات الصناعية ودفع عجلة التتنمية،مداخلة ضمن ملتقى وطني حول الاستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر،جامعة مستغانم،يومي 23و24 أفريل 2012.

2-عماري جمعي ،قندوز طارق،التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي وتنافسي لترقية الصادرات الصناعية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية،يومي8و9نوفمبر2010،جامعة الشلف

2-عجلان العياشي،نحو التحكم في جباية المؤسسة من حيث الوعاء والتحصيل لزيادة القدرة التنافسية،الملتقى الدولي الاول حول التسيير الفعال للمؤسسة الاقتصادية،جامعة مسيلة،يومي3و4ماي،2005.

3-كبداني سيد أحمد،التصنيع في البلدان النامية بين مطالب التنمية والمنافسة العالمية،ملتقى وطني حول الاستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر، يومي 23 و24 أفريل 2012،جامعة مستغانم.

4-مجدي الشوربجي،العلاقة بين راس المال البشري والصادرات والنمو الاقتصاديفي تايوان،بحث مقدم الى الملتقى العلمي الاول حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للدول العربية،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر،28،27 نوفمبر 2007.

5-مصطفى محمد عز العرب،دور الاستثمار الخاص في تحقيق أهداف خطط التنمية،المؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر للاقتصاديين المصريين،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع،القاهرة،1998.

رابعا-أطروحات الدكتوراه:

1-بطاهر علي،اصلاحات النظام المصرفي الجزائري وآثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية،أطروحة دكتوراه ،تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر،2006.

2-بن حمود سكينة، ترقية الصادرات خارج المحروقات (1986-1995)،أطروحة دكتوراه،تخصص علوم اقتصادية ،غير منشورة،جامعة منتوري قسنطينة،1999.

3-عمر محمد عثمان صقر،الحماية في الدول المتقدمة واثارها على الصادرات الصناعية في الدول الاخذة في النمو مع دراسة خاصة للاقتصاد المصري،اطروحة دكتوراه غير منشورة،كلية التجارة وادارة الاعمال،جامعة حلوان،مصر،1991.

4-عماري جمعي،استراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية،أطروحة دكتوراه،تخصص تسيير مؤسسات،جامعة باتنة، 2011.

5-عبد الرشيد بن ديب،تنظيم وتطوير التجار ة الخارجية،حالة الجزائر،اطروحة دكتوراه،تخصص تسيير،جامعة الجزائر،2003.

6-وصاف سعيدي،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية،الحوافز والعوائق،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة،جامعة الجزائر،2004.

خامسا-القوانين والمراسيم:

1-الأمر-95 الصادر في 26-08-1995 والمعدل بالامر 12-97 الصادر بتاريخ 19-03-1997 المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية.

2-الأمر رقم:06/96 المؤرخ في 10يناير1996 المتعلق بتامين القرض عند التصدير،الجريدة الرسمية،العدد3الصادرة في14يناير.

3-المرسوم التنفيذي رقم96/327،الجريدة الرسمية،العدد58،الصادر بتاريخ10-10-1996

4-المرسوم التنفيذي رقم:04-174 المؤرخ في 12/06/2004 المتضمن انشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها،الجريدة الرسمية،العدد39، 2004

5-المرسوم الرئاسي رقم 98-252 المؤرخ في 15 ربيع الثاني1419 الموافق ل08اغسطس 1998 يتضمن المصادقة على اتفاقية التعاون التجاري بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والمملكة الأردنية الهاشمية الموقع عليها بالجزائر في 19مايو.1997

6-الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 16، الصادر في 6مارس 1996.

سادسا-التقارير والمنشورات:

1-ميثاق حزب جبهة التحرير الوطني،ميثاق الجزائر 1964.

2-وثيقة للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات(cagex)، دليل التصدير بكل أمان، 2005.

3-جاسم مناعي،برنامج تمويل التجارة العربية،التقرير السنوي،2007.

4-سلسلة دراسات تنمية الاسواق التصديرية،السوق الماليزي،وزارة التجارة الخارجية،الامارات العربية المتحدة،نوفمبر2009.

5-وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات،استراتيجية وسياسات انعاش وتنمية الصناعة،الكتاب الأبيض للحكومة،.2007

6-المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ،تقرير حول الاثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التعديل الهيكلي ،نوفمبر1998.

7-تقارير التنافسية العربية،2003-2014

8-التقرير الصناعي العربي(أعداد مختلفة)

9-ملف تطور الصناعة في الجمهورية الجزائرية.

II–باللغة الأجنبية:

1–Ouvrages :

1-Abderhmane Mebtoul,L'algérie face aux défis de la mondialisation et nouvelle culture économique,OPU,2001

2-B.Sansal,La mesure de la productive dans l'entreprise ,opu, Algérie, 1991
3-Coretad .I. Benjamine .C et autres ,Econométrie appliqué : méthodes et applications corrigés, Bruxelles, 2004
4- Dinis Petigreu et Normand Tuvgeou,Marketing mc:grix,canada, 1990

5-E.P.Hibbert,Marketing strategy in international business,Mc graw,hill book company, 1996
6-F.Perroux ,L'économie du xx siele,paris press universitaires de France,1969

7-Herlin Peter,Economie appliqué des séries temporelles ,université de paris dauphine, 2003
8-Hocine Benissad,La reforme économique en Algérie,2éme édition ,opu, 1991.

9-G.DE Bernis,Industrie industrialisations et integration economique, paris,ECO,1968
10-Jean-louis Muchielli,Ecconomie internationale,édtion dalloz, 2005.

11-J.Hodgson,M.Herander,International economic relations, Englewood Cliffs,New Jersey, 1983.
12-J. Kinsey,Marketing in developing countries,mamillan,London,1996.

13-Lacasse(J)et Munger (R),Economie globale,édition études vivantes, 2éme édition,Paris,1992.
14-Kada Akacem,Comptabilities nationale,Opu,Alger,1990.
15-Montousse Marc et Chamblay Dominique,100 fiches pour comprendre les sciences économiques, Breal, paris, 1994.
16-M.Z.Brooke&P.Buckiey,International trade ,macmillan press,london, 1998.

17-N.lardy,Foreign trade and economic reform in china,camridge university press, 1993.
18-Philippe Norel,Probléme du développent économique,éditions du Seuil,Paris,1997.
19- Regis Bourbonnais,Econométrie , dunod 5eme édi, paris, 2003
20-Silem Ahmed et Albertini (J.M),Lexique d'économie,dalloz,paris,4éme Edition,1992.
21-S. Hunt, M arketing Theory,Illioins,Irwin,Inc,U.S.A,1983.

22-UL.Haque Ifran,Trade technology and international competitiveness, IBRD , Washington, 1995

23-Youcef Debboub,Les nouvraux mécanismes économiques en Algérie, OPU, algérie,1999

2–Revues :

1-A.Arize,An Econometric Investigation of export behavior in seven asian developing countries, applied economic,vol 22,N 7, 1990.
2-A.Arize,Modelling export prices and quantities In selected developing economic,Atlantic economic journal,vol xvi,N 1, 1992.
3-A.C.Koh,Relationships among organizational, characteristics, marketing strategy and export performance, international marketing review,vol 8,N 3, 1991.
4-A.Kjain,Demand of export of developing countries,the international trade journal,vol 2,N 3, 1990.

5-Balassa,B.,Exports and economic growth,further evidence,journal of development economics,vol 5,N 2, 1978.

6-Branson and Lonoyios,Factor input in U.S trade,Journal of international economics,Vol 7 , 1990.
7-Chow,P,Cauasuality between export growth and industrial development ,journal of development economics,vol 26,N 1, 1987.
8-Chenery,H.,Straut,A.,Foreing assistance and economic development,the american economic review,vol 56,N 4, 1966.
9-C.Baum and Others, Exchange Rate Effects On The Volume of Trade Flows : An Empirical Analysis Employing High Frequency

Data,Comuting in Economics and Finance Papers,N 85,Society for Computational Economics, 2001.
10-De Bernis,Les industries industrialisantes et les options algériens, Revue Tiers-monde,N 47, 1971.
11-Dichey.A, Fuller.W,Distrubition of the estimators for autoregressive time series with a unit root , Journal of the american statistical association, vol.74. n° 366, 1979.

12-Dichey.A, Fuller.W .,Like lihood ratio tests for autogressive time series with a unit root, econometrica, vol.49, 1981.

13-Emery.R,,The relation of exports and economic growth,kyklos,vol 21,N04, 1968.

14-Feder,G,On exports and growth,journal of development economic,vol12 , 1983.

15-Grilches and Maresse,Comparing productivity growth,European economic Review,No 21, 1983.
16-Haywoo Jennie,Education and economic growth in taiwan ,world development,vol 19,N 9, 1991.

17-Heller,P,S,and Porter,R,C,Exports and growth,journal of development economics, vol 5,N 2, 1978.
18-H .C,Bos,The role of industry and industial policies in the third development decade,industry and development,united nations,new York,N 5, 1980.
19-J.Riedel The demand for LDCof Manufactures estimates from Hong Kong,the economic journal,vol 113,N 389, 1988
20-Jung,W.,Marshall,P.,Exports,growth and causality in developing countries,,journal of development economics,vol 12,N 1, 1985.
21-Kindelberger-Charles,International economics,foreign trade and national economics,revue economic,Yale university,New haven ,volume16 ,N5, 1965.

22-K.Sharma,Export Growth in India :Has FDI played a Role ,Economic Growth Center, Center Discussion Paper,N 816,Yale Universit,2000.

23-K.Sto,The demand function for industrial export,Review of economics and statistics,vol 98,N 4, 1977.
24-Lamfalussy.A.,The united kingdom and the six,an essay in the economic growth in westen europe, Revue ecconomique,vol 14,N6,Yale University,New haven, 1963.
25-Maizels.A.,Exports and growth in developing countries,revue ecconomique,vol 21,N 2,Cambridge university press, 1970.
26-Melbouci.M.C.Belmihoub,L'évolution de la pratique organisationnelle dans l'entreprise publique industrielle en algérie, Panorama théorique et analyse d'une experience(1962-1996),cahier du cread N55 ,2001.
27-Michaely,M ,Exports and growth :an empirical investigation ,journal of development economics, vol 4,N 1, 1977.

28-Michael Porter,International competitive strategy from perspective European,european management journal,vol19,N 4, 1991.

28-M.S.Khan,Import and export demand in developing countries,IMF staff papers,vol 21,N 3, 1974 .

29-Otani and Delano,Major determinants of long term growth in LDCS,finance and development, September,p 1989.
30-Phillips PeterC.B.&Perron Pierr,Testing for a unit root in time series regression ,biometrika, vol 75,p 1988.
31-Stream&Maskus,Determinants of the structure of U.S. foreign trade, journal of international economics, N 11, 1981.
32-Teubal and Justman,Astructuralist prospective on the role of technology in economic growth and development,world development,vol 19, N 9, 1991.
33-T.A.Dunlvy,A test of capacity pressure hupothesis withim a simultaneous equations model of export performance, review of economics and statistics,vol 62,N 2, 1980 .
34-T.Palley,External contradictions of the Chinese development model,Journal of contempory china,Vol 15,No 46, 2006.

35-Tyler,W.C,Growth and export expansion in developing countries,journal of development economics,vol 9,N 1, 1981.

3-Rapports :

1-ACTUEL,Le magazine de l'économie et du partenariat euro africain,N 58 ,2007.
2-CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, Mutation. N° 09, 1994.
3-CACI, le commerce internationale, Mutation. N°11, 1995.
4-La lettre d'information de la chambre algérienne de commerce et de l'industrie, 1997.
5-la chambre algérienne de commerce et de l'industrie (CACI), le financement des exportations, Mutation.N° 18, 1996.
6-CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, Mutation. N° 09, 1994.
7-La Phare,Journal maghrebin des transports et des échanges internationaux ,N 28,2000.
8-Le MOCI,Le moniteur du commerce international,algerie,les nouvelles régles du business,N 1867,2010.
9-OCED,Export promotion and environmental technology Env.monograph ,paris,1994.

10-OMC,rapport sur le commerce mondial,2003 .

III–المواقع الالكترونية:

1–وزارة التجارة الجزائرية: www.mincommerce.gov.dz

2–وزارة التجارة والصناعة المصرية : www.moft.gov.eg

3–الديوان الوطني للاحصائيات :www.ons.dz

3–المركز الوطني للاعلام والاحصاء: www.cnis.douane.gov.dz

4–الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية: www.algex.dz

الملخص:

استهدفت الدراسة تحليل وقياس أثر بعض المتغيرات الاقتصادية على حجم نمو الصادرات الصناعية في الجزائر خلال الفترة (1980-2016)، حيث تعتبر قضية تنمية الصادرات الصناعية من أهم القضايا التي تواجه الاقتصاد الجزائري نظرا لاعتماده بشكل شبه كلي على الصادرات النفطية، وقد تم تحديد المتغيرات المؤثرة في الصادرات الصناعية بالاستناد على الأدبيات الاقتصادية التي تناولت الموضوع، وفي هذا الإطار تم استخدام طرق القياس الاقتصادي حيث تم قياس هذا الأثر عن طريق أسلوب التكامل المشترك وبناء نموذج تصحيح الخطأ واختبار السببية، وقد توصلت الدراسة التطبيقية الى وجود تأثيرات ذات دلالة احصائية وقياسية وعلاقة طويلة الأجل بين الصادرات الصناعية الجزائرية والمتغيرات الاقتصادية المدرجة في النموذج، بالإضافة إلى وجود علاقة سببية طويلة الأجل بين جميع المتغيرات بعضها أحادية الاتجاه وبعضها الأخر علاقة تبادلية.

الكلمات المفتاحية: إستراتيجية تنمية الصادرات، الاقتصاد الجزائري، الصادرات الصناعية.

Abstract:

The study targeted the analysis and measurement of the impact of some economic variables on the size of the growth of industrial exports in Algeria during the period (1980-2016), where the issue of the development of the industrial exports is the most important issues facing the Algerian economy due to the adoption totally on oil exports, and the influential variables have been identified in industrial exports based on the economic literature on the subject, and in this framework, the economic measurement methods were used where the measurement of this impact was done through joint integration method, and building a model debugging and testing of causation. The practical study has statistically and standardized significant effects and a long-term relationship between the industrial exports Algerian and the economic variables included in the model, in addition to the long-term causal relationship between all variables each single direction and some other reciprocal relationship.

Key words: *Developing exports Strategy, Algerian economy; industrial exports.*

Résumé

L'étude a ciblé l'analyse et le niveau de l'impact de certaines variables économiques sur le degré de la croissance des exportations industrielles en Algérie au cours de la période (1980-2016), d'où importante de la question du développement des exportations industrielles est la dans l'économie algérienne, en raison de l'adoption totale des exportations du pétrole, et les variables influentes ont été identifiées dans les exportations industrielles basées sur la littérature économique sur le sujet, et dans ce cadre, les méthodes de mesure économiques ont été utilisées là où la mesure de cet impact a été faite grâce à la méthode d'intégration conjointe, et la construction d'un modèle de débogage et de test de causalité. L'étude pratique a démontré statistiquement des effets significatifs et une relation à long terme entre les exportations industrielles algériennes et les variables économiques incluses dans le modèle, en plus de la relation causale à long terme entre toutes les variables unilatérale d'un coté et une autre relation réciproque.

Mots clés: *stratégie du développement des exportations, économie algérienne, exportations industrielles.*