

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Université Abou Bekr Belkaid
Tlemcen Algérie



جامعة أبي بكر بلقايد

تلمسان الجزائر

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

قسم : العلوم التجارية

مخبر : الحوكمة العمومية والاقتصاد الاجتماعي GPES

أطروحة مقدّمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث (ل. م. د.)

تخصص : مالية وتجارة دولية

بعنوان:

مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات
الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة الجزائر للفترة 2001-2022

تحت إشراف:

أ. د. بريكسي رقيق رشيد

من إعداد الطالبة:

❖ شراك نور الايمان

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. خطيب سيدي محمد بومدين
مشرفا	جامعة تلمسان	أستاذ محاضراً	د. بريكسي رقيق رشيد
مشرفة مساعدة	جامعة تلمسان	أستاذة محاضرة أ	د. تلمساني حنان
ممتحنا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. مرابط سليمان
ممتحنا	جامعة مستغانم	أستاذ التعليم العالي	أ.د. كبداني سيدي أحمد
ممتحنا	جامعة تيسمسيلت	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بن دحمان محمد الأمين

السنة الجامعية: 2025/2026

شكر وتقدير

الحمد لله الذي علم بالقلم علم الانسان ما لم يعلم
الحمد لله على ما انعم به علي من توفيق وسداد ، وعلى ما يسر لي من اسباب الوصول ،
فما كان لهذا العمل ان يكتمل لولا عنايته ولطفه الخفي .
اتقدم بخالص عبارات الشكر والتقدير لأستاذي الفاضل ومشرفي الكريم ، الأستاذ
الدكتور « بريكسي رقيق رشيد» ، الذي كان نعم الموجه والداعم ، فلم يبخل علي
ب خبرته ، ولا بوقته ، وكان لعنايته الأكاديمية وملاحظاته الدقيقة اثر بالغ في هذا العمل .
اعبر ايضا عن امتناني العميق للسادة اعضاء لجنة المناقشة الافاضل ، لما ابدوه من
اهتمام بهذا العمل ، وما قدموه من ملاحظات علمية ثمينة ، كان لها الدور الكبير في
العنايه وتطويره
الى أسرة كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير بجامعة تلمسان، كل باسمه
والى افراد عائلتي .
ألفه شكر للجميع

هراك نور الايمان



الى من كانا لي وطننا وسندا ، ودعاء لا يفترالى والدي العزيزين ،لكما مني كل الامتنان لأنكما امنتما بي حتى قبل ان اؤمن بنفسي .ورافقتما خطواتي بالصبر والدعاء والمحبة .

الى اختي الحبيبتين اسماء ويسرى ،من كانتا لي دفةء البيت ورفيقتي الطريق ،ودافعا للاستمرار كلما تعثرت الخطى .

الى روعي جدي وجدتي ،رحمكما الله رحمة واسعة ،اهديكما هذا العمل عرفانا ووفاء لما خرستموه في من حب وحنان .

و كل من يفتح أطروحتي طلبا للعلم والمعرفة

يهدي لكم جميعا.....من القلب.

شراك نور الايمان

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
/	الإهداء
/	كلمة شكر
/	فهرس المحتويات
/	قائمة الجداول
/	قائمة الأشكال البيانية
/	قائمة الملاحق
/	الملخص باللغة العربية
/	الملخص باللغة الأجنبية
أ	مقدمة عامة
الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
01	تمهيد
02	المبحث الاول : النظريات المفسرة للتبادل الدولي
02	المطلب الاول : المقاربة التقليدية للتجارة الدولية
05	المطلب الثاني: النظريات الحديثة المفسرة للتبادل الدولي
08	المطلب الثالث: الاتجاهات المعاصرة المفسرة للتبادل الدولي
20	المبحث الثاني: المقاربات النظرية في مجال تحليل السياسات التجارية
20	المطلب الاول : مفاهيم أساسية لدراسة السياسة التجارية
22	المطلب الثاني: نظم السياسة التجارية الخارجية كأداة لتوجيه التجارة الخارجية
31	المطلب الثالث: أساليب السياسة التجارية الخارجية
60	المبحث الثالث :مناخ الاعمال الدولي وصنع السياسة التجارية للدولة
65	المطلب الاول :عولمة النظام التجاري العالمي
68	المطلب الثاني: تأثير النظام التجاري العالمي على السياسات التجارية
74	المطلب الثالث: توجهات سياسة التجارة الخارجية في الدول النامية
75	المبحث الرابع : واقع التصدير في اطار الفكر الاقتصادي
82	المطلب الاول : مفاهيم ومبادئ عامة حول التصدير

82	المطلب الثاني: المحددات الأساسية لحركة الصادرات
91	المطلب الثالث: أثر العوامل الأساسية على حركة الصادرات
91	المبحث الخامس: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – ماهيتها ودورها الاقتصادي
96	المطلب الأول: مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
96	المطلب الثاني: أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
97	المطلب الثالث: دواعي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
103	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: الدراسات العلمية السابقة	
103	تمهيد
104	المبحث الأول: الأدبيات التطبيقية السابقة.
104	المطلب الأول: الدراسات العلمية السابقة باللغة العربية
124	المطلب الثاني: الدراسات العلمية السابقة باللغة الأجنبية
143	المبحث الثاني: تعقيب عام حول الدراسات السابقة
144	المطلب الأول: أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدراسات السابقة
144	المطلب الثالث: الفجوة العلمية التي تعالجها الدراسة الحالية
146	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: دراسة تحليلية لمدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	
148	تمهيد
149	المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية
149	المطلب الأول: الوضع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-2022
152	المطلب الثاني: الإطار القانوني والمؤسسي لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
156	المطلب الثالث: الاجراءات المتبعة من قبل الدولة لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
166	المبحث الثاني: تحليل مدى مساهمة السياسة التجارية في ترقية صادرات المؤسسات

	الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2022
167	المطلب الاول: السياسات التجارية المساهمة في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
199	المطلب الثاني: تحليل مؤشرات صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
230	المبحث الثالث: دراسة استشرافية للسياسة التجارية الجزائرية
	المطلب الاول: تقنيات تطبيق الدراسة الاستشرافية
230	المطلب الثاني: الهدف من الدراسة الاستشرافية
232	المطلب الثالث: المتغيرات المؤثرة على السياسة التجارية الجزائرية
233	المطلب الرابع: تحليل سياسة التجارة الجزائرية
235	المطلب الخامس: السيناريوهات الاستشرافية للسياسة التجارية الجزائرية
238	المطلب السادس: التوصيات الاستشرافية لتحسين السياسة التجارية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
242	خلاصة الفصل
245	خاتمة عامة
252	قائمة المصادر والمراجع
271	الملاحق

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
03	المثال التطبيقي لنظرية الميزة المطلقة	(1-1)
04	المثال التطبيقي لنظرية الميزة النسبية	(2-1)
07	المثال التطبيقي لمفارقة ليونتييف	(3-1)
150	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001 - 2022	(1-3)
153	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة في الجزائر 2001-2022	(2-3)
154	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة 2001 - 2022	(3-3)
155	تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعات فروع النشاط	(4-3)
197	خصائص التسهيلات المتعلقة بالتصريح المفصل	(5-3)
200	مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر 2001 - 2022	(6-3)
202	مؤشر درجة التركيز السلعي للصادرات الجزائرية للفترة 2001-2022	(7-3)

203	توزيع مجتمع الدراسة حسب القطاعات الاقتصادية	(8-3)
206	قياس مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية خلال الفترة 2001-2022	(9-3)
207	قياس مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المواد الأولية خلال الفترة 2001-2022	(10-3)
208	قياس مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية خلال الفترة 2001-2022	(11-3)
210	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج التمر خلال الفترة 2001- 2022	(12-3)
211	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الخروب خلال الفترة 2001- 2022	(13-3)
212	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الزجاج خلال الفترة 2001- 2022	(14-3)
213	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البطاطا خلال الفترة 2001- 2022	(15-3)
214	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البصل خلال الفترة 2001- 2022	(16-3)
215	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج زيت الزيتون خلال الفترة 2001-2022	(17-3)
216	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الكسكس خلال الفترة 2001-2022	(18-3)
217	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الخل خلال الفترة 2001- 2022	(19-3)
217	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الصابون خلال الفترة 2001- 2022	(20-3)
218	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج المطاط خلال الفترة 2001- 2022	(21-3)
219	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج العسل خلال الفترة 2001- 2022	(22-3)

	2022	
219	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج زبدة الكاكاو خلال الفترة 2001-2022	(23-3)
220	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج بقايا الورق خلال الفترة 2001-2022	(24-3)
220	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الجبس خلال الفترة 2001- 2022	(25-3)
221	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الطماطم خلال الفترة 2001-2022	(26-3)
222	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الرخام خلال الفترة 2001- 2022	(27-3)
222	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الملح خلال الفترة 2001- 2022	(28-3)
223	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الفلين الطبيعي الخام خلال الفترة 2001-2022	(29-3)
224	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البلاط خلال الفترة 2001- 2022	(30-3)
224	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الالمنيوم خلال الفترة 2001-2022	(31-3)
225	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الاجبان خلال الفترة 2001- 2022	(32-3)
226	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الجلود المدبوغة خلال الفترة 2001-2022	(33-3)
227	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الأنسجة خلال الفترة 2001-2022	(34-3)
227	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج المواد الكيماوية المتنوعة خلال الفترة 2001-2022	(35-3)
228	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الآلات الكهربائية خلال الفترة	(36-3)

	2022-2001	
229	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج النشر والتصوير خلال الفترة 2022-2001	(37-3)
229	تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الاسماك خلال الفترة 2022-2001	(38-3)

قائمة الاشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
12	مسار دورة حياة المنتج	(1-1)
17	الضريبة لاقتلاع الربح الاحتكاري الاجنبي	(2-1)
18	السياسة الحمائية للدولة الام ومصاريف البحث والتطوير لشركتها المحلية ونتاجها .	(3-1)
25	حمایه القطاعات الوليدة بواسطة التعريفه الجمركية على الوارد	(4-1)
28	العلاقة بين الضريبة الجمركية والاراد الكلي	(5-1)
35	اثر الرسم الجمركي على الاستهلاك	(6-1)
36	اثر الرسم الجمركي على الانتاج	(7-1)
43	الاثار الاقتصادية لنظام الحصص	(8-1)
50	الاثار الساكنة لإنشاء الاتحاد الجمركي	(9-1)
83	اثر تغيرات معدل سعر الصرف على الصادرات	(10-1)
84	أثر التضخم على الصادرات	(11-1)
85	تأثير دعم الصادرات	(12-1)

قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	الرقم
271	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج التمر خلال الفترة 2022-2001	01
271	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الخروب خلال الفترة 2022-2001	02
272	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الزجاج خلال الفترة 2022-2001	03
273	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البطاطا خلال الفترة 2022-2001	04
274	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البصل خلال الفترة 2022-2001	05
274	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج زيت الزيتون خلال الفترة 2022-2001	06

275	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الكسكس خلال الفترة 2022-2001	07
275	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج النخل خلال الفترة 2022-2001	08
276	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الصابون خلال الفترة 2022-2001	09
277	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج المطاط خلال الفترة 2022-2001	10
277	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج العسل خلال الفترة 2022-2001	11
278	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج زبدة وزيت الكاكاو خلال الفترة 2022-2001	12
279	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج بقايا الورق خلال الفترة 2022-2001	13
280	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الجبس خلال الفترة 2022-2001	14
281	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الطماطم خلال الفترة 2022-2001	15
281	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الرخام خلال الفترة 2022-2001	16
282	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الملح خلال الفترة 2022-2001	17
282	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الفلين الطبيعي الخام خلال الفترة 2022-2001	18
283	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البلاط خلال الفترة 2022-2001	19
284	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الالمنيوم خلال الفترة 2022-2001	20

284	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الاجبان خلال الفترة 2022-2001	21
285	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الجلود المدبوغة خلال الفترة 2022-2001	22
285	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الأنسجة خلال الفترة 2022-2001	23
286	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج المواد الكيماوية المتنوعة خلال الفترة 2022-2001	24
286	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الآلات الكهربائية خلال الفترة 2022-2001	25
287	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج النشر والتصوير خلال الفترة 2022-2001	26
287	حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الاسماك خلال الفترة 2022-2001	27

مقدمة

ينبغي النظر إلى التجارة الخارجية، في سياق خطة التنمية، بوصفها "أداة تمكين" لتحقيق مجموعة واسعة من الأهداف الإنمائية، ويمكن للفرص التي تتيحها التجارة الدولية، إذا ما استُغلت على نحو سليم، أن تكون بمثابة أداة قوية تساعد في تهيئة الأوضاع الاقتصادية المواتية لتحقيق هذه الأهداف. ولكن الأوضاع التي تسير التجارة في ظلها، واتساق السياسة التجارية مع سائر السياسات، هما اللذان يُحَفِّزان الآثار الإيجابية للتجارة. ومن ثم، فبالإضافة إلى التركيز على الأهداف والغايات والمؤشرات، من المهم التركيز أيضاً على تحديد سياسات التجارة الخارجية التي من شأنها أن تُسَخِّر القوة التمكينية للتجارة لأغراض تحقيق التنمية، والعمل من هذا المنطلق على تصميم إطار متماسك لدعم الأهداف والمؤشرات المتصلة بتنفيذ مجموعة السياسات وتهيئة الأوضاع اللازمة لبلوغ الغايات المرجوة.

إن إحدى القضايا الجوهرية التي تناقش باهتمام كبير عند تناول موضوع اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي هي قضية فعالية سياسة التجارة الخارجية، فإذا كانت مختلف أدوات هذه السياسة واضحة فنياً من حيث تأثيراتها على المستوى النظري، إلا أنها على المستوى العملي غالباً ما تنخفض وفي حالات تنعدم فعاليتها.

يرجع المختصون هذه النتيجة إلى جمود الجهاز الإنتاجي وعدم القدرة على إعادة تخصيص عناصر الإنتاج استجابة للمتغيرات الاقتصادية وخاصة تغيرات الأسعار الدولية وظروف الأسواق العالمية.

فغالبا ما تصطدم فعالية سياسة التجارة الخارجية بالخصائص الهيكلية للاقتصادات النامية، مثل عدم تنوع الإنتاج، وغلبة النشاطات الاستخراجية التصديرية، وتركز الصادرات في سلعة أو مادة واحدة، ولا يحدث هذا التغيير في نمط وخصائص التجارة الخارجية لهذه الدول إلا من خلال إرساء قطاعات إنتاجية متنوعة قادرة على تغيير الخصائص الهيكلية لاقتصادات هذه البلدان في إطار منهجية للإصلاح الاقتصادي.

على المستوى النظري، فإن المساهمات بشأن العلاقة بين التجارة والصادرات تجد قواعدها في النماذج الكلاسيكية والحديثة. أي باختصار، يمكن أن تؤدي التجارة إلى ترقية الصادرات من خلال تحسين الإنتاجية، بشرط أن يتمكن الطلب الخارجي الموجه إلى الدولة من تحفيز النسيج الإنتاجي الموجه للتصدير (نماذج Hos)، أو من خلال تأثير سلبي يترجم بشكل أساسي من خلال تدمير القدرة التصديرية عندما تحل الواردات محل الإنتاج المحلي ذو القدرة التنافسية المتدنية وفقاً لنظرية ستوبلر سامويلسون (Stopler Samuelson).

تميزت سياسة التجارة الخارجية في الجزائر بالعديد من التطورات والتغيرات في أدوات تطبيقها، حيث كانت تعدل في كل مرة لتتماشى ظرفياً مع ما تقتضيه متطلبات كل مرحلة، دون الأخذ بعين الاعتبار أي نظرة بعيدة طويلة المدى لما ستكون عليه التجارة الخارجية الجزائرية في المستقبل. وفي ظل التطورات السريعة التي يشهدها النظام التجاري العالمي والضبابية التي تتميز بها سياسة التجارة الخارجية لأقطاب التجارة العالمية، بالإضافة إلى التأثيرات المحتملة حدوثها على اقتصادات الدول النامية جراء تصاعد الحروب التجارية بين الدول ذات الثقل التجاري العالمي، تجد التجارة الخارجية الجزائرية نفسها أمام تحدي النموذج في هيكل التجارة العالمية من خلال سياسة تجارية

أكثر سلاسة ومرونة في التعامل مع تطورات النظام التجاري العالمي وبطريقة تحدم مصالحها التجارية وتناسب مع مؤهلاتها الاقتصادية المحلية.

إنّ الاتجاه نحو اقتصاد السوق أوجب على الدول اعتماد نوع من المؤسسات لبناء اقتصادها ألا وهو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك أنّ التركيز على المؤسسات العمومية الكبرى، أثبت عدم فعاليته في أغلب دول العالم، نظرا لصلابته أمام رياح العولمة والانفتاح الاقتصادي .

في ظل كل هذه الأحداث على الساحة الدولية كان اللتفات إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتصف بمرونتها إزاء التحولات الاقتصادية_ واعتبارها الخلاص الأمثل من بين الحلول المتوفرة، فتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، مرهون بقدررة المؤسسات على صنع التنافس وقيادة التنمية الاقتصادية، ومشروط بجلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و تحفيز الاستثمار الوطني المنتج، فالتنمية الاقتصادية التي اطلعت بها الدولة لعقود من الزمن من خلال الاستثمار العمومي أصبحت اليوم ضمن المهام المسندة للمؤسسات بعد أن تفرغت الدولة لمهام الضبط والتوجيه، وعليه لم يعد من خيار أمام هذه المؤسسات سوى التكيف مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، المتسم بالتنافسية، فالمؤسسة اليوم مطالبة بتعزيز قدرتها التنافسية بما يضمن لها البقاء من جهة والنماء من جهة أخرى، غير أن هذه المؤسسات التي ترعرعت في ثنايا اقتصاد افتقدت في ضله لكل عوامل النهوض، تجدد اليوم نفسها أمام منافسة غير متكافئة في ظل سوق حر وتنافسي، ولأن التنافسية ليست شأنًا خاصًا بالمؤسسة وحدها "فوزاء كل مؤسسة مزاحمة دولة"، يتعين على السلطات العمومية مرافقة هذه المؤسسات وعدم تركها تواجه صدمة الانفتاح بمفردها، لأن فقدان ما تبقى من هذه المؤسسات يعني بروز قطاع طفيلي ينحصر نشاطه في الاستيراد في وقت لا يتعدى فيه نشاط المؤسسات الأجنبية حدود العملية التجارية المرهجة، ليصبح ذلك هو المظهر الذي يطبع المشهد الاقتصادي في بلادنا، تتحول بموجبه الجزائر إلى مجرد سوق استهلاكية للسلع الأجنبية.

وبين مهول ومترهل، بين من يعدد مزايا الاندماج ويدعو إلى الإسراع في استكمال إجراءات تحرير الاقتصاد، و بين من يعدد مساوئه ويدعو إلى توقيف التدمير المبرمج لبقايا الاقتصاد الوطني، لم يعد هناك متسع إلا للحديث عن ضرورة اضطلاع الدولة بمسؤولياتها المتعلقة بإعادة النظر في سياسات تجارتها الخارجية ، فالانفتاح تعظم مكاسبه ويصبح حلا لمشكلة التنمية إذا كان النسيج الاقتصادي عموما والصناعي خصوصا للبلد مؤهلا للمنافسة، وخلاف ذلك، فان هذا الانفتاح سيزيد من أعبائنا ويتحول إلى مشكلة تبحث عن حل و تنذر بالقضاء على كل ما هو إنتاج وطني.

والمؤسسة " كمنظمة اقتصادية مستقلة تستعمل الوسائل البشرية والمادية الموضوعة تحت تصرفها قصد انتاج سلع او خدمات مخصصة للسوق او للبيع"، تظل منطلق ومحور تدور حوله كل الاصلاحات لأنها الرهان المعول عليه في خلق النمو وتحريك دواليب الاقتصاد ومواجهة افرازات العولمة، على عكس ما يعتقد البعض من أن التقويم و

الإصلاح مسار غير مجد خاصة وأن جميع الإجراءات المتخذة لحد الآن لم تحقق الأهداف المرجوة منها، والحقيقة أن جميع هذه الإجراءات استهدفت أعراض المشكلة دون التعمق في البحث عن أسبابها. ومن هذا المنطلق، فإن ترقية الصادرات لا يمكن أن يكون الا نتيجة لتدابير فعالة مدعومة بسياسات تجارية خارجية تهدف إلى تطوير القدرات الإنتاجية و التصديرية وإلى تغيير اقتصادي هيكلي.

اشكالية الدراسة:

تتمثل اشكالية البحث في محاولة إيجاد منهجية واضحة ومنظور شامل ونسق علمي واقعي يربط سياسة التجارة الخارجية بالصادرات، حيث نسعى من خلال هذه الدراسة الى تحديد مؤشرات ومعايير علمية واقعية يمكن عبرها تقويم مدى مساهمة سياسات التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك وفق نموذج علمي تحليلي واقعي.

استكمالا للطرح السابق وفي إطار أهداف الدراسة، فإن الإشكالية التي نسعى لمعالجتها ضمن هذا البحث تكمن في مناقشة السؤال التالي:

إلى أي مدى ساهمت سياسة التجارة الخارجية الجزائرية في دعم وترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2022 ؟

الاسئلة الفرعية :

من أجل الوصول الى إجابة موضوعية ومنهجية لهذه الاشكالية نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي أبرز سياسات التجارة الخارجية التي اعتمدها الجزائر لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2022؟

- هل انسجمت سياسة التجارة الخارجية للجزائر مع الرؤية الرامية لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

- كيف يمكن استشراف سياسات مستقبلية تدعم صادرات هذه المؤسسات في الأسواق العالمية؟

فرضيات الدراسة :

لفحص تأثير سياسة التجارة الخارجية على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يمكن صياغة الفرضيات التي تربط بين هذه السياسات وأثرها على الصادرات كالتالي:

- تسهم سياسة التجارة الخارجية الجزائرية في تعزيز استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الانفتاح التجاري بما يدعم زيادة صادراتها خلال الفترة 2001-2022.

- سياسة التجارة الخارجية الجزائرية حققت بعض التحسن الطفيف في دعم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترات الأخيرة، ولكنها لم تتمكن من تحقيق تأثير كبير ومستدام .

- سياسة التجارة الخارجية الجزائرية ساهمت بدرجة محدودة في تحسين الميزة النسبية لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنةً بالقطاعات الأخرى".

أهداف الدراسة:

-بما أن الأدبيات النظرية والتجريبية تظهر صعوبة في إيجاد علاقة بيّنة بين سياسة التجارة الخارجية من جهة والصادرات من جهة أخرى، هناك حاجة للقيام بتحليل أدق لهذه السياسات ومدى مساهمتها في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2001-2022) .

ويهدف هذا التحليل أساسا إلى استخلاص العبر بغية اقتراح إجراءات عملية توفر حظوظا أكثر نجاعة لسياسة التجارة الخارجية وخاصة تلك التي تتعلق بانفتاح الأسواق وتشجيع الاستثمار في الأنشطة الخالقة للثروات.

-التعرف على الآثار الفعلية الناتجة عن تطبيق هذه السياسات على ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

اهمية الدراسة:

ترجع اهمية البحث الى انه يقدم تحليلا علميا يمكن الاستناد عليه عند اتخاذ القرارات الاقتصادية المتعلقة بأدوات سياسة التجارة الخارجية وتحديد مدى اهمية هذه الادوات في تحقيق اهدافها المبتغاة من جهة وكذا التنبؤ بالآثار الجانبية لهذه القرارات على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حدود الدراسة:

الحدود المكانية:

تركز هذه الدراسة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر باعتباره المجال الرئيس للتحليل، وذلك لعدة اعتبارات، أبرزها:

- الدور المحوري الذي تلعبه هذه المؤسسات في دعم الاقتصاد الوطني، وخصوصاً في ترقية الصادرات وتقليل الاعتماد على قطاع المحروقات.
- اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بين الفاعلين الأكثر مرونة وقدرة على التكيف مع متطلبات الأسواق الخارجية، مما يجعلها مؤهلة للمساهمة الفعالة في تطوير الصادرات الجزائرية.

الحدود الزمانية:

تمتد الفترة الزمنية للدراسة من 2001 إلى 2022، وهي فترة كافية نسبياً لرصد وتقييم أثر سياسة التجارة الخارجية على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصوصاً في ظل التحولات الاقتصادية التي شهدتها الجزائر خلال هذه المرحلة، سواء من حيث الإصلاحات التي مست سياسة التجارة الخارجية أو البرامج الداعمة للمؤسسات المنتجة.

منهج الدراسة:

تم اعتماد منهج تحليلي وصفي وتطبيقي يجمع بين الإطار النظري والتحليل الكمي بهدف دراسة مدى مساهمة السياسة التجارية الجزائرية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2022. وقد تم تقسيم المنهجية إلى مرحلتين:

1. المرحلة النظرية:

تم خلالها استعراض الإطار المفاهيمي المرتبط بسياسة التجارة الخارجية و صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على المنهج الوصفي.

2. المرحلة التحليلية:

تم فيها تحليل واقع سياسة التجارة الخارجية الجزائرية، لا سيما ما يتعلق بالتوجه نحو الانفتاح التجاري، التسهيلات الجمركية، اتفاقيات الشراكة والاندماج في الاقتصاد العالمي. وقد تم تقييم هذه السياسات من حيث الانسجام ومدى مساهمتها في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات الاقتصادية لقياس أداء الصادرات، من بينها:

- مؤشر التجارة المتوازنة (TBI)

- مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA)

مبررات اختيار موضوع الدراسة

جاء اختيار موضوع "مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" نتيجة لجملة من الدوافع الأكاديمية والاقتصادية والواقعية، يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. التحولات التي عرفتها السياسة التجارية الجزائرية، فقد عرفت الجزائر منذ بداية الألفية الثالثة سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية والتجارية، شملت توقيع اتفاقيات شراكة وتحرير التجارة، وهو ما يثير تساؤلات حول مدى انعكاس هذه السياسات على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
2. ضعف التنوع في الصادرات الجزائرية، حيث أنها لا تزال تعتمد بشكل كبير على قطاع المحروقات، الأمر الذي يُعرض الاقتصاد الوطني لتقلبات السوق الدولية. لذا يُعد دعم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خطوة ضرورية نحو تنوع القاعدة التصديرية.
3. ندرة الدراسات التطبيقية التي تربط بين السياسة التجارية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: معظم الدراسات ركزت على الصادرات خارج المحروقات بشكل عام، دون التعمق في فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رغم أنها تشكل نسبة كبيرة من النسيج الاقتصادي الجزائري.
4. البُعد الاستراتيجي في دعم القرار الاقتصادي، فهذه الدراسة تكتسي بعدًا عمليًا، من خلال تقديم مؤشرات كمية وتحليلات قد تُسهم في رسم ملامح سياسة تجارية أكثر فاعلية، تُخدم توجهات الجزائر نحو اقتصاد متنوع ومنفتح.

هيكل الدراسة:

تتناول هذه الدراسة إشكالية مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001-2022، وذلك من خلال تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول مترابطة. يبدأ الفصل الأول بتقديم الإطار المفاهيمي الذي يركز على النظريات المفسرة للتبادل الدولي، حيث يتم التطرق إلى

المقاربة التقليدية، النظريات الحديثة، والاتجاهات المعاصرة. كما يناقش الفصل المقاربات النظرية لتحليل السياسات التجارية، مع التركيز على مفاهيم أساسية، نظم السياسة التجارية، والأساليب التجارية كأدوات لإدارة التجارة الخارجية. إضافة إلى ذلك، يتم تسليط الضوء على مناخ الأعمال الدولي وعملة النظام التجاري وتأثيرها على السياسات التجارية. ويختتم الفصل باستعراض الإطار المفاهيمي للتصدير ومحدداته، مع مناقشة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الاقتصاد الجزائري.

أما الفصل الثاني، فيتعلق بالدراسات العلمية السابقة ذات الصلة، حيث يتم استعراض الأدبيات التطبيقية باللغة العربية والأجنبية، مع تقديم تحليل مقارن لها، بهدف تحديد أوجه التشابه والاختلاف بينها، والكشف عن الفجوة العلمية التي تسعى الدراسة الحالية إلى معالجتها.

وفي الفصل الثالث، يتم التركيز على الدراسة التحليلية لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، من خلال استعراض وضعها خلال الفترة المدروسة، ودورها في التصدير خارج قطاع المحروقات. كما يناقش الفصل الإجراءات والسياسات التجارية الموجهة لترقية صادرات هذه المؤسسات، مع تحليل مدى مساهمة هذه السياسات في تحقيق الأهداف المرجوة. ويختتم الفصل بدراسة استشرافية للسياسات التجارية الجزائرية بهدف اقتراح مسارات لتحسين الأداء التصديري.

تنتهي دراستنا بخاتمة عامة تلخص أهم النتائج والتوصيات المستخلصة من البحث، مع تقديم رؤية مستقبلية حول سياسات التجارة الخارجية ودورها في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي
لسياسة التجارة الخارجية وصادرات
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مقدمة الفصل:

تُعدّ سياسة التجارة الخارجية إحدى المحاور الأساسية التي تنظم من خلالها الدول علاقتها مع الاقتصاد العالمي، حيث تؤدي دورًا مزدوجًا يجمع بين حماية الاقتصاد الوطني من تقلبات الأسواق الدولية وتعزيز تنافسية المنتجات المحلية في الخارج. ويبرز هذا الدور بشكل أكثر حدة في ظل التحولات المتسارعة التي يشهدها الاقتصاد العالمي نتيجة الانفتاح التجاري، اتفاقيات التجارة الحرة، وصعود قوى اقتصادية جديدة. هذه التغيرات تفرض على الدول النامية، ومنها الجزائر، تحديات وفرصًا كبيرة في صياغة سياساتها التجارية لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

وفي هذا الإطار، تأتي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك أساسي للنمو الاقتصادي المحلي، لما تتمتع به من مرونة في التكيف مع متغيرات الأسواق، واستيعاب شريحة واسعة من اليد العاملة. إلا أن هذه المؤسسات غالبًا ما تواجه صعوبات في توسيع نطاق نشاطها نحو الأسواق الدولية، نتيجة عوامل متعددة تشمل ضعف التمويل، غياب الخبرة في التصدير، وصعوبة الوصول إلى الأسواق العالمية. ومن هنا يبرز دور السياسة التجارية في توفير بيئة مواتية لدعم هذه المؤسسات، سواء من خلال الحوافز الموجهة لتعزيز التصدير أو عبر بناء شراكات استراتيجية تساهم في إدماجها في الاقتصاد العالمي.

إن فهم العلاقة بين السياسة التجارية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب مقارنة متكاملة تشمل التعريف بأبعاد السياسة التجارية، أدواتها، وأهدافها، بالإضافة إلى تحليل البيئة التشغيلية لهذه المؤسسات. وعليه، يُخصص هذا الفصل لتناول الإطار المفاهيمي لكل من السياسة التجارية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال استعراض أدبيات اقتصادية تناولت مفاهيمهما وأهميتهما.

ويهدف هذا التمهيد النظري إلى إرساء أسس علمية لفهم العلاقة بين سياسة التجارة الخارجية ودورها في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما يُسهم في تحديد الإطار التحليلي لدراسة الحالة الجزائرية في الفصل التطبيقي.

وفي هذا الفصل من الرسالة سنحاول تسليط الضوء على أهم المفاهيم النظرية الأساسية المتعلقة بسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- المبحث الأول: النظريات المفسرة للتبادل الدولي
- المبحث الثاني: المقاربات النظرية في مجال تحليل السياسات التجارية
- المبحث الثالث: مناخ الأعمال الدولي وصنع السياسة التجارية للدولة
- المبحث الرابع: واقع التصدير في إطار الفكر الاقتصادي
- المبحث الخامس: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الاول : النظريات المفسرة للتبادل الدولي

في هذا المبحث، نتناول تطور نظرية التجارة الدولية من القرن السابع عشر حتى النصف الأول من القرن العشرين. تُعتبر هذه المقاربة التاريخية مفيدة ليس فقط لاهتمامنا بتاريخ الفكر الاقتصادي بحد ذاته، بل لأنها تُعد الطريقة المثلى لتقديم مفاهيم ونظريات التجارة الدولية بدءًا من الأساسيات وصولاً إلى الأفكار الأكثر تعقيداً وواقعية. الأسئلة الأساسية التي نسعى للإجابة عليها في هذا المبحث هي:

- ما هي قواعد وأسس قيام التجارة، وما هي المكاسب منها؟

يُفترض، كما هو الحال بالنسبة للأفراد، أن بلدًا ما لا ينخرط طواعية في التجارة إلا إذا حقق منافع منها. لكن كيف تنشأ المكاسب من التبادل التجاري؟ ما هو حجم هذه المكاسب وكيف يتم تقاسمها بين الشركاء التجاريين؟

- ما هو نمط أو بنية التجارة؟

بمعنى، ما هي السلع المتبادلة؟ وما هي السلع المصدرة والمستوردة من قبل كل دولة؟

المطلب الاول : المقاربة التقليدية للتجارة الدولية

اولا: التخصص والمزايا المطلقة - ادم سميث: ¹

انطلق آدم سميث من مبدأ بسيط وهو أنه لا تدخل دولتان في التبادل التجاري إلا إذا كان كلاهما مستفيدًا. فإذا لم تحقق إحدى الدول مكاسب أو تعرضت للخسارة، فإنها لن توافق ببساطة على التبادل. لكن السؤال هو: كيف يحدث هذا التبادل المربح؟ وما مصدر المكاسب؟

وفقًا لسميث، يعتمد التبادل التجاري بين دولتين على مفهوم **الميزة المطلقة**. عندما تكون إحدى الدول أكثر كفاءة في إنتاج سلعة معينة (تمتلك بميزة مطلقة) بينما تكون أقل كفاءة في إنتاج سلعة أخرى، يمكن لكلتا الدولتين تحقيق مكاسب إذا تخصصت كل واحدة منهما في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة مطلقة. ثم تتبادلان جزءًا من إنتاجهما مع الدولة الأخرى للحصول على السلعة التي تتمتع فيها بنقيصة مطلقة. هذا التخصص في الإنتاج يساهم في استغلال الموارد بأقصى كفاءة، مما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلعتين بشكل عام. وهذه الزيادة توضح حجم المكاسب التي تحققها الدولتان من التخصص وتبادل السلع عبر التجارة الدولية.

بينما اعتقد المركنتيليون أن دولة ما لا يمكنها تحقيق مكاسب إلا على حساب دولة أخرى، ودافعوا عن ضرورة فرض رقابة حكومية صارمة على الأنشطة الاقتصادية والتجارية، جاء آدم سميث والاقتصاديون الكلاسيكيون من بعده ليؤكدوا أن جميع الدول يمكن أن تحقق مكاسب من التجارة الحرة. وقد دافع هؤلاء بقوة عن سياسة "دعه يعمل"، أي تقليل التدخل الحكومي إلى الحد الأدنى. وفقًا لهم، فإن التجارة الحرة تؤدي إلى استخدام أكثر كفاءة

¹ Dominick SALVATORE, International Economics, Ninth 2007 & Eleventh Edition 2013, Wiley, USA, p 53.

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للموارد وتعزز رفاهية العالم ككل. ومع ذلك، كانت هناك استثناءات قليلة لهذه السياسة، أبرزها حماية الصناعات الضرورية لأغراض الدفاع الوطني.

وبالرغم من هذا الاعتقاد، يبدو من المفارقات اليوم أن معظم الدول تفرض العديد من القيود على التجارة الدولية الحرة، مبررة ذلك بالحفاظ على رفاهيتها الوطنية.

-شرح مفهوم الميزة المطلقة:

يظهر الجدول أن ساعة عمل تنتج (06 وحدات) من القمح في الولايات المتحدة لكن تنتج 01 وحدة فقط في المملكة المتحدة. من جهة أخرى، ساعة عمل واحدة تنتج (05 وحدات) من القماش في المملكة المتحدة مقابل (04 وحدات) في الولايات المتحدة الأمريكية، وبالتالي الولايات المتحدة أكثر كفاءة من أو لديها ميزة مطلقة على المملكة المتحدة في إنتاج القمح، بينما المملكة المتحدة أكثر كفاءة من، أو لديها ميزة مطلقة على الولايات المتحدة في إنتاج القماش.

الجدول رقم (1-1): الميزة المطلقة

المملكة المتحدة	الولايات المتحدة	
01	06	القمح (قنطار/سا)
05	04	القماش (متر/سا)

Source :Dominick Salvatore, International Economics, Op.cit ,p 53.

مع وجود التبادل التجاري، يجب على الولايات المتحدة أن تخصص في إنتاج القمح وتقوم بمبادلتها مع القماش البريطاني، في حين أن المملكة المتحدة تخصص في إنتاج القماش وتقوم بمبادلتها بالقمح الأمريكي. الأهم في هذا السياق ليس أن المملكة المتحدة تكسب أكثر من الولايات المتحدة، بل أن كلا البلدين يستفيدان من التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري.

مع ذلك، فإن مفهوم الميزة المطلقة يفسر فقط جزءاً صغيراً من التجارة العالمية الحالية، خاصة في حالة التبادلات التجارية بين الدول المتقدمة والنامية. معظم التجارة العالمية، وخصوصاً بين الدول المتقدمة، لا يمكن شرحها بالميزة المطلقة. التفسير الأوسع لأسس المكاسب من التجارة يعود إلى ديفيد ريكاردو من خلال قانون الميزة النسبية الذي قدمه.

ثانياً : نظرية التفاوت في المزايا النسبية - دافيد ريكاردو¹:

بحسب قانون الميزة النسبية لديفيد ريكاردو، حتى لو كانت إحدى الدولتين أقل كفاءة في إنتاج كلتا السلعتين مقارنة بالدولة الأخرى، يمكن أن يظل هناك أساس لتجارة مفيدة للطرفين. في هذه الحالة، يجب على الدولة الأولى أن تخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تكون فيها نقيصتها المطلقة أقل، أي السلعة التي تمتلك فيها ميزة

¹ Dominick Salvatore, International Economics, Op.cit ,p 54 .

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نسبية، بينما تستورد السلعة التي تكون فيها نقيصتها المطلقة أكبر، أي السلعة التي تمتلك فيها نقيصة نسبية. بهذا الشكل، تستفيد الدولتان من التخصص والتبادل التجاري رغم الفوارق في الكفاءة المطلقة.

الجدول رقم (1-2): الميزة النسبية

المملكة المتحدة	الولايات المتحدة
01	06
02	04

Source :Dominick Salvatore, International Economics,Op.cit,p54

ما نلاحظه من خلال الجدول هو أن المملكة المتحدة تنتج الآن 2 متر من القماش في الساعة بدلاً من 5، ما يجعلها تعاني من نقيصة مطلقة في إنتاج كلتا السلعتين، القمح والقماش، مقارنة بالولايات المتحدة. على الرغم من ذلك، وبالنظر إلى أن إنتاجية المملكة المتحدة في القماش هي نصف ما كانت عليه، إلا أنها أقل كفاءة بستة أضعاف في إنتاج القمح مقارنة بالولايات المتحدة. هذا يمنح المملكة المتحدة ميزة نسبية في إنتاج القماش. من جهة أخرى، الولايات المتحدة تمتلك ميزة مطلقة في إنتاج كل من القمح والقماش مقارنة بالمملكة المتحدة، لكن بما أن ميزتها المطلقة في إنتاج القمح أكبر من تلك في إنتاج القماش، فإن لديها ميزة نسبية في إنتاج القمح. باختصار، لأن الولايات المتحدة تتمتع بميزة مطلقة أكبر في القمح، فإن ميزتها النسبية تتركز في إنتاج القمح. بالمقابل، لأن نقيصة المملكة المتحدة المطلقة أقل في إنتاج القماش، فإن ميزتها النسبية تكمن في القماش. بحسب قانون الميزة النسبية، يمكن للدولتين تحقيق مكاسب من التجارة إذا تخصصت الولايات المتحدة في إنتاج القمح وتصدير جزء منه مقابل القماش البريطاني، بينما تخصص المملكة المتحدة في إنتاج وتصدير القماش.

ثالثاً: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل John Stuart Mill :

قدّم جون ستيوارت ميل (1806-1878) في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي" (1848) تحليلاً مهماً لقانون النفقات النسبية، مع توسيعه ليشمل نسبة التبادل الدولي، وهو جانب لم يتطرق إليه ديفيد ريكاردو في تحليله. وفقاً لنظرية ميل، لا تتحدد القيمة الدولية للسلعة بناءً فقط على تكاليف إنتاجها. بدلاً من ذلك، يعتمد سعر التبادل على قانون العرض والطلب، بحيث يصل إلى المستوى الذي يغطي صادرات كل دولة حجم إيراداتها المتبادلة. ميل أوضح أن نسب التبادل الدولية بين سلعتين لا تتوقف فقط على تكاليف الإنتاج، بل تعتمد أيضاً على نمط الطلب ومرونته السعرية في كل من الدولتين اللتين يجري التبادل بينهما¹. ميل بيّن أن تحديد معدل التبادل الدولي يعتمد بشكل أساسي على عاملين²:

1. شدة طلب كل دولة على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى.

¹ محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الاولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت 2010، ص105
² علي عبد الفتاح أبو شرار: الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات، الطبعة الرابعة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الاردن، 2015 ص40

2. مرونة الطلب، أي مدى استجابة الطلب للتغيرات في الأسعار.

التجارة بين الدولتين، حسب ميل، ستقوم إذا كان معدل التبادل التجاري بينهما يقع بين المعدلين الداخليين السائدين في كلا الدولتين. وكل دولة تحقق مكاسب وفقاً للفارق بين معدل التبادل الدولي المتفق عليه والمعدل الداخلي السائد.

يتوقف تحديد معدل التبادل الدولي وفقاً لتحليل جون ستيوارت ميل على الأساسين المذكورين، بالإضافة إلى مجموعة من الافتراضات الرئيسية التي تؤثر على نسبة الكسب الذي تحققه كل دولة من التجارة الخارجية¹:
-تكافؤ الطلب المتبادل: عندما تتبادل دولتان سلعتين، فإن القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية يجب أن تتساوى مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى.

-معدلات التبادل الدولية بين المعدلات الداخلية: معدلات التبادل الدولية ستقع بين معدلات التبادل الداخلية السائدة في كلتا الدولتين، وهذا يعني أن التبادل سيحدث إذا كانت معدلات التبادل الخارجية أفضل مما يمكن تحقيقه داخلياً.

-التأثير المركزي للطلب المتبادل ومرونته: موقع معدلات التبادل الدولية يعتمد على مدى الطلب المتبادل بين الدولتين ومرونة هذا الطلب. بمعنى، إذا كان الطلب على سلعة معينة غير مرن (أي لا يتأثر بتغيرات السعر)، فإن الدولة التي تنتج هذه السلعة قد تحقق مكاسب أكبر من التبادل التجاري.

-تأثير نفقات النقل: لنفقات النقل تأثير مزدوج على التجارة الخارجية. فمن ناحية، زيادة تكاليف النقل تؤدي إلى ارتفاع تكلفة الواردات، مما يؤثر على الطلب المتبادل ويغير معدل التبادل بسبب اختلاف مرونة الطلب. من ناحية أخرى، قد تؤدي نفقات النقل المرتفعة إلى دفع الدولة إلى تطوير إنتاج محلي لتجنب استيراد السلعة المكلفة.
-الطلب قليل المرونة والكسب من التجارة: استخلص ميل أن نسبة التبادل تميل إلى الميل لصالح الدولة التي يكون طلبها على السلع الدولية قليل المرونة، أي أن الطلب لا يتأثر كثيراً بتغيرات السعر. في المقابل، الدولة التي يكون طلبها على السلع الدولية مرنة قد تحقق مكاسب أقل.

هذه الافتراضات تبرز كيف أن التجارة الدولية تعتمد على توازن بين الطلب والعرض، ومرونة السوق، والتكاليف الإضافية مثل النقل، مما يؤثر في النهاية على نسب المكاسب لكل دولة.

المطلب الثاني: النظريات الحديثة المفسرة للتبادل الدولي

اولاً: تفسير التبادل الدولي باختلاف وفرة عوامل الانتاج :

ظهرت الفكرة الأساسية لهذه النظرية لأول مرة على يد هيكرش في عام 1919، ثم تم تطويرها بشكل أكبر بواسطة أولين في عام 1933، وأخيراً وضعها سامويلسون في نموذج رياضي عام 1948. تفسر هذه النظرية

¹ محمد دياب، مرجع سابق، ص 106

أسباب التجارة الدولية وتفاوت التكاليف بناءً على اختلاف وفرة عوامل الإنتاج بين الدول، معتبراً أن هذا هو أساس الميزة النسبية وليس التكنولوجيا كما فسرها ريكاردو.

لأغراض التحليل، أضافت النظرية عدة فرضيات منها¹:

1. تماثل التكنولوجيا المستخدمة في كلا البلدين لكل سلعة، خلافاً لما افترضه ريكاردو.
 2. إدخال عامل إنتاج آخر وهو رأس المال، مع إمكانية استبداله بالعمل لإنتاج نفس السلعة.
 3. يؤدي إلى اختلاف توزيع مكاسب التبادل داخل البلد الواحد بين أصحاب رأس المال وأصحاب العمل. فعندما يُستخدم أحد العاملين أكثر من الآخر، تتغير الأسعار النسبية بينهما.
 4. يُظهر أن منحني إمكانيات الإنتاج يكون محددًا باتجاه نقطة الأصل (تكاليف متزايدة)، مما يعني زيادة تكلفة الفرصة البديلة للإنتاج مع زيادة الإنتاج من سلعة معينة.
 5. اختلاف البلدين في وفرة عوامل الإنتاج؛ حيث لا يملكان نفس الكميات من العمل ورأس المال. فقد يمتلك أحدهما فائضاً في عنصر العمل مقارنة برأس المال، بينما يمتلك الآخر فائضاً في رأس المال مقارنة بالعمل، مما يعطي الأول ميزة نسبية في العمل والثاني ميزة نسبية في رأس المال.
- وفقاً للفرضيات السابقة، سيتخصص كل بلد في إنتاج وتصدير السلع التي تتطلب استخدام كميات أكبر من عامل الإنتاج المتوفر بكثرة، والذي سيكون سعره النسبي أقل مقارنة بالدول الأخرى. وبما أن تقنيات الإنتاج متطابقة، سيختار البلد التقنية التي تستهلك أكبر قدر من هذا العامل المتوفر بكثرة، مما يؤدي إلى تقليل تكلفة الإنتاج إلى أدنى حد ممكن². هذا يُترجم إلى الآتي³:
- عند انفتاح البلد على التجارة الدولية، سيصدر المنتج الذي يكون سعره النسبي أقل من سعره في الدول الأخرى. تحدد أسعار التبادل الدولية الأسعار الداخلية لعوامل الإنتاج. فزيادة التصدير لسلعة معينة تتطلب التضحية بكمية من السلعة الأخرى، ما يؤدي إلى ارتفاع سعر العامل النادر وانخفاض سعر العامل المتوفر بكثرة، مما يُخل بتوازن سوق العوامل الإنتاجية. ويتم استعادة التوازن فقط بارتفاع سعر العنصر النادر وانخفاض سعر العنصر المتوفر، مما يعني أن التبادل الدولي سيؤدي إلى تساوي أسعار عوامل الإنتاج في القطاعات المشاركة. وعندما يكتمل التخصص، ستختفي الميزة النسبية بسبب تساوي التكاليف بين الدول.
- انفتاح البلدان على الاقتصاد العالمي يتم عبر التخصص الجزئي، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار النسبية للسلعة التي تستخدم العامل الأكثر وفرة. بينما سينخفض سعر العامل النادر الذي يكون أقل طلباً نسبياً. ومع مرور الوقت، يتم استبدال العامل النادر بالعامل المتوفر في كافة القطاعات لتقليل التكاليف، ولكن بما أن العامل النادر يُستنفد بسرعة، لا يحدث تشغيل كامل لهذا العنصر على الرغم من التخصص.

¹ Allegret, J.P. et Merrer, P ; Economie de la mondialisation : opportunités et fractures. Ed. De Boeck, Bruxelles , 2007 . p.133.

² Mucchielli, J.L. et Mayer, T, Économie internationale , (2^e éd.). Paris: Dalloz, 2010. p. 142.

³ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي نظرة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 1999. ص22

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

التجارة الدولية ستؤدي إلى معادلة عوائد عوامل الإنتاج من خلال توحيد الأسعار النسبية للسلع المتبادلة. هذا التعديل يكون ملحوظًا إذا كانت البلدان تنتج السلع معًا، مما يؤدي إلى عدم تفضيل كامل لأي بلد. وفقًا لهذا النموذج، ستعمل التجارة الدولية على تعويض النقص في عوامل الإنتاج من خلال التخصص الدولي.

ثانياً: مفارقة ليونتيف (Le paradoxe de Leontief):

يُعتبر ليونتيف أول اقتصادي حاول اختبار صحة قانون هيكشر-أولين عبر تطبيقه على التجارة الخارجية للولايات المتحدة مع بقية دول العالم. في تحليله، قام ليونتيف بتحديد محتوى رأس المال والعمل اللازمين لإنتاج مليون دولار من الصادرات الأمريكية، وكذلك محتوى هذه العوامل في مليون دولار من السلع المنتجة محليًا والتي تحل محل الواردات.

ما لاحظته ليونتيف هو أن الصادرات الأمريكية تحتوي على نسبة أكبر من العمل مقابل وحدة واحدة من رأس المال، مقارنةً بالسلع التي تحل محل الواردات. هذه النتيجة كانت مخالفة للفكرة التقليدية التي تفترض أن الولايات المتحدة، كونها بلدًا غنيًا برأس المال ونسبيًا فقيرًا بالعمالة مقارنة بباقي العالم، يجب أن تصدر سلعًا كثيفة في رأس المال وتستورد سلعًا كثيفة في العمالة. هذه النتيجة تُعرف اليوم باسم مفارقة ليونتيف.

الجدول رقم (1-3): مفارقة Leontief

محتوى 1مليون دولار من السلع التي تحل محل الواردات لسنة 1947	محتوى 1مليون دولار من الصادرات في سنة 1947	
3091339	2550780	راس المال (بالدولار)
170,004	182,313	العمل (عامل في السنة)
54,99	71,47	راس المال (عامل للسنة لكل مليون العمل/دولار من راس المال)

المصدر: Leontief¹

تلقت مفارقة ليونتيف عدة تفسيرات، أهمها:

1. تفسير ليونتيف نفسه: يعتبر أن قانون هيكشر-أولين صحيح، ولكن الفرضية القائلة بأن الولايات المتحدة تمتلك نسبة أكبر من رأس المال مقارنة بالعمالة هي الخاطئة. وفقًا لفحصه، يظهر أن الولايات المتحدة تمتلك نسبة أكبر من العمل بدلاً من رأس المال، مما يتعارض مع التوقعات الأصلية.
2. تفسير آخر من بعض الفقهاء: يرى هؤلاء أن الولايات المتحدة بالفعل تمتلك نسبة أكبر من رأس المال، ولكن محتوى الصادرات الأمريكية من رأس المال لم يتم حسابه بشكل صحيح. فقد تم استبعاد رأس المال غير المنتج بشكل مباشر (مثل البنية التحتية للنقل، والمدارس، وغيرها)، مما أثر على النتائج.

¹ Léontief .W, « Domestic production and foreign trade; the american capital position re-examined », Economica International, Vol. 7, N° 1, 1954, pp.3-32.

3. دراسات أخرى: هناك من يرى أن بعض الفرضيات التي يقوم عليها نموذج HOS (هيكشر-أولين-سامويلسون) غير متطابقة مع الواقع. فالعلاقة بين كثافة العوامل وتوزيع عوامل الإنتاج لا تتطابق دائماً مع النظرية. هذه الدراسات تأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل منها:

-التعريفات الجمركية، التي قد تغير مجرى المبادلات التجارية.

-توجه الطلب الأمريكي نحو المنتجات الأكثر استخداماً لرأس المال، مما يجعل لهذه المنتجات مكاناً محدوداً في الصادرات الأمريكية.

-استخدام التكنولوجيا التي يمكن أن تغير نسبة رأس المال إلى العمالة بين الواردات والمنتجات المحلية التي تحل محل الواردات. في هذه الحالة، تكون المقارنة بين رأس المال والعمالة في الواردات والمنتجات المحلية غير دقيقة وغير مقبولة¹.

رغم أهمية النظرية التقليدية في تفسير التخصص الدولي، وخاصة بعد التنقيحات التي أدخلت عليها من خلال نموذج HOS، هناك حاجة إلى استكمالها بأخذ نماذج التخصص المختلفة في الاعتبار، فضلاً عن الظروف المختلفة للأسواق. هذا أدى إلى ظهور نظريات حديثة تفسر التجارة الدولية بشكل أكثر دقة.

المطلب الثالث: الاتجاهات المعاصرة في تفسير التبادل الدولي

إذا كانت النظريات التقليدية في التجارة الدولية تعتمد في تفسيرها للمنافسة التامة والمثلى على عاملين رئيسيين هما: التكاليف وحياسة عوامل الإنتاج، فإن النظريات الحديثة جاءت على هامش نموذج HOS (هيكشر-أولين-سامويلسون) لتقدم تفسيرات أكثر دقة للحالات المتنوعة للمنافسة غير التامة وغير المثلى. هذه النظريات الحديثة تركز على دراسة المنافسة في سياقات تختلف عن الافتراضات التقليدية، وتتناول جوانب جديدة مثل:

-التكنولوجيا، والتي تلعب دوراً كبيراً في تحديد القدرة التنافسية بين الدول.

-النظريات المعاصرة، التي تراعي التعقيدات الحالية للسوق الدولي والتفاعل بين الدول والشركات.

بالتالي، هذه النظريات ليست شاملة أو عامة مثل النظريات التقليدية، بل هي متخصصة وتركز على تحليل مواقف معينة في السوق العالمي، مما يجعلها أكثر دقة في تفسير التجارة الدولية ضمن ظروف واقعية أكثر تعقيداً.

اولاً: النظريات القائمة على اساس عامل التكنولوجيا :

تفترض النظريات التقليدية في التجارة الدولية أن المنتجات المتبادلة بين الدول تكون متجانسة ومتشابهة، وأن تصدير كل منتج يعتمد على الميزة التفاضلية لسعره مقارنة بالمنتجات من نفس النوع، والتي تعتمد على إنتاجية العمل وحياسة عوامل الإنتاج الأولية.

¹ Guillochon Bernard, Manuel Economie Internationale, (9^e éd.). Paris: Dunod , 2020, p: 62.

هذه الفرضية، وهي من بين فرضيات المنافسة التامة والمثلثي، لا تنطبق في بعض الحالات المعقدة، حيث نفترض أن المنتجات غير متشابهة ومختلفة. هذا يضعف من أهمية التماثل في الإنتاج ويؤكد الحاجة لفهم الاختلافات بين المنتجات.

في نموذج HOS، يتم افتراض أن جميع الدول تستخدم نفس التكنولوجيا، وبالتالي تكون معادلات الإنتاج الخاصة بهم متشابهة. ولكن في الواقع، هناك فجوة كبيرة بين الدول التي تمتلك تكنولوجيا متقدمة وتلك التي لا تمتلكها أو التي تعتمد على تكنولوجيا قديمة أو من نوع مختلف. هذا الاختلاف في التكنولوجيا يمنح بعض الدول ميزة تصديرية ويؤدي إلى عدم التماثل في التنافس التجاري، مما يتطلب تفسيراً أكثر تعقيداً من الفرضيات التقليدية.

ثانياً: نظرية الفجوة التكنولوجية 1961 (M.V.Bosner):

لاحظ بوسنر (Bosner) أنه على الرغم من أن بعض الدول تمتلك حيازة عواملية نسبية متقاربة أو متطابقة، إلا أن هذا لم يمنعها من التعامل التجاري فيما بينها. السبب يعود إلى الابتكار، وهو ما يؤدي إلى إعادة النظر في نتائج نموذج HOS فعندما تقوم دولة ما بتطوير طرائق جديدة أو اختراع منتجات جديدة، تصبح تلك الدولة مصدرة لهذه المنتجات، بغض النظر عن امتلاكها لميزة تفاضلية في عوامل الإنتاج. الابتكار يمنحها احتكاراً مؤقتاً في تصدير هذه المنتجات.

في التبادل الدولي، يظهر الفارق التكنولوجي إذا نشأ طلب من مستهلكي الدول الأجنبية على المنتجات الجديدة لدولة مبتكرة. لكن هذا التقدم يستغرق وقتاً للتفاعل، حيث يوجد ما يُسمى بـ"فترة الطلب" (Demand lag)، وهي الفترة الزمنية التي يحتاجها المستهلكون الأجانب لاستيعاب الطلب على المنتجات الجديدة. من جهة أخرى، يتطلب المنتجون الأجانب وقتاً لتقليد تلك المنتجات، وهو ما يُسمى بـ"فترة التقليد" (Imitation lag) هذه الفجوة الزمنية تمنح الدولة المبتكرة ميزة احتكارية مؤقتة، إلا أن هذه الميزة قد تتلاشى بمجرد انتقال التكنولوجيا وظهور منافسة جديدة.

يمكن للمبتكرين الحفاظ على احتكارهم في حالة الاستفادة من اقتصاديات الحجم، التي تعتمد على وجود سوق واسع أو قدرة الدولة على تلبية الطلب المحلي والدولي معاً.

في الوقت الراهن، لا يمكن الحديث عن نقل التكنولوجيا بالكامل بين الدول المنتجة والمستهلكة لها. ما يُنقل هو في الغالب التكنولوجيا الخفيفة (Soft technology) مثل الخدمات، وليس التكنولوجيا الثقيلة (Hard technology)، وهذا يساهم في استمرار تبعية الدول النامية التي تستورد التكنولوجيا. وتلك الدول تُهدر المزيد من الأموال على صيانة هذه التكنولوجيا دون القدرة على إعادة إنتاجها، مما يضعها في موقف التطور المتخلف، حيث تمتلك الأجهزة التقنية لكنها تفتقر إلى المعرفة التقنية اللازمة لتطوير تلك التكنولوجيا داخلياً.

يمكننا ملاحظة الفجوة في التطور التكنولوجي من خلال مقارنة الجزائر، دولة منتجة للبترو، مع الدول الناشئة مثل الصين. الجزائر تمتلك احتياطي صرف كبيراً، لكنها تعتمد على تكاليف إنتاج مرتفعة بسبب البنية التحتية

الضخمة اللازمة، بينما تستورد الدول الناشئة التكنولوجيا (" Know-how ") وتعيد إنتاجها بفضل معرفتها الخاصة (" Soft skills ")

ثالثا: المنافسة الدولية عن طريق الابتكار:

من ابرز روادها هيلمان (Helpman) وغروسمان (Grossman) اللذين قدّما معًا كتابًا مهمًا سنة 1991 بعنوان: *Innovation and Growth in the Global Economy* ، وطوّرا نموذجًا يربط بين الابتكار والمنافسة الدولية ضمن إطار التجارة الدولية والنمو الاقتصادي.

نظريتهم تشير إلى أن الدول التي تستثمر أكثر في الابتكار والمعرفة يمكن أن تحافظ على تفوقها التجاري. الفكرة الأساسية للنظرية تشير إلى أن المنافسة لا تعتمد فقط على استغلال المزايا الطبيعية مثل المناخ والثروات السطحية والباطنية، ولا على استخدام العوامل الوفيرة مثل رأس المال والعمل، بل تنشأ أيضًا من ابتكار منتجات جديدة تتطلب استثمارات كبيرة في البحث والتطوير. يتطور هذا النوع الجديد من المنافسة من خلال التجديد المتسارع للمنتجات المصدرة.

في هذا السياق، لوحظ أنه في عام 1988، من بين 72 منتجًا تم تصديرها بين الدول المتطورة، ظهر 11 منتجًا جديدًا بين عامي 1979 و1988، بينما اختفى 11 منتجًا آخر خلال نفس الفترة. هذا يدل على أن المنافسة تعتمد بشكل كبير على الابتكار والتجديد. لذلك، يرتبط النجاح في التصدير بالجهود المبذولة في البحث والتطوير، ويُقاس هذا النجاح بمؤشر شدة البحث والتطوير لكل قطاع¹.

على الرغم من أن هذه النظرية أثبتت صحتها في الواقع، إلا أنها تثير ملاحظتين هامتين:

1. التشابه في النتائج بين النظريتين: لا يوجد فرق كبير بين القول بأن عدد الباحثين والمهندسين في قطاع معين هو عامل أساسي في نجاح التصدير، وبين القول بأن امتلاك دولة لنسبة كبيرة من العمل المؤهل يمنحها ميزة في تصدير المنتجات التي تعتمد بشكل كبير على هذا العمل. هذه الفكرة هي جزء من الصيغة الحديثة لنظرية الفارق التكنولوجي، وتشبه إلى حد ما النموذج العوامل HOS المعدّل. ورغم هذا، تعرض هذا المبدأ لانتقادات من قبل كل من هوفباور (Hufbauer) وبوسنر (Posner) .

2. الجهود المبذولة في البحث والتطوير لا تضمن دائمًا فائضًا تجاريًا: على الرغم من أن الولايات المتحدة الأمريكية هي الدولة الأكثر إنفاقًا على البحث والتطوير، إلا أن ميزانها التجاري يعاني من عجز في المنتجات المصنعة التي تعتمد على التكنولوجيا العالية². فرغم أن الولايات المتحدة متخصصة تمامًا في هذه المنتجات، إلا أنها لا تزال مستوردة بشكل رئيسي.

هذا يعني أن النجاح لا يعتمد فقط على حجم الاستثمار في البحث والتطوير، بل أيضًا على كيفية توزيع هذه الجهود عبر القطاعات المختلفة، وقدرة هذه الجهود على التحول إلى منتجات تنافسية في السوق العالمية.

¹ KEESING D.B., The impact of research and development on United States trade, The journal of Political Economy, vol. 75, February 1967, pp. 38-45.

² Guillochon Bernard, Manuel Economie Internationale, Op ;cit , p: 93.

رابعاً: نظرية دورة حياة المنتج:

تعتبر نظرية ¹ Vernon، المعروفة باسم نظرية دورة حياة المنتج، امتداداً لنظرية الفارق التكنولوجي، حيث تركز على أسباب الابتكار والتجديد وطرق انتشاره عالمياً. يحدد هذا النموذج العلاقة بين مبيعات المنتج خلال فترة معينة وعمر المنتج²، ويُعتبر أداة علمية هامة للتنبؤ بحجم المبيعات، وفهم الظروف التكنولوجية والتنافسية التي تواجه المنتج، مما يفسر اختلاف المستوى التكنولوجي الذي يُعتمد عليه لتحديد الأسعار كأساس للتجارة. تسمح هذه النظرية أيضاً بإجراء تخطيط واتخاذ سياسات تجارية فعالة. وفقاً لـVernon، تمتلك الدول المتقدمة مادة علمية غنية من الأبحاث والدراسات، إلا أنه لا يمكن تحويلها إلى ابتكارات وتجديدات إلا في وجود منتجين وأسواق واسعة.

يمر المنتج في هذه النظرية بأربع مراحل رئيسية:

المرحلة التمهيديّة:

- يكون المنتج غير معروف وغير منتشر، مما يؤدي إلى قلة توحيد النموذج. تتسم تقنية الإنتاج هنا بارتفاع استخدام عنصر العمل.

- المبيعات تكون منخفضة، وتوجه إلى فئة قليلة من المستهلكين ذوي الدخل المرتفع.

مرحلة النمو:

- يبدأ المنتج بالانتشار، حيث تستخدم تقنيات تعتمد بشكل أكبر على عنصر رأس المال، مما يقلل من تكلفة الإنتاج.

- ينخفض سعر المنتج، مما يزيد الطلب عليه من المستهلكين ذوي الدخل المتوسط، وتبدأ المبيعات في النمو السريع.

- مع دخول منافسين جدد إلى السوق، تنتهي مرحلة النمو السريع.

مرحلة التصدير والمنافسة:

- لا يقتصر الطلب على المستهلكين المحليين فقط، بل يمتد إلى الأسواق العالمية، حيث يعتبر المستهلكون الأجانب أن سعر المنتج في متناولهم.

- تبدأ الشركة الأم بتصدير المنتج، ويبدأ الطلب من الأسواق الأجنبية.

- مرحلة (Délocalisation): تبحث الشركة الأم عن تقليل تكاليف الإنتاج، وتبدأ في إنشاء فروع في الدول الأخرى، مما يؤدي إلى نقل الإنتاج المحلي.

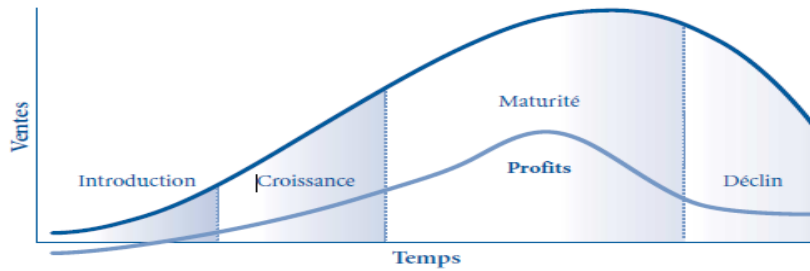
المرحلة النهائية:

¹ VERNON R., International investment and international trade in the product cycle, Quarterly Journal of Economics, vol. 80, may 1966.

² عادل أحمد حشيش، و مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي . منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003، ص: 145

-توقف حياة المنتج :تتوسع عملية Délocalisation في الدول النامية، مما يؤدي إلى إغلاق الشركات أو فروع الإنتاج في الأسواق التقليدية. ينتج عن ذلك انتهاء حياة المنتج وانقضائه، حيث يُستبدل بإنتاج محلي في البلدان التي تم إنشاء فروع فيها.
ب هذه الطريقة، توضح نظرية Vernon كيف أن الابتكار والتجديد هما محور أساسي للتنافس في الأسواق العالمية، مما يجعل فهم دورة حياة المنتج أمرًا حيويًا لاستراتيجيات التجارة الدولية.

الشكل رقم (1-1): دورة حياة المنتج



Source : M. Steve Huppé, "Cycle De Vie Des Produits Forestiers" La Direction Du Développement De L'industrie Des Produits Forestiers, Québec, 2003, P 3

تقدم نظرية دورة حياة المنتج (Product Life Cycle Theory) رؤية شاملة حول كيفية تطور المنتجات عبر الزمن وتأثير ذلك على التجارة الدولية. تتلخص النظرية في عدة نقاط رئيسية:
النقاط الرئيسية للنظرية:

1. تغير نفقات الإنتاج:

-تختلف نفقات الإنتاج من وقت لآخر، وتتغير الأهمية النسبية لعناصر النفقة. تعتمد الميزة النسبية لبلد معين في إنتاج سلعة ما على التغيرات التي تطرأ على أهمية كل عنصر من عناصر النفقة.
-تتأثر هذه التغيرات بالتطور الفني والتكنولوجي للمنتج عبر مراحلته المختلفة.

2. أنواع السلع:

تُقسم السلع إلى ثلاثة أنواع بناءً على تاريخ إنتاجها وتسويقها:

- سلع حديثة: حيث يُظهر الإنفاق على التكنولوجيا كأهم عناصر النفقة.
- سلع ناضجة: حيث تتضاءل أهمية التكنولوجيا مع مرور المراحل.
- سلع نمطية: تتغير أهميتها كعنصر يؤثر على النفقة الإجمالية للسلعة.

3. تأثير العوامل المحيطة:

-تتأثر دورة حياة المنتج بعوامل لا ترتبط بالعنصر الذي يدخل في النفقة فقط، بل أيضاً بالعناصر المحيطة مثل سرية التكنولوجيا والإجراءات الحمائية.

- مع ظهور المنافسة الأجنبية، تتناقص أهمية هذه العوامل.

4. تفسير التجارة الدولية:

- تصدر المنتجات عندما تبلغ مرحلة النضج، مما يوفر مردودية اقتصادية بفضل حجم الإنتاج وزيادة الطلب.

- تظهر الحاجة لأخذ عوامل جديدة بعين الاعتبار مثل إمكانية بدء دورة المنتج في دول مختلفة وتقليل الفارق الزمني بين المراحل.

الانتقادات الموجهة للنظرية:

• اعترف Vernon نفسه بعد عشرين عامًا¹ من طرح النظرية بأن هناك معطيات جديدة يجب أخذها في الاعتبار، مثل:

- سوق الولايات المتحدة الأمريكية في الستينات كانت تنطبق عليها خصائص هذه النظرية، مما يعني أنها ليست عامة.

- بعض المنتجات قد تفشل عند دخولها السوق، بينما تستمر منتجات أخرى لفترات طويلة.

• تتسارع وتيرة الابتكار والتجديد، وأشار Vernon و Davidson إلى أن الفارق الزمني بين ظهور المنتج لأول مرة وإنتاجه في الخارج قد تقلص، كما انتقلت التكنولوجيا مباشرة عبر:

- اتفاقيات التراخيص.

- مشاريع مشتركة بين المنتجين المحليين والأجانب.

- التقليد المباشر، مما يُشير إلى أن الفترات الزمنية للتقليد قد انخفضت بشكل كبير.

• الشركات المتعددة الجنسيات:

- تنتج هذه الشركات منتجات نمطية على مستوى عالمي، مما يغير نمط الإنتاج والتوزيع ويقسم الإنتاج بين العديد من الدول.

• أظهرت دراسة لوروي² عن خمس صناعات دولية أن النموذج المقدم في هذه النظرية غير أكيد. حيث تتنافس الدول لتكون رائدة في التكنولوجيا³، مما يعني أن مرحلة النضج ستدخل فيها عمليات التصدير والاستيراد، بدلًا من أن تكون مرحلة استيراد فقط.

- تُظهر نظرية دورة حياة المنتج أن التجارة ليست مسألة فن إنتاجي فحسب، بل تتعلق أيضًا بالتخصص في السلع الإنتاجية والاستهلاكية.

- تشجع الظروف الاقتصادية المتنوعة في العرض والطلب على تقديم منتجات مختلفة تلبي احتياجات المستهلكين المتزايدة والتمايزة.

¹ VERNON R., Op. cit

² LEROY G., Multinational Product Strategy, New York, Proeger, 1976.

³ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص: 148

- تُعزز التجارة في السلع المتنوعة من الفوائد التي تقدمها التجارة بين الدول الصناعية، حيث لا تعتمد فقط على الميزات النسبية بل أيضًا على اقتصاديات الحجم.

خامسا: النظريات المعاصرة في التجارة الدولية:

أدى التحول المنهجي في دراسة الاقتصاد العالمي نتيجة لتطور الاقتصاد الصناعي منذ السبعينات إلى تغييرات جوهرية في دراسة افتراضات نظرية وفترة عوامل الإنتاج في التجارة الدولية ونتائجها، بما في ذلك تفسير فوائد التبادل بين دولتين تتشابهان في فترة العوامل وتبادل المنتجات المتطابقة. في هذا السياق، أصبحت وفورات الحجم وتعدد المنتجات مصدرًا رئيسيًا للنتائج النظرية الجديدة التي استندت إلى مجموعة من الوقائع الاقتصادية مثل التجارة بين الفروع وتنامي التبادل التجاري بين الدول المتقدمة، مما أسفر عن توصيات جديدة منذ الستينات تُعتبر مبررات جديدة للحماية¹.

نتيجة لعدم كفاية النظرية التقليدية في تفسير العديد من الأحداث التي ميزت التجارة الدولية في المرحلة المعاصرة، برزت الحاجة إلى تطوير نظرية جديدة كبديل. ومن أبرز الأحداث التي لم تُفسر بالشكل الكافي من قبل النظرية التقليدية:

- كانت النظرية التقليدية تهتم بدراسة آثار التجارة الدولية على الدول، مع الأخذ في الاعتبار افتراض المنافسة التامة. وقد عاجل ريكاردو هذا الأمر، مشيرًا إلى أن حرية التبادل تحسن من أوضاع الدول، مما يستدعي إلغاء الحواجز الجمركية. وخلصت نظرية وفترة عوامل الإنتاج إلى نفس النتيجة، لكن عند مغادرة افتراض المنافسة التامة، تتضح عدم مثالية حرية التبادل، كما في حالة الدول الكبرى التي تستطيع التأثير على الأسعار العالمية من خلال فرض تعريف جمركية مثلي.

- تطور التجارة الدولية بين الدول المتقدمة، التي لا تختلف في وفترة عوامل الإنتاج، مما لا يتناسب مع دور الاختلاف في الامتيازات لتفسير التبادل الدولي.

- ظاهرة التجارة بين الفروع، حيث تقوم دولة ما باستيراد وتصدير نفس السلعة بشكل ديناميكي، وهو ما يتعارض مع مبدأ التخصص الدولي.

- لم تُعط الشركات متعددة الجنسيات مكانة مناسبة في النظرية التقليدية. وفي حين تركزت تحليلات النظرية التقليدية على التبادل التجاري بين الدول، نجد أن ثلث التجارة الدولية للبضائع في الثمانينات كان يتم بين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها في دول مختلفة، مما يسيطر حاليًا على 70% من حركة التجارة العالمية².

استند الاقتصادي الأمريكي بول كروغمان في مقاله الذي نُشر عام 1979 إلى دور تعدد المنتجات في تفسير التبادل الدولي كدافع لظهور نظرية جديدة في التجارة الدولية، وقد عُرِّز هذا المقال بمجموعة من الدراسات، منها دراسة سبنسر وبرندر عام 1983 حول الحماية.

¹ Bouet.A, le protectionnisme, Analyse économique, Vuibert, Paris, 2001

² سمير صارم، معركة سياتل، حرب من أجل الهيمنة، دمشق، سوريا، دار الفكر المعاصر، 2000، ص 30

تتابعت الدراسات حول هذه النظرية في المجالات الاقتصادية المتخصصة مثل (Economic Journal، American Economic Review، Revue d'économie politiques) مما أحدث تأثيراً واسعاً على المستوى العالمي. ومع ذلك، لم يظهر شكل النظرية الجديد بشكل كامل إلا عام 1985 مع صدور كتاب بول كروغمان وهلبمان الذي استعرض مجمل الإسهامات الجديدة للنظرية. منذ ذلك الحين، أُنجزت العديد من الأعمال حول النظرية الجديدة للتجارة الدولية، وأقيم ملتقى بارز في فرنسا عام 1989، كما ساهمت منشورات كروغمان للقراء غير المتخصصين في المجالات والدوريات ذات الانتشار الواسع في نشر أفكار النظرية الجديدة.

✓ السياسة التجارية الاستراتيجية : strategic trade policy :

في السنوات الأخيرة، ظهرت نظريات متعددة تتمحور حول الاستفادة المحتملة للدولة المستوردة من الضريبة أو الأدوات الأخرى للسياسة التجارية، والتي برزت حديثاً على الساحة تحت مسمى الحماية الجديدة New protectionism أو نظريات السياسة التجارية الاستراتيجية Strategic trade policy theories . ومن الملامح المميزة لهذه النظريات الجديدة أنها تسلم بوجود المنافسة غير الكاملة imperfect competition في الصناعات وتأخذ بعين الاعتبار الابتعاد عن التحليل التقليدي الذي كان يفترض منافسة تامة perfect competition بين الصناعات. بناءً على ذلك، فإن السياسة التي تهدف إلى توسيع حجم الصادرات وتقليل الواردات تؤدي إلى تحقيق ميزة نسبية ديناميكية على المدى الطويل.

تتكون السياسة التجارية من مجموعة من الإجراءات التي تهدف إلى زيادة نصيب المنشآت الوطنية على حساب المنشآت الأجنبية، مما يؤدي إلى زيادة نصيب الشركات المحلية من الأرباح الاحتكارية المحققة في ظل سوق احتكار القلة. هذا ينطبق على صناعات مثل صناعة إنتاج الطائرات، حيث يمكن لشركتين فقط أن تزودا السوق العالمية باحتياجاتها مع القدرة على البقاء في السوق. يعود ذلك إلى التكاليف الثابتة الكبيرة الناتجة عن استثمارات ضخمة وميزانيات مخصصة للبحث والتطوير، مما يؤدي إلى انخفاض التكاليف الحدية مع زيادة حجم الإنتاج، نتيجة توزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من وحدات الإنتاج¹، مما يجد من عدد المنشآت في الصناعة. علاوة على ذلك، يمكن أن يؤدي الأثر الكبير للتعلم من خلال العمل إلى نفس النتيجة، حيث تقدم الدولة دعماً لمنشآتها في شكل دعم الصادرات، مما يمكنها من طرد المنافسين الأجانب من السوق. وعلى العكس، في حالة المنتج المستورد، يمكن للرسوم الجمركية التي تهدف إلى حماية الصناعات المحلية المنافسة للواردات أن تزيد من نصيب المنشآت المحلية في الأسواق العالمية في ظل احتكار القلة. في مثل هذه الظروف، يمكن أن يؤدي التدخل التجاري إلى زيادة الرفاهية المحلية.

وفيما يلي توضيح للحالتين:

¹ موردخاي كريانين، الاقتصاد الدولي : مدخل السياسات، ترجمة محمد ابراهيم منصور وعلي مسعود عطيه، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007، ص157.

• حالة الدعم Subsidy case:

افترض أن شركتي "بوينج" الأمريكية و"إيرباص" الأوروبية بصدد اتخاذ قرار بإنتاج طائرة جديدة. إذا قامت شركة واحدة بإنتاج الطائرة، فإنها ستحقق أرباحًا مقدارها 10 ملايين دولار. أما إذا قامت الشركتان بذلك، فستحقق كل منهما خسائر مقدارها 5 ملايين دولار. الآن، إذا أعلنت الحكومة الأمريكية عن تقديم دعم لشركة "بوينج" بقيمة 10 ملايين دولار، فإن الشركة ستضمن تحقيق أرباح مقدارها 5 ملايين دولار حتى في حالة دخول "إيرباص" مجال إنتاج تلك الطائرة، لأنها تعلم أن "بوينج" ستواصل الإنتاج. نتيجة لذلك، سترتفع أرباح "بوينج" إلى 110 ملايين دولار، مما يمكنها من إعادة الدعم بسهولة. ولتبسيط المثال، إذا افترضنا أن كلا الشركتين تصدّران إنتاجهما فقط، يمكن القول إن الدعم بقيمة 100 مليون دولار يمثل ربحًا احتكاريًا يُحوّل من أوروبا إلى الولايات المتحدة.

• حالة الحماية Protection case:

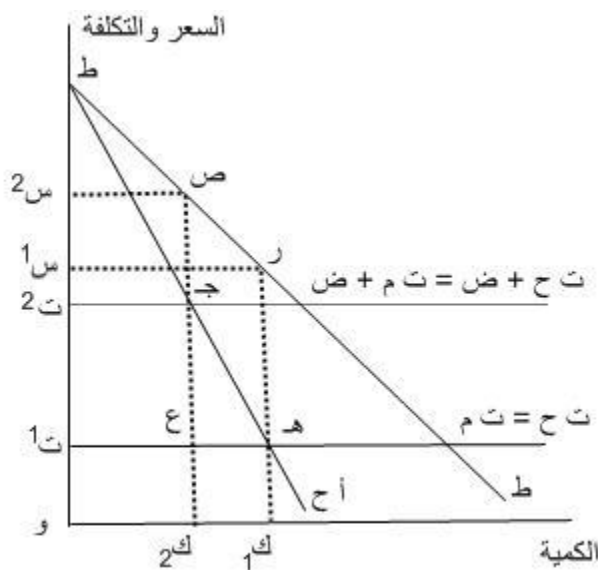
في مثال آخر، لو افترضنا أن هناك صناعة بها منشأتان فقط، إحداها أمريكية والأخرى يابانية. إذا اعتمد التعلم من خلال العمل على تزايد عوائد الحجم، حيث يؤدي تزايد العوائد إلى تخفيض التكاليف الإنتاجية مع التوسع في الإنتاج، فإن اتخاذ اليابان إجراءات حماية تغلق سوقها المحلية وتبقي السوق الأمريكية مفتوحة سيمكّن المنشأة اليابانية من التوسع في إنتاجها، تخفيض تكاليفها الإنتاجية، وطرد الشركة الأمريكية من الصناعة¹. في هذه الحالة، سيتم تحويل الربح الاحتكاري الذي كانت تجنيه الشركة الأمريكية من المستهلكين الأمريكيين إلى الشركة اليابانية. ✓ أنواع السياسات التجارية الاستراتيجية:

1- استراتيجيات الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الأجنبي:

في عام 1981²، بدأ كل من جيمس براندر وباربرا سبنسر بتحليل اقتلاع الضريبة لربح الاحتكار الأجنبي. وقد عالجا مشكلة تواجه الدولة المستوردة عندما تعتمد كليًا على شركة أجنبية محتكرة لتزويدها بسلعة معينة. في هذا السياق، افترضنا أن المحتكر الأجنبي هو المزود الوحيد لتلك السلعة.

¹ موردخاي كريابين، مرجع سبق ذكره، ص 158.
علي عبد الفتاح ابو شرار، الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات، الطبعة الاولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الاردن، 2007.
² ص 388.

الشكل رقم (1-2): الضريبة لاقتلاع الربح الاحتكاري الاجنبي



المصدر: علي عبد الفتاح ابو شرار، مرجع سبق ذكره، ص388.

يظهر المنحنى في الشكل الذي يمثل طلب الدولة المستوردة على إنتاج الشركة الأجنبية المحتكرة، مع ميل ينحدر من أعلى إلى أسفل. على عكس حالة المنافسة الكاملة، حيث يكون منحنى الطلب أفقياً للشركات الفردية، فإن الإيراد الحدي يكون أقل من السعر، لذا يقع منحنى الإيراد الحدي أسفل منحنى الطلب. ولتبسيط الأمور، تم افتراض أن التكلفة الحدية ثابتة، أي أن كل وحدة إضافية من الإنتاج تكلف نفس تكلفة الوحدات السابقة، ولا توجد تكاليف ثابتة أو تكاليف نقل. وبناءً على ذلك، فإن منحنى التكاليف المتوسطة يظل أفقياً، كما يظهر في الشكل .

2- استراتيجيات وفورات الحجم الاقتصادي في إطار الاحتكار الثنائي:

في عام 1984، أسهم بول كروغمان في دراسة السياسات التجارية الاستراتيجية من خلال نموذج يتناول وجود شركتين في الصناعة (احتكار ثنائي): شركة محلية وأخرى أجنبية. هدف كروغمان كان إثبات أن الضريبة الحمائية المفروضة على الواردات في السوق المحلية لإحدى الشركتين تؤدي إلى زيادة صادرات الشركة المحمية إلى الأسواق الأجنبية.

تقوم هذه الاستراتيجية على افتراضين مهمين:

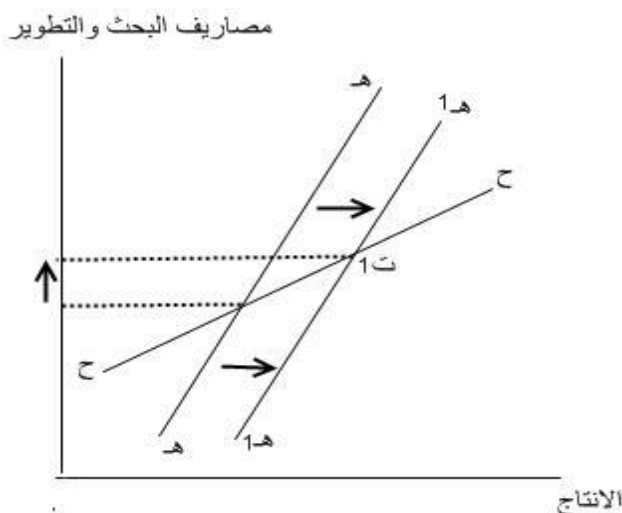
- أولاً: تنخفض التكاليف الحدية مع زيادة الإنتاج، مما يعني تأثير وفورات الحجم الاقتصادي.
- ثانياً: تأخذ كل شركة في الحسبان رد فعل الشركة الأخرى عند اتخاذ قراراتها المتعلقة بالإنتاج أو الأسعار. فتدرك الشركة المحلية أن دخلها يتأثر إيجابياً بإنتاجها وسلبيًا بإنتاج الشركة الأجنبية، نظراً للمنافسة بينهما. مع هذه العلاقات التبادلية بين الشركتين، يمكن تصور وظائف رد الفعل الخاصة بكل شركة في الأسواق المختلفة.

3- استراتيجيات البحث والتطوير ومبيعات الشركة المحلية:

في عام 1984، طور بول كروغمان استراتيجية تُركز على دور البحث والتطوير كوسيلة للحماية وزيادة صادرات الشركة المحلية. على غرار استراتيجية وفورات الحجم الاقتصادي، تفترض هذه الطريقة وجود هيكل احتكاري ثنائي (شركة محلية وشركة أجنبية)، لكن مع التركيز على تأثير البحث والتطوير في تخفيض التكاليف الحدية. تم افتراض أن التكاليف الحدية ثابتة (منحنى التكاليف الحدية أفقي)، ولكنها تعتمد على الإنفاق على البحث والتطوير. العلاقة بين التكاليف الحدية والبحث والتطوير علاقة سلبية، فكلما زادت مصروفات البحث والتطوير على الإنتاج أو العملية الإنتاجية، انخفضت التكاليف الحدية¹.

من جهة أخرى، توجد علاقة إيجابية بين الإنتاج الجاري ومستوى الربح المحقق؛ فكلما زاد الإنتاج، زادت الأرباح، ما يتيح تمويل المزيد من مشاريع البحث والتطوير، مع افتراض أن الشركات لا تلجأ للاقتراض لتمويل البحث والتطوير.

الشكل رقم (1-3): السياسة الحمائية للدولة الام ومصاريف البحث والتطوير لشركتها المحلية ونتاجها



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

يوضح الرسم البياني العلاقة الرئيسية في هذا النموذج. المحور الرأسي يمثل نفقات البحث والتطوير، بينما المحور الأفقي يمثل إنتاج الشركة المحلية (إجمالي مبيعاتها). الخط ذو الميل المتجه من أسفل إلى أعلى يوضح زيادة الإنفاق على البحث والتطوير مع زيادة الإنتاج بسبب زيادة الأرباح، بينما يوضح خط آخر اعتماد الإنتاج على البحث والتطوير.

4- الدعم المالي للصادرات في إطار الاحتكار الثنائي:

طُوِّرت طريقة الدعم المالي الحكومي لصادرات الاحتكار الثنائي أساساً على يد باربارا سبنسر وجيمس براندر، وتم تبسيطها لاحقاً على يد جيني جروسمان وديفيد ريتشاردسون عام 1985. يعتمد التحليل مرة أخرى على إطار

¹ علي عبد الفتاح ابو شرار، مرجع سبق ذكره، ص 397.

الاحتكار الثنائي، الذي يتضمن شركة محلية وأخرى أجنبية، حيث تتنافس الشركتان على المبيعات في سوق دولة ثالثة، أي أن المنافسة لا تجري في السوق المحلي لكل من الشركتين المحتكرتين.

✓ الحماية الشرعية:

إمكانية زيادة الرسوم الجمركية بصورة شرعية تُعد كابوسًا لأنصار التجارة الحرة. في السنوات الأخيرة، قامت العديد من الدول بتخفيض الرسوم الجمركية طوعًا وبمبادرات فردية، في ظل النمو الاقتصادي العالمي المستمر. ومع ذلك، في الوقت الحاضر، يمكن للعديد من الدول التراجع عن هذه القرارات الطوعية دون مواجهة عقوبات من منظمة التجارة العالمية أو غيرها من المنظمات الدولية¹.

على سبيل المثال، ارتفعت الإعانات المقدمة للمزارعين الأمريكيين من 8.1 مليار دولار عام 2008 إلى 9.9 مليار دولار عام 2009²، وفقًا لتقديرات البنك الدولي، في حال عدم ارتفاع الأسعار مجددًا. هذه التدابير في الدول المتقدمة تؤدي إلى انخفاض الأسعار، ما يضر بمزارعي الدول النامية الذين لا تملك حكوماتهم الموارد المالية لتقديم الدعم اللازم لهم.

✓ الحماية الأوروبية:

على عكس الرأي السائد بأن الاتحاد الأوروبي يعتمد حرية التجارة المطلقة، حافظت الدول الأوروبية على مجموعة من التدابير الحماية الصارمة، ولم تتردد في تطبيقها عند الضرورة.

فعلى سبيل المثال، قامت إحدى الشركات قبل عدة سنوات بإغلاق مراكز الصيانة المتعاقدة معها في وجه شركة هيللا الألمانية المنتجة لقطع الغيار. في المقابل، ردت شبكات الصيانة الألمانية في السوق المحلية بمقاطعة الشركات الفرنسية المنتجة لقطع الغيار الخاصة بالسيارات الألمانية، مما أدى إلى مضاعفة أسعار قطع الغيار بالنسبة للمستهلكين. بلغ حجم الدورة المالية لهذه السوق 2.5 مليار دولار، ما يُظهر حجم التأثير الكبير لهذه الإجراءات الحماية.

✓ فرص العمل للعمال المحليين:

افتتحت الأزمة الاقتصادية الراهنة فصلًا جديدًا في تاريخ السياسات الحماية، حيث أصبحت حماية أسواق العمل المحلية ظاهرة منتشرة على نطاق واسع. باتت النقابات العمالية في العديد من الدول تطالب بفرض قيود على استخدام العمالة الأجنبية.

يتجلى هذا الاتجاه بوضوح في دول الاتحاد الأوروبي³، على سبيل المثال، في بريطانيا، أثار استخدام العمالة الأجنبية في مصافي النفط التابعة لشركة رويال داتش/شل موجة احتجاج واسعة مطلع عام 2009. اعتبر العمال

¹ محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 347.

² تقرير البنك الدولي، 2009.

³ محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 349.

البريطانيون أن الشركة تتجاهل وجود كوادر محلية ماهرة وذات كفاءة عالية، وتفضل توظيف العمالة الأرخص من بلدان أوروبا الشرقية والجنوبية.

المبحث الثاني: المقاربات النظرية في مجال تحليل السياسات التجارية

المطلب الاول: مفاهيم أساسية لدراسة السياسة التجارية

تُعتبر السياسات التجارية مجالاً بالغ التعقيد والتركيب، حيث يتم في الغالب التمييز بين أدوات السياسة التجارية المحلية وأدوات السياسة التجارية الدولية. ويوجد رصيد معرفي ثري حول التحليل النظري والتطبيقي في مجال السياسات التجارية، ولكنه أقل مقارنة بما تم نشره في مجالات معرفية أخرى. وتستهدف هذه الأدبيات تفسير وتحليل أهم العوامل التي تؤثر في اختيارات السياسات التجارية التي تتبناها السلطات العمومية.

ينظر إلى السياسة التجارية، وفقاً للعديد من الأدبيات الاقتصادية المتخصصة، على أنها جزء أساسي من مكونات السياسة الخارجية الاقتصادية لدولة ما، وليست مجرد أداة لتنظيم أو رقابة أو إدارة التجارة الخارجية. وبهذا المعنى، فإنها تُعبر عن المصالح الاقتصادية الأساسية التي تحددها السلطات العمومية لأي دولة، وتعمل على تحقيق العديد من أهداف السياسات العامة.

وعلى هذا الأساس، تُفهم السياسة التجارية على أنها عنصر وظيفي ضمن السياسة الاقتصادية الخارجية. وفي هذا السياق، تُعتبر كل من سياسات الإعانات، والسياسات النقدية، والسياسات الزراعية والصناعية، من بين المكونات الوظيفية الأخرى.

بناءً على ذلك، يمكن اعتبار السياسة التجارية لأي دولة بمثابة مجموعة من النشاطات التي تهدف إلى التأثير على العلاقات التجارية لتلك الدولة مع الخارج، من خلال التحكم في تدفقات السلع والخدمات وتركيباتها. وتتميز هذه النشاطات بتعدد أشكالها، حيث يمكن للدولة اتخاذ العديد من التدابير التي تسعى إلى تعظيم المكاسب الناتجة عن المبادلات التجارية الخارجية.

يمكن التمييز بين الوسائل التي تستخدمها الدولة بناءً على أهدافها. فمن جهة، تهدف بعض السياسات إلى تعديل الواردات، بينما تهدف إجراءات وتدابير أخرى إلى التأثير على حجم وبنية الصادرات. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للدولة تعزيز حجم الواردات عبر تشريعات تسعى إلى تخفيض أو إلغاء أو إعادة توازن القيود التعريفية وغير التعريفية المفروضة على الواردات. وعلى النقيض، يمكنها تقييد هذه الواردات من خلال فرض قيود تعريفية، أو استخدام قيود غير تعريفية مثل الحصص الكمية، أو اتفاقيات التقييد الاختياري للصادرات، أو أنظمة الحصص المتنوعة، وغيرها من التدابير المعروفة في هذا المجال.

علاوة على ذلك، قد تلجأ الدولة إلى إلزام الشركات المصدرة بالامتثال لمجموعة من المعايير المختلفة، مثل معايير الجودة، والمتطلبات البيئية، ومتطلبات السلامة والصحة. كما يمكنها العمل على تخفيض القيود على الواردات عبر التفاوض مع الشركاء التجاريين لإزالة أو تقليل القيود التعريفية وغير التعريفية، فضلاً عن تدابير الحماية التي قد تفرضها الدول الأخرى.

اولاً: ماهية السياسة التجارية:

عرّف Benjamin J. Cohen السياسة التجارية بطريقة أخرى بأنها "مجموعة الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف التأثير على طبيعة وتركيبه وإجمالي وارداتها وصادراتها من السلع والخدمات".¹

فالسياسة التجارية تشمل مجموع أنشطة الدولة التي تهدف إلى التأثير في العلاقات التجارية للبلد مع الخارج. وحسب Maurice Bye تسمى "سياسة تجارية دولية الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجة للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة. والهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني، إلا أنه يمكن أن نجد أهداف أخرى، التشغيل التام، استقرار الصرف".²

تشمل السياسة التجارية جميع الإجراءات المتعلقة بتنظيم الواردات والصادرات، مثل الحصص، الرسوم الجمركية، والإعانات، وكل ما يُعنى بالتحكم في قرارات المتعاملين الاقتصاديين سواء كانوا أفراداً، هيئات، أو مؤسسات، وذلك فيما يتعلق باستيراد وتصدير السلع والخدمات. قد تسعى الدولة أحياناً إلى تشجيع تصدير بعض السلع أو الخدمات، وتعمل في أحيان أخرى على تقليل خروجها، وكذلك الحال مع الواردات؛ إذ قد ترغب الدولة في تشجيع دخول بعض السلع والخدمات أو الحد منه. ومع ذلك، لا يمكن إغفال التأثيرات المباشرة أو غير المباشرة للسياسات الضريبية والإعانات المحلية على السلع والخدمات غير المتداولة دولياً، حيث قد يجعل هذا الإغفال التعريف غير مكتمل.

ثانياً: أهداف السياسة التجارية:

تهدف السياسة التجارية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التي قد تختلف من دولة إلى أخرى، وتكتمل هذه الأهداف أهداف السياسة الاقتصادية العامة. يمكن تصنيفها إلى أهداف اقتصادية، اجتماعية، واستراتيجية، كما يلي:

✓ الأهداف الاقتصادية، وتشمل:

- تحقيق التوازن الداخلي، عبر ضمان معدلات عالية من التوظيف واستقرار الأسعار.
- تحقيق التوازن الخارجي من خلال توازن الميزان التجاري.
- تحقيق معدل عالٍ ومناسب من التنمية الاقتصادية.³
- زيادة موارد الخزينة العامة عبر تحصيل الرسوم الجمركية، بما يدعم تمويل النفقات العامة.
- حماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية.
- حماية الاقتصاد الوطني من مخاطر الإغراق الذي يهدف إلى احتكار الأسواق الدولية، باستخدام تدابير تجارية فعالة لمواجهة.¹

¹ Jean-François Fortin, Analyse De La Politique Commerciale Etat Des Travaux Théoriques, revue études internationales, volume XXVI, N 3, septembre 2005, pp 339-360.

² Maurice Bye, Relation Economique Internationale, Dalloz, Paris, 1971, P341.

³ مصطفى محمد عز العرب: سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988، ص 206.

✓ -الأهداف الاجتماعية ، ومنها²:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، مثل المزارعين أو منتجي السلع الأساسية الضرورية للدولة.
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات والطبقات المختلفة، مما يمثل أحد الأهداف الحيوية للسياسة التجارية.
- الأهداف الاستراتيجية وتتضمن:
- الحفاظ على الأمن الوطني في جوانبه الاقتصادية، الغذائية، والعسكرية.
- ضمان الحد الأدنى من الإنتاج الوطني ومصادر الطاقة، خاصةً خلال فترات الحروب والأزمات.

المطلب الثاني: نظم سياسة التجارة الخارجية كأداة لتوجيه التجارة الدولية:

تلجأ الدول إلى تحديد سياستها التجارية الخارجية كوسيلة لتحقيق أهدافها الاستراتيجية الواردة في سياستها الاقتصادية العامة، متبعة غالباً نهجاً وسطياً لا يتبنى الحماية المطلقة ولا الحرية المطلقة. ويمكن تحديد الأنظمة التجارية النظرية على النحو التالي:

أولاً: نظام الحماية التجارية (الحماية)

يتمثل نظام الحماية في تبني الدولة لقوانين وإجراءات تهدف إلى حماية المنتجات والأسواق المحلية من المنافسة الأجنبية، مما يؤدي إلى تقييد التجارة الحرة والمنافسة. لتحقيق هذا الهدف، تستخدم الدولة أساليب كمية، نوعية، وسعرياً لضبط حجم الواردات³

وتقوم الحماية على مبدأ سيادة الدولة للتأثير على حجم واتجاه المبادلات التجارية الدولية وطرق تسويتها. ظهر هذا التوجه مع المذهب المركنتلي الذي شجّع تدخل الدولة عبر الحماية الجمركية لتعزيز الصادرات والحد من الواردات للحفاظ على الثروات الوطنية. وتبعهم في هذا الفكر الاقتصاديون ألكسندر هاملتون وفريدريك ليست، خاصة في أوقات الحروب التي تشهد زيادة في السياسات الحماية.

يدعم أنصار الحماية التجارية هذا النظام بمجموعة من الحجج الأساسية، منها:

✓ الحجج غير الاقتصادية:

1- الخوف من الحرب

من أبرز الحجج التي يقدمها أنصار الحماية التجارية والتي تلقى قبولاً واسعاً في العصر الحديث هو القول بأن الحماية تسهم في تعزيز أوقات السلم وإعداد البلاد لمواجهة أي حرب قد تنشب في أي لحظة. إذ قد يؤدي الانفتاح التجاري المطلق إلى ارتباط الدولة بالاقتصاد العالمي بشكل وثيق، خاصة فيما يتعلق بتوفير سلع أساسية مثل المواد الغذائية أو السلع الاستهلاكية والصناعات الثقيلة. هذا الارتباط قد يضع الدولة في موقف حرج إذا

¹ السيد متولي عبد القادر: الاقتصاد الدولي، النظرية والسياسات، دار الفكر ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011، ص69

² السيد متولي عبد القادر، المرجع السابق، ص70-71

³ عادل أحمد حشيش، و مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص235

نشبت حرب وانقطع عنها مورد تمويلها بهذه السلع، مما يعرضها للخطر. لذلك، يجب على الدول الحفاظ على فروع الإنتاج الأساسية لديها لضمان قدرتها على مواجهة أي طوارئ.

2- حماية القطاع الزراعي

في بعض الدول التي تملك ظروفًا مؤهلة للتخصص الصناعي، قد تؤدي الحرية التجارية إلى القضاء على الزراعة، نتيجة المنافسة الأجنبية. ترك الزراعة دون حماية من المنافسة الخارجية قد يؤدي إلى تضرر الزراعة الوطنية وإضعاف طبقة المزارعين، التي تعد طبقة حيوية في الهيكل الاجتماعي للدولة. هذه الطبقة تلعب دورًا هامًا في الحفاظ على توازن الإنتاج، ولهذا يجب أن تظل قوية اقتصاديًا واجتماعيًا. لحماية الزراعة، تتبنى بعض الحكومات سياسات تدعم الإنتاج الزراعي الوطني. على سبيل المثال، تتعهد الحكومة البريطانية بحماية الإنتاج الزراعي المحلي من المنافسة الأجنبية من خلال تقديم إعانات مالية للمزارعين لتعويض الفرق بين تكاليف الإنتاج المحلي وأسعار المحاصيل المستوردة. إضافة إلى ذلك، تعتبر حماية القطاع الزراعي جزءًا من سياسة الأمن الغذائي التي تهدف إلى تأمين المواد الغذائية لمواجهة احتمالات الحرب.

3- الحفاظ على الهوية الوطنية

لكل مجتمع عاداته وتقاليده التي تتوارثها الأجيال، والتي استمرت بفضل حرص الأجيال المتعاقبة على الحفاظ عليها. غير أن حرية التجارة قد تؤدي إلى انتقال عادات وثقافات مجتمع إلى آخر، وربما طغيان تلك العادات على تقاليد المجتمعات الأصلية، مما يهدد هويتها الثقافية. في أوروبا، على سبيل المثال، تثير السلع والعادات الأمريكية مخاوف كبيرة، خصوصًا لدى الإنجليز والفرنسيين. فقد غزت العلامات التجارية الأمريكية، مثل كنتاكي وماكدونالدز، الأسواق الأوروبية، وأثرت في ثقافات الشعوب، حيث بات الأوروبيون والشرقيون يقلدون العادات الأمريكية، مما أدى إلى طمس بعض العادات والقيم التي استمرت لقرون.

النظر إلى الموضة وأتماط الملابس يبرز هذا التأثير بوضوح؛ فقد تغيرت الهوية الثقافية للكثير من المجتمعات. في الماضي، كان من الممكن معرفة أصل الشخص أو حتى العشيرة التي ينتمي إليها من خلال ملابسه¹. أما اليوم، وبسبب التقليد والمحاكاة للموضة الغربية، أصبح من الصعب التمييز بين العربي الذي يعيش في أمريكا والعربي المقيم في أعماق الريف العربي.

✓ -الحجج الاقتصادية:

¹ رضا عيد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، جمهورية مصر العربية، 2007، ص 97

هناك فريق آخر من الكتاب الاقتصاديين حاول تأسيس نظام الحماية على حجج اقتصادية ونظريات متشعبة، يمكن تلخيص أبرزها فيما يلي:

1- حماية الصناعات الناشئة:

قد يكون من المناسب، وبشكل مؤقت، حماية الصناعات في مراحلها الأولى¹ حتى تصبح قادرة على التطور بسرعة عن طريق فرض الرسوم الجمركية. تُعد حماية الصناعات الناشئة واحدة من أشهر وأقوى الحجج الاقتصادية لتبرير تقييد التجارة، وهي حجة تلقى قبولاً واسعاً حتى بين أنصار مذهب حرية التجارة². تعود هذه الحجة إلى أوائل القرن التاسع عشر، حيث اشتهرت على يد الكاتب الألماني فريدريك ليست³ الذي استخدمها للمطالبة بتصنيع وطنه وحمايته من المنافسة البريطانية. وقد بسط نظريته في كتابه الشهير النظام الوطني للاقتصاد السياسي عام 1841.

ورغم قوة حجة حماية الصناعات الناشئة، إلا أنها تستوجب النقاش التفصيلي؛ إذ توجد حالات تُبرر فيها الحماية وأخرى لا يمكن الموافقة عليها⁴.

تقوم هذه النظرية على فكرة أن الدولة يجب أن تحمي صناعاتها الناشئة حتى تتمكن من مواجهة منافسة الصناعات الأجنبية التي تمتلك ميزات عديدة مثل الخبرة الطويلة، التنظيم المحكم، العمالة المدربة، والظروف المواتية، مما يمكنها من خفض تكاليف الإنتاج وتحقيق وفورات كبيرة. ولكن، بمجرد أن تصل الصناعات الناشئة إلى مستوى من النضج يسمح لها بمنافسة الصناعات الأجنبية، فإن الحماية تصبح غير ضرورية.

لحماية الصناعات الناشئة، يجب فرض رسوم جمركية ترفع سعر السلع المستوردة، مما يتيح للصناعة المحلية بيع منتجاتها بأسعار تغطي تكاليف الإنتاج المرتفعة. يتمثل الهدف في إعطاء الصناعات المحلية فرصة للنمو واكتساب مزايا تجعلها قادرة على المنافسة مع الصناعات الخارجية.

إلا أن الحماية يجب أن تكون مؤقتة وتقتصر على مرحلة محددة تُعرف بـ"فترة الحضانة"، حيث يتم فرض الرسوم الجمركية تدريجياً وتُلغى بمجرد اكتمال نمو الصناعة⁵. وعندها، تصبح الصناعة المحلية قادرة على المنافسة مع المنتجات الأجنبية على قدم المساواة.

وفقاً لفريدريك ليست⁶، يجب أن تتوافر عدة شروط عند تطبيق مبدأ حماية الصناعات الناشئة:

¹ بول سامويلسون، ترجمة مصطفى موفق، العلاقات التجارية والمالية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 1993، ص 143

² أحمد جامع، صفوت عبد السلام، دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 126.

³ فريدريك ليست 1789 - 1846، اقتصادي ألماني، يعتبر أول من لجأ إلى حجة الصناعة الناشئة وذلك للتأكيد على ضرورة حماية الصناعة الناشئة الألمانية من المنافسة الإنجليزية الحادة.

⁴ هشام محمود الإقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009، ص 460.

⁵ محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1970، ص 191.

● عدم حماية الإنتاج الزراعي:

لا ينبغي للدولة أن تحمي الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية، لأن الحماية لن تجعل الدولة أكثر كفاءة في الزراعة إذا لم تكن مهياً لذلك. كما أن حماية الزراعة بالتزامن مع حماية الصناعة قد تؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية والمواد الخام، مما يرفع تكاليف الإنتاج الصناعي ويقضي على أرباح الصناعات الناشئة.

● حماية الصناعات المهياً للتقدم:

الحماية يجب أن تُمنح فقط للصناعات التي تُظهر استعداداً طبيعياً للتقدم والبقاء، والتي لديها إمكانات مستقبلية لمنافسة الصناعات الأجنبية. أما الصناعات التي لا يمكنها المنافسة بسبب ظروفها الاقتصادية أو الفنية، فلا يجوز حمايتها لأنها ستظل دائماً متأخرة وغير قادرة على تحقيق الاكتفاء الذاتي.

● الحماية المؤقتة:

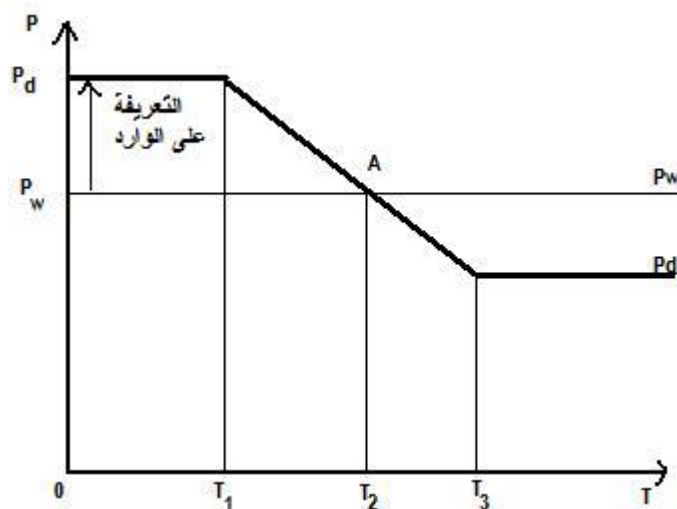
يجب أن تكون الحماية محدودة زمنياً بحيث تغطي فقط فترة نمو الصناعة الناشئة. يجب خفض الرسوم الجمركية تدريجياً بما يتناسب مع تحسن الصناعة، إلى أن تصل الصناعة إلى مستوى الاكتفاء الذاتي، عندها تُلغى الحماية تماماً.

يجب التفريق بين حماية الصناعات الناشئة كمرحلة مؤقتة بهدف تشجيع النمو، وحماية الإنتاج المحلي بشكل دائم. الأولى تُعتبر مقبولة اقتصادياً، بينما الثانية غالباً ما تكون مدفوعة بالضغوط السياسية لجماعات المصالح، وهي أقل قابلية للتبرير من الناحية الاقتصادية.

فحسب الشكل في المرحلة الأولى (T0T1)، لا تستطيع الصناعات الجديدة منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة بسبب نقص الخبرة والكفاءة. بفضل التعريفات الجمركية، تتمكن هذه الصناعات من تطوير نفسها وتحسين جودتها وخفض تكاليفها (T1T2).

عند النقطة A يقترب السعر المحلي Pd إلى مستوى قريب من السعر العالمي Pw، وتتلاشى التعريفات الجمركية. بفتح السوق للمنافسة الأجنبية تدريجياً. تواصل الصناعة الحديثة رفع جودتها (T2T3) وينخفض السعر الداخلي حتى مستوى أقل من العالمي، فيصبح من الممكن للدولة تصدير منتجاتها إلى الخارج.

الشكل رقم (1-4): حماية القطاعات الوليدة بواسطة التعريف على الوارد



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

2- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:

قد يسأل سائل كيف يمكن التحدث عن الحماية وتقييد التجارة وفي الوقت نفسه عن جذب الاستثمارات؟ نعم، هناك أنواع من الاستثمارات تبحث عن الأسواق المحمية، حيث إن المستثمر، عند قيامه بالاستثمار في سوق محمية، يكون في مأمن من المنافسة، مما يتيح له السيطرة على السوق في الدولة التي تطبق سياسات الحماية¹. وبالتالي، يمكنه الإنتاج والتوسع وتحقيق أرباح عالية.

لذلك، فإن سياسة حماية الأسواق الوطنية قد تشجع الشركات الأجنبية على إنشاء فروع لها داخل الدولة لتجنب عبء الرسوم الجمركية المفروضة. وإذا كانت الدولة بحاجة إلى رؤوس الأموال لتنمية صناعة ما، يمكنها فرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها. تؤدي الحماية الجمركية إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة، مما يغري رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار فيها للاستفادة من الأرباح المرتفعة.

3- الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي:

يميل أنصار الحماية إلى هذه الحجة على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني وعدم تخصصه في جانب واحد من الإنتاج يُعدان ضماناً ضد أخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي. يمكن للدولة، من خلال فرض الحماية، تنويع هيكلها الاقتصادي ليصبح زراعياً صناعياً أو صناعياً زراعياً، وهو ما يدعو إليه مروجو استراتيجية الاعتماد على الذات².

فالاعتماد على نوع واحد أو بضعة أنواع من المنتجات للتصدير، واستيراد باقي الاحتياجات من الخارج، يحمل خطر إخضاع الدولة لتقلبات الأسواق العالمية، مما يعرضها للتأثر بما قد يطرأ عليها من تغيرات. ورغم أن

¹ رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 85.

² رضا عبد السلام مرجع سبق ذكره صفحته 84.

التخصص قد يعود بالنفع على الاقتصاد القومي في بعض الأحيان، مثل زيادة أسعار الصادرات، إلا أنه قد يُلحق أضرارًا جسيمة في حالات أخرى.

إضافة إلى ذلك، فإن التخصص في الإنتاج الأولي قد لا يتيح فرصة لنمو الناتج القومي بنفس المعدلات التي يتيحها التخصص في الصناعة¹. فضلاً عن أن اقتصاديات التخصص، وهي غالبًا زراعية²، تتأرجح بين فترات تضخم ناتج عن زيادة الدخل بسبب ارتفاع أسعار الصادرات، وفترات كساد عميق ينعكس عليها من الأسواق العالمية.

4- معالجة البطالة وتحسين مستوى العمالة

يرى أنصار الحماية أنه يمكن استخدامها كوسيلة لعلاج البطالة في الاقتصاد الوطني. فمن المؤكد أن فرض ضرائب على سلعة معينة يحوّل الطلب إلى سلع بديلة، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر. لذلك، فإن الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات تحوّل الطلب الوطني إلى السلع المحلية، مما يساعد على تعزيز العمالة المحلية وزيادة فرص الاستثمار والربح داخل الدولة. فالشركات المحلية التي قد تنقل عملياتها خارج الحدود³ لتوفير التكاليف يمكنها البقاء والإنتاج محليًا في ظل الحماية الجمركية.

بالتالي، فإن الحماية التي تفرضها الدولة بإقامة عوائق أمام المنافسة الأجنبية تتيح للصناعات المحلية فرصة للنمو، إلى أقصى كفاءة إنتاجية، وتوظيف عدد كبير من العمال، مما يسهم في تقليل حدة البطالة ورفع كفاءة العمل الوطني.

5- تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج

يرى البعض أن الحماية يمكن أن تُستخدم كوسيلة للمساواة بين تكاليف الإنتاج المحلية المرتفعة وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج. فقد تطالب بعض فروع الإنتاج بالحماية بحجة أن المنافسة الخارجية تتمتع بميزة تجعل الإنتاج المحلي غير قادر على منافستها.

وفي هذه الحالة، تعمل الحماية على تحميل المنتج الأجنبي عبء الرسوم الجمركية، مما يجعله متساويًا مع الصناعة الوطنية في الأسواق المحلية.

6- تعزيز موقع الدولة التفاوضي

وفقًا للبعض، ينبغي فرض الرسوم الجمركية وحماية الإنتاج الوطني لتقوية مركز الدولة التفاوضي في التعاملات التجارية مع الدول الأخرى. إذ أن حرية التجارة وفتح أسواق الدولة أمام منتجات العالم الخارجي يُضعف موقعها التفاوضي⁴، حيث لن تسعى الدول الأجنبية لمنحها مزايا معينة أو معاملتها معاملة تفضيلية. تقوم هذه الحجّة على فرضية أن الدولة التي تفرض رسومًا جمركية على سلعة معينة تستورد الجزء الأكبر منها⁵، تؤدي إلى تقليل الكميات المستوردة، مما يُجبر المنتج الأجنبي على تخفيض السعر لتحمل عبء الضريبة جزئيًا.

¹ هشام محمود الاقداحي، مرجع سبق ذكره، ص 466

² حسين وجدي محمود، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة المصرية القاهرة، 1998، ص 202.

³ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي نظرة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 1999، ص 294.

⁴ محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الاولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت، 2010، ص 309.

⁵ حسين وجدي محمود، مرجع سبق ذكره، ص 204.

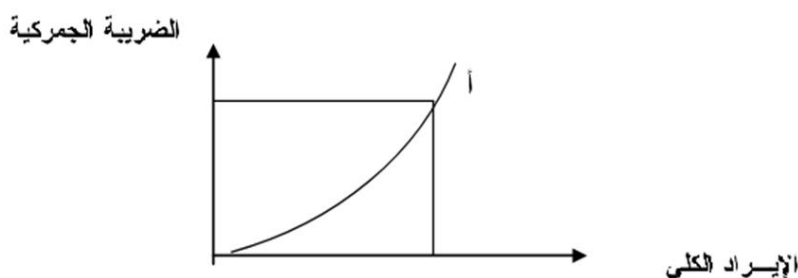
لكن، تبقى هذه الحجة مؤقتة بطبيعتها، إذ قد تصبح دائمة انتظاراً لتحقيق تساوي ظروف المنافسة الدولية¹.

7- الحماية كمصدر من مصادر إيرادات الدولة:

يعتقد أنصار هذه الحجة أنه بفرض ضريبة على الواردات يمكن تمويل جزء من نشاط الدولة من خلال الدول الأجنبية المصدرّة لهذه الواردات. ويتم ذلك على أساس أن مثل هذه الضريبة ستؤدي إلى إجبار تلك الدول على تخفيض أسعار صادراتها، مما يُخفف العبء الضريبي الواقع على المواطنين في الدولة المذكورة. تلجأ العديد من الدول النامية أو الدول التي تعاني من العجز في ميزان المدفوعات إلى تطبيق سياسة الحماية للحصول على إيرادات الخزينة من خلال الرسوم الجمركية². ومع ذلك، فإن المبالغة في فرض التعريفات الجمركية والضرائب على الصادرات قد تؤدي إلى نقص حقيقي في الإيراد الكلي نتيجة المعاملة بالمثل من جانب الدول الأخرى³.

فعلى سبيل المثال، كانت الرسوم الجمركية حتى الربع الأول من القرن الحالي تشكل نسبة كبيرة من إيرادات حكومة الولايات المتحدة الأمريكية، وما زالت تمثل معظم إيرادات الحكومات في العديد من الدول النامية⁴. ومع ذلك، فإن المغالاة في فرض الرسوم تؤدي إلى تقليل الواردات، وبالتالي إلى نقص حقيقي في الإيراد الكلي، كما يتضح من الشكل التالي:

الشكل رقم (1-5): العلاقة بين الضريبة الجمركية والإيراد الكلي



المصدر: اشرف احمد العدلي ، التجارة الدولية ، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، المعمورة، مصر، 2006، ص 111،

عند النقطة A، يبلغ الإيراد الكلي من الضرائب الجمركية حده الأقصى، ثم يبدأ في التناقص مع زيادة الضريبة. والسبب في ذلك يعود إلى أن ارتفاع الضريبة عن هذا الحد يؤدي إلى نقص الطلب على السلع الأجنبية بنسبة أكبر. كذلك، فإن المبالغة في فرض الرسوم تدفع الدول الأخرى إلى اتباع نفس المعاملة بالمثل.

8- حماية الاقتصاد الوطني من سياسة الإغراق:

¹ Michel Rainelli ;Le commerce international ;édition la découverte ; Paris ;1996 ; p 78 .

² جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 128.

³ علي سالم عيبر، دور السياسات الجمركية في حماية وتطور الصناعات المصرية بالتطبيق على صناعة الجارات في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عين شمس، كلية التجارة 1998، ص 10.

⁴ اشرف احمد ،التجارة الدولية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، المعمورة، مصر، 2006، ص 111.

يقصد بسياسة الإغراق بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، مع تعويض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية¹. وتُعتبر سياسة الإغراق من الوسائل التي تلجأ إليها الدول أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج.

على هذا الأساس، جاءت جولة الأوروغواي عام 1994 ومنظمة التجارة العالمية بإجراءات وقوانين تكفل حق الحماية ضد الدول التي تمارس سياسة الإغراق.

ثانياً: نظام الحرية التجارية:

هي "مجموعة القواعد والاجراءات والتدابير التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غي المباشرة، الكمية وغير الكمية، التعريفية وغير التعريفية، لتعمل على تدفق التجارة الدولية عبر الحدود لتحقيق أهداف اقتصادية معينة"²، وبمفهوم آخر، يُعنى هذا النظام بعدم تدخل الدولة كطرف مؤثر في العلاقات التجارية الدولية، مما يتيح تدفق السلع والخدمات بحرية من حيث الكمية والأسعار. وكان آدم سميث أول من دعا إلى ترك المبادرة للفرد وإطلاق حرية المنافسة التجارية في كتابه *ثروة الأمم* (1776)، متزامناً مع الثورة الصناعية، تبعه ديفيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل، وغيرهم من الاقتصاديين الكلاسيكيين والنيوكلاسيكيين، الذين ارتكزت نظرياتهم على الحرية التجارية. جاءت اتفاقيات الجات لاحقاً كخطوة نحو العولمة التجارية، واستكملت بإنشاء منظمة التجارة العالمية (WTO).

يستند أنصار هذا النظام إلى حجج متعددة، من أبرزها:

1- الحرية تساعد على التخصص في الإنتاج:

يرى أنصار الحرية أنها تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج. إذ يعتمد تقسيم العمل على مدى اتساع السوق، حيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية. وبهذا، تتوسع الدولة في إنتاج تلك السلع بما يفوق احتياجاتها المحلية³، وتصدر الفائض منها إلى دول أخرى تحصل منها على احتياجاتها من السلع التي تعاني من قصور نسبي في إنتاجها.

أما إذا أقيمت العقوبات في وجه التجارة الدولية واضطرت كل دولة إلى الاكتفاء الذاتي، فإن هذا سيؤدي إلى إفقار العالم بسبب ضعف حجم الإنتاج وارتفاع تكاليفه، مما قد يضر برفاهية كل دولة. ويرجع ذلك إلى أن تقييد التجارة يؤدي إلى تخصيص بعض موارد الدولة في إنتاج سلع كان من الأفضل لها، نظراً لضعف إنتاجها فيها، أن تستوردها من الخارج مقابل بيع منتجات تتمتع فيها بميزة ارتفاع الإنتاجية⁴. بالتالي، فإن مشاركتها في التجارة الدولية الحرة، استناداً إلى تخصصها في فروع الإنتاج، سيؤدي إلى تعظيم منفعتها.

2- الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية:

¹ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 203.
² عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية: على مستوى الاقتصاد القومي تحليل كلي، مجموعة النيل العربية، الطبعة الاولى، القاهرة، 2003، ص 133.
³ رعد حسن الصرن، اساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، الجزء الاول، 2000، ص 287.
⁴ طاهر حمدي كنعان، هموم اقتصادية عربية، الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005، ص 22.

استناداً إلى مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي، فإن حرية التجارة تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها داخلياً إلا بتكاليف مرتفعة. وهذا يوفر للدولة ويزيد من دخلها الحقيقي، مما يعود بالنفع على كل من المستهلك والمنتج. فالمستهلك يستطيع الحصول على أجود أنواع السلع بأفضل الأسعار، بينما يمكن للمنتج التوسع إلى أقصى حد في نواحي الإنتاج الأخرى التي توفر له أسباب التفوق، مما يتيح له الاستفادة الكاملة من مزايا التخصص. ونتيجة لذلك، يتم استغلال موارد العالم بشكل أمثل.

3- الحرية تشجع التقدم الفني:

يرى أنصار الحرية أنها تعزز التنافس بين الدول في إنتاج السلع، مما يؤدي إلى زيادة وتنشيط الإنتاج وتشجيع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج. وبهذا، يضمن المستهلك جودة السلع وانخفاض تكلفتها، بينما يعمل المنتج على تطوير وتحسين إنتاجه لكسب السوق بصورة دائمة ومستدامة.

4- الحرية تحد من قيام الاحتكارات:

يرى أنصار الحرية أن التجارة الحرة تحد من قيام الاحتكارات، أو على الأقل تجعل قيامها أكثر صعوبة مقارنة بالحماية. فعلى سبيل المثال، إذا عزلت الدولة الأسواق المحلية كلياً أو جزئياً بوسائل مثل فرض حماية جمركية، فإن ذلك قد يساعد المشروعات المحلية على البقاء، ويمكنها من السيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة التي تُباع بأسعار أقل.

أما في حالة حرية التجارة، فإنها تمنع قيام الاحتكارات في الداخل، حيث يستطيع المستهلك الدفاع عن نفسه ضد استغلال المحتكر بشراء سلع مستوردة من الخارج.

5- الحرية تساعد على الإنتاج:

يرى أنصار الحرية التجارية أنه إذا سادت سياسة التجارة الحرة بين الدول، فإن ذلك سيساعد مشروعاتها الإنتاجية على الوصول إلى أحجامها المثلى. وتستند هذه الحجة إلى أنه قد لا تتمكن بعض المشروعات الإنتاجية في العديد من الدول الصغيرة من الوصول إلى أحجامها المثلى بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها.

ومن هنا، فإن هذه المشروعات لا تستطيع تخفيض التكاليف إلى أقصى حد ممكن¹. أما الطلب القادم من الخارج، فإنه يؤدي إلى إنعاش المشروع وزيادة الإنتاج.

عند استعراض نظم السياسة التجارية، نجد أنها تستند إلى حجج مؤسّسة تهدف إلى تحقيق مصالح الاقتصاد المحلي؛ فالحماية، على سبيل المثال، تدعو إلى دعم الشركات المحلية والصناعات الناشئة وتوفير البيئة الملائمة لنموها، لتتمكن من تطوير منتجات ذات قدرة تنافسية في الأسواق الدولية. وتعتمد الحماية على أدوات مثل الرسوم الجمركية المرتفعة، وتراخيص الاستيراد، وتحديد الحصص، أو حتى منع الاستيراد بالكامل. غير أن هذا النظام قد يخلق فجوة بين العرض المحلي والطلب، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار ويحد من الاستفادة المستهلك من السلع المستوردة عالية الجودة، الأمر الذي يجعل أرباح المنتج المحلي غير مبررة اقتصادياً.

¹ عادل احمد حشيش واخرون، اساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 1998، ص 197-198.

ولضمان أن تكون الحماية مفيدة، يجب أن تُطبَّق ضمن ضوابط، منها:

- تحديد القطاعات الاستراتيجية أو التي تتمتع بوفرة نسبية في عوامل الإنتاج للدعم والتحفيز.
- وضع جدول زمني لتحقيق أهداف محددة ضمن شروط واضحة للمنتجات المستهدفة.
- دعم الحماية بسياسات مرافقة لتطوير المنتج بدل الاعتماد المطلق على الحماية طويلة الأجل.
- مراقبة المنتجين المحليين لتجنب نشوء بيئة احتكارية تؤثر سلباً على المستهلك.

من هذا المنطلق، يدعو أنصار الحرية التجارية إلى عدم تدخل الدولة في تقييد التبادل التجاري، لتحفيز المنافسة بين الشركات المحلية والأجنبية، مما يشجع الشركات على تطوير منتجاتها. فرغم وجود تفضيل ثقافي ووطني للمنتجات المحلية، إلا أن الجودة والسعر عادةً ما يكون لهما تأثير أكبر، ما قد يؤدي إلى استبعاد الشركات الوطنية تدريجياً إذا لم تواكب معايير المنافسة.

كما سعت الدول الصناعية إلى تحرير التجارة الدولية من القيود الكمية وغير الكمية عبر اتفاقيات مثل الجات ثم منظمة التجارة العالمية، داعيةً إلى حرية المنافسة الدولية والسوق المفتوحة، لتمكين الدول النامية من تصريف منتجاتها وتحقيق النمو. غير أن هذه الدول غالباً ما تتبنى إجراءات حمائية رمادية¹، تتضمن شروطاً تقنية وصحية لا تستطيع الدول النامية تلبيتها، مما يخلق فجوة دائمة ويعزز توازناً غير مستدام في الميزان التجاري لصالح الدول المتقدمة.

لذا، على صانعي السياسات التجارية اتخاذ قرارات مدروسة لتحقيق التوازن بين نهجتي الحرية والحماية بناءً على مدى ملاءمتهما لأهداف التنمية ودعم الصادرات. يجب أن تأخذ هذه السياسات في الاعتبار التوجهات العالمية والإجراءات التي تتبعها الدول الأخرى، مع مراعاة الإنتاج العالمي متعدد الجنسيات ومتطلبات الهيئات الدولية في مجالي التمويل والتجارة.

المطلب الثالث : الأساليب التجارية كأداة لإدارة السياسة التجارية الخارجية

تعتمد الدولة في تنظيم التجارة الخارجية على مجموعة من السياسات والأدوات التي تمكّنها من إدارة التجارة بشكل فعال لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للسياسة الاقتصادية، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة. تتنوع هذه الأدوات إلى ثلاث فئات رئيسية: السعرية، الكمية، والتنظيمية.

أولاً: القيود الجمركية

1- تعريف القيود الجمركية

هي مجموع الإجراءات التي تتبناها السلطات العامة على دخول وخروج السلع عبر حدودها الجمركية لفترة زمنية معينة من أجل تحقيق أهداف معينة ، ويكون لها تأثير على المتغيرات الاقتصادية المتعلقة بالتجارة الدولية مثل أسعار وأحجام كل من الصادرات والواردات .وبصورة عامة تتميز القيود الجمركية بما يلي²:

¹ محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية ، 2008، ص35
²خلاف عبد الجبار خلاف، القيود الجمركية وتطور التجارة الخارجية للدول الأخذة في النمو، دار الفكر العربي، القاهرة، 1977 ، ص ص 22-

- ✓ بطابع تشريعي: إذ يجب لتطبيقها موافقة السلطات التشريعية.
- ✓ من حيث الغرض: تهدف إلى تحقيق هدفين أولهما الحصول على موارد مالية لخزينة الدولة والثاني حماية الصناعات الوطنية والتأثير في نمط التجارة الخارجية.¹
- ✓ من حيث فترة التطبيق: تحجم الدولة عن فرض القيود الجمركية بمجرد زوال سبب فرضها إذ يجب إلغاء القيود الجمركية على الصناعات الوليدة عندما تصبح قادرة على المنافسة.
- ✓ مكان ومحل تطبيق القيود: تطبق على السلع والخدمات والأصول وعناصر الإنتاج لما تعبر الحدود الجمركية للدولة.

أما من حيث أنواع القيود الجمركية، فجرى العرف لدى فقهاء الاقتصاد أنها تنقسم إلى نوعين رئيسيين: قيود تعريفية وقيود غير تعريفية. ففيما يخص القيود التعريفية تضم مختلف الرسوم والتعريفات الجمركية أما القيود غير التعريفية فتضم نظام الحصص، الإجراءات النقدية والإجراءات الإدارية.

• القيود التعريفية:

هناك اتفاق بين المختصين على أن القيود التعريفية تعني الاطلاع والتعرف على قوائم السلع التي تفرض عليها الضريبة، وتمثل هذه الجداول الأساس الذي تعتمد عليه إدارة الجمارك في تحصيلها للإيرادات الجمركية² إن إعداد التعريفات الجمركية يستند إلى معايير ثلاث:

-المعيار الأول: من حيث كونها ذاتية، تفرض هذه القيود من طرف السلطات المعنية في البلد أو قد تفرض في إطار اتفاقيات معينة.

-المعيار الثاني: من حيث كونها منفردة أو مزدوجة، تفرض القيود التعريفية إما على كل السلع العابرة للحدود الجمركية بدون تمييز، وإما أن تفرض على شكل نوعين من الرسوم إحداها تعريفية ذاتية تطبق على السلع العابرة للحدود الجمركية للدولة، والأخرى يكون سعرها منخفضا بسبب اتفاقيات معينة.

-المعيار الثالث: قيود تعريفية وفقا للظروف التي تستلزمها، فنظرا لإتباع دولة معينة مواقف مخالفة، قد تلجأ الدولة الثانية إلى فرض تعريفية الثأر تستخدمها كأداة ضغط لإجبار الدولة الأولى العدول عن مواقفها، ويضم هذا المعيار كذلك الرسوم الوقائية لما تشعر السلطات أن الدولة المصدرة تقوم بممارسات تضر بالمستهلك أو المنتج المحلي فتفرض رسوما تعويضية مثل الرسوم المضادة للإغراق.

كما يضم المعيار الثالث المعاملة التفضيلية والتي على أساسها تقوم الدولة بمنح تخفيضات الرسوم الجمركية لدولة أخرى.

1) التعريفات الجمركية (الرسوم الجمركية):

¹ خلاف عبد الجبار خلاف، المرجع السابق، ص 22 :

² أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1977. ص 128

تُعرف التعريفية الجمركية بأنها جدول للرسوم التي تفرضها الحكومة على قائمة السلع المتداولة في التجارة الدولية. وتُعد ضريبة غير مباشرة يدفعها المستهلك النهائي للسلع المتبادلة دوليًا، سواء كانت قد خضعت للتبادل بالفعل أو قد تكون محل تبادل مستقبلي. يمكن أن تكون الرسوم الجمركية محددة بقيمة معينة، فردية أو متعددة المراحل وقد تكون نسبة مئوية من قيمة السلع¹، وتنقسم عمومًا إلى ثلاث فئات رئيسية:

- **رسوم العبور:** تُعرف أيضًا برسوم المرور، وهي رسوم تُفرض على البضائع التي تعبر إقليم دولة ما باتجاه دولة ثالثة. تهدف هذه الرسوم إلى زيادة دخل الحكومة وتخضع لمراقبة جمركية صارمة.

- **رسوم الاستيراد:** تُفرض على البضائع المستوردة إلى الدولة بشكل نهائي، ويتم فرضها أساسًا كمصدر دخل حكومي أو لغرض الحماية، أو للهدفين معًا.

- **رسوم التصدير:** تُفرض على البضائع التي يتم تصديرها إلى خارج الدولة. ورغم أن استخدامها محدود، إلا أن الهدف الأساسي منها يتمثل في تقييد تصدير بعض المواد الخام النادرة أو الاستراتيجية التي تحتاجها الصناعات المحلية، وأحيانًا تُستخدم كوسيلة لتعظيم إيرادات الحكومة من السلع التي تباع بأسعار منخفضة في الأسواق الخارجية.

من خلال فرض الرسوم الجمركية، يمكن التمييز بين هدفين رئيسيين: فهي تعمل كمورد للخزينة العامة و/أو كوسيلة حامية لتحفيز الصناعات المحلية وحمايتها من المنافسة الخارجية.

- المعدلات الاسمية والفعلية للتعريفية الجمركية:

يتم معرفة الحماية الفعلية التي يقدمها جهاز الجمارك للمنتج المحلي بإيجاد الفرق بين الضريبة الجمركية الاسمية على المنتج النهائي وتلك المفروضة على مستلزمات الإنتاج الوسيطة التي تدخل جزئيًا في إنتاج السلعة محليًا. ولتحديد مفهوم الحماية الفعلية وجب مقارنة الضريبة الجمركية الاسمية المفروضة على المنتج النهائي المستورد من الخارج بتلك المفروضة عن مستلزمات الإنتاج الوسيطة.

ولتقييم آثار الحماية على صناعة معينة والناتج عن مجموع الضرائب وجب علينا مقارنة القيمة المضافة قبل وبعد فرض الضريبة الجمركية، فإذا ارتفعت القيمة المضافة في ظل هذه المجموعة من الضرائب الجمركية دل ذلك على وجود الحماية الفعلية.

ويعرف معدل الجمارك الفعلي بالعلاقة التالية: $TE = V' - V / V$

حيث يمثل:

V' : القيمة المضافة في ظل الحماية .

V : القيمة المضافة في ظل حرية التجارة .

TE: معدل الحماية الفعلي.

¹ Greenaway, D ; International trade policy from tariffs to the new protectionism. New York: Macmillan, 1983. pp 45-46

وإجمالاً تسود العلاقات التالية بين الحماية الاسمية للمنتج النهائي tn والحماية المقدمة للمدخلات ti ومعدل الحماية الفعلي te^1

ويجب التأكد من ضرورة ارتفاع معدل الحماية الفعلي إذا كان هدف السياسة التجارية تحفيز نشاط إنتاجي معين فإذا أريد حماية صناعة معينة من المنافسة الأجنبية وجب بالضرورة أخذ العلاقة بين الضريبة الجمركية الاسمية على المنتج النهائي والضريبة الجمركية الاسمية على مستلزمات الإنتاج الوسيطة بعين الاعتبار.

-معدل التعريف الجمركية الأمثل:

معدل التعريف الجمركية الأمثل على الواردات: عند فرض الضريبة الجمركية قد تنعكس آثارها على إيرادات الخزينة العمومية وعلى المنتجين في حين قد يتضرر المستهلكون من ذلك.

فعبء الضريبة الجمركية لا تتحمله الدولة المصدرة بل يقع كلياً على المستهلك في البلاد المستوردة تحت فرضية أن الطلب على الواردات مرن، وهو ما ينعكس على انخفاض حجم الواردات، فإذا كانت الدولة المستوردة كبيرة بحيث تمارس أثراً على المتغيرات الدولية فيمكأنها نقل جزء من عبء الضريبة الجمركية إلى الدولة المصدرة بحيث أن انخفاض الطلب نتيجة لفرض الضريبة يجبر الدولة المصدرة على تخفيض سعر صادراتها.

إن الضريبة الجمركية المثلى للواردات في هذه الحالة هي التي تنعكس في شروط التبادل، بمعنى تحسن معدل التبادل الدولي لهذه السلعة بشرط عدم تدهور أسعار الصادرات²، أما إذا كان منحني عرض الواردات لا نهائي المرونة (حالة الدولة الصغيرة والتي لا يمكنها التأثير في سعر الواردات) يتعدى نقل عبء الضريبة الجمركية إلى الدولة المصدرة وبالتالي ستنعكس الآثار السلبية على الدولة المستوردة فقط، ويكون بالتالي معدل التعريف الأمثل يساوي الصفر من حيث تأثيره على شروط التبادل.

-معدل التعريف الجمركية الأمثل على الصادرات: عند محاولة فرض ضريبة جمركية على الصادرات لحالة البلد الصغير الذي يواجه منحني عرض صادرات لا نهائي المرونة بحيث لا يمكنه التأثير في السعر الدولي لهذه السلعة وبالتالي يتعدى نقل عبء هذه الضريبة إلى المستورد، عكس الحالة التي يكون فيها الطلب على الصادرات غير مرن بحيث تستطيع الدول المصدرة أن تنقل جزء من العبء الضريبي إلى الدولة المستوردة وهو ما يسمح بتحقيق إيراد للخزينة العمومية للدولة المصدرة، وقد يصاحب فرض الضريبة في هذه الحالة انخفاض في نسبة الصادرات. ويتوقف معدل التعريف الأمثل للصادرات على المقابلة بين خسائر انخفاض الصادرات وعوائد نقل عبء الضريبة للبلد المستورد.

يتضح مما سبق أنه إذا كان منحني عرض الصادرات لا نهائي المرونة فإن معدل التعريف الأمثل يكون معدوماً بحيث لا يمكن نقل هذا العبء إلى الدولة المستوردة، وبالتالي لن يكون هناك أثر على شروط التبادل الدولي، وكلما اتجه منحني عرض الصادرات إلى أن يكون غير مرن، تمكنت الدولة المصدرة أن تنقل جزءاً من عبء

¹ جون هدسون ومارك هرنر : العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الميرخ الرياض 1987، ص423.

² أحمد جامع، مرجع سابق، ص 133 - 136

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

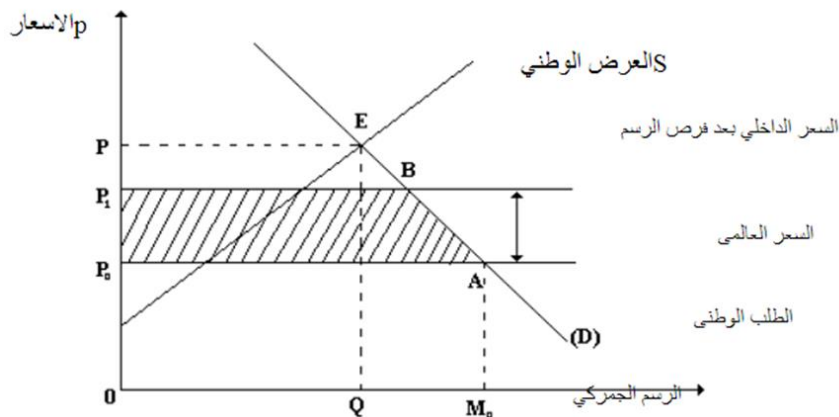
الضريبة الجمركية إلى الدولة المستوردة، فإذا كانت هذه الأخيرة كبيرة فإن الطلب العالمي سينخفض وينخفض معه السعر العالمي وسوف تتضرر الدولة المصدرة. أما إذا كانت الدولة المستوردة صغيرة الحجم فإن أثر فرض الضريبة على الصادرات سيقع عليها، وتكون شروط التجارة في غير صالحها خاصة إذا لم تتحسن أسعار صادراتها.

- الآثار الاقتصادية للرسوم الجمركية :

أولاً: أثر الرسم الجمركي على الاستهلاك :

من الواضح أن فرض الرسوم الجمركية يكون في غير صالح المستهلكين للسلع الأجنبية، حيث يتسبب ذلك في ارتفاع الأسعار أو تقليل الكميات المتاحة. وبالتالي، قد يواجه المستهلكون كلا الأثرين: فقد يحصلون على كميات أقل من السلع بأسعار مرتفعة. كما يظهر في الشكل التالي:

الشكل رقم (1-6): اثر الرسم على الاستهلاك



Source: Benissad (M.E) :cours d'économie internationale, OPU ,Alger.1983,p214

يُعبّر عن الطلب الوطني بالمنحنى D والعرض بالمنحنى S ، في حالة عدم استيراد هذه السلعة من الخارج ، يتوازن السوق عند النقطة E ، حيث يتقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب. ويتم استهلاك الكمية OQ والتي تمثل مجموع الإنتاج المحلي مقابل السعر OP السعر السائد في السوق. في حالة حرية التجارة، وتحت تأثير المنافسة، يضطر المنتجون المحليون لبيع سلعهم بالسعر العالمي $OP1$ ، وفي حدود هذا السعر يحصل المستهلكون على كمية $S0$ من الانتاج الوطني بينما يستوردون كمية $M0$ من السلع الأجنبية، ويكون مجموع الاستهلاك $D0=S0+M0$.

عند قيام الحكومة بفرض رسم جمركي بمقدار $POP1$ ، يرتفع السعر الداخلي بمقدار الرسم، ويصبح $OP1$ ، فيدفع المستهلكون أسعاراً أعلى لكل من السلع المحلية والأجنبية، فعند فرض الرسم يحاول المستهلكون اجتناب دفع السعر الاضافي على السلع الاجنبية $POP1$ ، وهذا بشراء السلع الوطنية، ولكن يستحيل ان يرتفع العرض الوطني من دون ان ترتفع التكلفة الحدية، وعرض المنتجين المحليين يرتفع الى النقطة S (في هذا المستوى تتساوى التكلفة الحدية والسعر)، ويدفع المستهلك السعر $OP1$ اقل بالنسبة للسلع المحلية التي يستهلكها بكمية $S1$ ، ويستورد كميات اقل من السلع الاجنبية بمقدار $M1$ ، والاستهلاك الكلي $D1=S1+M1$.

يؤدي فرض الرسم الجمركي إلى ارتفاع الأسعار، مما يدفع المستهلكين إلى تقليص مشترياتهم بمقدار $M0M1$ ، ونتيجة لذلك، قد يقصى عدد من المستهلكين من السوق أو يتحولون إلى سلع بديلة، مما يؤدي إلى خسارة صافية للمستهلكين يمكن تمثيلها بالمساحة المضللة في الشكل $ABP1P0$.

قبل فرض الرسم الجمركي، كان الإشباع الكلي للمستهلكين عبارة عن المساحة الواقعة أسفل منحني الطلب إلى يسار الخط العمودي $AM0$ ، وتكلفة يعبر عنها مساحة المستطيل $OP0AM0$ وهي تعبر عن سعر السلعة مضروباً في الكمية المستهلكة. ومعنى ذلك ان فائض المستهلك يقدر بمساحة المثلث $ACP0$ ، اما بعد فرض الرسم الجمركي، أصبح الإشباع الكلي للمستهلكين يعادل المساحة الواقعة أسفل منحني الطلب إلى يسار الخط العمودي $BM1$ ، وتكلفة يعبر عنها مساحة المستطيل $OM1BP1$ ، ومن ثم فقد اصبح فائض المستهلك عبارة عن مساحة المثلث BCP ، وهنا يتضح ان الفائض بعد الرسم الجمركي اقل منه قبل فرض هذا الرسم بمساحة شبه المنحرف $POP1BA$.

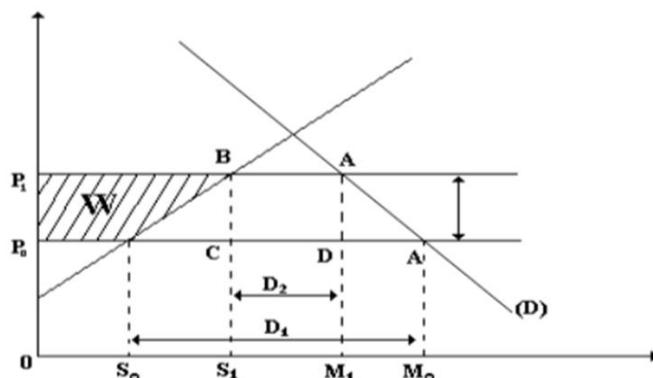
ويمكن أن يؤدي تقليص الاستيراد إلى تخفيض المدفوعات الخارجية. لذا فان اللجوء الى الحماية الجمركية قد تكون مفيدة في الدفاع عن الإنتاج الوطني والحفاظ على احتياطيات الصرف، حتى وإن كان ذلك يتطلب من الجماهير تحمل زيادة في الأسعار. بينما التبادل الحر يجعل الاقتصاد الوطني يتحمل مجموع الأسعار لهذه المنتجات بالعملة الصعبة¹.

ثانياً : أثر الرسم الجمركي على الإنتاج:

يؤدي فرض الرسم الجمركي إلى تقلص مكاسب للمنتجين الوطنيين الذين يتعرضون لمنافسة الواردات. عند فرض رسوم على السلع الأجنبية، يرتفع سعرها في السوق المحلي، مما يدفع المستهلكين إلى التوجه نحو استهلاك السلع المنتجة محلياً. ونتيجة لذلك، يحقق المنتجون المحليون أرباحاً إضافية من المبيعات المرتفعة والأسعار المرتفعة التي يسمح بها الرسم الجمركي. كما يظهر في الشكل أدناه، فإن فرض الرسوم الجمركية على الواردات يشجع المنتجين المحليين على زيادة الكمية المعروضة من نفس السلع أو من بدائل الواردات من $S0$ إلى $S1$. وفي نفس الوقت فان ارتفاع السعر المحلي للمنتجات من $P0$ إلى $P1$ يؤدي هذا إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلع الأجنبية من $M0$ إلى $M1$ ، مما يبرر انخفاض حجم الواردات من $D1$ إلى $D2$.

¹ Benissad (M.E) , opcit,p215.

الشكل رقم (1-7): اثر الرسم الجمركي على الانتاج



source: Benissad (M.E) opcit,p216

يتفاعل المنتجون المحليون مع ارتفاع السعر من خلال زيادة إنتاجهم طالما أن العملية مربحة. نتيجة لهذه الزيادة في الإنتاج، يحقق المنتجون المحليون أرباحًا تمثل الفرق بين الإيرادات الإجمالية والتكاليف الإجمالية، وهذه الأرباح تأخذ شكل شبه المنحرف الموجود بين خط السعر ومنحنى العرض.

قبل فرض الرسم الجمركي، كانت الإيرادات الإجمالية تساوي حاصل ضرب السعر في الكمية المباعة، أي $OP_0 * S_0$. بعد فرض الرسم، ارتفعت الإيرادات الإجمالية للمنتجين المحليين إلى $OP_1 * S_1$ ومع ذلك، ليس كل الإيرادات تمثل أرباحًا، إذ يشمل جزء منها التكاليف المتغيرة الناتجة عن الزيادة في الإنتاج.

ثالثًا : الأثر على توزيع الدخل:

يوضح الشكل السابق المبلغ الذي يحصل عليه المنتجون من فرض الرسوم الجمركية على الواردات، والممثل بمساحة شبه المنحرف W، يؤدي فرض الرسوم إلى ارتفاع أسعار السلع المماثلة المنتجة محليًا، مما يزيد دخل عناصر الإنتاج المستخدمة في هذه الصناعة المحمية. وبالتالي، يرتفع دخل المنتجين المحليين، حيث يتحول جزء من الدخل الوطني من المستهلكين إلى المنتجين، مما يعني إعادة توزيع جزء من الدخل الوطني. بينما يؤدي التبادل الحر إلى رفع سعر العامل المتوفر نسبيًا مقارنة بالعامل النادر، فإن الحماية الجمركية ترفع سعر العنصر النادر نسبيًا¹.

رابعًا : الأثر على الإيرادات المالية للدولة:

يعتبر فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية وسيلة سهلة للحصول على إيرادات إضافية لخزينة الدولة، ويستخدم في هذه الحالة لنفس الأغراض المالية التي تستخدم من أجلها الضرائب. عبر التاريخ، كانت التجارة الخارجية مصدرًا رئيسيًا للإيرادات الحكومية، وفي البلدان النامية، تمثل الرسوم الجمركية المصدر الأكثر أهمية لميزانية الدولة. في بعض الأحيان، تُفرض الرسوم الجمركية كوسيلة لتوفير مصدر دخل للدولة.

قد يتعارض هدف تحقيق الموارد المالية مع هدف حماية الصناعة الناشئة. إذا كان هدف الدولة هو الحماية، فقد تفشل الرسوم الجمركية في تحقيق الغرض من الحصول على إيرادات مالية للخزينة العامة، لأن حماية الصناعة المحلية

¹ Benissad (M.E), op.cit, p217

تتطلب تقليص الكميات المستوردة بشكل كبير، مما يؤدي إلى انخفاض الإيرادات. لذلك، إذا كان الهدف من الرسم هو الحصول على موارد مالية، فيجب على الدولة فرض ضريبة داخلية على السلع المحلية المماثلة للسلع المستوردة. يمكن للإيرادات التي تحصل عليها الدولة من الرسوم الجمركية أن تُستخدم في شكل نفقات عامة إضافية أو في مشاريع ذات أبعاد اجتماعية تعزز رفاهية المجتمع ككل.

في الشكل السابق، يتم التعبير عن إيرادات الدولة بمساحة المستطيل ABCD، وهي عبارة عن مقدار الواردات من السلع مضروباً في مبلغ الرسم عن كل وحدة.

2) القيود الجمركية غير التعريفية السعرية:

يمكن تعريف السياسة الجمركية غير التعريفية بأنها أية أداة تجارية تستخدمها الجمارك باستثناء التعريفية الجمركية والتي تؤدي إلى انحراف تدفق السلع والخدمات المتاجر بها دولياً وانعكاس ذلك على نمط التجارة الحرة. ونميز هنا نوعين من القيود غير التعريفية السعرية والتي تضم: الإعانات والإغراق.

أولاً: الإعانات

1- إعانات الاستيراد:

هي إعانات مقدمة للواردات من أجل دعم الاقتصاد الوطني ومختلف الأنشطة الاقتصادية بما فيها النشاط التصديري وقطاعات صناعية محددة تعتمد على مستلزمات الإنتاج المستوردة من الخارج، ويتم ذلك إما ببيع السلعة المستوردة بأقل من سعر شرائها، أي دعم خفي للواردات¹، وإما في شكل إعفاءات جمركية على الواردات.

2- إعانات التصدير:

تُعرف الإعانات، أو دعم الصادرات، بأنها مساعدات مالية تقدمها الحكومة لشركة أو فرد يقوم بشحن سلعة إلى الخارج. يمكن أن تكون هذه الإعانات مباشرة، حيث يتم دفع مبلغ معين من النقود على أساس قيمي أو نوعي، أو غير مباشرة، حيث تُمنح المشاريع بعض الامتيازات لتعزيز مركزها المالي.

الغرض من الإعانات هو تعزيز قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة حصتهم منها. من خلال هذه الإعانات، يتمكن المنتجون من خفض الأسعار التي يبيعون على أساسها²، حيث تزيد قدرتهم إلى الحد الذي يتجاوز فيه السعر المحلي السعر الأجنبي بمقدار الدعم³، مع ذلك، تواجه هذه الإعانات تحديات من قبل الدول المنافسة، التي قد تتبنى إجراءات مضادة تشمل فرض رسوم إضافية أو تقديم دعم مماثل لتقليل تأثير المنافسة الأجنبية وتعزيز مركزها في السوق الدولية. وفي بعض الحالات، قد تلجأ هذه الدول إلى نزاعات قانونية، خاصة عندما تكون هناك اتفاقيات بين البلدان المتنافسة أو في إطار منظمة التجارة العالمية.

¹ جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافي، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، . 1987 ص163

² زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005. ص291

³ Krugman, P. r., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. International Economics: Theory and Policy (11th ed.) ; (2018).p241

- أثر الإعانات على المستهلكين والمنتجين:

في العديد من الدول، تقدم الحكومة دعماً لتشجيع الصناعات التصديرية، ويُعتبر هذا الدعم بمثابة رسوم جمركية سالبة على الصادرات. بالنسبة لاقتصاد صغير لا يستطيع التأثير على أسعار صادراته أو وارداته، يؤدي هذا الدعم إلى ارتفاع السعر الذي يحصل عليه المصدرون المحليون.

تظهر الحالة التوازنية في سوق إنتاج السلعة عند الكمية التوازنية n وعند السعر التوازني A ، وهو أقل من السعر العالمي C مما يعني أن للدولة ميزة نسبية في إنتاج السلعة وتستطيع تصديرها. عند هذا المستوى من السعر العالمي، تكون الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة محلياً، ويُقاس فائض العرض بالمسافة Q إلى B يُصدر هذا الفائض إلى الخارج.

إذا أرادت الدولة تشجيع الصادرات ودفع المصدرين إلى تصدير المزيد من السلع وتوجيه إنتاجهم للسوق العالمي بدلاً من السوق المحلي، يمكنها تحقيق ذلك من خلال تقديم دعم نقدي مباشر للمنتجين بمقدار A عند هذا السعر الجديد، يعرض المنتجون المحليون كميات أكبر (من B إلى C) في حين يتراجع الطلب المحلي من Q إلى D ، مما يؤدي إلى زيادة فائض العرض من C إلى D حيث يكون $CD > QBCD > QB$ يتم توجيه هذه الزيادة للتصدير إلى الخارج.

تسبب الإعانات الموجهة لدعم الصناعات التصديرية في رفع السعر المحلي، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب المحلي على السلعة. ونتيجة لذلك، يتم استهلاك كميات أقل محلياً، مما يؤدي إلى نقص في رفاهية المستهلك. يتم تحويل هذا الفائض من المستهلك إلى المنتج، الذي يحصل على أرباح إضافية نتيجة ارتفاع الكميات المصدرة من السلعة.

ثالثاً : الإغراق

الإغراق هو عملية بيع سلعة في سوق خارجي بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها. بمعنى آخر، هو بيع السلعة في الأسواق الخارجية بسعر أقل من سعر بيعها في الأسواق المحلية في نفس الوقت، مع الأخذ بعين الاعتبار تكاليف النقل. تُعتبر هذه الظاهرة إحدى الوسائل التي تتبناها الدول أو الشركات الاحتكارية للتمييز بين الأسعار السائدة في السوق المحلية وتلك في السوق الخارجية بهدف فرض سيطرتها على الأسواق الخارجية.

يمكن أن يُحقق الإغراق عبر عدة آليات، حيث يمكن أن يكون:

1. عارضاً: يحدث في ظروف معينة، مثل التخلص من فائض في الإنتاج أو تزامنه مع موسم معين.

2. قصدياً: يستهدف تحقيق هدف معين، مثل فتح سوق جديدة أو القضاء على منافس.

3. دائماً: يظهر عادةً في حالات الاحتكار، حيث تستمر الشركات في ممارسة الإغراق بشكل منتظم.

وعلى الرغم من أن الإغراق قد يُعتبر وسيلة فعالة لزيادة الحصة السوقية في الأسواق الأجنبية، إلا أنه يُعتبر أسلوباً مرفوضاً دولياً. لذا، تضع العديد من الدول والمنظمات قوانين وتدابير مضادة لمكافحة هذا الأسلوب، وذلك لحماية اقتصاداتها الوطنية وتعزيز المنافسة العادلة.

ولنجاح سياسة الإغراق لا بد من توافر شرطين أساسيين¹:

فصل السوق الوطني عن السوق الأجنبي بحيث لا يمكن إعادة استيراد السلعة وبيعها في السوق المحلية والاستفادة من فارق الأسعار.

أن تكون مرونة الطلب في السوق الأجنبي للسلعة التي تمارس الإغراق أكبر من مرونة طلب في السوق محلي.

- الآثار الاقتصادية لسياسة الإغراق:

لوقوف على نتائج وفعالية سياسة الإغراق يجب التعرض لآثارها على الدول المستوردة والمصدرة.

أثر سياسة الإغراق على الدول المستوردة: تخرج سياسة الإغراق دعاء حرية التجارة وهذا الإحراج قائم على صعوبة التوفيق بين الحرية التي يؤمنون بها وبين الممارسات العدوانية التي يمارسها الإغراق، فعندهم الإغراق يعود بالمنفعة على المستهلك الوطني والمنتج الذي قد يحصل على مستلزمات إنتاج رخيصة يوفرها ممارس الإغراق² أما عندما يتعلق الأمر بالإغراق المؤقت فيرون ضرورة التدخل لتجنب آثاره التي تنعكس سلبا على الصناعات الوطنية التي تنتج سلعا منافسة لسلع المغرق الأجنبي.

بالإضافة إلى ما سبق، يتجاهل دعاء الحرية التجارية مصالح المنتج المحلي خاصة في الأجل القصير بحيث لا يمكن له المقارنة بين الإغراق الذي يكون في مصلحته (الإغراق الحسن) والإغراق الذي لا يكون في مصلحته (الإغراق السيئ) وأمام الحالتين يطلب الحماية من السلطات العامة³. وفي حالات أخرى يفكر في الانتقال إلى نشاطات صناعية أخرى تاركا السوق المحلية للممارسات الاحتكارية لممارسة الإغراق الأجنبي.

- أثر سياسة الإغراق على الدولة المصدرة: تؤدي سياسة الإغراق الدائم إلى زيادة حجم الصادرات وزيادة مستوى الدخل وزيادة استهلاك الطاقات الإنتاجية، إذا كان اقتصاد البلد يعتمد بدرجة كبيرة على النشاطات التصديرية بحيث أن المنافع الناتجة عن الإغراق تزيد كل اعتقاد بأن هناك منافع ضاعت على السوق المحلية نتيجة كون الأسعار المحلية أكثر ارتفاعا من الأسعار الأجنبية.

(3) القيود غير التعريفية الكمية:

بالإضافة إلى الأدوات السعرية توجد أدوات كمية وأخرى تنظيمية تستخدم لتحقيق أهداف في مجال التجارة الخارجية، مثل توفير العملة الصعبة، أو تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات أو حماية المنتج المحلي، فالأساليب الكمية مثل المنع ونظام الحصص وتراخيص الاستيراد يكون تأثيرها على التجارة الخارجية أكثر فعالية من الأساليب التعريفية النظرية، نظرا لقدرتها العالية على تقييد حجم التجارة.

أولا: الحظر أو المنع

¹ حازم البيلاوي، نظرية التجارة الدولية، دار المعارف، الإسكندرية 1986، ص 204 .

² محمد ناشد، التجارة الداخلية والخارجية، جامعة حلب، حلب 1977 ص 253.

³ سامية بوطمين، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، آلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001 ص 92.

المقصود بالخطر منع دخول أو خروج السلعة، وقد يكون هذا الخطر مؤقتاً أو دائماً وقد تكون أسبابه مرتبطة بالمصلحة الاقتصادية العامة مثل المنتجات التي تضر بالمستهلك والمنتج كالمخدرات وتجارة الأسلحة التي يمارسها الخواص، وبعض السلع التي تراها الدولة كمالية وأخرى قد تهدد الصناعات الوطنية الناشئة. وقد تكون الأسباب سياسية عندما تتمتع الدول عن ممارسة التجارة مع دولة معينة بسبب اختلاف وجهات النظر السياسية أو مواقف عقائدية معينة.

ولا يعتبر المنع نظاماً للحماية بل هو الامتناع عن التبادل الدولي للسلع خاصة إذا كان الأمر يتعلق بالسلع والخدمات غير الممنوعة دولياً، وبهذا الشكل يمثل المنع تهديداً للتجارة الدولية.¹

ثانياً: تراخيص الاستيراد:

ويقصد بها تلك التراخيص التي تمنح للأفراد أو الهيئات التي تمكنهم من استيراد سلعة معينة من الخارج وتعتبر هذه إحدى وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الخارجية، وتلجأ الدولة إلى هذه الأداة عندما تتأزم وضعية ميزان المدفوعات، وتنعكس في ندرة شديدة للصرف الأجنبي، وهذا النظام فعال في الرقابة على التجارة الخارجية لكنه كثير المساوئ لعل أهمها إتاحة الفرصة للإتجار في تراخيص الاستيراد عوض الانشغال في الاستيراد الفعلي للسلع، مما ينعكس على أسعار الواردات بالارتفاع، وتحميل المستهلك هذه الزيادة.

لكل هذه الأسباب يستحب أن لا تطبق تراخيص الاستيراد على السلع الضرورية سواء كانت استهلاكية أو استثمارية لأنها تؤدي في الأولى إلى ارتفاع نفقة المعيشة وفي الثانية إلى ارتفاع تكاليف التنمية الاقتصادية²

ثالثاً: نظام الحصص

يقصد بها فرض قيود على استيراد وتصدير سلعة معينة. ويقوم نظام الحصص على قاعدة وضع حد أقصى للكمية المستوردة من سلعة معينة، ومن الممكن تطبيقه على الصادرات، لكن تطبيقه على الواردات هو الأكثر شيوعاً.

✓ أشكال نظام الحصص

نميز أربعة أنواع لنظام الحصص:

نظام الحصص الإجمالية: تتحدد دون توزيع الحصص على البلدان المختلفة .

نظام الحصص الموزعة: وهي أن توزع الحصص الإجمالية للاستيراد على البلدان المصدرة الهامة بنسبة معينة على أن تشترك بقية البلدان المصدرة الأخرى في النسبة الباقية من الحصص.

نظام الحصص الثنائية: يتم فيه الاتفاق مع الدول المصدرة للسلعة على تزويدها بحصة معينة على أن تقوم الدولة المستوردة بتوزيع الحصص المتبقية على الدول الأخرى. ومغزى الحصص المزدوجة (الثنائية) يكمن في القضاء على الوضع الاحتكاري الذي قد تواجهه الدولة المصدرة عندما تحدد الحصص المستوردة.

¹ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1999 ص 128.

² جودة عبد الخالق، مرجع سابق، ص 165.

نظام الحصص المختلطة: يطبق على المواد الغذائية والمواد الأولية ومستلزمات الإنتاج الوسيطة المستوردة للحد من مساهمتها في الصناعة المحلية والحد من التبعية للخارج كمحاولة لتشجيع مستلزمات الإنتاج المحلية في إنتاج الصناعات الوطنية.

✓ أسباب تطبيق نظام الحصص :

إن الهدف الأساسي التقليدي لتطبيق نظام الحصص هو حماية الإنتاج الوطني إلا أن الظروف الاقتصادية التي مرت بها بعض البلدان جعلتها تستخدم نظام الحصص لأغراض التنمية الاقتصادية.

إجمالاً يمكن حصر أسباب استخدام نظام الحصص بدل الرسوم الجمركية فيما يلي:

ضعف درجة مرونة عرض الواردات بحيث أن الرسوم الجمركية لا تساهم في التخفيض المرغوب فيه للواردات.

عند غموض العلاقة بين فرض الرسوم الجمركية على سلعة معينة وأثر ذلك على العرض الأجنبي لها.

نتيجة للاتفاقيات التجارية التي تطبق مبدأ الدول الأولى بالرعاية فإن الرسوم الجمركية فقدت نسبة من مرونتها.

وفي إطار الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة يمكن فرض نظام الحصص في الحالات الآتية¹:

- إذا وافق الأعضاء الآخرون على تطبيق نظام الحصص .

- إذا سمحت الهيئة المشرفة على التجارة الدولية بتطبيق هذا النظام.

- إذا تبين للدولة ضرورة إتباع هذا النظام كإجراء ضروري على أن يتقرر مصيره بموافقة أو رفض الهيئة المشرفة.

أما فيما يخص الأغراض الإنمائية لنظام الحصص فيمكن إجمالها فيما يلي²:

- يمكن من خلال نظام الحصص التأثير على نمط الواردات بحيث تعطى الأولوية للسلع الرأسمالية ومستلزمات

الإنتاج الوسيطة هذا من جهة، ومن جهة أخرى أهميته في حماية الصناعات الوليدة والرغبة في إنشاء صناعات

جديدة خاصة عندما تعجز التعريف الجمركية عن تحقيق مثل هذه الحماية.

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، خاصة عندما تعجز الرسوم الجمركية في تقليل الواردات، بالإضافة إلى عدم

إمكانية فرض رسوم جمركية إضافية، وعدم فعالية تخفيض قيمة العملة الوطنية، لهذه الأسباب يفضل استخدام نظام

الحصص لأغراض توازن ميزان المدفوعات.

- يمكن استخدام نظام الحصص لاستيراد المنتجات الزراعية، خاصة عندما تحقق الدولة فائضاً في إنتاج نفس

السلعة الخاضعة لنظام الحصص، تحسباً لخطر الإغراق الذي قد تواجهه.

- تنمية الموارد من العملات الصعبة: إذ يسمح نظام الحصص بعدم تبديد ما بحوزة الدولة من عملات صعبة نادرة

وتوجيهها نحو الاحتياجات الأساسية التي يكون الاقتصاد الوطني بحاجة إليها.

- يعتبر نظام الحصص ورقة ضغط تجارية فعالة بين الدول في سبيل الحصول على إمكانية النفاذ إلى الأسواق

الخارجية وكذلك للحصول على امتيازات فيها.

¹ أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة . 2006 . ص ص 121-122

² خلاف عبد الجبار خلاف، مرجع سبق ذكره، ص ص 47-49

✓ التأثير الاقتصادي لنظام الحصص:

يتم تناول التأثيرات الاقتصادية لنظام الحصص في إطار التوازن الجزئي تحت فرضية أن الدولة المستوردة صغيرة . ويصور الشكل رقم هذا الوضع.

حيث يستهلك البلد المحلي في ظل التجارة الحرة الكمية $Q2$ وينتج الكمية $Q1$ من السلعة ولتكن (السلك) بينما يمثل الفرق بين الاستهلاك والإنتاج ($Q1-Q2$) الكمية المستوردة، وتتساوى الأسعار العالمية مع الأسعار المحلية في ظل التجارة الحرة، ولنفرض أنها تتحدد عند PW دولارا للوحدة. ولنفرض الآن أن الحصص قد فرضت بما يساوي الكمية ED وهي أقل من الكمية المستوردة في ظل التجارة الحرة، ونظرا لتحديد الكميات المستوردة نتيجة للحصص، يتحدد العرض المتوفر للدولة بالإنتاج المحلي زائد الكمية التي تسمح الحصص باستيرادها، ويمكن اشتقاق منحنى العرض الجديد الكلي (العرض المحلي + العرض الأجنبي) الذي تواجهه الدولة المستوردة بالجمع الأفقي للكميات التي يعرضها المنتجون المحليون عند كل سعر والكمية المستوردة DE وبالتالي يكون منحنى العرض الكلي الجديد $SF+D$ والذي يتحدد بالخط $ABCDF$. والجدير بالذكر أن العرض المحلي يقل عن الطلب الكلي بالمسافة ED ويحصل التوازن عند D لما يتساوى العرض الكلي مع الطلب .

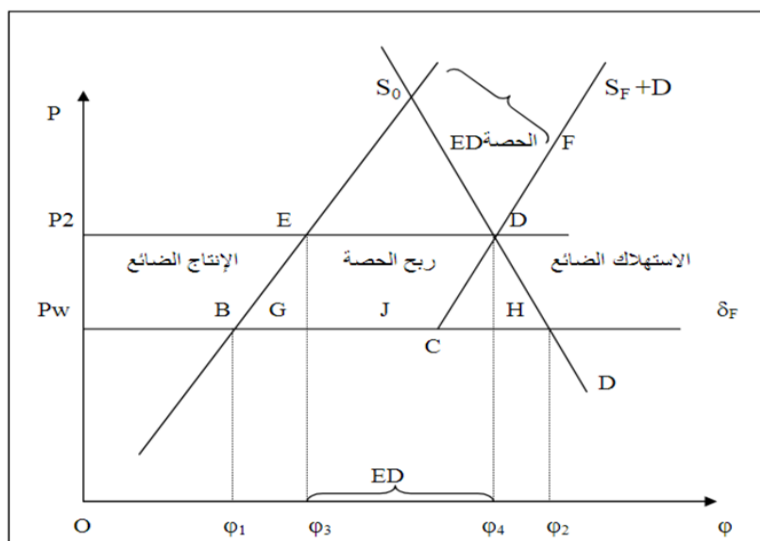
لقد ارتفع السعر المحلي إلى $P2$ وبالتالي تنخفض الكمية المستهلكة إلى $Q4$ بينما يزداد الإنتاج المحلي إلى $Q3$ وتنخفض كمية الاستيراد إلى $Q4-Q3$ والتي تساوي حصة الواردات ED فإذا تم توزيع رخص الاستيراد على المستوردين بالجمان من قبل الحكومة، يستمر المصدر الأجنبي في توفير الواردات بنفس السعر العالمي (Pw) وبالتالي يتمكن المستوردون من بيع هذه الواردات في السوق المحلي بالسعر $P2$ وبالتالي يحققون ربحا في السوق يسمى بربح الحصص ويمثل في الشكل رقم بالمستطيل J والذي يمثل الفرق بين السعر العالمي والسعر المحلي مضروبا في كمية الواردات (الحصص).

ونتيجة لارتفاع السعر المحلي في ظل الحصص فإن التأثير على مستوى الرفاهية الاقتصادية يكون سالبا وتمثل خسائر الإنتاج والاستهلاك بالمثلثين G و H مثلما هي الآثار مع الضريبة الجمركية.¹

يلاحظ أن إيرادات الجمارك في ظل السياسة الجمركية قد حل محلها أرباح الحصص في ظل سياسة الحصص، فإذا تم توزيع الحصص على المستوردين دون مقابل (إصدار رخص مجانية) فإن أثر الحصص يتمثل في إعادة توزيع الرفاه الاقتصادي من المستهلكين المحليين إلى المنتجين المحليين وإلى حاملي رخص الاستيراد. وبإمكان الحكومة الحصول على جزء أو كل أرباح الحصص عن طريق بيع رخص الاستيراد أو بيعها في المزاد العلني للمستوردين، وتشكل أرباح الحصص حافزا للتنافس بين المستوردين المحليين للحصول على حق استيراد السلع التي تخضع لقيود الحصص.

¹ أحمد جامع، مرجع سابق، ص ص 130-131.

الشكل رقم (1-8): الآثار الاقتصادية للحصص



المصدر: جون هيدسون ومارك هرنر، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ، الرياض، ص 437 .

فإذا سادت المنافسة التامة بين المستوردين فإنهم سيدفعون ثمنا لرخص الاستيراد حسب عدد الوحدات المستوردة بحيث يكون هذا السعر أقل من الفارق بين السعر العالمي للسلعة المستوردة وسعرها محليا.

✓ أثر نظام الحصص على توزيع الأرباح

يمكن تحديد الأطراف التي تستفيد من المكاسب التي يوفرها نظام حصص الاستيراد في الصور التالية: في ظل نظام تراخيص الاستيراد قد يذهب جزء من الأرباح إلى من يمتلك توزيع هذه الرخص في شكل رشوة أو هدية يقدمها المستورد¹.

أما إذا كان توزيع هذه الرخص يتم من خلال نظام إداري محكم فإن الأرباح تكون من نصيب المستورد الذي يفوز بالحصص قبل غيره.

قد تفرض الدولة رسما على استيراد السلعة بحيث تستحوذ على الربح الإضافي بدلا من تركه للأفراد. قد تفرض الدولة رسما محددًا للسلعة المستوردة بغية الحد من استغلال المستهلك الوطني، إلا أن هذا لا يمنع ظهور تصرفات غير مشروعة بين أولئك الذين يتاجرون في هذه الرخص، لذلك تفرض السلطات رسما مساويا لمقدار الربح الإضافي كوسيلة للحد من الاستغلال.

يمكن أن يستغل المصدر الأجنبي الحالتين الأخيرتين فيرفع من ثمن السلعة المصدرة ويحصل على ربح إضافي. أما أثر نظام الحصص على ميزان المدفوعات فيتوقف على المستفيد من الربح الإضافي للمستورد الوطني أو المصدر الأجنبي² ففي حالة استحواذ المستورد المحلي على الربح الإضافي فإن فرض نظام الحصص يؤدي إلى انخفاض التزام الدفع للأجانب بسبب انخفاض حجم الواردات بحيث يكون الأثر تخفيض الضغط على ميزان المدفوعات.

¹ جودة عبد الخالق، مرجع سابق، ص 164.

² عادل أحمد حشيش، محمود مجدي شهاب، الاقتصاد الدولي - دار الجامعية القاهرة 1988، ص 203.

أما في حالة استحواذ المصدر الأجنبي على الربح الإضافي نتيجة لاستغلال الظروف المحلية ورفع أسعار صادراته فان ميزان المدفوعات ومعدل التبادل الدولي سيتجهان في غير صالح الدولة المستوردة.

✓ مقارنة نظام الحصص بنظام الرسوم الجمركية:

إن تأثير نظام الحصص له نفس تأثير الرسوم الجمركية على الواردات، إذ يؤثر على وضعية ميزان المدفوعات وعلى الناتج والاستهلاك المحليين وكذلك على إعادة توزيع الرفاه الاقتصادي بين المنتجين والمستهلكين، إلا انه يختلف عن الرسوم الجمركية في الجوانب التالية: نظام الحصص لا يحقق إيرادات للدولة عكس الرسوم الجمركية إلا في حالة قيام الدولة ببيع تراخيص الاستيراد أو رسوم مقابل ذلك.

نظام الحصص أكثر فعالية على ميزان المدفوعات من حيث التحكم في الواردات عكس الرسوم الجمركية حيث تكون فعاليتها ضعيفة، خاصة إذا كان الطلب على الواردات قليل المرنة.

إن الرسوم الجمركية قد تعجز عن تحقيق الحماية خاصة في ظل المنافسة الدولية الشديدة في حين يمكن لنظام الحصص أن يحمي المنتج المحلي ويعطيه فرصة للمنافسة مع مرور الزمن.

قد تلجأ الدولة إلى نظام الحصص لحماية منتجاتها الوطنية دون الحاجة إلى إجراءات تخرجها على مستوى علاقاتها التجارية والسياسية مقارنة مع تلك التي تنشأ من خلال فرض رسوم جمركية.

رابعاً: قيود التصدير

بالرغم أن معظم السياسات التجارية تهدف إلى تشجيع الصادرات، فإن هناك حالات تقوم فيها الدولة بالحد من تدفق الصادرات.

فما هي الأسباب التي تدفع بالسلطات العامة إلى تقييد تدفق الصادرات التي تولد إيرادات ؟

قد ترغب الدولة في تخفيض الآثار التضخمية لارتفاع الطلب الأجنبي على الصادرات فتقوم كنتيجة لذلك بالحد من تدفق الصادرات، وهو ما يسمح بزيادة العرض في السوق المحلية، الأمر الذي ينعكس على الأسعار المحلية من الارتفاع. إن تحسن معدلات التبادل الدولي للدولة نتيجة تقييد صادراتها يؤدي إلى انخفاض عرض السلعة في الأسواق العالمية (حالة بلد كبير) مما يترتب عليه ارتفاع أسعار هذه السلعة في الأسواق العالمية.

قد ترغب الدولة في ترشيد ما هو متاح من مواد أولية تحتاجها الصناعة الوطنية فتقرر تقييد الصادرات منها في سبيل مساعدة الصناعة الوطنية على تخفيض تكاليف الإنتاج.

قد يستخدم أسلوب تقييد الصادرات لخدمة أهداف تتعلق بالسياسة الخارجية للدولة، فإذا أرادت الدولة المصدرة معاقبة دولة أجنبية بسبب عدم الرضا عن سياستها الخارجية، قامت بتقييد صادراتها لسلعة مهمة للدولة الثانية من أجل أن تقوم هذه الأخيرة بتنازلات سياسية.

4) الأساليب التنظيمية:

إلى جانب الوسائل غير التعريفية التي تؤثر على نمط التجارة الخارجية، تعتبر القيود التنظيمية (الإدارية) من الأدوات المهمة التي تتبناها السلطات العامة من أجل التأثير في اتجاه المبادلات الخارجية حيث تعدّ الأساليب التنظيمية جزءًا مهمًا من إطار السياسة التجارية للدولة، وتهدف إلى تنظيم العلاقات التجارية والإدارية بين الدول. تشمل هذه الأساليب ما يلي:

أولاً: المعاهدات التجارية

تُعرف المعاهدات التجارية بأنها اتفاقات تُعقد بين الدول، حيث يتم بواسطة أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية. تشمل المعاهدات التجارية جوانب سياسية واقتصادية وتجارية، ويتم الوصول إليها من خلال الأساليب الدبلوماسية. تشمل هذه المعاهدات تنظيم التبادل التجاري بين دولتين أو أكثر، مثل تحديد الرسوم الجمركية والمعاملات الضريبية على السلع المتبادلة. تقوم المعاهدات التجارية على مبادئ عامة مثل المساواة، المعاملة بالمثل، والدول الأولى بالرعاية¹.

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

وهو أكثر المبادئ شيوعاً ويعني أن الدولة تتعهد بان تمنح لدولة أخرى المزايا التي تمنحها لمنتجات أو مواطني أي دولة ثالثة وعلى ذلك تكون معاملة الدولة المتمتعة بهذا النص معادلة لأفضل معاملة قائمة تتمتع بها أية دولة أخرى²، على أن هذا المبدأ قد يقتصر على قضايا معينة دون غيره، أو قد يكون غير مقيد فينطبق على كافة عناصر العلاقة بين الدولتين كما قد يكون هذا النص متبادلاً ويتمتع به كل طرف في مواجهة الطرف الآخر وقد يكون من جانب واحد فقط كالحال في المعاهدات غير المتكافئة³، وقد يكون النص أحياناً غير مقيد بشرط، فيجعل الدولة تتمتع بأية ميزة تمنح لدولة أخرى، كما قد يكون مشروطاً بأن تقدم الدولة المتمتعة بالنص مقابلاً يعادل ما قدمته الدولة التي حصلت على ميزة معينة، بطلب التمتع بها وفقاً للنص، وفي هذه الحالة، فإن تعديل النص يعتبر جزءاً من الالتزام بالتعاقد ولا شك أن ذلك يتطلب اتفاقاً تتحدد بموجبه طبيعة المقابل لما قدمته الدولة الأخرى⁴.

والواقع أن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية إنما يستوحي فلسفة إقامة العلاقات التجارية والاقتصادية الدولية على أساس المنافسة الحرة، فلا يعرف تمييز أو تبادل المزايا على نمط ثنائي⁵ فالمشاهد أن أهميته تتضاءل ويكاد ينقلب إلى صيغة صورية، كلما زادت الميول الحمائية والتمييز وتقييد المبادلات والاتجاه إلى نظام المراقبة على الصرف، في حين تزداد أهميته في المفاوضات الدولية كلما اتجه الفاعلون في التجارة الدولية إلى تحريرها والعودة إلى المبادلات المتعددة الأطراف.

¹ فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورو متوسطية)، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي. بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013، ص 79.

² عادل أحمد حشيش، مرجع سابق ص 252.

³ محمد عبد العزيز، الاقتصاد الدولي، مطبوعات جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 2000. ص 136.

⁴ محمد ناشد، مرجع سابق، ص 264 - 265.

⁵ عادل أحمد حشيش، مرجع سابق ص 252.

2- مبدأ المساواة:

حيث تتعهد الدولة أن لا تعامل الدول الأخرى معاملة تقل عن ما يتمتع به مواطنو الدولة أنفسهم.

3- مبدأ المعاملة بالمثل

تتعهد الدولة بأن تعامل منتجات ورعايا الدولة الثانية بمثل ما تعامل به هذه الأخيرة رعاياها ومنتجاتها.

ثانياً: الاتفاقات التجارية

تُعتبر الاتفاقات التجارية اتفاقات قصيرة الأجل مقارنة بالمعاهدات، وتتميز بالتفاصيل المحددة، حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة بشكل متبادل. وبالتالي، فإن الاتفاقات التجارية ذات طبيعة إجرائية وتنفيذية لبنود المعاهدة¹، مما يساهم في تسريع تنفيذ الشروط المتفق عليها.

وغالباً ما تتضمن الاتفاقيات التجارية ما يلي:

- الإشارة إلى الاتفاقيات السابقة كرغبة في توطيد العلاقات التجارية

- الإشارة إلى المنتجات التي تدخل في نطاق الاتفاقية (نوعية السلع، الكميات، والأسعار)

- تعهد من الدولتين بعدم إقامة عوائق في وجه مبادلة السلع المذكورة ومنح ما يلزم ذلك من تراخيص للاستيراد أو التصدير، وتشكل لهذا الغرض لجنة مشتركة لمتابعة تنفيذ الاتفاق ومتابعته من أجل تطوير وتعميق العلاقات التجارية بين الدول.

ثالثاً: اتفاقات الدفع

تنتشر اتفاقات الدفع بين الدول التي تتبنى نظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل العملات الأجنبية. يُعرف هذا النوع من الاتفاقات بأنه ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية بين دولتين وفقاً للأحكام المتفق عليها. جوهر هذا الاتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بالقيود في حساب مقاصة لتبادل المدفوعات ومتحصلات كل منهما على الأخرى²، تحدد الاتفاقات العملة التي تتم على أساسها العمليات، وسعر الصرف المستخدم للتسوية، بالإضافة إلى أنواع المعاملات المسموح بتحويلها ومدة سريان الاتفاق وطريقة تجديده أو تعديل نصوصه³ عادة ما يعالج كل موضوع من الاتفاقيات التجارية واتفاقيات الدفع في موضوع واحد يطلق عليه اسم اتفاقيات التجارة والدفع، الذي يعتبر وسيلة مباشرة للرقابة على التجارة الخارجية لأنها تضمن تعادل الحقوق والالتزامات الناتجة عن تعامل البلد مع البلدان الأخرى في سبيل حل ندرة وسائل الدفع الدولية.

رابعاً: التكتلات الاقتصادية:

تتسلسل الأشكال التنظيمية للتكامل الاقتصادي من مناطق التجارة الحرة إلى الاتحادات الجمركية ثم إلى سوق مشتركة، وأخيراً التكامل الاقتصادي الكامل. تتضمن هذه المراحل:

¹ جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، 2014، عمان، الأردن: الأكاديميون للنشر والتوزيع، ص 227.

² عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية. الاسكندرية، مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص 264

³ هشام محمود الأقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة. الاسكندرية، مصر: مؤسسة شباب الجامعة، 2009، ص 418

1. منطقة التجارة الحرة: تقوم الدول الأعضاء بإلغاء الرسوم الجمركية فيما بينها مع الاحتفاظ بتعريفاتها الجمركية وقيدوها الكمية تجاه الدول الأخرى.

2. الاتحاد الجمركي: يتم هنا توحيد التعريفات الجمركية بين الدول الأعضاء، مما يسهل التجارة بينها.

3. السوق المشتركة: يتم تحرير حركة عوامل الإنتاج، مما يسمح بحرية حركة العمالة ورأس المال بين الدول الأعضاء.

4. التكامل الاقتصادي الكامل: يُعد أعلى درجات التكامل حيث تتوحد السياسات المالية والنقدية بين الدول الأعضاء، مما يؤدي إلى إنشاء عملة موحدة.

تسهم هذه الأساليب التنظيمية في تعزيز التجارة الدولية وتسهيل العلاقات التجارية بين الدول، مما يؤدي إلى تحسين النمو الاقتصادي وتحقيق الفوائد المرجوة للدول الأعضاء.

الآثار الساكنة للاتحاد الجمركي:

برز تحليل فينر في تحديد أثرين رئيسيين لإنشاء الاتحاد الجمركي:

1. أثر خلق التجارة، وهو أثر إيجابي بالنسبة للدول الأعضاء في الاتحاد.

2. أثر تحويل التجارة، وهو أثر سلبي بالنسبة للدول غير الأعضاء.

-أثر خلق التجارة:

حسب فينر، يتمثل أثر خلق التجارة في نقل الإنتاج من المنتجين الأقل كفاءة إلى المنتجين الأكثر كفاءة، أي الانتقال من الإنتاج ذي التكلفة المرتفعة إلى الإنتاج ذي التكلفة المنخفضة¹. على افتراض أن العالم يتكون من ثلاث دول، حيث تشكل الدولة (أ) مع الدولة (ب) اتحادًا جمركيًا، وتمثل الدولة (ج) باقي دول العالم، نحاول دراسة أثر دخول الدولة (أ) في الاتحاد الجمركي على رفاهيتها، مقاسًا بالفائض الاقتصادي.

يؤدي إنشاء الاتحاد الجمركي إلى تحقيق حرية التبادل بين الدولتين (أ) و(ب) إذا كانتا تنتجان نفس السلعة ولكن بتكاليف مختلفة. وعلى افتراض أن الدولة (ب) هي المصدر الوحيد على مستوى العالم للسلعة، فإن السعر الذي تدفعه الدولة (أ) قبل تشكيل الاتحاد الجمركي يتمثل في سعر السلعة من الدولة (ب)، (س ب)، مضافًا إليه تعريفه جمركية نسبية بقيمة (ر)، ليصبح السعر النهائي س = س ب × (1+ر).

في سوق الدولة (أ)، يمثل الخط الأفقي (س ر) عرض الدولة (ب) للسلعة بوجود التعريف الجمركية، في حين يغطي الطلب الكلي للدولة (أ) المحلي جزءًا من الكمية المطلوبة الممثلة بالبعد (س أ)، ويعتمد الباقي على الاستيراد من الدولة (ب) الممثل بالبعد (أ ب).

يمكن مراجعة هذا التحليل في الشكل (1) الذي يوضح العلاقة بين العرض والطلب وتأثير التعريفات الجمركية على الأسعار.

¹ سيد عابد، التجارة الدولية، مطبعة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 1999 ص 268.

عند تشكيل الدولتين (أ) و(ب) اتحادًا جمركيًا، يتم تحرير المبادلات التجارية وإلغاء جميع القيود التعريفية بينهما. تتم المبادلات بسعر موحد هو (س ب)، الذي تحدده الدولة (ب). نتيجة لذلك، يرتفع الطلب الكلي للدولة (أ) ليصبح عند (س ب) يتم تلبية جزء من هذا الطلب محليًا، ويمثله (س أ) حيث يشهد الإنتاج المحلي انخفاضًا بسبب ارتفاع التكلفة مقارنة بالدولة (ب) أما الجزء المتبقي من الطلب، وهو (أ ب)، فيغطى عن طريق الاستيراد من الدولة (ب)، الذي يشهد زيادة ملحوظة في هذه الحالة. عليه، فإن انضمام الدولة (أ) إلى الاتحاد الجمركي مع الدولة (ب) يؤدي إلى تقليص اعتمادها على الإنتاج المحلي ذو التكلفة المرتفعة وزيادة وارداتها من الدولة (ب) ذات التكلفة المنخفضة، وهو ما يعرف بـ أثر خلق التجارة. المكاسب الاقتصادية الناتجة عن خلق التجارة:

يسفر أثر خلق التجارة عن مجموعة من المكاسب، تتمثل في تحقيق فائض اقتصادي على مستوى المستهلكين، والإيرادات العامة، والمنتجين. ويمكن توضيح ذلك بالرجوع إلى الشكل رقم (1-9) كما يلي:

1. الحاصل الصافي للمنتجين:

تمثله المساحة 1- (سالب)

2. الحاصل الصافي للمستهلكين:

تمثله مجموع المساحات 1 + 2 + 3 + 4

3. الحاصل الصافي للحقوق عند الاستيراد:

تمثله المساحة 3- (سالب)

4. الربح الصافي¹:

يمثله مجموع المساحتين 1 + 2 (إيجابي)

يظهر من هذا التحليل أن الربح الصافي الناتج عن أثر خلق التجارة يعوض الخسائر الناتجة عن انخفاض الإنتاج المحلي وحقوق الاستيراد.

-أثر تحويل التجارة:

عند دخول دولة في اتحاد جمركي، قد يتغير مصدر تمولينها للسلع من دول غير أعضاء (ذات تكلفة إنتاج منخفضة) إلى دول أعضاء (ذات تكلفة إنتاج مرتفعة). هذا التحول في المبادلات التجارية يمثل ابتعادًا عن التوزيع الأمثل للموارد ويؤدي إلى انخفاض مستوى الرفاهية².

من أبرز الأمثلة على ذلك ما عُرف بـ "حرب الدجاج" بين الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الاقتصادية الأوروبية خلال الفترة 1962-1964، عندما قامت ألمانيا بتحويل تبادلها التجاري لمنتج الدجاج من الولايات المتحدة إلى فرنسا وإيرلندا³.

¹ Dc Loi ; L'économie mondiale entre le libre échange et le protectionnisme ;Ed CUJAS,Paris ;1993 ; p 154-155 .

² Duc Loi ;Idem ;p 145.

³ Bouet ; A ; Le protectionnisme : analyse économique ; paris ;Vuibert ;1998 ;p 244.

-تحليل أثر تحويل التجارة:

نفترض أن الدولة (أ) تستورد سلعة معينة من الدولة (ج) بتكاليف منخفضة للغاية. السعر في الدولة (ج) هو (س) (ج)، لكنه يرتفع عند فرض حقوق جمركية (ر) ليصبح السعر (س)، ونلاحظ أن سعر السلعة في الدولة (ج) أقل منه في الدولة (ب)، أي: (س ب) < (س ج).

عند انضمام الدولة (أ) إلى اتحاد جمركي مع الدولة (ب) يتم إلغاء التعريفات الجمركية بينهما، مما يدفع الدولة (أ) إلى تحويل وارداتها من الدولة (ج) إلى الدولة (ب) حيث تصبح المبادلات التجارية قائمة على أساس السعر (س ب) وهذا التحول يعرف بتحويل التجارة.

-أثر تحويل التجارة:

يمكن أن يكون أثر تحويل التجارة سلبياً أو منعدماً أو إيجابياً، وذلك بحسب تأثيره على مجموع حصيلة المستهلكين.

• الإيرادات الجمركية التي تفقدها الدولة عند الانضمام للاتحاد الجمركي.

الحصيلة الصافية الناتجة عن تحويل التجارة:

بالرجوع إلى الشكل رقم يتم حساب الحصيلة الصافية كما يلي:

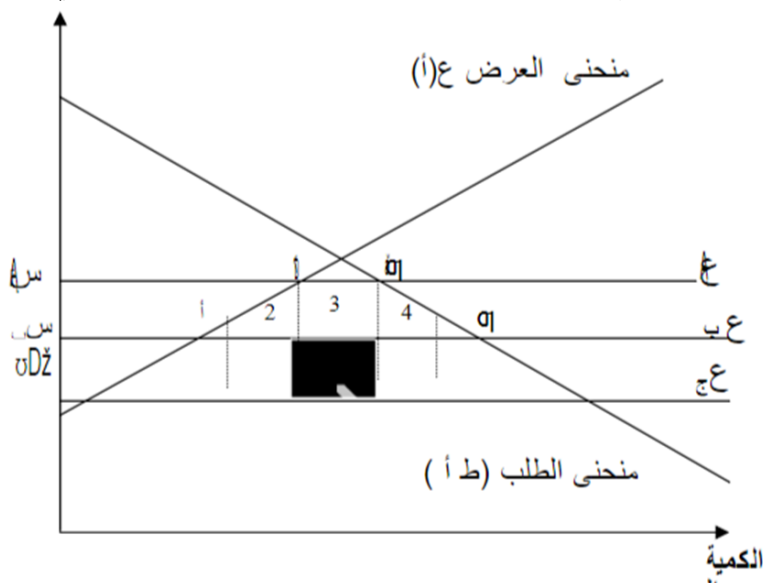
الحاصل الصافي للمنتجين: تمثله المساحة 1- (سالب)

الحاصل الصافي للمستهلكين: تمثله مجموع المساحات 1 + 2 + 3 + 4 (إيجابي)

الإيرادات الصافية من الرسوم الجمركية: تمثلها المساحة (2 + 3) -

الحصيلة الصافية الإجمالية: تمثلها المساحة 2-4+5

الشكل رقم (1-9): الآثار الساكنة لإنشاء الاتحاد الجمركي



Source : Duc Loi ,Op.cit 1993.

نستخلص مما سبق بعض الاعتبارات التي تزيد من مكاسب إنشاء الاتحادات الجمركية:

ارتفاع الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء قبل إنشاء الاتحاد الجمركي: كلما كانت الرسوم الجمركية مرتفعة قبل إنشاء الاتحاد، زادت المكاسب الاقتصادية التي يمكن تحقيقها بعد إزالة هذه الرسوم بين الدول الأعضاء.

عدد الدول المعنية بالاتحاد الجمركي: كلما ارتفع عدد الدول المشاركة في الاتحاد، قل أثر تحويل التجارة. على الصعيد النظري، يمكن لاتحاد جمركي عالمي أن يلغي تمامًا أثر تحويل التجارة.

مستوى التعريف الجمركية تجاه باقي الدول: كلما كان مستوى التعريف الجمركية المفروضة على الدول غير الأعضاء منخفضًا، كان تأثير تحويل التجارة أقل، مما يحد من الخسائر المحتملة¹.

التعريف الجمركية المشتركة تجاه الدول الخارجية: اعتماد تعريف جمركية منخفضة تجاه الدول غير الأعضاء يمكن أن يسهم في تعزيز المبادلات التجارية الجديدة، مما يدعم المكاسب الاقتصادية للاتحاد.

لكي تكون النتائج إيجابية عند إقامة أي اتحاد جمركي، يجب أن تتوفر الشروط التالية:

-التنافس أو التشابه بين اقتصاديات الدول الأعضاء:

يجب أن تكون اقتصاديات البلدان المشاركة متنافسة أو متشابهة في هيكلها الاقتصادي لضمان تكاملها بدلاً من خلق تفاوتات تؤدي إلى اختلالات داخل الاتحاد.

-ارتفاع حجم التبادل التجاري بين الدول الأعضاء:

ينبغي أن يكون حجم التبادل التجاري بين الدول المشاركة عند إقامة الاتحاد كبيرًا نسبيًا مقارنة بإجمالي حركة التبادل التجاري لهذه الدول، لضمان استفادة أكبر من إزالة الحواجز الجمركية.

-تدني نسبة التجارة الخارجية لكل دولة مقارنة بإنتاجها المحلي²:

يجب أن تكون نسبة اعتماد كل دولة على التجارة الخارجية منخفضة مقارنة بإنتاجها المحلي، لضمان أن يكون تأثير الاتحاد الجمركي موجهاً نحو تعزيز التجارة الإقليمية وتحقيق الاستفادة الاقتصادية المشتركة.

-الآثار الديناميكية للاتحاد الجمركي:

يؤدي الاتحاد الجمركي إلى آثار ديناميكية على اقتصاد الدول الأعضاء، حيث يُسهم في:

- اتساع السوق من خلال زيادة حجم الوحدات الإنتاجية.
- تحقيق وفورات الحجم الداخلية والخارجية.
- تعزيز المنافسة مما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية داخل الاتحاد.
- تدعيم الوضع التنافسي في الأسواق الخارجية.
- اتساع السوق واندماج المنشآت الاقتصادية القطرية (وفورات الحجم الكبير)

تُميز هذه الآثار بين نوعين من الوفورات:

¹ Rynoud .R ; Les relations économiques et monétaires internationales ; paris ; 3eme édition ; revue Banque ; sans date : page 58- 59.

² صباح شنايت، البيات ووسائل التكامل الاقتصادي في أوروبا والوطن العربي، دراسة وصفية اسقاطية، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر، 1999، ص11.

أ. الوفورات الخارجية:

هي الوفورات التي تستفيد منها عدة وحدات إنتاجية في صناعة واحدة أو في صناعات متعددة، مثل:

-وفورات التركيز (التجمع الصناعي)

-وفورات المعرفة (نقل الخبرات والتكنولوجيا)

-وفورات التخصص (تقسيم العمل)

ب. الوفورات الداخلية:

هي تلك الوفورات التي تحققها الوحدة الإنتاجية نتيجة توسعها في الحجم، وتشمل¹:

-الوفورات الفنية، مثل تحسين تصميم العمل وزيادة كفاءة استخدام الطاقة الإنتاجية.

-وفورات الإدارة، مثل تقسيم العمل وتحسين الكفاءة الإدارية.

-وفورات التسويق والعمليات التجارية، مثل انخفاض تكلفة المدخلات مع زيادة حجمها.

-وفورات النقل والتوزيع، مثل الحصول على تخفيضات أو امتيازات في وسائل النقل والشحن.

-خفض التكاليف الوحودية وتحقيق الحجم الأمثل للإنتاج:

يسهم اتساع السوق الناتج عن الاتحاد الجمركي في رفع مستوى الإنتاج إلى الحجم الأمثل المرتبط بتكاليف وحدوية

أقل (Taille Minimum d'Efficacité)

-قبل تشكيل الاتحاد الجمركي، قد تقتصر الشركات الوطنية على السوق الداخلي، مما يؤدي إلى ارتفاع

التكاليف بسبب ضيق السوق.

-بعد تشكيل الاتحاد، واتساع السوق، تنخفض هذه التكاليف أو تنعدم، مما يزيد من كفاءة الإنتاج.

تختلف مصادر وفورات الحجم ومستواها بين فروع أو قطاعات الإنتاج المختلفة. فهي:

-مرتفعة في صناعات مثل السيارات والطائرات.

-متوسطة في صناعات مثل الطباعة، المنتجات الصيدلانية، المطاط، والمواد البلاستيكية.

أما عن مصادر وفورات الحجم، فتعود إلى:

-نفقات البحث والتطوير في القطاعات الصناعية المتقدمة مثل صناعة الطائرات والسيارات.

-نفقات التطوير والإبداع، وهي حيوية في الصناعات التكنولوجية.

-نفقات التوزيع والتسويق، التي تشكل مصدرًا مهمًا للوفورات في الصناعات الصيدلانية والصناعات

الغذائية².

-زيادة المنافسة وتحسين الإنتاجية والوضع التنافسي الخارجي:

¹ محمد عبد المنعم، احمد فريد مصطفى، اقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 1999، ص 259-260

² Bouet ;A ;Op.cit ; p249-250.

إزالة الحواجز الجمركية تؤدي إلى زيادة عدد المنافسين في السوق، مما يدفع المنتجين إلى تحسين كفاءتهم الإنتاجية وتخفيض الأسعار. هذا التغيير يسهم في تقليل الاحتكارات وآثارها السلبية على توزيع عناصر الإنتاج، ويعزز الكفاءة في استخدام الموارد وتطوير أساليب الإنتاج¹.

التجمعات الإقليمية يمكن أن تترك آثارًا إيجابية على المنافسة الخارجية للشركات المحلية داخل الدول الأعضاء. ولعل هذا ما دفع مديري الشركات الصناعية الكبرى، مثل شركات قطاع السيارات في الدول الأوروبية، إلى الدفاع بقوة عن تشكيل سوق أوروبية مشتركة².

-زيادة التبادل التجاري والنشاط الاستثماري داخل الاتحاد:

يسهم تشكيل الاتحاد الجمركي في نمو التبادل التجاري بصفة عامة، سواء من خلال التجارة البينية بين الفروع على المستوى الأفقي أو العمودي. قيام التكامل الاقتصادي في صورة اتحاد جمركي أو أشكال تكامل أرقى يعزز استمرارية الالتزامات التجارية، مع إلغاء التعريفات الجمركية وغيرها من القيود المفروضة على التجارة. علاوة على ذلك، يسهم الاتحاد في تقليل المخاطر المرتبطة بالسياسات التجارية، لكن تبقى المخاطر المرتبطة بتغيير السياسات النقدية والمالية قائمة إلا إذا تحقق تنسيق فعال بين السياسات الاقتصادية المتكاملة.

5) ماهية الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الخارجية:

أصبحت الدول المتقدمة تنتهج أساليب حديثة ومبتكرة في مجال الحماية التجارية، حيث تستخدم طرقًا خفية وذكية تهدف إلى إضعاف اقتصادات الدول النامية، مما يزيد من تبعيتها للدول الكبرى. هذه الأساليب تسهم في تفاقم المشاكل الاقتصادية للدول النامية وتعيق قدرتها على تحقيق الاستقرار السياسي والاقتصادي³.

1- تعريف الأساليب الحمائية الجديدة:

تشير الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية إلى مجموعة من الوسائل المستخدمة لحماية اقتصاد بلد معين بطرق غير مباشرة وذكية، حيث تهدف إلى تقليص المنافسة الأجنبية. يتم ذلك من خلال تطبيق مقاييس وإجراءات مختلفة تهدف إلى خلق تفاوت في السوق المحلي والأسواق الخارجية، وتوجيه تدفقات الإنتاج أو العوامل المؤثرة فيه بما يخدم مصالح الدولة التي تعتمد هذه السياسات.

الدول المتقدمة استخدمت ولا تزال تستخدم هذه الأساليب بحماس لفرض قيود على الواردات، خاصة تلك القادمة من الدول النامية⁴. هذا الوضع يضع الدول النامية في مواجهة خسائر كبيرة نتيجة العلاقات غير المتكافئة مع الدول الرأسمالية الكبرى⁵.

¹ محمد عبد المنعم، احمد فريد مصطفى، اقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 1999 . ص 261.

² Bouet ;A ;Op.cit ; p252.

³ روبرت كانتور، السياسات الدولية المعاصرة، ترجمة احمد ظاهر، مركز الكتب الاردني الطبعة الاولى الاردن، 1989، ص 21.

⁴ يهاجيرات لال داس، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، المثالب والاختلالات والتغييرات اللازمة، ترجمة رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2005 ص 153.

⁵ ن.ف.كاراسيوف، النهب تحت قناع الشراكة، ترجمة المهندس ماجد بطح، الطبعة الاولى، دار دمشق للنشر والتوزيع والطباعة، سوريا، 1988 ص 7.

في حين أن الرسوم الجمركية كانت تُستخدم على نطاق واسع كأداة حماية، إلا أنها ليست الأداة الوحيدة أو الأكثر ضرراً¹. ومع انخفاض الرسوم الجمركية في إطار برامج تحرير التجارة متعددة الأطراف، ازدادت أهمية العوائق غير الجمركية، والتي تشمل الأساليب الحمائية الجديدة، خاصة من قبل الدول الصناعية الكبرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية.

2-دوافع وأسباب تزايد استخدام الأساليب الحمائية الجديدة:

يرجع تزايد استخدام الأساليب الحمائية الجديدة إلى الأسباب التالية²:

- ✓ ارتفاع تنافسية القوى الاقتصادية الصاعدة: مثل اليابان، الصين، البرازيل، كوريا الجنوبية، هونغ كونغ، تايوان، وسنغافورة، التي باتت تنافس بقوة في حلقة التبادل التجاري العالمي.
- ✓ غزو منتجات الدول النامية للأسواق العالمية بأسعار تنافسية: بفضل أساليب الإنتاج المتطورة وانخفاض تكاليف العمالة³.
- ✓ تنصل الدول الصناعية عن التزاماتها تجاه تحرير التجارة الدولية: مع تقديم ذرائع مستندة إلى مواد الجات (مثل المادة 19) لتبرير استخدامها لهذه الأساليب.

3-الفرق بين الأساليب الحمائية الجديدة والأساليب التقليدية:

يمكن التمييز بين الأساليب الحمائية الجديدة والعوائق الجمركية التقليدية على النحو التالي⁴:

- ✓ تؤدي العوائق الجمركية التقليدية إلى اضطراب آلية السوق، بينما تلغي الأساليب الحمائية الجديدة هذه الآلية تمامًا.
- ✓ الرسوم الجمركية معروفة للجميع من حيث المقدار، أما الأساليب الحمائية الجديدة فهي غير شفافة وغالبًا ما تكون مخفية.
- ✓ يمكن قياس أثر الرسوم الجمركية بدقة، بينما لا يوجد مقياس شامل ودقيق للقيود الحمائية الجديدة، باستثناء بعض الطرق مثل طرح السعر الدولي من السعر المحلي وقسمة الناتج على السعر الدولي.

النمو في استخدام الأساليب الحمائية الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية يهدد بتقويض بعض المكاسب التي تحققت بفضل تخفيض الرسوم الجمركية الناتج عن الاتفاقيات الدولية. وتجدر الإشارة إلى أن هذه العوائق الحمائية الجديدة أصبحت تُستخدم على نطاق أوسع من الأساليب التقليدية، خاصة بعد الأزمة المالية العالمية في عام 2008.

4-أنواع واستخدامات الحماية التجارية الحديثة في التجارة الدولية:

¹ موردخاي كريانين، ترجمة محمد ابراهيم منصور وعلي مسعود عطية، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، 2007، ص 131.

² عبد الناصر نزال العابدي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الطبعة الاولى، عمان، 1998، ص 84- 87.

³ رمزي زكي، محنة الديون وسياسات التحرير، الطبعة الاولى، القاهرة، دار العالم الثالث، ص 185- 226.

⁴ موردخاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص 155-156.

–الحماية الحديثة ذات العلاقة بالإجراءات الجمركية:

✓ التحديدات الإرادية عند الاستيراد:

تلجأ العديد من الدول المتقدمة إلى فرض عوائق إرادية عند استيراد سلع الدول الأخرى، خاصة الدول النامية. تعتبر أسواق الولايات المتحدة الأمريكية، دول الاتحاد الأوروبي، وكندا من أكثر الأسواق المحمية بهذه القيود الطوعية. تستخدم هذه الدول ذرائع مختلفة لتبرير هذه القيود عند التعامل مع سلع الدول النامية، بينما تعترض بشدة إذا خضعت صادراتها لإجراءات مماثلة¹.

✓ المقاييس والمعايير الفنية والتقنية:

تشمل هذه الأساليب القواعد الفنية وإجراءات تقييم المطابقة للوائح والمعايير التقنية، مثل متطلبات التعبئة، العلامات والبيانات التوضيحية على السلع، المطابقة للمواصفات الفنية، وإجراءات الفحص².

✓ نظام الحصص وضوابط منشأ المنتج:

يعتمد نظام الحصص على تحديد كميات محددة للواردات، حيث يتم وضع سقف أعلى لاستيراد سلعة معينة. على الرغم من أن هذا الأسلوب قديم، إلا أنه لا يزال يُستخدم في ظروف معينة بموجب قواعد منظمة التجارة العالمية³.

بالتوازي مع ذلك، أصبحت بعض الدول تشدد على منشأ السلع المستوردة وتطلب شهادات تثبت مكان صناعتها. إذا لم تكن الدولة المصدرة جزءًا من اتفاقية اقتصادية أو تكتل اقتصادي مع الدولة المستوردة، قد تُمنع السلع من النفاذ إلى السوق، مما يقلل من تنافسية البلدان النامية التي عادة ما تعمل بشكل فردي بعيدًا عن التكتلات الاقتصادية.

✓ التغير النسبي للقيمة المضافة للصادرات:

يشير التغير النسبي في القيمة المضافة للمنتجات المصدرة إلى مفهوم الحماية الفعالة، وهو التغير الناتج عن الفرق بين القيمة المضافة للمنتجات المحلية مقارنة بالصناعات الأجنبية، وغالبًا ما يكون نتيجة إعانات التصدير⁴.

–الحماية الحديثة المرتبطة بالاتحادات الاقتصادية والنقدية :

✓ التكتلات الاقتصادية الدولية:

¹ عبد العزيز سفيان ، اشكالية حماية الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي ، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الاغواط، 2016- 2017، ص 13-14.

² سوزي عدلي ناشد ،اتفاقية العوائق الفنية امام التجارة، تقييد ام تحرير للتجارة الدولية الطبعة الاولى، بيروت ،لبنان منشورات الحلبي الحقوقية 2010، ص 29.

³ مهدي احمد رشيد، الجغرافيا الاقتصادية، الطبعة الاولى، الاردن ، دار الجنادرية للنشر والتوزيع، 2015، ص 217.

⁴ علي عبد الفتاح ابو شرار ، مرجع سبق ذكره ، ص 288.

تُستخدم التكتلات الاقتصادية كأداة حماية حديثة في التجارة الدولية، حيث تمنح أعضاء التكتل مزايا اقتصادية مقارنة بالجهات الخارجية. تؤدي هذه الممارسات الحمائية، عبر التكتلات الاقتصادية الإقليمية، إلى إضعاف قوة مساومة الدول النامية في النظام التجاري الدولي، وتزيد من نفوذ الدول المتقدمة¹. كما أضحت الاتحادات التجارية الدولية امتدادًا للسلوك الاحتكاري المحلي على الساحة العالمية. من أبرز الأمثلة: السوق الأوروبية المشتركة، اتفاقية التجارة الحرة الأوروبية، واتفاقيات التعاون المتبادل لدول أوروبا الشرقية².

✓ إجبارية إدراج المدخلات المحلية في المنتجات:

تلجأ العديد من الدول إلى فرض سياسات تشترط إدخال مدخلات محلية في المنتجات المصنعة داخل أراضيها. يتم ذلك بطريقة غير مباشرة لتحفيز الإنتاج المحلي وتقليل الاعتماد على السلع الأجنبية³. سياسة إحلال الواردات والنزعة الأحادية في التجارة:

رغم التباين الاقتصادي بين الدول النامية، فإن أغلبها اتجه إلى سياسة إحلال الواردات، التي تهدف إلى تقليل العجز في ميزان المدفوعات، وخفض المديونية، وتوفير النقد الأجنبي للاستثمار. تعتمد هذه السياسة على إنتاج السلع محليًا لتلبية

الطلب الداخلي عوضًا عن الاستيراد، مما يتطلب حماية كافية للصناعة المحلية بمنع استيراد السلع المنافسة⁴.

✓ حرب العملات والتقدير المنخفض لها:

يشهد الاقتصاد العالمي حاليًا ما يُعرف بـ"حرب العملات"، التي باتت تشكل خطرًا كبيرًا على النظام التجاري الدولي، وتُبنى بأزمة اقتصادية عالمية. لم تلعب منظمة التجارة العالمية دورًا قويًا في التصدي لهذه الظاهرة، ما يعكس محدودية تأثيرها في حل النزاعات الاقتصادية الكبرى.

-البعد الاجتماعي والاشتراطات الصحية والبيئية والنباتية:

✓ التوصيات والمتطلبات الاجتماعية:

تلجأ العديد من الدول الصناعية إلى الادعاء بأن الدول النامية تُغرق أسواقها بسلع منخفضة الأسعار من خلال استغلال الأوضاع الاجتماعية المتردية للعمال. يُعرف ذلك بـ"الإغراق الاجتماعي"، الذي يُعد شكلاً من أشكال الحماية الخفية، حيث يتم تصدير منتجات بأسعار منخفضة جدًا تؤثر سلبًا على المنافسة العادلة.

✓ الدعاية المغرضة وتحريض الرأي العام:

¹ مخلوفي عبد السلام، بن عبد العزيز سفيان، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تنافسية الدول النامية، تجربة الاقتصاد الجزائري ودول الاتحاد الأوروبي، مجلة التكاملي الاقتصادي، جامعة ادرا، مخبر التكاملي الاقتصادي الجزائري والافريقي، 2014، العدد 3، ص 8.

² احمد فريد مصطفى، الاقتصاد الدولي، الطبعة الاولى، الاسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2007، ص 127.

³ عبد العزيز سفيان مرجع سبق ذكره، ص 18.

⁴ لعويصات جمال الدين، العلاقات الاقتصادية الدولية والعولمة، الطبعة الاولى، الجزائر، دار هومة، 2000، ص 44.

تستخدم الحكومات والمجتمع المدني أساليب الدعاية المغرضة للتأثير على الرأي العام وتفضيل المنتجات المحلية على الأجنبية، مما يُعد من أخطر الأساليب الحمائية الخفية ضد الواردات¹.

✓ مدخل المسؤولية الاجتماعية للشركات:

أصبحت المسؤولية الاجتماعية للشركات عنصراً رئيسياً في العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث تؤثر الشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد والمجتمع في الدول التي تعمل بها. هذه التأثيرات غالباً ما تُثير القلق في المجتمعات النامية التي تتأثر بالقيم والممارسات الخارجية².

✓ المعايير الصحية والنباتية:

تشمل هذه المعايير الإجراءات التي تُطبق لحماية حياة الإنسان أو الحيوان من المخاطر المرتبطة بالمضافات الغذائية، الملوثات، السموم، أو الكائنات الحية المسببة للأمراض. يتم ذلك من خلال مراقبة المنتجات المستوردة، مثل منع استيراد منتجات الألبان من البلدان التي لا تلتزم بالمعايير الصحية، أو فرض قيود تتعلق بطرق الإنتاج الزراعي، مثل استخدام المبيدات وتقنيات الحصاد³.

تظهر هذه الأنواع والاستخدامات المتنوعة للحماية التجارية الحديثة كيف تطورت الممارسات الحمائية، لتصبح أكثر تعقيداً واستهدافاً للمنافسة الأجنبية بطرق مباشرة وغير مباشرة.

-مسائل تجارية ناشئة وأنماط حمائية حديثة أخرى في التجارة الدولية :

✓ مسائل تجارية ناشئة :

على الرغم من أن جولة طوكيو كانت، إلى حد بعيد، من أكثر المفاوضات التجارية تعقيداً واتساعاً، فإنها مع ذلك لم تُعالج العديد من المشكلات المعقدة والصعبة التي أصبحت أكثر إلحاحاً في العلاقات الاقتصادية الدولية منذ ذلك الحين.

من بين القضايا المهمة التي لم تُناقش بشكل كافٍ ، مسائل الزراعة، واتساع دور الخدمات عالمياً، لا سيما في مجالات المال، والاتصالات السلكية واللاسلكية، والصناعات عالية التقنية. ومن اللافت للنظر أيضاً أن اتفاقية "الغات" لم تشمل قطاعات الزراعة والخدمات.

بالإضافة إلى ذلك، فإن كلاً من الخدمات والصناعات عالية التقنية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات، وهو مجال يقع أيضاً خارج نطاق "الغات".

¹ عبد العزيز سفيان مرجع سبق ذكره صفحه 19- 21

² ابو النصر مدحت محمد، المسؤولية الاجتماعية للشركات والمنظمات، الطبعة الاولى، القاهرة، المجموعة العربية للتدريب والنشر، 2015، ص

15

³ حسينة محزم، تقدير تأثير الاساليب الحمائية المقنعة في ظل اتفاقية ارتفاع الشراكة المتوسطية دراسة حالة تونس والمغرب، 2009- 2010 مجلة الباحث، العدد 15 جامعه قاصدي مرياح ورقلة، الجزائر، 2015، ص 295.

تُعد هذه المجالات الثلاثة (الخدمات، الصناعات التقنية، والاستثمار الأجنبي المباشر) شديدة الحساسية سياسياً، ولهذا السبب قد لا تتوافق بسهولة مع مبادئ "الغات" التي تقوم على تعددية الأطراف والمساواة في المعاملة بين الدول.

—أنماط حمائية أخرى في التجارة الدولية:

✓ النزعة الحمائية الحديثة للشركات متعددة الجنسيات:

منذ نهاية الربع الأخير من القرن العشرين وبداية القرن الحادي والعشرين، حدثت تطورات كبيرة على المستوى الدولي تُنذر بانتهاء نموذج تعددية الجنسيات التقليدي للشركات. فقد ولّت الأيام التي كانت فيها شركات الولايات المتحدة الأمريكية والدول المتقدمة قادرة على العمل بحرية في الاقتصادات الضعيفة.

في السابق، كان الاستثمار الأجنبي المباشر يُعبّر عنه من خلال تملك وإدارة الشركات لفروع تابعة لها بشكل كامل. أما الآن، فقد ظهرت ترتيبات خفية متعددة ومتنوعة تعتمد على التفاوض، مثل:

- التراخيص المتقاطعة (Cross-Licensing) للتكنولوجيا بين الشركات التابعة لجنسيات مختلفة.
- المشاريع المشتركة. (Joint Ventures)
- اتفاقيات التسويق المنظم.
- إعادة تصدير المنتجات الثانوية.
- الإنتاج شبه الإقليمي للمكونات.
- ملكية الأسهم المتقاطعة. (Cross-Cutting Equity Ownership)

من الأمثلة على ذلك، التعاون بين جنرال موتورز وتويوتا في الدول المتقدمة، وهو مثال واعد يُنبئ بما قد يُستجد في المستقبل¹.

✓ التطورات في الدول المتقدمة والنامية:

- هذه التطورات غيّرت الابتكارات والسياسات في كل من الدول المتقدمة والدول الأقل نمواً.
- الدول الأقل نمواً أصبحت أكثر تقبلاً للشركات متعددة الجنسيات، لكنها تسعى أيضاً لتغيير شروط الاستثمار لصالحها.
 - الدول المتقدمة تواجه ردود أفعال أكثر تعقيداً. في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية واليابان، بدأ الحوار حول الراجحين والخاسرين من هذه التغييرات.

✓ التأثير على السوق العالمي:

¹ روبرت غيلين، الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية، ترجمة ونشر مركز الخليج للابحاث، الطبعة الاولى، الامارات العربية المتحدة، ص 246.

تتهياً الدول والشركات على حد سواء لمواجهة التحديات في السوق العالمية، حيث أصبحت الاستراتيجيات القومية للشركات والدول تلعب دوراً كبيراً بجانب العوامل التقليدية مثل المزايا النسبية. كل ذلك سيكون له تأثير كبير على نتائج التنافس الاقتصادي العالمي.

✓ الحماية الحديثة في المجال التكنولوجي:

إن زيادة أهمية التكنولوجيا، والتغيير التكنولوجي السريع، والانتشار التكنولوجي من أجل تحقيق التنافسية الدولية، أدت إلى جعل طبيعة الميزة النسبية في المنتجات التجارية أكثر تقلباً. وقد أدى ذلك إلى ظهور أشكال جديدة من الحماية التكنولوجية وسياسات التدخل الحكومي. تحاول الدول إبطاء انتشار تقنياتها الخاصة، مع فرض مشاركة هذه التقنيات على دول أخرى. وفي هذا السياق، أصبحت القضايا التكنولوجية واحدة من أهم القضايا في الاقتصاد السياسي الدولي.

إن الحماية الخفية والنجاح الملحوظ الذي حققته السياسة الصناعية اليابانية، أثرا في تغيير قواعد اللعبة في مجالات متعددة. ففي حين كان الهدف الرئيسي من الحماية التقليدية هو حماية الصناعات المهددة ودعم استراتيجيات إحلال الواردات، فإن الأهداف الرئيسية للحماية الحديثة والسياسة الصناعية أصبحت تتمثل في:

1. خلق ميزة نسبية.
2. بناء صناعات قادرة على المنافسة الدولية، وخاصة في مجال القيمة المضافة العالية ضمن الطيف الصناعي.
3. تعزيز استراتيجيات التصدير المبتكرة.

تسعى العديد من الدول إلى تعزيز سيطرتها في إنتاج وتصدير منتجات ما يُعرف بـ "دورة الإنتاج"، وهي المنتجات التي تتميز باستخدام تقنيات متقدمة. لتحقيق ذلك، تلجأ إلى ما يُعرف بـ حق الشفاعة الصناعية أو التكنولوجية، مما يتيح لها التفوق على منافسيها عبر الوصول إلى مستويات أعلى من التكنولوجيا الصناعية. يرتبط هذا التوجه بقضية حماية حقوق الملكية الفكرية، التي ما تزال الدول المتقدمة تمارس ضغوطاً كبيرة بها على الدول النامية، بهدف تأمين تفوقها التكنولوجي وتعزيز هيمنتها الاقتصادية.

✓ الحماية القطاعية الحديثة:

إن الفوائد الديناميكية التي يمكن كسبها من وفورات الحجم والشراكات التحالفية عبر الحدود الوطنية، وتقاسم التكنولوجيا، كانت تشير في سبعينيات القرن العشرين إلى أن الحماية القطاعية أصبحت نمطاً قديماً ليس له تطور جديد يُذكر. ولكن العنصر الجديد الذي برز مع مطلع القرن الحادي والعشرين هو الأهمية المتزايدة للتفاوض حول حصص السوق على أساس النظر إلى كل قطاع بشكل منفصل.

على العكس من ذلك، فإن الجولات المختلفة للاتفاقيات العامة للتعريفات والتجارة (الغات)، كانت تعتمد على التفاوض بشأن تنازلات متبادلة عبر القطاعات الصناعية بناءً على اعتبارات الفائدة أو الميزة النسبية. على سبيل المثال، قد يُقابل تنازل من بلد ما في قطاع معين بتنازل بلد آخر في قطاع مختلف. لكن الهدف من الحماية

القطاعية، من ناحية أخرى، يتمثل في اقتسام أو احتكار قطاع معين من خلال استخدام مختلف الأدوات الإنتاجية والاقتصادية.

وقد أصبحت المفاوضات التجارية بين الولايات المتحدة واليابان نموذجًا بارزًا لهذا الاتجاه نحو الحماية القطاعية. ففي ما يُعرف بـ مناقشات القطاعات الانتقائية ذات التوجه السوقي، التي استمرت لعدة سنوات بين واشنطن وطوكيو، حاولت الولايات المتحدة إزالة الحواجز التنظيمية والتعريفية اليابانية، بالإضافة إلى القيود الأخرى المفروضة على الاستيراد في قطاعات مثل:

- الاتصالات.
- الأجهزة الطبية.
- الأدوية الصيدلانية.
- الإلكترونيات.
- منتجات الغابات.

ومن أبرز نتائج هذه المناقشات كان قرار اليابان والولايات المتحدة عام 1985 باحتكار صناعة أشباه الموصلات . وقد مثل هذا القرار أول تطبيق للنزعة الحماية الخفية، حيث انتقلت من الصناعات التقليدية مثل الفولاذ والسيارات إلى منتجات التكنولوجيا المتقدمة¹.

ومهما كانت مزايا هذا التوجه، فإن الأهمية الاقتصادية والحساسية السياسية المرتبطة بهذه الخدمات والقطاعات ذات التقنية العالية تجعل أي مقارنة غير مقارنة مناقشات القطاعات الانتقائية ذات التوجه السوقي تُواجه بلا شك صعوبات استثنائية تتجاوز المعتاد.

✓ الحماية التجارية الحديثة في مواجهة الاستقلال المحلي:

بعد عقود من النجاح الذي حققته الحركات التحريرية للتجارة الدولية في إطار الليبرالية المتأصلة، تراجعت هذه الحركات بشكل ملحوظ، خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، ومع تزايد إرهابات الأزمات الاقتصادية والمالية . عاد الصدام بين الاستقلال المحلي ومتطلبات العولمة الاقتصادية، الممزوجة بأشكال خفية من الحماية التجارية، ليؤكد وجوده في الاقتصادات الكبرى ضمن النظام الدولي. وأصبح التفاعل بين الاقتصادات الوطنية في مجالات التجارة، والتمويل، والسياسات الاقتصادية الكبرى أكثر تصادمًا مع الأولويات الاجتماعية والاقتصادية المحلية. ورغم أن حل هذه القضية قد لا يتضح إلا بمرور الزمن، فإن ظهور السياسات والمواقف لدى المراكز الكبرى للقوة الاقتصادية ضمن الأنظمة الدولية، وخاصة تلك الموجهة نحو الدول النامية، يشير إلى أن الأولويات المحلية آخذة في التفوق على الدعاوى الدولية².

¹ روبرت غيلين، مرجع سبق ذكره، ص 500-501.

² روبرت غيلين، مرجع سبق ذكره، ص 485.

ولعل الملاحظ في هذه الطرق الخفية والذكية والحديثة المستخدمة في العلاقات التجارية، سواء من قبل الدول الصناعية الكبرى أو حتى بعض الدول النامية، من خلال الأشكال المتنوعة من التدخل في تشغيل آليات السوق، هو أنه يجد نفسه مدفوعاً باستمرار وعلى مضض إلى العودة إلى طرح السؤال عما إذا كان يتعين على الدول اختيار مجموعة من العلاقات والمبادئ الدولية التي تعكس عالماً أكثر تطوراً ورفاهية في درجة من الأفضلية المتبادلة. وما لم يحدث تناغم أكبر في المواقف والمؤسسات والسياسات بين المجموعة الدولية، فإن العلاقات الاقتصادية في المجال التجاري ستصبح بالتأكيد أكثر تعقيداً. وإلا فما هو السبب وراء تزايد النزعة الحمائية الحديثة، خاصة خلال الأزمات المالية العالمية؟

كذلك، تأصلت مواطن الضعف لدى دول الجنوب في مواجهة ترتيبات الحمائية الجديدة، من خلال عدم كفاءتها في التفاوض والمفاوضات في العلاقات الدولية. فهذه البلدان، مثقلة بالدين، ومعتمدة على جهات مانحة ثنائية الجانب ومنظمات قروض متعددة الأطراف، ما أثر على صادراتها بشكل كبير.

المبحث الثالث: مناخ الاعمال الدولي وصنع السياسة التجارية للدولة

المطلب الاول: عولمة النظام التجاري العالمي

أولاً- نشأة النظام التجاري الدولي:

بعد أزمة 1929، شهدت العلاقات التجارية الدولية مجموعة من القيود الصارمة نتيجة السياسات التجارية، والتي تضمنت اتخاذ إجراءات تمييزية وتخفيض قيمة العملات. سعت كل دولة إلى تحسين موقعها في التبادل الدولي، مما أدى إلى تراجع حرية التجارة وتحمل العديد من الدول عواقب ذلك. للتغلب على الأزمة الاقتصادية، بدأت مفاوضات منفصلتان ولكن متكاملتان في نهاية عام 1945 وبداية عام 1946. كانت الأولى مبنية على اقتراح أمريكي تهدف إلى إنشاء منظمة دولية للتجارة، في حين كانت الثانية تسعى إلى تحقيق تخفيض فوري ومتعدد الأطراف للرسوم الجمركية¹.

بينما كان العمل جارياً لوضع ميثاق هافانا في المفاوضات الأولى، اتفقت 23 دولة، معظمها من الأعضاء في اللجنة التحضيرية لمؤتمر هافانا، على الانخراط في مفاوضات تهدف إلى تخفيض التعريفات الجمركية دون انتظار إنشاء منظمة التجارة الدولية. اتسمت هذه المفاوضات بطابع تقني ودقيق، وفي غضون بضعة أشهر، من أبريل إلى أكتوبر 1947، توصلت الدول المشاركة إلى تخفيض رسومها، وقررت بشكل خاص تطبيق الجانب التجاري من ميثاق هافانا مسبقاً دون انتظار انتهاء المفاوضات حوله، وهو ما عُرف بالاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة².

تم التوقيع على اتفاقية GATT في 30 أكتوبر 1947، وأصبحت سارية المفعول اعتباراً من يناير 1948. تُعد GATT معاهدة دولية متعددة الأطراف تتضمن حقوقاً والتزامات متبادلة بين حكومات الدول الموقعة عليها،

¹ René Sandreto, Commerce International, op. Cit, p33

² René Sandreto, op. Cit, p34

والتي تعرف بالأطراف المتعاقدة. وعلى عكس العديد من المنظمات، لا تضم GATT أعضاءً بل " أطراف متعاقدة"¹، مما يجعلها فريدة في طبيعتها.

تم الانتهاء من وضع ميثاق المنظمة الدولية للتجارة في اجتماع عام 1948 في هافانا، كوبا. ومع ذلك، في عام 1950، أعلنت حكومة الولايات المتحدة أنها لن تسعى للتصديق على ميثاق هافانا في الكونغرس، مما أدى إلى إنهاء فعلي لحظية إقامة منظمة دولية للتجارة. وبذلك أصبحت اتفاقية الجات هي المعبر الفعلي للمفاوضات التجارية الدولية بعد الحرب العالمية الثانية.

بين عامي 1947 و1994، قدمت اتفاقية الجات إطاراً لعدة جولات من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، التي اختتمت بجولة الأورغواي. خلال هذه الجولات، التي رعتها الجات، تم تخفيض الرسوم الجمركية بين الدول في العديد من القطاعات (لكن ليس كلها)، حيث انخفض متوسط التعريفات المرجحة على المنتجات المصنعة من حوالي 20% إلى نحو 5%. على الرغم من هذه النجاحات، لم تتمكن أمانة الجات من فرض تطبيق الاتفاقيات التي تم التفاوض عليها، بسبب القصور القانوني في تشكيلها وافتقارها للشكل القانوني للمنظمة الدولية. هذه العيوب وغيرها أفقدتها فعاليتها، كما لاحظ Jackson J.H.²

ثانياً- أهدافه:

منذ تأسيسها، ركزت الجات على التخفيف المستمر للرسوم الجمركية وكافة القيود والحواجز التي تعيق التجارة، وعملت على تحريرها وفقاً لمبادئ الحرية التجارية المتضمنة في كل من النظريتين الكلاسيكية والنيوكلاسيكية. وسعت الجات لتحقيق مجموعة من الأهداف³:

- رفع مستوى المعيشة في الدول المتعاقدة والسعي نحو تحقيق مستويات التوظيف الكامل فيها.
- زيادة مستوى الدخل القومي الحقيقي وتنشيط الطلب الفعال في الدول الأعضاء.
- الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية العالمية والتوسع في الإنتاج والمبادلات التجارية الدولية السلعية.
- تشجيع الحركات الدولية لرؤوس الأموال وما يرتبط بها من زيادة الاستثمارات العالمية.
- تسهيل الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية.
- ضمان زيادة حجم التجارة الدولية وإزالة القيود المحلية من خلال تخفيض القيود الكمية والجمركية.
- اتباع المفاوضات كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية.

وبهذا، أصبح للجات دور مهم في تحديد القواعد التي تحكم سلوك الدول فيما يتعلق بالسياسات التجارية، وتوفير منبر للتفاوض حولها.

ثالثاً- مبادئ النظام التجاري:

¹ Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce, op.cit, p19.

² Ibid., p95.

³ عادل احمد حشيش، مصطفى رشدي شبيحة، مبادئ علم الاقتصاد للاجتماعيين، دراسة انتقائية في التعريف بالمبادئ الأساسية للاقتصاد كعلم اجتماعي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1990، ص255

لتحقيق هدفها في تحرير التجارة الدولية، اعتمدت الاتفاقية مجموعة من المبادئ التي تسهم في هذا الهدف وتضمن نجاح عملها، حيث تعهدت الأطراف المتعاقدة بالالتزام بهذه المبادئ وتطبيقها.

✓ مبدأ عدم التمييز :

من الأهداف الأساسية لاتفاقية الجات (GATT) هو تطوير التجارة الدولية على أساس متعدد الأطراف ومنع التمييز في المعاملة. ينص هذا المبدأ على ضرورة عدم انغلاق الدول على نفسها أو تقسيم الفضاء التجاري الدولي. وبالتالي، تم التأكيد على المساواة بين الدول الأعضاء التي تربطها علاقات تجارية، حيث يتم معاملة المنتج المستورد من أي دولة متعاقدة بنفس الطريقة التي يُعامل بها المنتج المستورد من أي دولة متعاقدة أخرى، مما يضمن عدم تفضيل أي دولة على أخرى. يعتمد هذا المبدأ على ثلاثة قواعد¹:

• **شرط الدولة الأولى بالرعاية**: تتضمن المادة الأولى من الاتفاقية التزام جميع الدول الأعضاء بمنح شرط الدولة الأولى بالرعاية، مما يعني أنه يجب على كل طرف متعاقد منح جميع الأطراف المتعاقدة الأخرى المزايا والحقوق والإعفاءات التي يمنحها لأي بلد آخر دون شروط أو قيود. وعليه، فإن أي امتياز أو إعفاء يمنح لبلد من البلدان بشكل ثنائي أو جماعي يُمنح تلقائيًا وبموجب القانون لجميع الأطراف المتعاقدة دون الحاجة إلى اتفاق جديد.

يغطي شرط الدولة الأولى بالرعاية المعاملة التي يتلقاها المنتج الأجنبي عند عبوره الحدود الدولية، وله أهمية خاصة بالنسبة للدول النامية التي يمكن أن تستفيد من التخفيضات الجمركية من خلال التفاوض مع الدول المتقدمة. يقبل شرط الدولة الأولى بالرعاية عددًا من الاستثناءات المستندة إلى اعتبارات وحجج اقتصادية، ومنها:

✓ **الترتيبات الإقليمية لتحرير التجارة**: تتضمن هذه الترتيبات اتفاقيات تجارية بين مجموعة من الدول التي تنتمي جغرافيًا إلى إقليم اقتصادي معين، مثل السوق الأوروبية المشتركة. تهدف هذه الترتيبات إلى تحرير التجارة الخارجية على أساس إقليمي كخطوة أولية نحو تحرير التجارة الدولية.

✓ **ترتيبات التبادل التجاري بين الدول النامية**: حتى وإن لم تكن هذه الدول مرتبطة بإقليم جغرافي معين، فإنه يُسمح لها بإقامة اتفاقيات تجارية تفضيلية ومناطق حرة واتحادات جمركية فيما بينها دون الالتزام بتطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية.

✓ **الترتيبات الحمائية لصالح الصناعات الناشئة**: تُعتبر هذه الترتيبات ضرورية للدول النامية لدعم صناعاتها الناشئة وتعزيز قدرتها على المنافسة في الأسواق العالمية.

✓ **العلاقات التفضيلية مع الدول المتقدمة**: تُعقد هذه العلاقات بين الدول الصناعية المتقدمة وبعض الدول النامية، والتي كانت تُعتبر مستعمرات سابقة لها، مما يمنحها ميزات تجارية خاصة.

¹ Rene Sandreto, commerce international, op.cit, p35.

● **شرط المعاملة الوطنية:** الوارد في المادة الثالثة من اتفاقية الجات، عدة جوانب تتعلق بالسياسات الداخلية، مثل الضرائب. هذا الشرط ينص على عدم معاملة السلع الأجنبية المستوردة داخل البلد بطريقة أقل تفضيلاً مقارنةً بالسلع المحلية، فيما يتعلق بالسياسات الضريبية وغيرها من سياسات الضبط الداخلي¹. كما يشدد هذا الشرط على حظر استخدام القيود غير التعريفية، مثل الإجراءات التنظيمية، كوسيلة لحماية المنتج المحلي، مما يؤدي إلى تمييز ضد المنتجات المستوردة. بمعنى آخر، عند دخول المنتج الأجنبي إلى السوق المحلية لأحد الأطراف المتعاقدة، يجب أن يُعامل بنفس الطريقة التي تُمنح للسلع المماثلة المنتجة محلياً.

على سبيل المثال، يُمنع على الدول المتعاقدة تقديم إعانات للمنتج المحلي بهدف تفضيله على المنتج المستورد المماثل. ومع ذلك، تم استثناء المشتريات الحكومية من منتجات المؤسسات الوطنية من هذا الشرط. ابتداءً من عام 1986، تم تديد شرط المعاملة الوطنية ليشمل هذه المشتريات الحكومية ابتداءً من عتبة 30,000. كما يُستثنى من هذا الشرط حالات بعض اتفاقيات التجارة التفضيلية والأفضليات الممنوحة للبلدان النامية.

● **شرط المعاملة بالمثل:** يعتبر شرط المعاملة بالمثل أحد المبادئ الأساسية التي تحكم تعامل الدول فيما بينها في جميع المجالات، بما في ذلك الدبلوماسية والسياسة والاقتصاد. وفقاً لهذا الشرط، تلتزم الدولة بتخفيض الحواجز التجارية واتخاذ إجراءات تنافسية بمجرد أن تتخذ الأطراف الأخرى تلك الإجراءات تجاهها.

✓ مبدأ تخفيض التعريفات الجمركية:

يمثل مبدأ تخفيض التعريفات الجمركية ركيزة أساسية في الاتفاقية، حيث تعتبر التعريفات الجمركية المرتفعة عائقاً كبيراً أمام التجارة الحرة الدولية. يتم التفاوض بين الدول الأعضاء في الاتفاقية على تخفيضات التعريفات الجمركية بشكل دوري من خلال ما يُعرف بدورات التعريفات الجمركية. يتم تنفيذ هذه التخفيضات المتبادلة تتم بأحد الأسلوبين²:

أ- أسلوب السلعة بسلعة:

بدأت الجات مفاوضاتها لتخفيض التعريفات الجمركية من خلال أسلوب السلعة بسلعة. أدى هذا الأسلوب إلى إجراء العديد من المفاوضات الثنائية حول التخفيضات الجمركية. حيث تقدم كل دولة قائمتين: تتضمن الأولى المنتجات التي ترغب في توسيع صادراتها وتطلب تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها عند دخولها إلى أسواق الدول الأخرى. وتحتوي القائمة الثانية على مجموعة من السلع التي تكون الدولة مستعدة لتخفيض الرسوم الجمركية

¹ Reinert, K. A. An Introduction to International Economics: New Perspectives on the World Economy (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press ; 2020. p96.

² المهدي محمد فليفة، النظم الجمركية والتجارة الدولية، تحليل لنظم الضرائب الجمركية المحلية والدولية، دراسة مقارنة، منشورات أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 1997، ص242

عليها. تسري آثار هذه التخفيضات الشائبة على جميع الدول الأطراف، وفقاً لأحكام شرط الدولة الأولى بالرعاية، والذي يطبق في إطار عدم التمييز.

لكن لهذا الأسلوب عدة عيوب، أبرزها:

- احتمال عدم توازن العروض السلع المقدمة، حيث لا تُقيم على أساس أهمية وحساسية السلعة في التجارة الدولية، بل تُقيم بناءً على السلع التي لها أهمية أكبر، مما يقلل من الفعالية المطلوبة.
- تزايد الصعوبات التي تواجه هذا الأسلوب نتيجة الزيادة المستمرة في عدد أعضاء الجات.

ب- الأسلوب المنسق:

يأخذ هذا الأسلوب شكل التخفيض المتساوي لجميع التعريفات الجمركية. وقد تم اتباع هذه الصيغة خلال جولة كينيدي.

-مبدأ حظر القيود الكمية : منعت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة استخدام القيود الكمية بشكل عام. حيث اشترطت أنه لا يحق لأي طرف في الاتفاقية فرض قيود على منتجات الأطراف المتعاقدة الأخرى، سواء في التصدير أو الاستيراد لمنتج معين موجه لطرف آخر. كما لا يجوز فرض قيود أخرى غير الرسوم الجمركية. يُعتبر أن الرسوم الجمركية لا تؤدي إلى قتل المنافسة أو تقسيم الأسواق، على عكس القيود الكمية. لذلك، أقرت الاتفاقية أن تكون الرسوم تناقصية، ومنعت استخدام الحصص والقيود الكمية إلا في أربع حالات¹:

1. -عندما تكون ضرورية لحسن تطبيق السياسة الزراعية.
2. في حالة عجز خطير في ميزان المدفوعات، حيث يجوز استخدام القيود الكمية والحصص، شريطة أن تكون معقولة ومحدودة في الزمن.
3. عند الحاجة إلى هذه القيود كحل طارئ لمواجهة ارتفاع مفاجئ في الواردات، مما قد يضر بالمنتجين المحليين.
4. عند تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل.

✓ مبدأ عدم الإغراق:

يعرف الإغراق، وفقاً للمادة 6 من الاتفاقية العامة، بأنه "السعر الأدنى للمنتج مقارنة مع الأسعار المطبقة في العمليات التجارية لمنتج مشابه موجه للاستهلاك داخل الدولة المصدرة". وقد منعت الاتفاقية هذا السلوك، لكنها لم تحدد عقوبات ضد الدولة التي تمارس الإغراق، إلا إذا كان هناك تهديد بأضرار تلحق بمنتجات أو اقتصاد أحد الأطراف المتعاقدة. في هذه الحالة، يُسمح للدولة المتضررة باتخاذ إجراءات ضد الإغراق، وعادة ما تتضمن فرض رسم تعويضي لإلغاء آثار الإغراق أو منع حدوثه من الأساس.

رابعاً- المنظمة العالمية للتجارة والاستمرار في إدارة النظام التجاري العالمي :

¹ René Sandreto, commerce international, op. cit, p36

تُعد المنظمة العالمية للتجارة منظمة دولية تتمتع بالشخصية القانونية، ما يمنحها الصلاحية اللازمة للقيام بمهامها، بالإضافة إلى سلطات تعاقدية تمكنها من وضع القواعد واتخاذ التدابير وإصدار الأحكام في القضايا المتعلقة بالتجارة الدولية للسلع والخدمات، وهي المسائل التي كانت تشكل محاور الخلافات التجارية بين الدول. تم تأسيس المنظمة العالمية للتجارة في 1 يناير 1995، وخلافاً للاعتقاد السائد، لم تحل منظمة التجارة العالمية محل "الجات"، إذ لا تزال اتفاقية الجات واحدة من الأسس القانونية للتجارة العالمية إلى جانب اتفاقيات أخرى أُقرت في اتفاقية مراكش عام 1994، مثل الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) واتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (TRIPS)¹. انشاء المنظمة لم يحدث تغييراً جوهرياً في مبادئ الجات، بل أضاف لها هيكلًا جديدًا ودمج النتائج التي توصلت إليها مفاوضات جولة الأوروغواي. أحد التغييرات الرئيسية مع إنشاء المنظمة هو استبدال مصطلح "الأطراف المتعاقدة" ليصبح "الأعضاء"، وهم الأطراف المتعاقدة السابقة في الجات². كما جلب إنشاء المنظمة تحسينات في آلية تسوية النزاعات التجارية، وجعلها مسؤولة عن مراقبة السياسات التجارية الدولية والاتفاقيات التي أُقرت في جولة الأوروغواي. تشمل أهم مهام المنظمة³:

- إدارة الاتفاقيات التجارية لمنظمة التجارة العالمية
- توفير إطار للمفاوضات التجارية
- تسوية النزاعات التجارية
- متابعة السياسات التجارية الوطنية
- تقديم المساعدة الفنية والتدريب للدول النامية
- التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى

تتولى المنظمة، التي تضم 164 دولة وبعض الدول المراقبة، مهمة الإشراف على النظام التجاري العالمي لضمان تدفق التجارة بأكبر قدر من السلاسة والحرية. فهي تُشرف على حوالي 98% من التجارة العالمية، وقد توسع جدول أعمالها ليشمل قضايا أكثر شمولاً، بما في ذلك:

- المزيد من تخفيض الرسوم الجمركية
- وضع قواعد للاستثمار متعدد الجنسيات وسياسة المنافسة
- تعزيز الروابط بين التجارة والسياسات الاجتماعية

المطلب الثاني: تأثير النظام التجاري الدولي على السياسات التجارية:

¹ Alan V. Deardorff and Robert M. Stern, Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements, in Robert M. Stern, Globalization And International Trade Policies, World Scientific Publishing Co, new jersey, 2009, p153.

² Michel Rainelli, OMC, op.cit, p97

³ https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/who_we_are_f.htm

استهدفت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT) ومن بعدها منظمة التجارة العالمية، دعم تحرير التجارة الدولية ومساعدة الدول في اتخاذ خطوات جريئة في سياساتها التجارية لتحقيق هذا الهدف.

أولاً: جولات مفاوضات الجات لتحرير التجارة

سعت الجات منذ تأسيسها إلى تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية لتمكين تدفق التجارة دون عوائق، وذلك من خلال مفاوضات تجارية متعددة الأطراف وجولات تفاوضية على أساس متعدد الأطراف وعدم التمييز بين الدول¹. مما أثر على السياسات التجارية للدول الأعضاء وأدى إلى منح تنازلات وتخفيضات جمركية متبادلة.

بدأت هذه المفاوضات في جنيف بين أبريل وأكتوبر 1947، وأسفرت عن تأسيس اتفاقية الجات، إلى جانب تخفيضات جمركية من قبل 23 دولة مشاركة، والتي شملت نصف التجارة العالمية. تلتها جولة أنسي عام 1949، حيث خُفّضت الرسوم الجمركية بنسبة 25% مقارنةً بسنة 1948².

مع ذلك، لم تُثمر بعض الجولات، مثل توركاوي 1950-1951 و جنيف 1955-1956، عن نتائج كبيرة، حيث أصبح من الصعب تحقيق تخفيضات جديدة. على سبيل المثال، رفضت بعض الدول الصناعية منح اليابان جميع الحقوق الممنوحة للدول الأخرى عند انضمامها للجات عام 1955، واستمر فرض حصص على المنتجات اليابانية.

أما جولة ديلون في جنيف 1961-1962، فقد خُفّضت الرسوم بنسبة 7% فقط، وذلك بسبب تزايد الحساسية الأمريكية تجاه التكتل الاقتصادي الأوروبي بعد إنشاء المجموعة الأوروبية³.

أما جولة كينيدي، فقد حققت تخفيضات جمركية ملموسة، إذ وصلت إلى 35% على السلع الصناعية و20% على السلع الزراعية. كما بلغ متوسط الرسوم الجمركية 18% في دول المجموعة الأوروبية و13.4% في الولايات المتحدة⁴. تم التوصل أيضًا لاتفاق حول المنتجات الزراعية شمل تثبيت الأسعار عند الحدود الدنيا، إضافة إلى اتفاقية حول مكافحة الإغراق.

✓ جولة طوكيو (1973-1979):

حققت جولة طوكيو نتائج هامة، حيث شملت تخفيضات جمركية بنسبة 33%، مما خفض الرسوم الجمركية على السلع الصناعية إلى متوسط 4.9% مقارنةً بـ 7.2%. ورغم استثناء بعض السلع من هذه التخفيضات، كالسيح والسيارات، إلا أن الجولة أسفرت عن توقيع تسع اتفاقيات وأربع تفاهمات، عززت التأثير الكبير للجات في تشكيل وتطوير السياسات التجارية الدولية وقد خصت⁵:

أ- اتفاقية الدعم:

¹ رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية، المنصورة، مصر، 2006، ص 189.

² René Sandretto, Commerce International, op.cit, p38.

³ Alain Samuelson, Economie Internationale Contemporaine, OPU, Alger, 1998, op.cit, p34.

⁴ Michel Rainelli, op.cit, p57.

⁵ أسامة المجذوب، الجات ومصدر البلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية القاهرة، 1996، ص 48

تهدف هذه الاتفاقية إلى مكافحة الدعم عبر فرض رسوم تعويضية لمعالجة تأثيرات الدعم على التجارة.

ب- اتفاقية القيود الفنية على التجارة:

تشمل القيود الفنية على التجارة المعايير والإجراءات التي تضعها الدول لأسباب أمنية أو صحية أو بيئية، وقد رُصد نحو 800 إجراء يعرقل التجارة الحرة. وسمحت الاتفاقية باستخدام المعايير الفنية لحماية صحة وأمان المستهلكين المحليين والحفاظ على البيئة، بشرط ألا تكون هذه المعايير قيودًا غير ضرورية أو عقبات إضافية أمام التجارة الحرة.

ج- اتفاق مكافحة الإغراق:

تم الاتفاق على فرض رسوم لمكافحة الإغراق كإجراء للحد من هذه الظاهرة، ويُعد هذا الاتفاق استمرارًا للاتفاق الذي تم التوصل إليه في جولة كينيدي.

د- اتفاقية تحديد القيم الجمركية:

وضعت هذه الاتفاقية نظامًا موحدًا لتحديد قيمة السلع المستوردة لأغراض الرسوم الجمركية، مما ألغى الأسلوب الجزائي في تقدير القيم الجمركية.

✓ جولة الأوروغواي (1986-1994):

تُعد جولة الأوروغواي من أهم جولات التفاوض، إذ استغرقت المفاوضات 8 سنوات وتوجت باتفاقية ختامية شاملة، عُرفت بإعلان بوننادي إيسي، التي تناولت المجالات التالية:

- تأسيس منظمة التجارة العالمية.
- اتفاقيات التجارة في السلع: وافقت الدول على تحويل العوائق غير الجمركية في تجارة السلع الزراعية إلى رسوم جمركية ثابتة، تُخفّض وفق نسب متفق عليها وفي إطار زمني محدد؛ إذ التزمت الدول المتقدمة بتخفيضها بنسبة 36% خلال 6 سنوات، والدول النامية بنسبة 24% على مدى 10 سنوات.
- اتفاقية التجارة في الخدمات: خُضعت تجارة الخدمات إلى القوانين والإجراءات الوطنية، وبحث جولة الأوروغواي تخفيض أو إلغاء تلك القيود تدريجيًا، مع تطبيق مبادئ الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية، بهدف تحرير التجارة في الخدمات التي تشكل 20% من التجارة العالمية.
- اتفاقية حقوق الملكية الفكرية وتجارة السلع المقلدة: تم إقرار هذه الاتفاقية بطلب من الولايات المتحدة والدول الأوروبية لحماية التكنولوجيا، والاختراعات، والعلامات التجارية، ومكافحة التزوير الصناعي والسرقة التقنية بعد انتشار التقليد في عدة دول نامية.

ثانيا: المنظمة العالمية للتجارة ومراجعة السياسات التجارية :

شهد النظام التجاري العالمي قبل إنشاء المنظمة العالمية للتجارة مرحلة من الاضطراب، وبدأت تتضح ملامحها مع انهيار نظام "بريتون وودز" لأسعار الصرف الثابتة وتحوّله إلى أسعار عائمة، متزامنًا مع أزمات طاقة متتالية، وارتفاع

أسعار الطاقة، وأزمة المديونية، وانتشار الركود التضخمي في أغلب الدول الصناعية. دفع هذا الوضع إلى تصاعد السياسات الحمائية، حيث اتجهت كل دولة لحماية صناعاتها بأقصى حد دون مراعاة مصالح الدول الأخرى، مما أثار مخاوف من نشوب حرب تجارية.

جاءت المنظمة العالمية للتجارة لتجسد فلسفة وأهداف واضحة في مجال التجارة الدولية، تقوم على الليبرالية الاقتصادية التي تدعو إلى الانفتاح التجاري كسبيل أمثل لتوزيع الموارد بما يحقق الرفاهية للمجتمع الدولي. وقد كُلفت المنظمة بالإشراف على تنفيذ الاتفاقيات التجارية العالمية ومراقبة سياسات الدول الأعضاء لضمان توافقها مع التزاماتها في إطار المنظمة.

• جهاز مراجعة السياسات التجارية:

لضمان تحقيق المنظمة لهدف تحرير التجارة، تم تأسيس هيكلية تسمح بفحص ومراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بفعالية. يُعد جهاز مراجعة السياسة التجارية من الآليات المستحدثة في المنظمة، إذ كانت اجتماعات الجات تستعرض السياسات التجارية للدول بشكل غير منظم إذ لم يكن هناك إطار تنظيمي محدد يحكمها¹. أما اليوم، وبموجب المادة الرابعة من اتفاقية مراكش، تم تكليف المجلس العام بمهمة مراجعة السياسات التجارية، ونصت المادة على انعقاد المجلس العام "للقيام بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية".

تهدف هذه الآلية إلى تعزيز الشفافية في إعداد السياسات التجارية الوطنية، وتشجع الدول الأعضاء على الالتزام بشفافية صنع القرار في السياسات التجارية، بما يفيد اقتصاداتها والنظام التجاري المتعدد الأطراف ككل.

• إجراءات المراجعة:

يقوم جهاز مراجعة السياسة التجارية بانتخاب رئيس، ويضع خطة زمنية لمراجعة السياسات التجارية للدول. يقدم كل عضو تقارير دورية تتضمن وصفًا لسياساته وممارساته التجارية، وتشمل كل جوانب السياسات المرتبطة بالاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف. تعتمد عملية المراجعة على الوثائق التالية:

- تقرير كامل يُقدمه العضو المستعرض.
- تقرير من الأمانة العامة، الذي يُعد بناءً على المعلومات المتاحة وتلك المقدمة من العضو المعني. تتواصل الأمانة مع الدولة للحصول على التوضيحات حول سياساتها التجارية.

يتم نشر تقارير العضو وتقارير الأمانة ومحاضر الاجتماع فور الانتهاء من إجراءات المراجعة، وترفع هذه الوثائق إلى المؤتمر الوزاري للاطلاع.

¹ مصطفى سلامة، قواعد الجات - الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، 1998، ص 61

كما يقوم جهاز المراجعة بإعداد تقرير شامل لتطورات البيئة التجارية الدولية التي تؤثر على النظام التجاري المتعدد الأطراف، ويرافق التقرير بيان من المدير العام يبرز أهم الأنشطة والسياسات التي تؤثر على النظام التجاري¹.

المطلب الثالث: سياسة التجارة الخارجية في الدول النامية

في الأدبيات الاقتصادية غالبا ما يثار التساؤل الآتي: لماذا تكون دولاً أكثر فقراً من أخرى، ولماذا نجحت دول في القضاء على الفقر بينما عجزت أخرى عن ذلك؟

إن إحدى المفارقات أو التناقضات التي يشهدها العالم اقتصاديا هي تباين مستوى الدخل بين البلدان المتقدمة والنامية وحتى بين البلاد النامية فيما بينها، فمتوسط دخل الفرد سنويا يقدر بنحو 20.000 دولار في الدول الصناعية² كأمریکا واليابان بينما يعيش أغلبية سكان العالم في دول فقيرة يتباين متوسط الدخل فيها إلا أن البعض منها نجح في إحراز لقب دولة متقدمة كسنغافورة مثلا.

إن أهم أهداف التنمية الاقتصادية في الدول النامية هي محاولة تقليص الفجوة بينها وبين البلاد المتقدمة عن طريق استراتيجيات التصنيع والمتمثلة في ترويج الصادرات وإحلال الواردات، بالإضافة إلى منهجية التعاون الدولي المتمثلة في توجهات المؤسسات المالية الدولية.

هناك تجاذب بين المتغيرات الداخلية والمتغيرات الخارجية في التأثير على مستويات التنمية الاقتصادية، إن النظرة الخارجية للتنمية الاقتصادية تدعم استراتيجية تنمية الصادرات، بينما يرى مؤيدو النظرة الداخلية "إحلال الواردات" إن الاعتماد على النفس لا يمكن أن يتحقق إلا إذا تم تقييد التجارة الخارجية و الحد من حريتها و الوقوف في وجه الشركات المتعددة الجنسيات.

إن مؤيدي النظرة الخارجية يدافعون عن استراتيجية ترويج الصادرات ويقفون ضد المدافعين عن حماية الإنتاج الوطني من خلال استراتيجية إحلال الواردات.

لقد سيطرت فكرة إحلال الواردات خلال الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، لكن فكرة ترويج الصادرات سادت فيما بعد خاصة بين الدول الصناعية، ورغم ذلك لازالت استراتيجية إحلال الواردات تجد لها تأييدا قويا خاصة في العديد من الدول النامية³.

إن التباين بين استراتيجيتي التنمية المرتبطة بالتجارة يجعل مؤيدي إحلال الواردات يرون ما يلي:

إحلال الإنتاج المحلي محل السلع الاستهلاكية المستوردة كخطوة أولى .

القيام بالإحلال من خلال الإنتاج المحلي على نطاق واسع لسلع مصنعة أكثر تعقيدا كخطوة ثانية، مع الأخذ بعين الاعتبار حماية الإنتاج بالتعريفات الجمركية مع إمكانية تصدير هذه السلع لاحقا والاستفادة من اقتصاديات الحجم، وتكاليف اليد العاملة الرخيصة، وهو ما يساهم في جعل الأسعار المحلية أكثر تنافسية⁴ ومن الناحية

¹ سمير عبد العزيز، المرجع السابق، ص 456

² Krugman, P. r., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. International trade Theory & policy (Vol. eleventh edition). Harlow, UK : Pearson Education Limited , 2018, p : 295.

³ ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، دار المريخ، الرياض، 2006، ص 556.

⁴ ميشيل تودارو، المرجع السابق، ص 556.

المقابلة، يرى مؤيدو فكرة تشجيع الصادرات، لكل من المواد الأولية والسلع المصنعة، ضرورة الدفاع عن أهمية الأسواق الدولية ومعالجة تشوهات الأسعار والآثار السلبية لتكلفة الحماية.

إن الواقع العملي يشير إلى أن معظم الدول النامية طبقت الاستراتيجيتين بدرجات متفاوتة، فعلى سبيل المثال في الخمسينيات والستينيات سيطرت استراتيجية التصنيع الداخلية التي قامت بها بعض الدول في أمريكا اللاتينية مثل البيرو والأرجنتين، وبعض دول آسيا مثل الهند وباكستان وبعض الدول الإفريقية مثل الجزائر ونيجيريا، ومع ذلك ففي منتصف السبعينات بدأت سياسة تشجيع الصادرات تتبع بشكل متزايد من قبل عدد متزايد من البلدان، مع الإشارة إلى أن تجربة جنوب شرق آسيا كنموذج لترويج الصادرات، اعتمدت استراتيجية إحلال الواردات في البداية¹

✓ استراتيجية تنمية الصادرات:

تلجأ الدول إلى الأخذ باستراتيجية تنمية الصادرات للخروج بالاقتصاد الوطني إلى السوق العالمية للاستفادة من مكاسب التخصص الدولي، ومحاوله جلب الموارد المالية الأجنبية لتمويل المشاريع التنموية، لذا يعتبر عرض الصادرات الأولية أو الثانوية في الدول النامية من المكونات الأساسية في أي سياسة تنموية.

1- التوسع في صادرات المنتجات الأولية:

إن العديد من الدول النامية محدودة الدخل تعتمد في إيراداتها من الموارد الأجنبية على صادرات السلع الأولية و التي تنمو بمعدلات بطيئة كنسبة من إجمالي التجارة العالمية، بالإضافة إلى أن نصيب الدول النامية من هذه الصادرات لازال في انخفاض مستمر.

إن صادرات المنتجات الزراعية الغذائية وغير الغذائية بالإضافة إلى المواد الخام تمثل معظم صادرات الدول النامية ولمعرفة أثر هذه الصادرات و فعاليتها في تعظيم الإيرادات من العملة الصعبة فإن الأمر يتطلب دراسة خصوصية عرض وطلب صادرات المنتجات الأولية.²

-**في جانب الطلب:** هناك أربعة عوامل تعيق ارتفاع الطلب على المنتجات الأولية للدول النامية، وخاصة الصادرات الزراعية إلى الدول الصناعية وهي:

العامل الأول: انخفاض مرونة الطلب الداخلية على المنتجات الزراعية الغذائية والمواد الخام إذ ما تم مقارنتها بالطاقة و بعض المعادن، وهو ما يساهم في عدم استقرار حصيلة الصادرات، بالإضافة إلى أن أية زيادة في الدخل في الدول المتقدمة صناعيا لن يؤدي إلى التوسع في إنتاج هذه المنتجات في الدول النامية.

العامل الثاني: الانخفاض النسبي في مرونة الطلب السعرية على معظم المواد الأولية فعند انخفاض أسعار السلع الزراعية فإن مثل هذه المرونة المنخفضة تعني أن إجمالي إيرادات الصادرات ستنخفض، فخلال الفترة الممتدة من 1957 إلى 1998 انخفضت أسعار المواد الأولية غير البترولية بحوالي % 40 ، كما أن موجة الانخفاض سادت

¹ P. KRUGMAN et autres, op .cit, p : 295 .

² فؤاد هاشم عوض، التجارة الخارجية و الدخل القومي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1984 ص 343 .

خلال الثمانينات والتسعينات عندما انخفضت أسعار المواد الأولية الزراعية والغذائية بنسبة % 35 خلال السبعينات والثمانينات مما سبب خسائر كبيرة للدول النامية¹

العامل الثالث والرابع: أولهما تنمية الإحلال الخاص بالبدائل الصناعية محل المواد الخام الطبيعية، وثانيهما زيادة الحماية الزراعية في الدول المتقدمة.

إن نصيب البدائل الصناعية من إيرادات الصادرات في الأسواق العالمية قد ارتفعت بوتائر ثابتة مع الوقت في حين أن نصيب المنتجات الطبيعية أخذ في الانخفاض.

أما فيما يخص الحماية الزراعية والتي غالبا ما تأخذ شكل التعريفات الجمركية والحصص والعوائق غير التعريفية مثل قوانين الصحة الوقائية التي تنظم استيراد الأطعمة، فإن ذلك سوق يكون مؤثرا بالسلب على صادرات الدول النامية.

-**في جانب العرض:** هناك عدة عوامل تعوق نمو صادرات البلاد النامية من المنتجات الأولية.

يمثل الخلل الهيكلي لنظام الإنتاج في هذه البلدان من حيث محدودية الموارد، وسوء المناخ، التربة السيئة، وسائل المواصلات وأساليب تملك الأراضي، عوامل تلعب دورا في تدني درجة نمو صادرات هذه الدول.

كما أن السياسات التجارية للدول المتقدمة وسياسات المساعدات الأجنبية تؤدي إلى خفض أسعار المنتجات الزراعية في البلدان النامية، فعلى سبيل المثال فإن سياسة بيع اللحوم المدعومة الخاصة بالاتحاد الأوروبي لدول غرب أفريقيا في شكل مساعدات أجنبية قد دمرت أسعار المواشي في تلك الدول و أثرت سلبا على الإنتاج² إن نجاح القطاع الزراعي في الدول النامية، في زيادة صادرات المنتجات الزراعية الغذائية تتوقف على مدى تغير الخصائص الهيكلية السلبية لنمط الإنتاج في هذه البلاد أولا و ثانيا على تحقيق مستوى من الاكتفاء الذاتي و القضاء على مشكلة نقص الغذاء.

فمن مصلحة هذه الدول إجراء إصلاحات جذرية في القطاع الزراعي. لإمكانية الاستفادة من ظروف الأسواق العالمية للمنتجات الزراعية.

إن جهود توسيع الصادرات من المنتجات الأولية الزراعية والمعدنية في الدول النامية منفردة، يظهر أنها محدودة بسبب هيكل الطلب العالمي ونمط الإنتاج الزراعي فيها، بالإضافة إلى البدائل الصناعية التي حلت محل المنتجات الطبيعية، وإلى السياسات التجارية العدائية في الدول المتقدمة.

2-التوسع في صادرات السلع التامة الصنع:

إن النجاح الذي حققته بعض دول جنوب شرق آسيا و بعض دول أمريكا اللاتينية" المكسيك والبرازيل "في مجال توسع التصدير في المنتجات التامة الصنع، قد حفز الكثير من البلدان النامية على تنمية الصناعات التصديرية.

¹ ميشيل تودارو، مرجع سابق، ص 559 .

² ميشيل تودارو، مرجع سابق، ص 562 .

فعلى سبيل المثال نمت صادرات تايوان بمعدل % 20 سنويا و صادرات كوريا الجنوبية نمت بأكثر من ذلك، وهذه الصادرات ساهمت بحوالي % 80 من حصيلة العملة الصعبة في البلدين خلال التسعينات من القرن الماضي. وبالنسبة للدول النامية فان صادراتها من السلع التامة الصنع انتقل معدل نموها من % 6 من إجمالي الصادرات في عام 1950 إلى ما يقارب % 45 عام 1990 ، وبالرغم من هذا النمو فان نصيبها في التجارة العالمية من الصادرات الصناعية ظل ثابتا نسبيا، ولو انه ارتفع من % 7 عام 1965 إلى % 18 خلال التسعينيات. إن النجاحات التي تحققت في دول جنوب شرق آسيا قد لاقت رضى المؤسسات الدولية وعلى رأسها صندوق النقد الدولي، وهو ما أغرى دولا نامية عديدة على تبني استراتيجية التوسع في الصادرات، ورغم كون المرونة الطلب الداخلية والسعرية الدولية للسلع التامة الصنع أعلي من تلك الخاصة بالمنتجات الأولية، فان المنتجات التامة الصنع والتي تصدرها الدول النامية تواجه بحماية شديدة منتشرة في الدول المتقدمة، بالإضافة إلى سيطرة الاحتكارات الدولية والتي تقيد من درجة نفاذ هذه السلع للأسواق الدولية.¹

إن سياسات الحماية التي تنتهجها الدول الصناعية ضد المنتجات الصناعية للدول النامية تؤثر سلبا على نتائج التنمية الاقتصادية التي تعتمد على تنمية الصادرات، وتجعل من الانفتاح على الأسواق الدولية غير ذي جدوى. إن القيود غير التعريفية تمثل في الوقت الحالي المشكل الرئيسي ضد صادرات الدول النامية فاتفاقيات الألياف المتعددة حيث تقيد صادرات البلدان النامية من القطن و الصوف و منتجات الألياف المركبة تكلف هذه البلدان خسارة 24 مليار دولار سنويا، وان القيود التجارية التي تفرضها الدول المتقدمة تكلف الدول النامية حوالي 40 مليار دولار، وتؤدي إلى انخفاض الناتج القومي لهذه البلدان بأكثر من % 3 و إذ ما تم إلغاء كافة أنواع الحواجز الجمركية فان صادرات الدول النامية من السلع الصناعية يمكن إن تحقق مكاسب بين 30 و 40 مليار دولار²

إن عدم التأكد من الاتجاهات المستقبلية لصادرات مختلف المنتجات الزراعية أو الصناعية لا يدفع نحو تقليص الإنتاج وإنما قد يكون الحل في المفاوضات المستقبلية للتجارة المتعددة الأطراف سواء كان في إطار التكامل الإقليمي أو إطار المنظمة العالمية للتجارة.

✓ استراتيجية إحلال الواردات ونتائجها:

بعد الحرب العالمية الثانية شهدت صادرات الدول النامية من المواد الأولية انخفاضا شديدا انعكس في عجز متزايد في موازين مدفوعاتها، وتحت تأثير استراتيجية التنمية الصناعية و واقع تدهور شروط التجارة الخارجية في غير صالح هذه البلدان، ارتأت هذه الأخيرة تبني استراتيجية أحلال الواردات الخاصة بتنمية المنتجات الصناعية بدلا من استيرادها، والتركيز على تصنيع المواد الأولية.³

¹ فؤاد مرسي: التلخف و التنمية دراسة في التطور الاقتصادي، دار الوحدة، بيروت، 1986 ص 188

² ميشيل تودارو، مرجع سابق، ص 564.

³ محمد السواغي، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 194

إن إحلال الواردات يتطلب جهدا لإحلال سلع مستوردة بالسلع الاستهلاكية التامة الصنع اعتماداً على المصادر المحلية للإنتاج.

إن السياسية المثلى لإحلال الواردات تتطلب القيام بحماية تعريفية أو نظام حصص على الاستيراد، ثم القيام بإقامة المشاريع الصناعية المحلية لإنتاج مختلف السلع الصناعات الغذائية والأجهزة الكهرو منزلية مثلا (وغالبا ما تقام هذه الصناعات من خلال التعاون مع شركات أجنبية، تقدم قطع الغيار الأساسية والمساعدة الفنية غير المتوفرة في الداخل تحت حماية جمركية متشددة مع إعطاء إعفاءات وحوافز لهذه الشركات.

إن ارتفاع تكاليف إنتاج الصناعات الناشئة مقارنة بتلك المستوردة، قد تتحول إلى ميزة نسبية عندما تقوى هذه الصناعة، خاصة إذا كانت تعمل وفق اقتصاديات الحجم، والتي تتركز في قطاعات المواد الغذائية والمشروبات والنسيج والملابس والأحذية في مرحلة أولى، نظرا لسهولة الحصول على مثل هذه التكنولوجيا، والقدرة على دفع تكاليفها، وهو ما يساعدها في النهاية على تحسين وضعيتها ميزان المدفوعات، نظرا لانخفاض الواردات.

إنه من المتوقع عندما تنمو الصناعات الناشئة يكون بإمكانها تخفيض تكاليف الإنتاج المتوسطة، وبالتالي الاستغناء عن الحماية. عند هذا المستوى يمكن لهذه الصناعة أن تقضي على ندرة السلع في الأسواق المحلية، والمساهمة في زيادة الصادرات وبالتالي إمكانية توفير موارد بالعملة الصعبة نظرا لقدرة على المنافسة الأجنبية.

وكما هو الحال في تجارب جنوب شرق آسيا¹، فإنه ونتيجة لحماية هذه الصناعات، فإن المنتجين بعد هذه المرحلة يكون لديهم القدرة على الإنتاج دون حماية، ليس فقط للسوق المحلي وإنما تبدأ هذه الصناعات في التصدير بتكاليف منخفضة إلى الخارج.

انطلاقا من هذه النتيجة، يرى الكثير من متخذي القرارات الاقتصادية في الدول النامية، أن سياسة إحلال الواردات ما هي إلا صورة لتشجيع الصادرات، بعد أن تقوى الصناعات المحمية على المنافسة الدولية. بالإضافة إلى هذه الحقيقة، فإن الرغبة لدى هؤلاء الاعتماد على الذات و بناء قاعدة صناعية متنوعة وسهولة تحصيل الإيرادات الجمركية، كل هذه الأسباب تجعل العديد من حكومات الدول النامية تفضل استراتيجية إحلال الواردات.²

بالرغم من تعدد المزايا التي قد تعود على الاقتصاد الوطني نتيجة إتباعه لاستراتيجية إحلال الواردات، والتقليل من الاعتماد على الخارج في استيراد العديد من المنتجات، إلا أن الكثير من الملاحظين يرون أن هذه الاستراتيجية كانت إلى حد كبير غير ناجحة، و يرجع ذلك إلى ما يلي:

إن الحماية غالبا ما تؤدي إلى بقاء صناعات إحلال الواردات تعمل بكفاءة متدنية، وارتفاع تكاليف الإنتاج. الاعتماد على استيراد مستلزمات الإنتاج ورأس المال والتكنولوجيا أدت إلى تقوية التبعية للخارج، وبالتالي تكون الشركات الأجنبية التي تشارك القطاع الوطني " العام أو الخاص " هي المستفيد من هذه الاستراتيجية نظرا للحوافز

¹ M.H BOUCHET, la globalisation du nouveau monde, person éducation, Paris, 2006 .pp : 96- 97.

² ميشيل تودارو، مرجع سابق، ص 568.

المقدمة لها، مثل الإعفاءات الضريبية، بالإضافة إلى سهولة تحويل الأرباح والفوائد إلى الخارج¹. مع العلم أن واردات هذه الصناعات من مستلزمات الإنتاج يتم عن طريق الشركات الأجنبية المشاركة كوسيط بين حكومات الدول النامية والشركات دولية النشاط.

غالباً ما تدعم حكومات الدول النامية الواردات من مستلزمات الإنتاج الوسيطة و السلع الرأسمالية . إن تبني سياسة إحلال الواردات قد انعكس سلبي على الصادرات التقليدية للدول الأقل نمواً فمن أجل تشجيع التصنيع المحلي من خلال استيراد مستلزمات الإنتاج الوسيطة والرأسمالية الرخيصة. فان سعر الصرف غالباً ما يقوم بشكل غير صحيح، مما ينعكس على أسعار الصادرات بالارتفاع وعلى أسعار الواردات بالانخفاض، فتكون النتيجة انخفاض الصادرات التقليدية، وتشجيع استيراد السلع كثيفة رأس المال، وهو ما يجعل المزارعين المحليين أقل قدرة على المنافسة في الأسواق الدولية، و في النهاية ينعكس هذا على مسألة إعادة توزيع الدخل لصالح القائمين على القطاع الصناعي و في غير صالح المزارعين².

إن أغلب المختصين يؤكدون على أن استراتيجية إحلال الواردات كانت مكلفة من ناحيتين فهي كثيفة استخدام رأس المال من ناحية، ومن ناحية أخرى ولدت قطاع صناعي غير كفء وغير قادر على استغلال الطاقات الإنتاجية للمشاريع، بالتالي انخفاض مستوى مساهمته في القضاء على البطالة وعلى امتصاص اليد العاملة، وإمكانيات ضئيلة لتوفير النقد الأجنبي.

هذه النقائص لا تعني بحال من الأحوال العدول عن بناء قاعدة صناعية في الدول النامية، بل يعني إن السياسات الصناعية في هذه الدول يجب أن تكون سياسات متأنية ومنتجة عبر مراحل تقييم هيكلها صناعياً قادراً على تحقيق الكفاءة الإنتاجية لجميع الصناعات، بالإضافة إلى تنمية الصناعات المحلية لإنتاج مستلزمات الإنتاج الوسيطة و الرأسمالية على حساب السلع الاستهلاكية المستوردة.

وكمرحلة أخيرة تكون الصناعات الوطنية قادرة على المنافسة الدولية و التصدير، وبهذا المنهج يتحقق هيكلها صناعياً بنوع من التوازن قادراً على الاستمرار.

فرغم الجهود التي بذلت في مجال تنمية الصادرات و بدائل الواردات يؤكد المختصون على أن النتائج لم تكن في مستوى التكاليف الاقتصادية و الاجتماعية التي تحملتها غالبية البلدان النامية. و أمام هذه النتائج المتواضعة لمجهودات التنمية الاقتصادية أصبحت حكومات هذه البلاد أكثر قناعة بجدية الإصلاحات الاقتصادية، و هي إصلاحات باتت المتغيرات الاقتصادية الخارجية تلعب دوراً أساسياً في توجيهها، خاصة فيما يتعلق بأثر المؤسسات المالية والتجارية الدولية.

¹ محمد رشدي شيحة، الأسواق الدولية المفاهيم والنظريات والسياسات، دار الجامعات الجديدة الإسكندرية ، ص 166.

² ميشيل تودارو، مرجع سابق، ص 573.

وأمام واقع سيطرة المؤسسات الدولية على العلاقات الاقتصادية الدولية باتت مسألة تفضيل استراتيجية تنمية الصادرات أو إحلال الواردات ليست ذات أهمية، لان المنهج الصحيح للتنمية الصناعية هو التوفيق بين الاستراتيجيتين بطريقة متآنية و متدرجة وعبر مراحل¹.

وعلى هذا يجب أن تتشابه الحوافز التي تتمتع بها الصناعة المتجهة للتصدير مع تلك الممنوحة للصناعة التي تنتج للاستهلاك المحلي، البديل للواردات.

المبحث الرابع: موقع التصدير في إطار الفكر الاقتصادي

تُعتبر مسألة التصدير من القضايا الحيوية في اقتصاديات الدول، نظرًا لارتباطها الوثيق بالنمو الاقتصادي، حيث يؤثر التصدير إيجابيًا على الناتج المحلي الإجمالي. ومن خلال ضمان التنوع في مصادر الدخل، يعتمد التصدير على الكفاءة والفاعلية، مما يجعله حلقة وصل تُعزز تطور الاقتصاد الوطني ضمن ديناميكية الاقتصاد العالمي. يُمكن للدول الاستفادة من التقدم التكنولوجي لترقية الأنشطة التصديرية، وذلك من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة. إن دعم القدرة الذاتية للاقتصاد مرتبط أيضًا بتعزيز القدرة التصديرية.

ونظرًا لارتباط التصدير بكافة الأنشطة الاقتصادية، فإن ذلك يستلزم تكاملًا بين جميع السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى ترقية وتوجيه الصادرات. وفي هذا السياق، أثبتت تجارب العديد من الدول فعالية استراتيجية الانفتاح على الخارج في تحقيق الأهداف الاقتصادية. لذا، فإن نجاح هذه الدول في مجال النشاط التصديري يعكس دور الدولة في التجارة الخارجية من خلال سياساتها التجارية.

المطلب الأول: ماهية التصدير (الصادرات)

يحظى التصدير باهتمام كبير على مستوى نظريات التجارة الخارجية وكذلك على مستوى النظرية الاقتصادية الكلية. يُشير مفهوم التصدير إلى تصريف فائض الإنتاج المحلي إلى الخارج، مما يؤثر على معدلات التبادل الدولية استنادًا إلى ظاهرة التخصص والتقسيم الدولي للعمل في مجال الإنتاج. وهذا يتوقف بدوره على اختلاف نسب توفر عوامل الإنتاج ووسائل الإنتاج من بلد إلى آخر.

لقد احتلت قضية التصدير مكانة مهمة في سياق تحديث التجارة الدولية، حيث تُعزز التبادل التجاري وتساهم بنسب مهمة في التبادل الدولي، مما يساعد في تحقيق مصالح أطراف التجارة الدولية من المصدرين والمستوردين، نظرًا لاختلاف المزايا النسبية والتنافسية لكل دولة.

اولا: تعريف التصدير:

يمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال ما يلي:

للتصدير عدة مفاهيم غير ان صلبها يدور في نقطه واحدة وهي خروج السلعة من منشأها الاصلي نحو اسواق تنتمي لبلدان اخرى، وفي هذا الشأن سوف نعرض ابرزها وفق الشكل التالي:

¹ طلال البابا: قضايا التخلف و التنمية في العالم، دار الطليعة، بيروت، 1986، ص 74.

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعرف فريد النجار التصدير على انه مدى قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية الى دول واسواق عالمية اخرى وهذا من اجل تحقيق ارباح وقيمة مضافة¹. كما عرف البنك العالمي الصادرات على انها قيمة كافة السلع وخدمات السوق المقدمة الى بقية بلدان العالم وهي تشمل قيمة السلع والشحن والتامين والنقل والسفر وحقوق الامتياز ورسوم الرخص وغيرها من الخدمات مثل الاتصالات والانشاءات والخدمات المالية والمعلوماتية².

وعموماً، يُعتبر التصدير وسيلة مهمة للاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية، حيث يُسهم في تدفق السلع الوطنية نحو الخارج. وبالتالي، يعكس التصدير قدرة الدولة ومؤسساتها الاقتصادية، سواء كانت عامة أو خاصة، على تقديم عرض تنافسي يُقابل المنتجات الدولية في الأسواق الأجنبية. يشمل هذا العرض التصديري جميع التدفقات السلعية والخدمية من داخل الإقليم الاقتصادي للبلد إلى خارجه.

ثانياً: أهمية التصدير:

يأخذ الأداء التصديري حيزاً مهماً في مختلف اقتصاديات الدول، نظرًا لأنه يُعد من العوامل الأساسية التي تعزز التنمية الاقتصادية. لقد حظي القطاع التصديري باهتمام كبير في الفكر الاقتصادي لمدد طويلة، حيث اعتبره التجار وسيلة فعالة لتحقيق النمو المرجو وكسب كميات مهمة من العملة الصعبة، التي كانت تتمثل آنذاك في المعادن الثمينة. لذلك، يُعتبر التصدير خياراً مهماً يمكن الاعتماد عليه في تأمين الاحتياجات من النقد الأجنبي، حيث يمكن أن يُساهم نمو الصادرات بشكل كبير في توفير وسائل النمو الاقتصادي بسرعة أكبر.

يمكن قياس أهمية التصدير في إطار التنمية الاقتصادية من خلال مجموعة من المؤشرات التي تدل على قدرة الاقتصاد الوطني على ترقية مبادراته مع الخارج، مثل حدوث فائض في الميزان المدفوعات ومدى تبعية هذا الاقتصاد للخارج. هذه المؤشرات تعكس مستوى التنمية في البلد، مما يسمح للسلطات العمومية بتشخيص القضايا بمعدلات نمو القطاعات الاقتصادية، وبالتالي وضع سياسات فعالة في هذا المجال. ومن أبرز هذه المؤشرات:

1. نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الخام: كلما ارتفعت نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الخام، كان

ذلك مؤشراً على قدرة الدولة على توجيه إنتاجها نحو التصدير واعتبارها تعتمد على الخارج في تسويق منتجاتها.

2. نسبة تغطية الصادرات للواردات: كلما كانت نسبة تغطية الصادرات للواردات مرتفعة، كان ذلك

مؤشراً على قدرة الصادرات على تأمين احتياجات البلاد من الواردات، مما يساعد في تجنب الاستدانة من الخارج.

¹ فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2008، ص 15.
² انظر الى الموقع الالكتروني الخاص بالبنك العالمي: <https://data.worldbank.org/> / تاريخ الزيارة: 2024-06-05

3. درجة التركيز السلعي للصادرات: يعكس هذا المؤشر الوزن النسبي لسلعة أو مجموعة صناعية من الصادرات الإجمالية، ويجب أن يكون هناك تنوع في الصادرات لضمان كفاءة أكبر للمؤسسات الاقتصادية في هذا المجال، وتحقيق اندماج أفضل لهذا الاقتصاد في التقسيم الدولي للعمل، بالتحول من إنتاج السلع النمطية إلى إنتاج وتصدير سلع ذات كثافة تكنولوجية.
4. التركيز الجغرافي للصادرات: يكشف هذا المؤشر عن مدى اعتماد البلد على عدد قليل أو كثير من البلدان والتكتلات الاقتصادية في تصريف منتجاته.

ثالثاً: أنواع الصادرات :

ان تقسيم الصادرات يخضع لعدة معايير ابرزها كالتالي¹:

1. معيار المجموعات السلعية: يتعلق هذا المعيار بطبيعة السلع المخصصة للتصدير، حيث تُصنّف إلى سلع استهلاكية و سلع معمرة.
2. معيار طريقة التصدير: يرتبط هذا المعيار بأسلوب التصدير، فقد يكون تصديراً مباشراً يتم من خلال المصدر نفسه، أو تصديراً غير مباشر يتم عبر وكلاء توزيع أو شركات متعددة الجنسيات وفروعها.
3. معيار الدول المصدرة: يتماشى هذا المعيار مع مكانة الدول في الاقتصاد العالمي، حيث يُصنّف البلدان إلى دول متقدمة، دول نامية، ودول أقل نمواً.
4. معيار الصادرات المؤقتة والدائمة: يُفرق هذا المعيار بين الصادرات حسب الزمن، حيث تشير الصادرات الدائمة إلى السلع التي تبقى في الخارج بشكل نهائي، بينما تشير الصادرات المؤقتة إلى السلع التي تُبقي لفترة من الزمن ثم يُعاد استيرادها.
5. معيار الصادرات الملموسة وغير الملموسة: يتناول هذا المعيار طبيعة السلع المعدة للتصدير، حيث يُميز بين الصادرات الملموسة (البضائع والسلع التي يمكن قياسها وإحصائها من قبل الجمارك) والصادرات غير الملموسة (الخدمات المقدمة بين المقيمين في البلدين، مثل خدمات النقل والتأمين).
6. معيار أسلوب السداد: يُميز هذا المعيار بين طرق السداد، التي قد تكون نقدًا أو بالتقسيط.

رابعاً: أنماط التصدير:

تتخذ أنماط التصدير عدة أشكال، منها:

1. التصدير عن طريق التوطين التجاري: يُعتبر التوطين عنصراً مهماً في السياسة التجارية للمؤسسة المصدرة، حيث يُعبر عن اختيار قناة البيع التي تتطلب توطين نشاط معين في الخارج. لتحقيق ذلك، يعتمد على الأدوات التالية:

¹ فريد النجار، مرجع سابق، ص ص 102، 103

-الفروع التجارية: تعتبر الفروع مؤسسات مستقلة تتمتع بجنسية البلد المستهدف، ولها شخصية قانونية مختلفة عن الشركة الأم. تؤثر الفروع التجارية في السوق التي تتواجد فيها من خلال اقتناء المنتجات من المصدرين وإعادة بيعها.

-مكاتب الوصل: تُنشأ هذه المكاتب في الخارج للقيام بوظائف لوجستية وتجارية، مثل تسليم السلع ومعالجة الطلبات، دون أن تتمتع بالشخصية القانونية التي تتمتع بها الفروع التجارية.

2. التصدير عن طريق التوطين الصناعي: يتمحور حول الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة:

-الاستثمارات الأجنبية المباشرة: تشمل التملك الجزئي أو الكلي للمشروع من قبل الطرف الأجنبي. وتنقسم إلى:

✓ الاستثمار المشترك: يحدث عندما يقوم مستثمر أجنبي بشراء حصة في شركة وطنية، مما يحولها إلى استثمار مشترك.

✓ استثمارات مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي: تُفضلها الشركات المتعددة الجنسيات نظرًا لحرية الإدارة والتحكم.

-الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة: تشمل:

✓ عقود التصنيع: تسمح بتجسيد عملية التصنيع في الدول الأجنبية من خلال وكيل باستخدام التكنولوجيا والمعرفة الفنية التي حصلت عليها الشركات الدولية.

✓ عقود التراخيص: تتضمن ترتيبات يحصل بمقتضاها المرخص له على أصول غير مادية من مانح الترخيص مقابل مبلغ مالي. تشمل هذه الأصول التكنولوجيا واسم الشركة والعلامة التجارية وحقوق براءات الاختراع.

✓ عقود الامتياز: تمنح الشركات الدولية حقوق استغلال معينة لشركة محلية لفترة زمنية محددة، وقد تتضمن تقديم الدعم الفني.

✓ عقود تسليم المفتاح: تتعلق بإنجاز مشروع استثماري بالكامل حتى مرحلة التشغيل، حيث تلتزم الشركات الدولية ببناء المشروع وتسليمه للمالك، وقد تشمل أيضًا تدريب العاملين لتشغيل المشروع.

المطلب الثاني: المحددات الأساسية لحركة الصادرات:

تعتمد حركة الصادرات على مجموعة من المحددات التي تمثل عوامل تحفيزية لنموها أو مثبطة له. تركز سياسات الدول، خاصة النامية منها، على الاهتمام بهذه المحددات، وتعمل على خلق مناخ اقتصادي يدعم تحسين سبل الإنتاج والتجارة الخارجية. لذا، يجب عليها تنسيق هذه المحددات بشكل متوازن لتفادي سلبياتها أو تعارض آثارها، مما قد يحول دون تحقيق النمو في قيم الصادرات.

تتضمن عملية التصدير مجموعة من المحددات التي تنشأ منذ العملية الإنتاجية وصولاً إلى الأسواق الخارجية، وتنقسم إلى محددات داخلية وأخرى خارجية، كما يلي:

✓ المحددات الداخلية:

تشتمل المحددات الداخلية على مجموعة من العوامل، أبرزها:

اولاً: بيئة الاقتصاد الكلي:

يعكس سعر الصرف الحقيقي الحركة النسبية للأسعار في الداخل والخارج، ويلعب دوراً مهماً في التأثير على أداء الصادرات. كما أن تخفيض أسعار الصرف الاسمي يساهم في تعزيز القدرة التنافسية الخارجية. بالمقابل، إذا ارتفعت قيمته بشكل مفرط نتيجة أسعار الصرف الثابتة كحل للضغوط التضخمية، فإن ذلك سيؤثر سلباً على أداء الصادرات.

بالإضافة إلى ذلك، تلعب أسعار الفائدة الحقيقية تأثيراً على تحرك الأسعار النسبية، حيث تؤدي المعدلات المرتفعة إلى زيادة تكاليف الإنتاج، مما يؤثر سلباً على القدرة التنافسية للصادرات¹. فيما يتعلق بالادخار، يميل في البلدان النامية إلى تكوين نسبة من المدخرات تُستخدم في عوامل غير منتجة، مثل شراء الجواهر والممتلكات، مما يُعرف بالاكتمال. وبالتالي، يتراجع الاستهلاك المحلي، مما يزيد من حجم السلع المتاحة للتصدير، وهذا يعني أن الادخار يرتبط بعلاقة عكسية مع الصادرات².

ثانياً: الهيكل الاقتصادي ودوال الإنتاج

يتعلق الهيكل الاقتصادي بتنوع القطاعات الإنتاجية، حيث تتركز صادرات الدول النامية في المنتجات الأولية، مثل المواد الزراعية التجارية كالبن والسكر، والموارد المعدنية مثل النفط والمعادن. تتميز هذه الصادرات بعدم استقرار أسواقها الخارجية، بالإضافة إلى استخدام أساليب إنتاج تقليدية، وغالباً ما تتجه نحو الدول الصناعية والمتقدمة نتيجة لذلك، تكون صادرات هذه الدول متمركزة هيكلياً وجغرافياً، مما يجعلها عرضة للتقلبات السعرية والأزمات الدولية.

ثالثاً: البنية التحتية للنقل

تلعب البنية التحتية للنقل، التي تشمل الطرق والموانئ والطاقة والاتصالات، دوراً حاسماً في تحديد حجم ونمو القدرة التوريدية للدولة. تشير بعض الدراسات إلى أن تطوير قطاع التصدير يتطلب بنية تحتية للنقل الداخلي تسهل التدفقات التجارية. لذا، يتعين على البلدان النامية، خصوصاً في إفريقيا، زيادة الاستثمارات الحكومية في البنية التحتية لتخفيف العوائق الجغرافية³ مما يسهل النمو ويساهم بشكل إيجابي في مناخ الاستثمار¹.

¹ Unctad. (2005). Developing Countries in International Trade 2005, Trade and Development Index. Retrieved from United Nations: https://unctad.org/en/Docs/ditctab20051_en.pdf.p60

² Muhammad, T. M., & Eatzaz, A. Determinants Of Exports In Developing Countries. The Pakistan Development Review, 1265–1276 ; 2006.p1269

³ Unctad. (2005). Developing Countries in International Trade 2005, Trade and Development Index. Retrieved from United Nations: https://unctad.org/en/Docs/ditctab20051_en.pdf. p60

رابعاً: حجم الطلب المحلي

لكي يتمكن أي بلد من تصدير سلعة معينة، يجب أن يتوفر طلب محلي على هذه السلعة، ويجب توجيه الإنتاج نحو هذا الطلب، خاصة في مراحله الأولى. وقد أشار ليندر إلى أن وجود الطلب المحلي، سواء لأغراض الاستهلاك أو الاستثمار، يُعد شرطاً أساسياً لاعتبار المنتجات صادرات محتملة. هذا النوع من الطلب يُعرف بالطلب الممثل Demand Representative² مما يتيح للشركات المحلية اكتساب ميزة نسبية، وتمديد السوق المحلية إلى الأسواق الأجنبية. رغم ذلك، توجد بعض البلدان التي تنتج وتصدر منتجات غير مستهلكة محلياً أو تُستهلك بكميات قليلة، وغالباً ما يرتبط هذا بالاستثمارات الأجنبية التي تستهدف تقليل تكاليف المنتجات الوسيطة من خلال الموارد المتاحة في تلك البلدان.

خامساً: الكثافة السكانية

تعتبر كثافة النمو السكاني عاملاً سلبياً يؤثر على نمو صادرات الدول النامية، خاصة في الإنتاج الزراعي، حيث تؤدي الزيادة السكانية إلى امتصاص متزايد للموارد الاقتصادية المحلية، مما يعيق تحقيق فوائض موجهة للتصدير

سادساً: القوى العاملة

تمثل القوى العاملة الماهرة مصدراً للقدرة التنافسية وانخفاض تكاليف الإنتاج، حيث تتركز هذه الميزة في البلدان المتقدمة. ومع ذلك، تمتلك العديد من الدول النامية قوة عاملة غير ماهرة، مما قد يزيد من القدرة التنافسية للمنتجات كثيفة العمالة في قطاع التصدير. وبالتالي، يمكن أن يكون للقوى العاملة تأثير إيجابي أو سلبي على الصادرات.³

سابعاً: الاستثمار الأجنبي المباشر

تشير العديد من الدراسات إلى أن تكوين رأس المال من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر إيجابياً على أداء الصادرات ويساهم بشكل كبير في تغيير هيكلها. يساعد هذا النوع من الاستثمار على زيادة المحتوى التكنولوجي والقدرة التصديرية، بالإضافة إلى تطوير الهيكل الإنتاجي للقطاعات المختلفة⁴، يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر إحدى الاستراتيجيات المهمة التي تعتمدها الدول النامية لتنمية صادراتها، ولكن يجب أن يتم تحديد نوعية هذا الاستثمار، سواء كان عمودياً أو أفقياً، لتقييم فعاليته في تطوير أداء الصادرات.

ثامناً: اللوائح الحكومية في البلد الأم

¹ Muhammad, T. M., & Eatnaz, A. op ,cit,p 1268

²مصطفى يوسف كافي، إدارة الأعمال الدولية، شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، 2017، ص.67

³ Muhammad, T. M., & Eatnaz, A. op, cit, p 1269

⁴ Unctad. (2005),up ,cit,p61

تؤثر اللوائح الحكومية في البلد الأصلي على أسعار التصدير. على سبيل المثال، عملت الحكومة الأمريكية على الحد من تأثير قوانين مكافحة الاحتكار على المنافسة في الخارج، مما عزز القدرة التنافسية السعرية للشركات الأمريكية.¹

تاسعاً: العوامل المؤسسية

تشكل العوامل المؤسسية مكوناً أساسياً للقدرة التنافسية، حيث تضمن حوكمة المؤسسات حماية أفضل لحقوق الملكية، وهو أمر أكثر أهمية في الإنتاج الكثيف رأس المال. يرتبط دور المؤسسات ارتباطاً وثيقاً بمكونات الاقتصاد الكلي، حيث تعكس الإدارة والتنظيم الفعال. يتجلى ذلك بشكل أكبر في البلدان الصناعية من خلال الأداء العالي وكفاءة القرارات المؤسسية الحكومية، التي أثبتت أنها مكون مهم² في تحديد الأسعار.

✓ المحددات الخارجية:

تتضمن المحددات الخارجية ما يلي:

أولاً: موقع وبيئة السوق الخارجية

تتطلب الظروف المناخية في بعض الأسواق تعديل المنتجات لتناسب احتياجاتها، مما ينعكس على أسعار تصدير هذه المنتجات. على سبيل المثال، السلع القابلة للتدهور في ظروف الرطوبة العالية تحتاج إلى تغليف خاص وأكثر تكلفة، كما تتطلب البضائع المصدرة إلى المناطق الاستوائية أنظمة تبريد إضافية³

ثانياً: الطلب الخارجي:

يتأثر الطلب الخارجي بعناصر مختلفة⁴:

1. - الارتباط الجغرافي: حيث تستفيد البلدان الموجودة في مناطق سريعة النمو أكثر من نظيراتها خارج تلك المناطق.
2. المنافسة والسياسة التجارية: والتي تتعلق بمدى الوصول إلى السوق والدخل، ويمكن أن تؤثر بشكل مشابه للارتباط الجغرافي.
3. شروط التصدير: تكون مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالموقع ومتغيرات السياسة الاقتصادية وحجم السوق الأجنبي.
4. تنوع الهيكل السلعي: يمكن أن يؤثر التنوع الداخلي في الهيكل السلعي للبلد على قدرته التصديرية.
5. التقدم التكنولوجي: تؤثر درجة التقدم التكنولوجي وتوافق السلع مع متطلبات السوق الخارجية على حجم الطلب.

¹ Belay, S. Export-Import Theory, Practices, and Procedures (Vol. Second Edition). New York: Routledge , 2009. ,p156 .

² Unctad. (2005),up ,cit,p61

³ Belay, S. op cit p155 .

⁴ Fugazza, M. Export Performance And Its Determinants: Supply And Demand Constraints. New York And Geneva: Unctad, 2004.pp41-42

ثالثاً: السياسات الاقتصادية الخارجية

تشمل السياسات الاقتصادية الخارجية أسعار الصرف، مراقبة الأسعار، والتعريفات الجمركية على أسعار التصدير. فمثلاً، يؤدي انخفاض سعر الصرف (انخفاض قيمة العملة) إلى تحسين القدرة التنافسية للأسعار، مما يسهم في زيادة حجم الصادرات وحصص السوق¹.

رابعاً: الشركات المتعددة الجنسيات

بجانب المحددات السابقة، يعد حجم الشركات، التكنولوجيا، الملكية الأجنبية، وهيكل السوق عوامل مهمة تؤثر على سلوك التصدير. تمتلك الشركات متعددة الجنسيات مزايا عديدة غير متاحة للشركات المحلية، مما يجعل وجودها عاملاً حيويًا في نمو الصادرات من خلال آليتين:

1. تحسين كفاءة الإنتاج بفضل الوصول إلى تكنولوجيا متقدمة ومعرفة إدارية متطورة.
2. وجود شبكات تسويق دولية متطورة تسهل عمليات التصدير وتعزز التبادلات التجارية بين فروعها الدولية.²

خامساً: التعاون الاقتصادي الإقليمي والتكامل

تسعى العديد من الدول إلى إقامة ترتيبات مع دول مجاورة لتقليل الحواجز التجارية وحل المشكلات البينية، تحت مسميات مختلفة مثل التعاون، الاتحاد، التكامل، ومنطقة التجارة الحرة. كما يمكن أن تنشأ تجمعات بين دول متجاورة عبر القارات، مما يؤدي إلى ظهور أسواق بينية تساهم في زيادة التدفقات التجارية وتعزيز أداء الصادرات، مما يعكس الانفتاح التجاري بشكل واضح³، من جهة أخرى، يمكن أن يعتبر هذا النوع من التعاون شكلاً من أشكال الحماية، حيث يفرض شروطاً تمنح الأفضلية في المعاملات. من بين هذه التكتلات نجد (EU، WTO)، (ASEAN، NAFTA).

المطلب الثالث: أثر العوامل الأساسية على حركة الصادرات:

تؤثر مجموعة من المتغيرات الاقتصادية وغير الاقتصادية على التجارة الخارجية بشكل عام، مما يدفع الحكومات إلى استغلالها ضمن استراتيجيات معينة لتعزيز صادراتها.

✓ أثر تغير معدل سعر الصرف على حركة الصادرات:

يُعتبر تحديد سعر الصرف لأغراض التجارة الخارجية جزءاً جديداً نسبياً من الاقتصاد الدولي الحديث. حيث تُحدد أسعار الصرف في الكثير من الأحيان من خلال الإجراءات الحكومية بدلاً من السوق. قبل الحرب العالمية الأولى، كانت قيم العملات الرئيسية مرتبطة بالقيمة الذهبية، بينما بعد الحرب العالمية الثانية، أصبح معظم العملات تُحدد مقابل الدولار الأمريكي.

¹ Belay, S ,op cit p155 .

² Van Dijk, M The Determinants Of Export Performance In Developing Countries: The Case Of Indonesian Manufacturing. Working Paper (02.01). Department Of Technology Management Technische, The Netherlands: Universiteit Eindhoven, Eindhoven Centre For Innovation Studies , (2002, February).p6

³ Unctad. (2005),up ,cit,p67

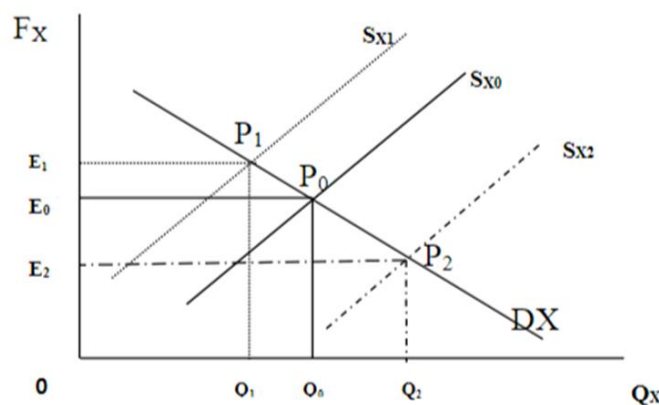
الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أصبح تحديد أسعار الصرف بالغ الأهمية في ظل تقلبات أسعار العملات الأكثر أهمية في العالم دقيقة تلو الأخرى¹ اذ ترتبط أسعار الصادرات بقيمة سعر صرف العملة الوطنية، مما يجعلها قناة أساسية لتحديد القيم المتداولة عبر الحدود. تُعتبر أسعار الصرف أداة فعالة تستخدمها العديد من الدول للتأثير في حركة واتجاه التجارة الدولية عن طريق تعديل سعر صرف عملتها. حيث إن تغيير سعر الصرف يعني تغييرات في الأثمان النسبية للسلع والخدمات المتبادلة بين الدول، مما يؤثر على حجم الصادرات. يتوقف تأثير ذلك على:

- مرونة الطلب الأجنبي على السلع الوطنية ومرونة الطلب المحلي على السلع المستوردة.
- رد فعل الدول الأخرى تجاه مثل هذه الاجراءات.²

كلما كانت العملة الوطنية أقل قيمة مقارنة بالعملات الأخرى، زادت القوة الشرائية النسبية للمنتجات المحلية، مما يمنحها ميزة تنافسية أكبر في الأسواق الدولية.

الشكل رقم(1-10): أثر تغييرات معدل سعر الصرف على الصادرات



المصدر: نبيل محمد الوكيل، التوازن النقدي و معدل الصرف. القاهرة: شركة فاس للطباعة. ، 2006 ، ص 5

يفترض الشكل أن دالة الطلب Dx على صادرات الدولة A ثابتة لا تتغير بتغييرات معدل الصرف الأجنبي، أما دالة عرض الصادرات Sx فإنها تستجيب لتغييرات معدل الصرف، وعليه: يتحقق التوازن عند النقطة P_0 ويكون معدل الصرف التوازني E_0 ، فإذا افترضنا ارتفاع قيمة العملة الوطنية للدولة A انخفاض معدل الصرف (إلى المستوى E_1 فإن دالة عرض الصادرات تتحرك تجاه اليسار لتصل إلى Sx_1 وتتحدد نقطة توازن جديدة عند P_1 مما يؤدي إلى انخفاض كمية الصادرات من Q_0 إلى Q_1 ، وعلى العكس إذا افترضنا انخفاض قيمة العملة الوطنية للدولة A ارتفاع معدل الصرف إلى المستوى E_1 ؛ فإن دالة

¹ Krugman, P. r., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. International trade Theory & policy (Vol. eleventh edition). Harlow, UK : Pearson Education Limited. 2018, p29

² طارق فاروق الحصري ، الاقتصاد الدولي ، الطبعة الاولى ، المنصورة، مصر :المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2010.ص 132

عرض الصادرات تتحرك تجاه اليمين لتصبح، $Sx2$ وتحدد نقطة توازن جديدة عند $P2$ ، مما يؤدي إلى زيادة كمية الصادرات من $Q0$ الى $Q2$.

لذلك فإن أثر تغير سعر الصرف على قيمة الصادرات يعتمد على درجة تحقق شروط تخفيض العملة ومدى ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في حركة الصادرات، ففي حالة غياب الشروط الموازية تصبح فعالية السياسة التجارية لسعر الصرف ذات تأثير ضعيف أو يمكن أن تؤدي إلى مشاكل التضخم.

✓ أثر التضخم على الصادرات:

يعرف التضخم على أنه النسبة المئوية للتغير في مؤشر الأسعار¹ أو ارتفاع عام في مستوى الأسعار ويكون:

-شاملا عندما يمس جميع السلع أو بعض منها في الاقتصاد .

-متقطعا عندما يكون هناك عارض يسبب خللا في الأسعار.²

يتم قياس التضخم بعدة طرق، منها معامل الاستقرار النقدي، معيار فائض الطلب، الرقم القياسي الضمني (PGDP)، ومؤشر أسعار المستهلك (CPI) ، الذي يُعتبر الأكثر شيوعًا.

ترجع أسباب التضخم إلى زيادة غير متناسبة في المعروض النقدي مقارنة بالنتائج (من منظور نقدي)، أو زيادة في الطلب على السلع والخدمات غير متكافئة مع العرض، أو تراجع العرض مقابل الطلب (وفق آلية الطلب والعرض). كما تشمل العوامل الاقتصادية الأخرى التي قد تؤدي إلى ارتفاع معدل التضخم ما يلي³:

- زيادة تكاليف وحدة العمل، أو الضغوط الناتجة عن ارتفاع أسعار الاستيراد (تضخم النفقات)
- تقلبات في سعر الصرف وأسعار الفائدة المرتفعة.
- تأثير الضرائب غير المباشرة مثل التعريفات، ورسوم الإنتاج، وضريبة القيمة المضافة.
- زيادة معتدلة في الناتج المحلي الإجمالي.

يؤثر التضخم سلبًا على الاحتياطي من العملات الأجنبية من خلال تأثيره على صادرات وواردات الدولة. في أوقات التضخم، تصبح الأسعار المحلية أعلى نسبيًا من الأسعار في الدول الأخرى، مما يجعل صادرات الدولة أعلى من وجهة نظر الأجانب، وبالتالي ينخفض الطلب الخارجي عليها. وهذا قد يؤدي إلى انخفاض حصيلة الصادرات من العملات الأجنبية في بعض الحالات.

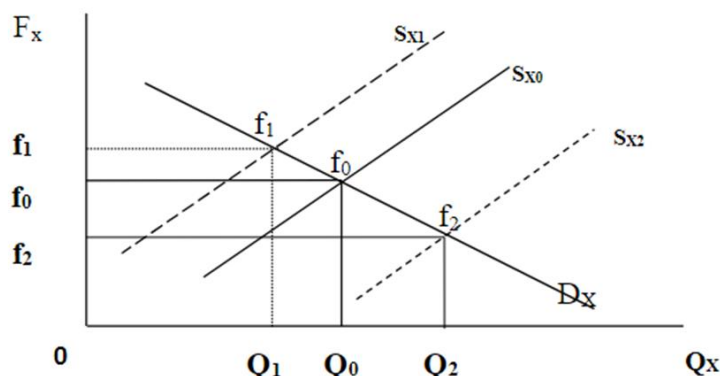
من ناحية أخرى، تصبح السلع المحلية أكثر تكلفة بالمقارنة مع الدول الأخرى، مما يشجع على زيادة الاستيراد واستنزاف كمية كبيرة من العملة المحلية¹ ، وبالتالي، يلعب التضخم دورًا نقديًا موازيًا لسعر الصرف، حيث يتناسب عكسيًا مع الصادرات، ويتمثل ذلك من خلال الشكل التالي :

¹ Langdana, F. K. Macroeconomic Policy, Demystifying Monetary and Fiscal Policy (Vol. Second edition). New York: Springer, 2009, p13.

² Oshungad, S. A. The Relationship between Gross Domestic Product (GDP), Inflation, Import and Export from a Statistical Point of View. Thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy. University of Sussex, UK , 2014 ,p07.

³ Oshungad, S. A. (2014, June).op cit ;p07.

الشكل رقم (1-11): أثر التضخم على الصادرات



المصدر: عبد الحكيم قلوب، دور تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات -دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 1993-2020، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، اقتصاد دولي، 2021، ص128.

حيث إذا زاد معدل التضخم من مستوى f_0 الى f_1 ، فإن دالة الصادرات تتراجع إلى المستوى Q_1 أما إذا انخفض معدل التضخم الى f_2 فإن ذلك يساعد على زيادة الكمية المصدرة Q_2 في ظل ثبات العوامل الأخرى من ناحية أخرى، يمكن أن يؤثر هيكل الإنتاج أيضًا على عملية نقل عبء التكاليف للخارج. عندما تتزايد تكاليف الإنتاج الصناعي نتيجة لارتفاع الأجور وزيادة تكلفة مستلزمات الإنتاج المحلية والوسيطية والاستثمارية، بينما تظل الأسعار مستقرة في السوق العالمية، فإن الصادرات تفقد ميزتها التنافسية، مما يؤدي إلى تراجعها² إذا كان اقتصاد البلد يعتمد بشكل كبير على التجارة الخارجية، فإن نتائج فقدان القدرة التنافسية للصادرات في الأسواق الدولية نتيجة التضخم ستكون لها تأثيرات قوية. وذلك في ظل ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على الصادرات، ويفترض أن حجم الصادرات ليس كبيرًا لدرجة التأثير على الأسعار العالمية أو نقل العبء إلى الأسواق الخارجية³ لذلك، تتجه الدول إلى تبني سياسات نقدية ومالية وتجارية لإعادة ضبط معدل التضخم وحماية اقتصادها من الآثار السلبية.

✓ تأثير الإعانات على الصادرات:

تتخذ إعانات الصادرات عدة أشكال، مثل المساعدات المالية المباشرة، ودعم أسعار الفائدة، وتحمل بعض التكاليف (مثل أبحاث السوق ومعايير القياس). تشير هذه المساعدات نقاشًا بين الاقتصاديين حول تأثيراتها، حيث يظهر رأيان رئيسيان⁴:

¹ أحمد محمد مندور، إيمان محب زكي، و إيمان عطية نصف، مقدمة في النظرية الاقتصادية الكلية الاسكندرية، قسم الاقتصاد كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، 2004، ص، ص. 316

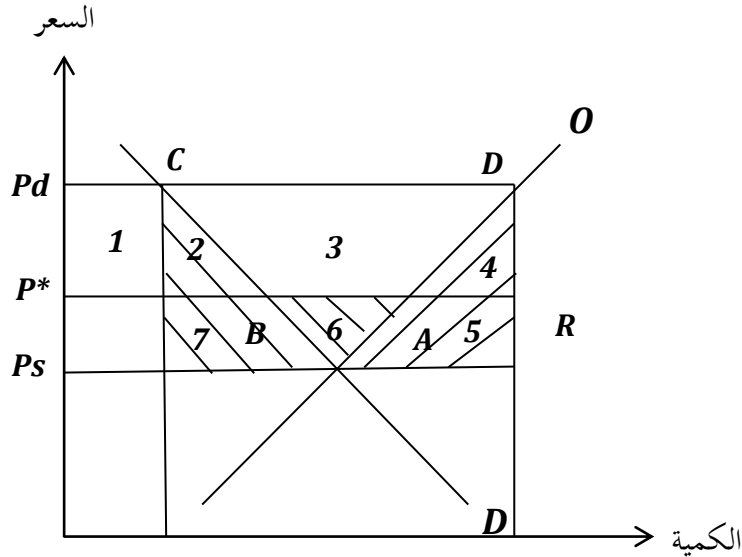
² بن يوسف نوة، تأثير التضخم على المتغيرات الاقتصادية الكلية، دراسة قياسية لحالة الجزائر خلال الفترة 1970-2012، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016، ص. 118

³ Prachowny, M, The Relation between Inflation and Export Prices: An Aggregate Study. Working Paper (27). Queen's Economics Department, Canada, (1970).p1

⁴ Nyahoho, E., & Proulx, P.-P. Le Commerce International, Théories, Politiques Et Perspectives Industrielles (Vol. 3e Edition). Canada: Presses De L'universite Du Quebec, 2006 .p183

- الرأي الأول: يرفض هذا الأسلوب ويعتبره غير مجدي، ويدعو إلى اتخاذ تدابير تعزز شبكات التوزيع والجودة والتسعير والترويج، لضمان مكانة الشركات في الأسواق الدولية.
- الرأي الثاني: يرى أن دعم الصادرات أو الإنتاج يمكن أن يخفض التكاليف، مما يمنح الشركات ميزة سعرية تنافسية أمام الأجانب.

الشكل رقم (1-12): تأثير دعم الصادرات



Source : (Nyahoho & Proulx, 2006, p. 184)

من خلال تحليل آثار دعم الصادرات، نجد أن الدعم الذي تقدمه الدولة (بالكمية A و B) يمكن أن يؤثر على الأسعار كما يلي:

-عندما يتوافق سعر السلعة في السوق المحلية مع السعر المطلوب في السوق الدولية، فإن دعم الصادرات يؤدي إلى انخفاض السعر الخارجي إلى P_s وزيادة السعر المحلي إلى P_d .

ينتج عن هذه الوضعية ما يلي:

-المنطقة 1+2: تناقص فائض المستهلك في دولة الدعم مما يرفع السعر المحلي.

-المنطقة 1+2+3: زيادة ربح الشركات المحلية.

-المنطقة 2+3+4+5+6+7: مقدار الدعم $(P_d - P_s)$ مضروبًا في الكمية المصدرة (Cd)، وهو ما يعكس الرفاهية الناتجة عن نفقات الدعم.

التأثيرات السلبية:

-المثلث 2: يمثل فقدان الاستهلاك بسبب ارتفاع الأسعار.

-المثلث 4: يمثل فقدان الرفاهية نتيجة تحويل الموارد نحو الصناعات المستدامة.

-المناطق 5+6+7: تعبر عن دوافع الدولة المصدرة لدعم استهلاك الدول الأجنبية.

لضمان فاعلية الإعانات، يجب توفر مجموعة من الشروط الموضوعية والاعتبارات، تشمل:

- تقليل عبء الدعم عبر مراعاة توطين الصناعات وتفادي التنافس.
- وضع جدول زمني لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية وربط مقدار الدعم بذلك.
- حجب الدعم عن السلع التي لا تغطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة.
- مراعاة مرونة العرض والطلب في الدول المصدرة ومرونة الطلب في السوق المستوردة عند تحديد معدل الدعم.
- الانتباه إلى حجم الأسواق الخارجية المستهدفة.
- الاتفاقيات والتفضيلات الجمركية.

✓ اثر تأمين ائتمان الصادرات:

تعتبر دخول الشركات المحلية إلى الأسواق الخارجية خطوة مهمة، لكنها تحمل معها مخاطر متنوعة تتعلق بالبيئة الجديدة وظروف العمل. حيث تواجه الشركات المصدرة تحديات تتعلق بالمتعاملين والأوضاع والمعايير المحلية، خاصة في غياب الاتفاقيات أو المعاهدات التجارية الدولية. في هذا السياق، تبرز العديد من المؤسسات الحكومية وغير الحكومية مثل Coface و Eximbank و Dhaman لدعم التجارة الدولية عبر تقديم خدمات تأمين القروض على الصادرات وخدمات مرافقة أخرى.

أولاً: مفهوم تأمين القروض على الصادرات:

"هو وسيلة من وسائل التمويل المصرفي وأداة تأمينية تسمح للدائنين من تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول مقابل دفع أقساط لشركة التأمين، كما أنها أداة من أدوات تنمية الصادرات من خلال تأمين القروض المرتبطة بالتصدير بين مشتر محلي وبائع أجنبي"¹، وتتمثل تلك المخاطر فيما يلي:

1- المخاطر المرتبطة بتأمين القروض:

- مخاطر تجارية: تتعلق بأوضاع المستوردين وقدرتهم على الدفع، ومن بينها²:

- إفلاس المستورد: قد يؤدي إلى عدم استلام المصدر لمستحققاته في المواعيد المتفق عليها.

- امتناع المستورد عن السداد: يحدث عندما لا يتمكن المستورد من الوفاء بالتزاماته المالية رغم التزام المصدر بتقديم البضاعة.

- رفض استلام البضاعة: يتمثل في عدم قبول المستورد للمستندات الخاصة بالبضاعة المشحونة.

² عبد المجيد قدي، و سعيدي وصاف، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر. مجلة العلوم الانسانية، المجلد 2، العدد 2، 2002. ص 221-222

• مخاطر غير تجارية (سياسية): تتعلق بعوامل خارجة عن إرادة الأطراف، وتمثل في¹:

- قيود التحويل: المخاطر الناجمة عن عدم قدرة المستثمر على تحويل العملة المحلية إلى عملات أجنبية.
- نزاع الملكية: فقدان الاستثمار نتيجة لإجراءات حكومية قد تؤثر على الملكية أو السيطرة.
- خرق العقد: المخاطر الناتجة عن عدم احترام الحكومة لالتزاماتها التعاقدية.
- عدم الوفاء بالالتزامات المالية: تتعلق بفشل الحكومة في ضمان سداد الديون في الوقت المناسب.
- عدم الاستقرار السياسي والأمني: مثل الحروب والاضطرابات الاجتماعية التي قد تؤدي إلى خسائر غير متوقعة.

ثانيا: أهمية ضمان ائتمان الصادرات في تشجيع عمليات التصدير:

- تقدم مؤسسات تأمين القروض على الصادرات العديد من الفوائد الهامة التي تعزز من عمليات التصدير، منها²:
- تغطية وحماية المصدرين: تعمل على حماية المصدرين من الأخطار التجارية وغير التجارية التي قد تواجههم.
- تسهيل منح القروض: تدفع البنوك والمؤسسات المالية إلى تسهيل عملية منح القروض على الصادرات المؤمنة بأسعار فائدة منخفضة.
- حماية ائتمانية: توفر حماية ائتمانية للمصدرين، مما يقلل من مخاطر فقدان السيولة، ويعزز أوضاعهم المالية.
- شروط ائتمانية ميسرة: تساعد المصدرين على تقديم شروط ائتمانية ميسرة للمستوردين، مثل فترات سداد طويلة وبأقساط مريحة، مما يجذب مزيداً من المستوردين ويكسب المصدرين ميزة تنافسية.
- خدمات متنوعة: تشمل إدارة الائتمان، تحصيل الديون والمستحقات من العملاء، وتقييم الملاءة الائتمانية وقدرة العملاء على السداد.
- تسهل هذه المؤسسات في تسهيل المعاملات المالية المتعلقة بالتصدير وتقديم الحماية من المخاطر المتوقعة، مما يزيد من الثقة لدى المصدرين ويخلق بيئة تنافسية تشجع على زيادة الصادرات وتمنح استقراراً للمؤسسات المصدرة.
- ومع ذلك، توجد بعض العيوب المرتبطة بتأمين قروض الصادرات، منها³:
- تغطية غير كاملة: لا يقدم نظام التأمين عادةً تغطية شاملة لكل الأضرار المتوقعة.
- تأخيرات في التنفيذ: تأخير إنجاز العقود بسبب الإجراءات المطلوبة من هيئات التأمين، مما قد يتسبب في خسارة الوقت.
- رفض التأمين: في بعض الحالات، يتم رفض عمليات التأمين أو قبولها بنسب ضئيلة، مما قد يدفع المصدر إلى إلغاء عملية التصدير.

¹ Marchetti, R., & Vitale, M, Towards A "Global" Political Risk Analysis. Working Paper (5/2014). Roma: Luiss University Press, (2014).p05

² محمد الأمين شربي، أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غي النفطية دراسة حالة FSPE و CAGEX خلال الفترة 1998- 2009، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2011، ص 139-144

³ محمد الأمين شربي، مرجع سبق ذكره، ص 145-146

- صرامة هيئات التأمين: قد تكون شروط التعويض صارمة، مما يسبب عدم رضا المصدرين ويؤدي إلى عدم رغبتهم في الاشتراك بالتأمين.

- ارتفاع تكاليف التأمين: زيادة أسعار خدمات تأمين قروض الصادرات يمكن أن تشكل عبئاً إضافياً على المصدرين.

تعتبر هذه السلبات من الأسباب التي دفعت الدول النامية إلى إنشاء مؤسسات حكومية لتأمين الصادرات، بهدف دعم الشركات المحلية في تطوير صادراتها، خاصةً تلك التي تفتقر إلى ميزات تنافسية في الأسواق الدولية. هذه المؤسسات الحكومية تسعى إلى ترقية الصادرات كجزء من استراتيجية شاملة للتنمية الاقتصادية، مما يوفر الدعم الذي قد لا توفره مؤسسات التأمين التجارية التي تسعى لتعظيم الأرباح.

✓ أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات:

يفتح الاستثمار الأجنبي المباشر آفاقاً جديدة أمام المنتجات الوطنية لدخول الأسواق الأجنبية، من خلال زيادة حجم الإنتاج سواء من حيث الكمية أو الجودة، واستغلال قنوات الشركات المتعددة الجنسيات في التسويق وتعزيز الصادرات. يمكن توضيح العلاقة المباشرة وغير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على نمو الصادرات على النحو التالي:

- تحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات:

تسعى نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تفسير أسباب قيام الشركات بالعمل في الأسواق الخارجية، اعتماداً على دوافع ومحددات تختلف باختلاف المدارس الاقتصادية. بينما تركز نظريات التجارة الدولية على نشأة العلاقات التجارية وأسباب ظهور الأسواق الدولية للسلع والخدمات وتطورها، مما يعكس اشتراك هذه النظريات في خصائص اقتصادية دولية، خاصة فيما يتعلق بعوامل الإنتاج.

ناقش العديد من الباحثين تأثير الاستثمار الأجنبي على التجارة الخارجية، وخاصة تأثيره على نمو صادرات الدول المستضيفه، مع التركيز على أهمية خلق بيئة مواتية وموارد متاحة. كما تناول النقاش ما إذا كان الاستثمار الأجنبي يعزز من الإنتاجية والقدرة التنافسية للسلع في الأسواق الدولية، أو إذا كان يشكل بديلاً لصادرات الدول الأم عبر الاستثمارات الأفقية.

في هذا السياق، يشير الإطار التقليدي (Heckscher-Ohlin-Samuelson) إلى أن التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر يعتبران بدائل، حيث يفترض أن العمل ورأس المال يمكنهما الانتقال بحرية بين الدول. وقد أوضح Mundell (1957) أن التنقل الدولي لعوامل الإنتاج، بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر، يشكل بديلاً مثاليًا للصادرات. وفقاً لـ Kojima (1975)، يمكن أن يكون للاستثمار الأجنبي المباشر تأثير إيجابي على التجارة في حال انتقال حركة العوامل إلى بلد يعاني من نقص¹، مما يمكن الدول المضيفة من أن تصبح

¹ Pham, T. H., & Nguyen, T. D. Foreign Direct Investment, Exports And Real Exchange Rate Linkages: Vietnam Evidence From A Cointegration Approach. Journal Of Southeast Asian Economies, 30 (3), 2013..p250

منتجة لبدائل الاستيراد، ثم لاحقاً دولة مصدرة عند توفر عوامل الإنتاج، كما أشار تحليل فيرنون حول نظرية دورة حياة المنتج الدولي.

عالج Helpman (1984) إمكانية تصدير المعدات الرأسمالية وخدمات العوامل إلى البلد المضيف، في المقابل، يمكن أن يصدر البلد المضيف موارد المدخلات إلى البلد الأصلي في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي. وبالتالي، هناك تكامل بين التدفقات التجارية للسلع النهائية والتحويلات داخل الشركات أو شركات أخرى للسلع الوسيطة¹

ومنه يأخذ تحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي والتجارة الدولية وفق مدخلين هما²:

- الاستثمار الأجنبي المباشر كبديل أو مكمل للتجارة: يعتمد على نوع الاستثمار. فإذا كان رأسياً، فإن هذا النوع يشجع التجارة بين الفروع الدولية ويعزز الإنتاج المحلي. أما إذا كان أفقياً، حيث تنتج السلع النهائية في مواقع متعددة، فيكون بديلاً عن التجارة.
- الاستثمار الأجنبي كمشجع للتجارة أو العكس: تشير الدراسات إلى وجود علاقة ثنائية الاتجاه بينهما. ومع ذلك، يميل الاعتقاد إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحفز الصادرات من خلال تراكم رأس المال والقدرة التكنولوجية والمنتجات الجديدة، فضلاً عن توفير وصول إلى أسواق جديدة. في الجهة المقابلة، يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الواردات في الدولة المضيفة، سواء في مرحلة الاستثمار الأولية أو مرحلة الإنتاج.

يمكن أن يختلف تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر بناءً على كونه رأسياً أو أفقياً. يسعى الاستثمار العمودي إلى استغلال مزايا تكلفة المدخلات، مما يزيد من تنافسية الشركة في إطار OLI، بينما يسعى الاستثمار الأفقي لتجنب الحواجز التجارية الطبيعية أو الاصطناعية للتجارة (السياسات التجارية للدولة)³. من المتوقع أن تفضل الشركات المتعددة الجنسيات الاستثمارات العمودية، خاصة عندما تكون الأسواق الخارجية أكبر وتكاليف التجارة والتصدير مرتفعة، في حين تنخفض تكاليف إنشاء المصانع في البلدان المضيفة. وهذا يفسر تحفيز البلدان النامية على تخفيض تكاليف الإنشاء والإنتاج ودعم الصادرات عبر سياسات تجارية خارجية واتفاقيات متعددة.

✓ أثر الشركات المتعددة الجنسيات على صادرات البلدان المضيفة:

¹ Pham, T. H., & Nguyen, T. D. (2013), op cit ;p250

² حسان بخيت، و محمد بن بوزيان، تأثير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية دراسة حالة الدول العربية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية (2) 9، 2017. ص 103-104

³ Hofmann, P. The Impact of International Trade and FDI on Economic Growth and Technological Change. Dordrecht London: Springer Company, 2013.p104

تستند قدرة الشركات متعددة الجنسيات على التأثير في طبيعة وتكوين التجارة الدولية إلى استراتيجيتها الرامية إلى إنشاء وحدات إنتاج في عدة دول، مما يسهم في تدفق الاستثمارات والتجارة. تعتبر هذه الشركات بديلاً مهماً لتمويل وإنشاء المشاريع المحلية في البلدان المضيفة، مما يدفع العديد من الدول النامية إلى تقديم حوافز مختلفة لجذبها وتوسيع عمليات الإنتاج. يتمثل ذلك في الاستفادة من الإنتاج الوفير، والتكنولوجيا المتقدمة، والقدرة على التسويق الدولي، مما يسهم في زيادة الصادرات. كما تستفيد الشركات المحلية من تقليد الشركات متعددة الجنسيات واستخدام المعلومات التجارية والتقنيات الصناعية المتاحة، مما يعزز قدرتها على تحسين الإنتاج وزيادة الصادرات¹ تتولى الشركات متعددة الجنسيات دور المنظم المركزي للأنشطة الاقتصادية العالمية، وترداد تكاملاً بين الاستثمارات والتجارة الدولية. تشكل كل شركة شبكة تجارية دولية تربط بينها وبين الشركات التابعة لها. على سبيل المثال، تشير الإحصائيات إلى أن فروع الشركات الأمريكية تسيطر على أكثر من 40% من صادرات المكسيك إلى الولايات المتحدة، وغالباً ما تتعلق هذه التجارة بمكونات الصناعة، حيث تمثل الشركات متعددة الجنسيات حوالي 80% من مبيعات العالم، ويساهم أكبر 600 شركة في 20% إلى 25% من القيمة المضافة الناتجة عن إنتاج السلع عالمياً²، مما يبرز مركزها وسيطرتها على قنوات التسويق الدولية.

لذلك، تلعب الشركات متعددة الجنسيات دوراً رئيسياً في تطوير صادرات الدول الأقل نمواً بفضل ما تملكه من تقنيات عالية وموارد. ومع ذلك، ينبغي على الدول المستضيفة مراعاة المكاسب المحتملة من الانخراط في هذا النوع من التصنيع الموجه للتصدير، مقارنة بالمكاسب من أشكال أخرى، مع الأخذ بعين الاعتبار تأثيرات التعلم والتأثيرات الديناميكية الإيجابية والسلبية³، التي تؤثر بشكل غير مباشر على هيكل صادرات الدولة، من خلال تحسين الإنتاجية والتنافسية المحلية.

يمكن أن تمنع الشركات متعددة الجنسيات تسرب التكنولوجيا والمعرفة عن طريق حماية حقوق الملكية الفكرية والسرية التجارية، أو من خلال توظيف عمالة مدفوعة بشكل مرتفع، مما يزيد من التحديات أمام الشركات المحلية التي قد تمتلك قدرات تعلم محدودة. وتشمل الآثار غير المباشرة ما يلي⁴:

- نقل المعرفة بشكل مباشر أو غير مباشر عبر حركة العمل.
- فرض متطلبات أعلى فيما يتعلق بجودة المنتج، والتسليم في الوقت المحدد، والأسعار، والخدمات الإضافية، مما يدفع الموردين المحليين لتحسين إدارة الإنتاج أو التكنولوجيا الخاصة بهم.
- زيادة الطلب على المنتجات الوسيطة نتيجة دخول الشركات متعددة الجنسيات.

¹ cañal-fernandez, V., & tascon fernandez, j. The long run impact of foreign direct investment, exports, imports and GDP: evidence for spain from an ARDL approach. European Historical Economics Society (128) , 2018. p02

²شاهين محمد، التجارة الدولية وأثرها على التجارة الخارجية للدول العربية، القاهرة، مصر، دار حميثرا للنشر والترجمة، 2018. ص 108-97

³ Helleiner, G. K. Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms. Economic Journal , 83 (329), 1973 .p46

⁴ Javorcik, B. S. Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. American Economic Review , 94 (3), 2004 .p608

- تمكين الشركات المحلية من الحصول على وسطاء في الخارج عبر التعاون مع الشركات متعددة الجنسيات.
- أما التأثيرات المباشرة على صادرات البلد المضيف، فتتعلق بأربعة فئات مختلفة وفقاً لخصائص الإنتاج¹:
1. - معالجة المواد الخام المحلية، والتي غالباً ما تصدر كما هي.
 2. تحويل صناعة بدائل الاستيراد إلى صادرات عبر زيادة الإنتاج.
 3. صادرات المنتجات النهائية الجديدة كثيفة العمالة.
 4. العمليات كثيفة العمالة والتخصص في المكونات ضمن الصناعات الدولية المتكاملة.
- يجدر بالذكر أن أسعار السلع المتبادلة بين الشركات الأم وفروعها لا تتحدد بناءً على العرض والطلب الطبيعيين، بل تتأثر باستراتيجيات شاملة تحددها إجراءات البلد المضيف مثل الرسوم الجمركية والضرائب وتقلبات أسعار الصرف، السياسات اتجاه تحويل أرباح إلى الخارج، وكل ذلك يحدث تغييرات هامة في أسس التخصص الدولي وفي هيكل التجارة الدولية² لذا، يتوجب على الدول وضع سياسات اقتصادية وتجارية بعناية للاستفادة من مزايا الشركات متعددة الجنسيات، دعم الصادرات الحقيقية، وتحسين الميزان التجاري، وتجنب أساليب التحايل التي قد تستخدمها هذه الشركات للتملص من إجراءات البلدان المضيف.

المبحث الخامس : ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لتهيئة وتحسين المناخ الاقتصادي والاجتماعي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اهتمت العديد من الدول، وخاصة المتقدمة منها، بوضع السياسات التي ترفع من كفاءة وفعالية هذه المؤسسات. ويساعد في ذلك توضيح معالم هذه المؤسسات من خلال محاولة تحديد تعريف شامل لها. فيما يلي نستعرض أهم محاولات بعض الدول المتقدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعتبر الولايات المتحدة

الأمريكية أول دولة تبنت هذا النوع من المؤسسات بعد إصدار قانون الأعمال الصغيرة سنة 1953 ، سمح لها بتأسيس أكثر من 23 مليون مؤسسة من هذا النوع، ساهمت في توظيف أكثر من 85 % من اليد العاملة. وحسب قانون المنشأة الصغيرة الذي نظم إدارة هذه المؤسسات، تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها "تمثل المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة، حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه". هذا وقدم القانون الخاص بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة بالولايات المتحدة الأمريكية مفهوما لها على أنها "مقاوله مستقلة يسهر على تسييرها أشخاص ذاتيين، ولا يكون له مركز

¹ Blomström, M., & Kokko, A, The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence, Copy of World Bank Policy Research Working Paper No. 1745. Policy Research Working Paper (WPS1745) (1997, March 31).pp24-25

² محمد حشماوي، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، الجزائر، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.ص216

صدارة في القطاع الذي يشتغل به، وتضم أقل من 300 منصب شغل¹. ولقد قامت إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأمريكية بتقديم تعريف لها بالاعتماد على معيار قيمة المبيعات وعدد العاملين. ويتم تغيير هذه المعايير حسب الأهداف المراد تحقيقها من خلال مختلف البرامج الخاصة بالدعم فقد حدد شروطا (CED) والمساعدة، كما تتغير حسب القطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة. أما لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية معينة لتعريف المشروع الصغير أهمها استقلال الإدارة، فالمديرون هم أنفسهم الذين يملكون المشروع، توفير راس المال للمشروع بواسطة المالك الفرد أو مجموعة صغيرة من المالكين، والعمل في منطقة محلية حيث يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد، ولا يشترط أن تكون الأسواق محلية².

✓ تعريف المنظمات والهيئات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أولى المجتمع الدولي والإقليمي اهتماما كبيرا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتضح ذلك جليا من خلال المحاولات المتعددة لتعريف هذه المؤسسات. ومن هذه التعاريف نقدم ما يلي:

➤ تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعتبر الاتحاد الأوروبي أكثر التكتلات

الاقتصادية اهتماما بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث ساهم بمبادرات عديدة، من أجل وضع تعريف موحد معترف به إقليميا ودوليا، يناسب خصائص البنية الاقتصادية لكل الدول الأعضاء. وقد قدم الاتحاد تعريفا لهذه المؤسسات في توصية المفوضية الأوروبية سنة 1996 التي تفسر السبب الذي من أجله وضع التعريف، مثل البرامج الموجهة، المعاملة التفضيلية، برامج الإعانة، والدعم الموجه. ويضم التعريف ثلاثة معايير لعلها تكون كافية، وهي³:

- عدد العمال الذي لا يتجاوز 250 عاملا

- حجم راس المال لا يزيد عن 40 مليون أورو

- مبدأ الاستقلالية الذي يعتبر معيارا نوعيا تحدد فيه نسبة الاستقلالية 25 %، أي ألا تزيد مساهمة شخص آخر في رأسمال المؤسسة عن هذه النسبة.

لكن هذا التعريف أخذ منحى آخر نتيجة تغيير البنية الاقتصادية للدول الأعضاء، تحضيرا لانضمام دول أوروبية أخرى للاتحاد. ففي توصية له سنة 2003 تم رفع رقم رأسمالها إلى 50 مليون أورو، دون وجود تغيير يذكر في المعايير الأخرى. وتم تطبيق التعريف الذي اقترحتة المفوضية بعد إدخال بعض التعديلات عليه من قبل غالبية

¹ عبد القادر عطوي ، سمراء دومي، " التجربة المغربية في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ، الدورة الدولية حول " تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصادات المغاربية"، جامعة سطيف، أيام 25-28 مايو 2003 ، ص 273

² هالة محمد لبيب عنيه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي: دليل عملي لكيفية البدء لمشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة. القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2002 ، ص 15-16.

³ عبد اللاوي محمد إبراهيم، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطارها النظري والتطبيقي. الأردن . دار حامد للنشر والتوزيع، 2016، ص40

الدول الأعضاء. فوجد مثلا بالنسبة للمملكة المتحدة، فإن خدمات المؤسسات الصغيرة تستخدم في تعريفها للمؤسسات معيار عدد العمال فقط. أما في فرنسا فقد تبنت الكونفدرالية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعريفا يحدد أن: المشروعات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي يتولى فيها قادتها شخصا ومباشرة المسؤوليات المالية والاجتماعية او التقنية والمعنوية مهما كانت الطبيعة القانونية للمؤسسة.

في حين عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام 1985 المشروع الصغير أو المتوسط بأنه ذلك المشروع الذي يستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية¹:

-حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي

-عدد من العمال والموظفين لا يزيد على 250 مواطن

-حجم راس مال مستثمر لا يزيد عن 65.5 مليون دولار أمريكي

➤ **تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** حدد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من

طرف البنك الدولي عن طريق فرعه المؤسسة الدولية للتمويل، التي ركزت على ثلاث مقاييس في تعريف

كل من المؤسسة المصغرة، الصغيرة والمتوسطة وهي: المستخدمون، إجمالي الأصول والحصيلة السنوية.

وجاءت التعاريف كالاتي²:

-المؤسسة المصغرة: هي مؤسسة تشغل أقل من 10 أجراء، وإجمالي أصولها أقل من 100 ألف دولار، ونفس الشرط ينطبق على الحصيلة السنوية.

-المؤسسة الصغيرة: هي التي تشغل أقل من 50 أجراء، وتبلغ أصولها أقل من 3 مليون دولار، وكذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية.

-المؤسسة المتوسطة: هي التي تشغل أقل من 300 عاملا، وتبلغ أصولها أقل من 15 مليون دولار، ونفس الشرط ينطبق على قيمة المبيعات السنوية.

➤ **تعريف منظمة العمل الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** عرفت منظمة العمل الدولية المؤسسة

الصغيرة بأنها" تلك المؤسسة التي يعمل بها عدد أقل من 10 عمال، والمؤسسة المتوسطة هي كل مؤسسة

يعمل بها ما بين 10 إلى 99 عاملا. في حين أن كل مؤسسة يفوق عددها 99 عاملا فهي مؤسسة

كبيرة³". كما اهتمت هذه المنظمة بالمؤسسات الصغيرة وأولتها بتعريف خاص جاء فيه أنها عبارة عن

وحدات صغيرة الحجم جدا تنتج وتوزع سلعاً وخدمات، وتتألف من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم

الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة، والبعض

¹ نيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، 2007، ص 24.

² محمد إبراهيم عبد اللاوي، المرجع السابق، ص39

³ صلاح حسن، التطورات والمتغيرات الاقتصادية الدولية: دعم وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التشغيل في الدول العربية .

القاهرة: دار الكتاب الحديث، 2013، ص26

الآخر قد يستأجر عمالا أو حرفيين، ومعظمهم يعمل براس مال صغير جدا أو ربما بدون راس مال ثابت، وتستخدم كفاءات ذات مستوى منخفض، وعادة ما تكتسب دخولا غير منتظمة، وتوفر فرص عمل غير مستقرة¹

رغم أن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يزال محل جدل من طرف العديد من الباحثين والكتاب، إلا أنه يظهر الآن وكأنه تنظيم متعدد لم يعد فيه البعد الاقتصادي كافيا رغم أنه شرط ضروري، ليظهر تصور جديد يتمثل في البعد الاجتماعي، الذي تتلاءم فيه الرشادة الاقتصادية بشكل إجباري، مع تلبية حاجات عمال المؤسسة إلى جانب تلبية حاجات المجتمع، وبعد آخر سياسي لأنه نابع من ارادة السلطة السياسية في إنعاش وتنشيط الاقتصاد الوطني بعيدا عن المحروقات

✓ التعريف الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن اهتمام السلطات العمومية في الجزائر بالمؤسسات الكبيرة في بداية رسم استراتيجيتها التنموية جعلها تضع جانبا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة لما انتهجت في ذلك الوقت سياسة تعتمد فيها على المؤسسات الصناعية الكبرى. فقد أخذت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداياتها عدة أشكال، تميزت بأنها مؤسسات تابعة للجماعات المحلية، أو فروع للمؤسسات الوطنية أو مشروعات مختلطة الأمر الذي أدى إلى غياب تعريف دقيق لهذه المؤسسات لفترة طويلة عدا بعض المحاولات الفردية.

أولا- المحاولات الأولى لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ترجع البوادر الأولى لمحاولة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى فترة السبعينيات، عندما وضع التقرير الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة لوزارة الصناعة والطاقة، والذي يرى أن هذه المؤسسات هي عبارة عن وحدة إنتاجية تتميز بالاستقلالية القانونية، تشغل أقل من 500 عامل، وتقدر قيمة إنشائها بأقل من ملايين دينار، والتي بإمكانها تحقيق رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 15 مليون دينار. وتأخذ أحد الأشكال التالية: مؤسسات تابعة للجماعات المحلية وهي مؤسسات ولائية أو بلدية، فروع المؤسسات الوطنية، مؤسسات مختلطة، مؤسسات مسيرة ذاتيا ومؤسسات خاصة².

ثم تلت هذه البادرة محاولة ثانية بمناسبة المنتدى الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة أين قامت المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة بطرحها تعريفا خاصا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد على معيارين أساسيين هما: معيار اليد العاملة ومعيار رقم الأعمال، ليكون التعريف كالتالي: هي كل مؤسسة تشغل أقل من 200 عامل، وتحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دج³.

¹ صلاح حسن، مرجع سبق ذكره، ص27

² ناجي بن حسين، "آفاق الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد2، 2004، ص 93

³ المرجع نفسه، ص94.

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وبعد ذلك أخذ المشرع الجزائري بالتعريف المعتمد من طرف الاتحاد الأوروبي الذي يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها "كل مؤسسة تضم على الأقل من 250 عاملا، ورقم أعمالها أقل من مليون وحدة نقدية أوروبية، أو مجموع الميزانية لا يتجاوز 27 مليون وحدة نقدية أوروبية، والتي لا تكون في حد ذاتها مملوكة بنسبة 25 % من قبل مؤسسة أخرى لا تنطبق عليها هذه المعايير¹.

وعلى هذا الأساس اعتمدت الجزائر المعايير الأوروبية خاصة المعيار العددي والمعياري المادي في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث جاء تعريف لهذه المؤسسات من خلال أحكام قانونية رسمية، تجسدت أولا في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001 ثم ثانيا في القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 17-02 الصادر في 10 يناير 2017 .

ثانيا- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18:

يعرف هذا القانون في مادته الرابعة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها "مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخصا، وأن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليارين (2) دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دج، وتستوفي معيار الاستقلالية"

ومن خلال نص هذه المادة، نستنتج أن المشرع الجزائري اعتمد في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المفهوم الاقتصادي، ولم يعترف لها بالشخصية القانونية، ولم يشر إلى هذا النوع من المؤسسات في القانون التجاري. بل أفردا في قانون خاص بها وهو القانون السالف الذكر. وبالرجوع إلى أحكامه، نجد أن المشرع الجزائري قام بتصنيف كل مؤسسة على هذا من خلال محتوى المواد 5 على التوالي. حيث جاء في المادة الخامسة تعريف المؤسسة المتوسطة بشكل مفصل إذ تعرف بأنها:

"مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 شخص، ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين 200 مليون وملياري (2) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و 500 مليون دينار جزائري"²

أما في المادة السادسة من نفس القانون فقد جاء تعريف المؤسسة الصغيرة كما يلي: "تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل من 10 إلى 49 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار جزائري". في حين تصنف المادة السابعة من نفس القانون المؤسسات المتناهية الصغر أو الصغرى إلى " تلك التي تشغل ما بين 01-09 عمال وتحقق رقم أعمال أقل من 20 مليون دينار أو الميزانية العامة السنوية لا تتجاوز 10 مليون دينار.

ثالثا- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 17-02

¹ ناجي بن حسين ، مرجع سبق ذكره، نفس الصفحة.
² الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،(الجريدة الرسمية، العدد 77 ، الصادرة في 15 ديسمبر 2001) المواد 4-5-6، ص 5-6

يمكن أن نعتبر هذا القانون بمثابة خطوة هامة في مسار الإصلاحات التي باشرتها الحكومة منذ سنة 2014 ، من أجل بلوغ هدف إرساء نصوص تشريعية متناسقة وشفافة، لبناء اقتصاد وطني قوي خارج المحروقات يمكن الدولة من الصمود أمام التحديات الاقتصادية الراهنة.

يتضمن نص القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة إجراءات لدعم هذا الصنف من المؤسسات لإعطاء ديناميكية أكبر للاقتصاد الوطني. ويأتي هذا النص بمراجعة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمد في قانون 2001 ، حتى يتناسب والوضعية الراهنة سواء على المستوى الوطني أو حتى الدولي. وعليه جاء في المادة 5 من القانون على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها "كل مؤسسة منتجة للسلع أو الخدمات تشغل من 1 إلى 250 عاملا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربع مليار دينار، أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 1 مليار دينار". كما أعاد هذا القانون النظر في تعريف كل من المؤسسة الصغيرة والمؤسسة المتوسطة والمؤسسة المصغرة، وذلك في الجانب المتعلق بالمبالغ المالية التي يتم اعتمادها في تعريف هذا النوع من المؤسسات، وهذا ما تضمنته أحكام المواد 8-9-10 من نفس القانون. حيث تشير المادة 8 من القانون أن "المؤسسة المتوسطة تشغل من 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين 400 مليون دينار و 4 مليار دينار، أو مجموع حصيلتها السنوية ما بين 200 مليون دينار و 1 مليار دينار". في حين تعرف المادة 9 المؤسسة الصغيرة "بأنها كل مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا، ورقم أعمالها لا يتجاوز 400 مليون دينار، أو مجموع حصيلتها السنوية 200 مليون دينار". أما المادة 10 فتتص على أن "المؤسسة المصغرة هي التي تشغل من 1 شخص إلى 9 أشخاص وتحقق رقم أعمال سنوي أقل من 40 مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 20 مليون دينار"¹

ومن خلال التعاريف المختلفة التي تم تقديمها والتي اختلفت من دولة لأخرى حسب إمكاناتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، يمكننا أن نذكر بشكل مختصر معيارين أساسيين يمكن الاستناد عليها لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهما: معيار العمالة، معيار راس المال، فهما المعياران الأكثر استخداما. تأسيسا على ما سبق، فإننا نلخص إلى أن العديد من الفقهاء والباحثين يجمعون على اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هي اللبنة الأساسية التي تتكون منها مجمل الاقتصاديات الحديثة وأنها تلعب دورا هاما في عملية التنمية.

المطلب الثاني: أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول المختلفة، نظراً للدور الحيوي الذي تلعبه والمردود الإيجابي الذي تحققه في جميع المجالات، وخاصة الاقتصادية والاجتماعية. وتتميز هذه المؤسسات بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات. لذلك، تسعى العديد من الدول إلى توظيف هذه المؤسسات بمختلف أشكالها كأداة فعالة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 يناير 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،(الجريدة الرسمية، العدد 02 ، الصادرة في 11 يناير 2017) المواد 8-9-10، ص6

اولا: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتضمن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة واسعة من الشركات ذات الأنواع والأحجام المختلفة. يعتمد تصنيف هذه المؤسسات على عدة معايير، أهمها:

✓ تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها:

- **المؤسسات المنزلية:** تضم الصناعات البسيطة والحرف التقليدية التي تُمارَس داخل المنزل. تستخدم هذه المؤسسات عادةً وسائل إنتاج بسيطة وبدائية، لكنها تعتمد على يد عاملة فنية وماهرة، وتتبع أساليب تقليدية متوازنة في العمل. تنتشر هذه المؤسسات في الأرياف والمدن وتنتج منتجات تقليدية بكميات محدودة مثل الحياكة والخياطة وصناعة السجاد والفخار وغيرها.

- **المؤسسات العائلية:** تُعتبر هذه المؤسسات غالبًا شركات مملوكة للأسر، حيث يكون المالك هو الطرف الرئيسي في اتخاذ القرارات المالية. تتضمن العائلة جميع جوانب الملكية والوظائف، وتختلف عن المؤسسات المنزلية في طريقة اتخاذ القرار، حيث يتواجد فيها مزيج من قيم العائلة مما يمنحها التزامًا أقوى ونسبة عالية من الأخلاق¹.

- **المؤسسات التقليدية:** تُعدّ من أقدم أشكال المؤسسات، حيث تمتلك ورشًا أو حوانيت صغيرة مستقلة عن المنزل. تستخدم أدوات يدوية بسيطة ويعمل بها عدد محدود من العمال. تتميز هذه المؤسسات بكونها حرفية وتحتاج إلى مهارات فنية عالية وتدريب خاص².

- **المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة:** تستخدم هذه المؤسسات تقنيات إنتاج ومقاييس صناعية حديثة سواء من ناحية التوسيع في استخدام رأس المال الثابت وتنظيم العمل، أو من ناحية تصنيع المنتجات بطريقة منظمة وعصرية. يمكن التمييز بين المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة وفقًا لدرجة تطبيقها للأساليب التكنولوجية المتاحة³.

✓ **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة الإنتاج:** تصنف هذه المؤسسات حسب هذا النوع إلى عدة فئات كما يلي⁴:

- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الاستهلاكية:** تركز هذه المؤسسات على إنتاج السلع الاستهلاكية وتحويل المنتجات الزراعية، حيث لا تتطلب هذه الأنشطة رؤوس أموال ضخمة. تعتمد هذه المؤسسات على مواد من مصادر متنوعة وتقنيات إنتاج بسيطة، وتشمل المنتجات الغذائية والجلدية (مثل الأحذية) والنسيج (كالملابس) والأخشاب ومشتقاتها وصناعة الورق.

¹ فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة. الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع، 2006، ص61

² فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية. الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2005، ص44

³ المرجع نفسه، نفس الصفحة.

⁴ غالم عبد الله، سبع حنان، "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني". الملتقى الوطني حول "واقع وأفاق النظام المحاسبي والمالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013.

-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الوسيطة: تستمد هذه المؤسسات نشاطها من الطلب المحلي على منتجاتها، والتي تشمل مجالات الصناعات الوسيطة والتحويلية مثل الصناعة الكيماوية والبلاستيكية والصناعة الميكانيكية والكهربائية وصناعة مواد البناء.

-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لسلع التجهيز: تتمثل نشاطات هذا النوع من المؤسسات في صناعة سلع التجهيز، مثل إنتاج وتركيب بعض المعدات والأدوات البسيطة، وتصليح وترتيب الآلات والمعدات الخاصة بوسائل النقل. تتطلب هذه الصناعة تكنولوجيا مركبة ويد عاملة مؤهلة ورأس مال أكبر مقارنة بالصناعات السابقة، مما يجعل مجال تدخل هذا النوع من المؤسسات أضعف.

✓ تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني

يشير الشكل القانوني إلى الإطار أو الهيكل الذي تتخذه المؤسسة من الناحية القانونية، والذي يتمثل في الترخيص والإجازة اللازمة لإقامتها، ما يمنحها وجودًا قانونيًا رسميًا لممارسة النشاط المحدد. يحدد هذا الشكل المالكين من الناحية القانونية، وحقوقهم وواجباتهم، بالإضافة إلى العلاقة بينهم وبين المؤسسة. بالتالي، يؤثر الشكل القانوني ونوعية الملكية بشكل واضح على خصائص المؤسسات وأساليب عملها. لذا، ينبغي على أصحاب المؤسسات التعرف على الخيارات والأشكال القانونية المتاحة وآثار اختيار أي منها عند إنشاء مؤسساتهم. ويمكن أيضًا التمييز بين نوع آخر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة، تصنف بناءً على الشكل القانوني الذي تتبعه:

- **التعاونيات:** تُعتبر الجمعيات التعاونية مشاريع اختيارية تشمل مجموعة من الأفراد، تهدف إلى تأمين احتياجات الأعضاء من الخدمات والسلع الضرورية بتكاليف منخفضة.
- **المؤسسات العامة:** هي المؤسسات التابعة للقطاع العام، التي تمتاز بإمكانات مالية ومادية كبيرة، وتستفيد من تسهيلات وإعفاءات متعددة، كما تشمل جهاز رقابة يتمثل في الوصايا.
- **المؤسسات الخاصة:** تخضع للقانون الخاص، وتنقسم إلى صنفين أساسيين هما:

-المؤسسات الفردية: تعود ملكيتها في الغالب إلى شخص واحد يقوم بجميع الأعمال الإدارية والفنية، ويتطلب توفير الأموال اللازمة لممارسة النشاط. تشمل الأمثلة المعامل الحرفية وورشات الصناعة.

-مؤسسات الشراكة: يلتزم فيها شخصان أو أكثر بالمساهمة في المؤسسة سواء بالعمل أو بالأموال، حيث يتقاسمون عوائد المشروع سواء كانت ربحًا أو خسارة، وترتبطهم شروط الأهلية والمحل والسبب.

ثانيا: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات، مما يسهل على الأفراد في الدول المختلفة إنشاء هذا النوع من المشاريع. ترتبط هذه الخصائص في الأساس بمرحلة إنشاء المؤسسة،

وبعد هذه المرحلة، سيكون لكل مؤسسة أو مجموعة من المؤسسات التي تنتمي لنفس القطاع خصوصياتها المميزة. ومن بين الخصائص العامة يمكن الإشارة إلى ما يلي¹:

- **صغر الحجم**: مما يعزز مرونتها وقدرتها على التكيف مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والدولية في ظل العولة والانفتاح الاقتصادي.

- **صغر حجم رأس المال نسبيًا**: يتطلب استثمار رأس المال في هذه المؤسسات مبالغ أقل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، مما يسهل الحصول على التمويل اللازم من البنوك والمؤسسات التمويلية. يختلف حجم الأموال المطلوبة حسب القطاع، فمثلاً قطاع الخدمات لا يحتاج إلى رأس مال كبير مقارنة بالقطاع الصناعي.

- **قلة عدد العاملين**: تستخدم هذه المؤسسات عددًا محدودًا من العمال (لا يتجاوز 250 عاملاً)، مما يعزز الألفة بينهم و يتيح تقاربًا مباشرًا بين أصحابها والعمال، ويؤدي إلى تحسين العلاقات الشخصية والإنتاجية. كما تتيح هذه المؤسسات فرصًا كبيرة للعمالة بمستويات مهاراتيّة متدرجة بتكاليف منخفضة، مما يسهم في امتصاص القوى العاملة بمختلف مهاراتها.

- **سهولة الإنشاء والتنفيذ**: غالبًا ما لا تتطلب هذه المؤسسات أموالاً كبيرة لإنشائها، حيث تعتمد على جذب المدخرات لتلبية الحاجات المحلية في أنشطة متنوعة، وغالبًا ما تستخدم مستلزمات إنتاج محلية، مما يفسح المجال لتحقيق التشغيل الذاتي.

- **سرعة الاستجابة لحاجيات السوق**: تتيح لها القدرة على فهم طبيعة السوق والزبائن والمنافسين، وتلبية طلبات المستهلكين، خاصة ذوي الدخل المنخفض، بتوفير سلع وخدمات بسيطة ومنخفضة التكلفة.

- **قلة التدرج الوظيفي**: بفضل العدد المحدود من العاملين، يمكن اتخاذ القرارات بسرعة وسهولة، مما يسهم في استقرار اليد العاملة نتيجة تركيز القرار في يد صاحب المشروع والشركاء.

- **دقة الإنتاج والتخصص**: تمارس معظم هذه المؤسسات نشاطًا محددًا وقد تخصص في مجالات أو عمليات إنتاجية قد تتجنبها المؤسسات الكبيرة، مما يعزز اكتساب الخبرة والاستفادة من التطورات التكنولوجية.

- **التجديد والإبداع**: تمثل هذه المؤسسات مصدرًا رئيسيًا للأفكار الجديدة والاختراعات، حيث تسجل العديد من براءات الاختراع من قبل الأفراد العاملين في مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

- **سرعة الإعلام وسهولة انتشار المعلومات**: تتمتع بنظام معلومات داخلي بسيط، مما يتيح انتشار المعلومات بسرعة بين إدارة المؤسسة وموظفيها.

- **القدرة على التكيف مع المتغيرات**: تسهل تكاليف الفنون الإنتاجية المنخفضة وبساطة الإدارة عملية تكيف هذه المؤسسات مع متغيرات السوق، مما يسمح لها بتلبية أذواق ورغبات المستهلكين بسهولة.

- **حرية اختيار النشاط**: يمتلك أصحاب المؤسسات حرية اختيار نشاطاتهم، مما يعزز روح المبادرة والابتكار.

¹ محمد إبراهيم عبد اللاوي، المرجع السابق، ص 65

-محدودية الانتشار الجغرافي: غالبًا ما تكون هذه المؤسسات محلية أو جهوية، تلي احتياجات المجتمع المحلي، مما يسمح باستغلال الموارد المحلية وتحقيق التنمية المتوازنة وتقليص التفاوت بين مختلف جهات البلاد، بحيث لا يكون التركيز فقط على المناطق العمرانية الكبرى وإهمال بقية المناطق الأخرى¹.

-دعم المؤسسات الكبيرة: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورًا مهمًا في دعم المؤسسات الكبيرة من خلال توفير منتجاتها ومستلزماتها، كما تعزز التكامل الإنتاجي الأفقي والرأسي.

-سهولة الإدارة والتسيير: تتميز هذه المؤسسات ببساطة هيكلها التنظيمي واستعمالها لأساليب الإدارة والتسيير غير المعقدة. وهذا لكون أن العمليات الإدارية المختلفة تتجسد في معظم الأحيان في مالكةا أو مالكيها، فهي تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتحقيق أفضل نجاح ممكن لها، لكنه يصعب على هذا المالك القيام بكافة الوظائف المتعددة وأن يلم بكافة نشاطات ووظائف المؤسسة².

كما تتميز هذه المؤسسات بالهيكل التنظيمي البسيط الذي يعتمد على مستويات إشراف محدودة، يترتب عنه بساطة التنظيم المستخدم وسهولة التزود بالاستشارات والخبرات الجديدة. مما يجعلها تستخدم تكنولوجيا غير معقدة تناسب ظروفها المحلية. إضافة إلى ذلك أنها لا تحتاج إلى مساحات واسعة لإنشائها، بل تستغل مساحات صغيرة وتجهيزات بسيطة، مما يجعل تكاليفها الإدارية والتسويقية والتكلفة الثابتة منخفضة.

المطلب الثالث: دواعي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تناولت العديد من الأبحاث والدراسات دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر القرن الماضي. وقد شهد هذا المجال انقسامًا بين مؤيدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذين يروجون للمشاركة الديمقراطية والتقنيات المناسبة واللامركزية، ومن جهة أخرى، دعاة التصنيع السريع والتقنيات المتقدمة والإنتاج الكبير تحت الحكومة المركزية.

بدأ الاهتمام بهذه المؤسسات يتزايد منذ خمسينيات القرن الماضي، وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية. وقد شغل هذا الموضوع اهتمام الباحثين والمفكرين الاقتصاديين، ولا سيما المهتمين بقضايا التنمية والنمو، فضلاً عن المسؤولين وصانعي السياسات التنموية في كل من البلدان المتقدمة والنامية. كما ساهمت الهيئات والمؤسسات العالمية التي نشأت بعد الحرب في تعزيز هذا الاهتمام، والذي جاء بالتزامن مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية التي شهدتها الاقتصاد العالمي واستقلال العديد من الدول.

اولاً: التطور الاقتصادي العالمي بعد الحرب العالمية الثانية

تميز الاقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الثانية بعدة مظاهر بارزة، خاصة في البلدان المتطورة مثل أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، ومن أهم هذه المظاهر:

-إعادة بناء أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية: تركزت الجهود على إيجاد أسرع وأفضل السبل لإعادة بناء القارة، حيث كان هناك نقاش مكثف حول تجنيد كافة الطاقات والإمكانات لتحقيق هذا الهدف.

¹ النجار فايز جمعة صالح، عبد الستار محمد علي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة. عمان: دار حامد للنشر والتوزيع، 2006، ص 67.

² المرجع السابق، نفس الصفحة.

-التطور غير المتساوي للبلدان الرأسمالية المتطورة: بدأت تبرز تفاوتات في النمو الاقتصادي بين هذه البلدان، حيث تفوقت كل من الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا الغربية (سابقًا)، بينما تراجع مكانة دول مثل إنجلترا وفرنسا. ساهمت الثورة العلمية والتقنية بشكل كبير في هذا التباين، من خلال اعتماد أساليب إدارة حديثة وتكنولوجيا متطورة. وكان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور بارز في تحقيق هذا التقدم، بفضل ديناميكيتها وقدرتها على الابتكار¹.

-حركة التصنيع الحديثة: أدت هذه الحركة إلى تطوير النشاط الصناعي وتنويعه، حيث تم إدخال فروع صناعية جديدة، مما حفز الطلب على السلع والمنتجات الوسيطة. كما كانت هذه الحركة دافعًا لظهور نشاطات جديدة وتوسيع الأنشطة التكاملية والتعاون بين المؤسسات، حيث لعبت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورًا كبيرًا من خلال مساهمتها الفعالة في تلبية الطلب المتزايد على قطع الغيار والمكونات المختلفة².

ابتداءً من السبعينيات، واجه الاقتصاد العالمي أزمات متعددة، لا سيما أزمة الطاقة والموارد الأولية. في ظل هذه التحديات، برهنت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على صمود قوي، حيث تمكنت من المساهمة في استقرار الاقتصاد واستعادة توازنه. بفضل مرونتها وديناميكيتها، أصبحت هذه المؤسسات خيارًا جذابًا لإنشاء فرص العمل وتوفير السلع الاستهلاكية والوسيط. ومع تزايد دور هذه المؤسسات في الاقتصادات المتطورة، ظهر اهتمام أكبر بها في البلدان المتقدمة؛ ففي عقد التسعينيات، شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموًا ملحوظًا جعل هذه المرحلة تُعرف "بسنوات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، واعتُبر هذا النمو نتيجة مباشرة لتراجع تركيز النشاط الصناعي³.

أظهرت دراسات متعددة في الولايات المتحدة وبريطانيا وفرنسا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بمرونة عالية مقارنة بالمشاريع الكبيرة، خصوصًا في مجال خلق فرص العمل⁴. في عام 1978، أصدر البروفيسور البريطاني بولتون تقريرًا هامًا، تضمن مقترحات حول سياسة صناعية جديدة. على نفس المنوال، شهدت بعض الدول الأوروبية واليابان حركة صناعية متقدمة، وقد اتبعت بلدان جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية (التي باتت تُعرف بالدول المصنعة حديثًا) استراتيجيات صناعية حققت من خلالها قفزات نوعية في التنمية الاقتصادية، حيث لعبت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورًا رئيسيًا، كما هو الحال في النموذج التايواني⁵. الذي ساهم في نهضة صناعية ضخمة. ففضل توسع المؤسسات الصغيرة، ارتفع عددها في تايوان من 7000 مؤسسة عام 1961 إلى 95000 مؤسسة عام 1987، نصفها يشغل أقل من أربعة أشخاص، و33% منها بين 5 و91 موظفًا.

¹ OCDE (1982) L'innovation dans les PME. Paris, p15-16

² Christiane, La Sous-traitance, in Cahier Français n°211, 1983.

³ Guillon .B , PME et Economie industrielle in revue d'économie industrielle, N°671, trimestre, 1994.

⁴ ماجد بدر، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد منافذ امتصاص الفائض في عرض العمل مجلة التنمية عمان، الأردن، العدد 161 ، سبتمبر 1986.

⁵ Maurer, J , La nouvelle Asie Industrielle; Enjeux, Stratégies et Perspectives. PUF, 1989..

-الدول المستقلة حديثًا: مع حصول العديد من الدول المستعمرة على استقلالها السياسي، خرجت هذه البلدان باقتصاد متواضع وبنية هشّة، مما أثار النقاش حول كيفية تحقيق التنمية الاقتصادية. اختلف الاقتصاديون بين التركيز على الصناعات الثقيلة الكبيرة أو دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في وضع سياسة التصنيع الأنسب للدول النامية. تشير الأدبيات الاقتصادية إلى وجود نمطين أساسيين للنمو: الرأسمالي والاشتراكي.

✓ **نمط النمو الرأسمالي:** ساد هذا النمط في الدول الصناعية الأوروبية، ويعتمد على التفاعل التلقائي لقوى السوق، مما يؤدي إلى تطور الصناعات بالتتابع، حيث تبدأ بالصناعات الاستهلاكية ثم تتطور إلى الصناعات الثقيلة. يعرض الاقتصادي برونز¹: وجهة نظره بأن المؤسسات البسيطة ذات العوائد السريعة يجب أن تكون أساس التنمية في المراحل الأولى، بينما تُخصص الصناعات الكبيرة والمعقدة لمرحلة لاحقة. وقد اعتمدت بلدان شرق آسيا والهند وتركيا هذا النموذج.

✓ **نمط النمو الاشتراكي:** انتشر هذا النمط في الاتحاد السوفيتي ودول أوروبا الشرقية وبعض الدول النامية كجزائر وكوبا ومصر، حيث تتولى الدولة توجيه الموارد عبر التخطيط، مع إعطاء الأولوية للصناعات الثقيلة التي تتطلب رأس مال كبير وتقنيات معقدة، وهو ما تحقق من خلال إنشاء مصانع كبيرة ومركبات صناعية في هذه الدول.

ثالثًا: تأثير العولمة والتكنولوجيا الحديثة والانفتاح الاقتصادي

يتفق معظم الباحثين والخبراء الاقتصاديين على أن العولمة وما صاحبها من تطورات تكنولوجية وابتكارات، بما في ذلك الذكاء الاصطناعي، أسهمت بشكل كبير في تعزيز انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لقد استفادت هذه المؤسسات من تقدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتحرير الأسواق، وتوسيع الأسواق المحلية والإقليمية، وتنوع المنتجات والخدمات، مما زاد من قدرتها التنافسية. لم يعد النشاط الاقتصادي يقتصر على الزراعة والصناعة والخدمات فقط، بل أضاف الاقتصاديون قطاعًا رابعًا، وهو قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات².

لا شك أن هذا التقدم التكنولوجي الهائل والانفتاح الاقتصادي قد خلق تحديات جديدة، خاصة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية. ومع ظهور هذا الواقع الجديد، ظهر جيل جديد من المؤسسات الصغيرة التي استفادت من فرص الوصول إلى المعرفة ورؤوس الأموال والأسواق العالمية. يُطلق على هذا النوع من المؤسسات اسم "المؤسسات الصغيرة المبتكرة (PME INNOVANTE)"، وهي تعتمد بشكل رئيسي على الابتكار والتكنولوجيا لتحقيق أهدافها. ويمكن تفسير أهمية العولمة والتطور التكنولوجي كنتائج لتفاعل قوتين متنافستين: التكنولوجيا، التي تقدم إمكانيات تقنية متطورة بأسعار منخفضة، والتنافسية، التي تدفع المؤسسات لاستغلال

¹ مراد برايس، التنمية الصناعية، ترجمة دويدار، المكتبة الانجلو مصرية، 1970، ص 49-50

² April Daniel, Définition du Secteur de la Technologie de L'information et des Communication, Canada, 1999, P2

الفصل الاول: الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرص الجديدة للمزايا التنافسية. نتيجةً لذلك، أصبحت العولمة والتكنولوجيا عناصر محورية في تحديد الخيارات الاستراتيجية للمؤسسات وإعادة توجيهها.

أظهرت دراسة أجرتها جمعية البحوث الدولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عام 1991 أن المؤسسات الكبرى أصبحت تتبنى استراتيجيات تشمل تطوير وحدات صغيرة ذات تكنولوجيا متقدمة أو تنفيذ مقاولات فرعية في مواقع جغرافية متعددة للاستفادة من الانفتاح الاقتصادي والوصول إلى أسواق جديدة¹.

بالنسبة للدول النامية، تبدو التحديات أكبر، إذ أن الظروف البيئية المحيطة بالمؤسسات غير ملائمة لجذب الاستثمارات الأجنبية، وتفتقر إلى المناخ الذي يسهم في خلق بيئة اقتصادية منافسة. ومع ذلك، فإن هذه الدول تدرك أنها تواجه تحديات كبيرة بسبب التوسع في الانفتاح الاقتصادي²، ورفع القيود الجمركية والتشريعية، مما دفعها إلى تبني خطط غير مسبوق لتعزيز قدرتها التنافسية.

على الصعيد المؤسسي، تسعى هذه الدول إلى تأهيل بيئتها المؤسساتية لمواجهة العراقيل التي تعيق تطور القطاع الخاص، سواء من المستثمرين المحليين أو الأجانب. كما تعمل الحكومات على توفير الدعم اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لضمان نموها وتطورها في مراحلها الأولى³.

في هذا السياق، قدمت دول شرق آسيا مثل ماليزيا وتايوان والصين تجربة ملهمة، حيث استطاعت الوحدات الصناعية الصغيرة⁴ تحقيق تكامل صناعي ملحوظ في العديد من المجالات الحيوية. وقد أظهرت هذه التجارب أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكنها الاستمرار والابتكار دون توافر بيئة مؤسسية داعمة.

لذا، نجد أن الحكومات في كل من الدول المتقدمة والنامية تسعى باستمرار إلى تحسين أطرها المؤسسية لدعم هذا القطاع الحيوي، مما يعزز من حيويته الإنتاجية، ويوفر فرص عمل جديدة، ويساهم في تقليل معدلات البطالة.

خلاصة الفصل:

تناولنا في هذا الفصل الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ركزنا فيه على النظريات المفسرة للتبادل الدولي، حيث تم التطرق إلى المقاربة التقليدية، النظريات الحديثة، والاتجاهات المعاصرة للتجارة الخارجية، وفي إطار دور الدولة في تعزيز الصادرات، تناولنا نظريات حديثة حول التصدير في بيئة المنافسة غير التامة، والتي أشارت إلى الدور المحوري للدولة في دعم صادراتها وضمان حصص سوقية لمنشآتها المحلية في الأسواق الدولية.

¹ زايري بلقاسم، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدول حول التسيير الجيد للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة مركز البحث التطبيقي الاقتصادي، الجزائر العاصمة، 2003، ص20

² نصيب رجم، فاطمة الزهراء شايب، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة، ملتقى دولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية،، سطيف الجزائر، 2004، ص72

³ صالح الصالحي، اساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، السجل العلمي لندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الاشكاليات وافاق التنمية، القاهرة، 2004، ص169

⁴ Philippe Rusin & Gérard Duchene, Micro entreprise et mutation de l'emploi dans les pays en transition, Revue économique, n° 03, 2002, p26- 53.

وبينت نظرية التجارة الخارجية أن التخصص الإنتاجي يُعدّ وسيلة أساسية لتحسين مستوى الصادرات، مما يجعل التصدير حجر الزاوية في التجارة الخارجية، ويستدعي من الدولة تسهيل تدفق السلع والخدمات من خلال السياسات التجارية. كما ناقشنا المقاربات النظرية لتحليل السياسات التجارية التي ينتهجها البلد والتي تختلف من حمائية إلى حرية، حسب نظرة البلد وتوجهه الاقتصادي الذي يحكمه النظام السائد، وكذا الظروف الاقتصادية والاجتماعية العامة له، و بالتالي تختلف معها أهم الأساليب الفنية لتنظيم هذا القطاع من ضرائب ورسوم إلى الإعانات والدعم الذي تقدمه الحكومات، خاصة لحماية منتجاتها وصناعاتها الحديثة من المنافسة الأجنبية، وكذا انتهاج نظام الحصص و تراخيص الاستيراد لتنظيم قطاع التجارة الخارجية، والذي في الغالب ما يكون تأثيره جليا على المعروض من السلع بصفة عامة. إضافة إلى ذلك، تم تسليط الضوء على مناخ الأعمال الدولي وعملة النظام التجاري وتأثيرها على السياسات التجارية. واختتمنا الفصل باستعراض الإطار المفاهيمي للتصدير ومحدداته، مع مناقشة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودواعي الاهتمام بها.

عرض الدراسات
العلمية السابقة

مقدمة الفصل:

تعد الدراسات السابقة ركيزة أساسية لأي بحث علمي، حيث تشكل الإطار المرجعي الذي يعتمد عليه الباحث لفهم طبيعة الموضوع قيد الدراسة، وتحديد أبعاده النظرية والتطبيقية. ومن خلالها، يمكن الوقوف على الجهود البحثية السابقة، المنهجيات المستخدمة، وأبرز النتائج التي تم التوصل إليها، مما يساعد على توجيه البحث الحالي نحو سد الثغرات القائمة، أو تقديم رؤية جديدة تساهم في تطوير المعرفة العلمية في مجال الدراسة.

وفي سياق تحليل العلاقة بين السياسة التجارية وترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حظي هذا الموضوع باهتمام واسع في الأوساط الأكاديمية والاقتصادية، نظرًا لما يكتسبه من أهمية بالغة في تحقيق النمو الاقتصادي، وتعزيز تنافسية الدول في الأسواق العالمية. وقد تناولت العديد من الدراسات هذا المجال من زوايا مختلفة، شملت تحليل دور السياسات التجارية في دعم الصادرات، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق الدولية، وتأثير العوامل الاقتصادية والسياسية على أدائها التصديري.

يسعى هذا الفصل إلى استعراض وتحليل أبرز الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الأطروحة، سواء تلك التي تناولت السياسة التجارية كأداة اقتصادية، أو تلك التي ركزت على دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والتصدير. وسيتم تصنيف الدراسات بناءً على منهجياتها، أهدافها، وسياقاتها الجغرافية، مع التركيز على الدراسات التي تطرقت للحالة الجزائرية، أو تلك التي يمكن الاستفادة منها لفهم الواقع الاقتصادي في الجزائر. إن الغاية من هذا الفصل لا تقتصر على مراجعة الأدبيات السابقة فحسب، بل تسعى إلى إبراز الفجوات البحثية التي لم يتم التطرق إليها بشكل كافٍ، وتوضيح كيفية مساهمة هذا البحث في إثراء المعرفة في هذا المجال، من خلال تقديم دراسة تطبيقية تُركز على مساهمة السياسة التجارية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

و بoudna ان نشير الى أن الدراسات التي سوف يتم استعراضها جاءت في الفترة الزمنية 1996-2024 ، ونتائجها جاءت غير حاسمة و مختلفة ، و شملت جملةً من الأقطار و البلدان من كل أنحاء المعمورة ، مما يشير إلى تنوعها الزمني و الجغرافي.

وفي هذا الفصل من الرسالة سنحاول تسليط الضوء على أهم الدراسات السابقة المتعلقة بسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وذلك من خلال تقسيم هذا الفصل إلى المبحثين التاليين:

• المبحث الأول: الأدبيات التطبيقية السابقة.

• المبحث الثاني: تعقيب عام حول الدراسات السابقة

المبحث الأول: الأدبيات التطبيقية السابقة.

المطلب الاول : الدراسات العلمية السابقة باللغة العربية:

• دراسة: عثمان لخلف، 2005، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها -

دراسة حالة الجزائر¹

تطرقَت الدراسة الى الدور التنموي على الصعيد الاقتصادي و الاجتماعي الذي يمكن ان تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل التغيرات الحاصلة في العالم ومدى مواجهتها لتحديات العولمة و المنافسة الخارجية حيث هدفت هذه الدراسة الي ابراز محاولة الوصول إلى التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القيام بمسح لمختلف التعاريف المعطاة لهذا القطاع اعتمادا على ما قدمته بعض المنظمات الدولية، وتجارب بعض الدول في هذا المجال، ومحاولة الوقوف على أهم الخصائص التي تجعل من هذه المؤسسات قطاعا قائما بذاته، زيادة على محاولة دراسة تأثير التحولات الاقتصادية العالمية على الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصوصا بالنسبة للجزائر من خلال التحول الذي عرفه اقتصادها، بانتقاله من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق وكيف يمكن لهذه المؤسسات أن تصبح الأداة المفضلة لتحقيق أسباب نجاح البرامج التنموية المسطرة، وتوصلت الدراسة الى انه بالرغم من تأكيد مختلف الجهات المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأن هذا القطاع متواجد في النشاط الاقتصادي وتأديته لدور كبير في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية إلا أن تدخل الدولة في مجال سياسة تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يبقى دون المستوى المنتظر منه.

• دراسة: ثناء أبا زيد، محمد محمود، حسان محمود دروي (2011) ، أثر تحرير التجارة

الخارجية على تنمية القطاع الصناعي في سورية².

في دراستهم "أثر تحرير التجارة الخارجية على تنمية القطاع الصناعي في سورية" (2011)، تناول الباحثون تأثير تحرير التجارة على تطور القطاع الصناعي السوري. حيث أشاروا إلى أن سورية قد نفذت في بداية التسعينات مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية التي ركزت على تحرير التجارة والاندماج في الاقتصاد العالمي. وبيّن الباحثون أن تحرير التجارة قد أسهم في تحسين كفاءة القطاع الصناعي من خلال تشجيع المنافسة والابتكار، كما عزز استثمارات القطاع الخاص في بعض الصناعات. إلا أنهم لاحظوا أن هذا التحرير صاحبه تحديات كبيرة، حيث كانت بعض الصناعات السورية غير قادرة على منافسة المنتجات الأجنبية ذات الأسعار الأقل والجودة الأعلى. وأوضح الباحثون أيضاً أن تحرير التجارة أدى إلى تسريع النمو في بعض الصناعات التصديرية، بينما واجهت صناعات أخرى صعوبات. وفيما يتعلق بالسياسات المستقبلية، خلصوا إلى أن تحرير التجارة يمكن أن يساهم في

¹ عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2005.

² ثناء أبا زيد، محمد محمود، حسان محمود دروي، أثر تحرير التجارة الخارجية على تنمية القطاع الصناعي في سورية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 33، العدد 5، 2011.

تنمية القطاع الصناعي شريطة أن يتم اتخاذ إجراءات موازية مثل تحسين البنية التحتية، تدريب القوى العاملة، ودعم الصناعات المحلية. كما أوصى الباحثون بضرورة دعم الصناعات المحلية من خلال بيئة استثمارية ملائمة وتحسين السياسات المالية والنقدية، بالإضافة إلى تنمية الصناعات ذات القدرة التنافسية العالية وتوفير الدعم اللوجستي والصناعي لها.

• دراسة : عبدوس عبد العزيز (2011) ، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول -دراسة حالة الجزائر-2011-2010¹.

في هذه الدراسة، ركز الباحث على تحليل دور سياسة الانفتاح التجاري في رفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، مع تقييم مدى نجاح هذه السياسة في تحقيق تنوع اقتصادي وتعزيز تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية. أوضح الباحث أن سياسة الانفتاح التجاري لم تحقق الأهداف المرجوة، حيث ظلت الصادرات معتمدة بشكل كبير على قطاع المحروقات، بينما عانت القطاعات الصناعية والزراعية من ضعف قدرتها على التكيف مع متطلبات الأسواق العالمية. كما أشار إلى أن الانفتاح التجاري غير المنظم أدى إلى إغراق السوق المحلية بالمنتجات المستوردة، مما أثر سلباً على الشركات المحلية وأضعف قدرتها على المنافسة.

ويبين الباحث أن غياب التنوع الاقتصادي يعد من أبرز التحديات التي تواجه الجزائر، حيث توجد فرص غير مستغلة في القطاعات الزراعية والصناعية يمكن تطويرها لدعم الاقتصاد الوطني. وفي ختام الدراسة، أوصى الباحث بضرورة تعزيز القطاعات الإنتاجية من خلال الاستثمار في الزراعة والصناعة، واعتماد سياسة انفتاح تجاري تدريجي ومدروس لتجنب الآثار السلبية على القطاعات المحلية. كما دعا إلى تقديم حوافز للصناعات المحلية لتحسين جودة منتجاتها وتنافسيتها، بالإضافة إلى وضع سياسات واضحة لتنوع الاقتصاد بعيداً عن الاعتماد المفرط على المحروقات وتحسين الابتكار لرفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري.

• دراسة: لزه عابد، 2013، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر²

ركزت الدراسة على نقطتين أساسيتين هما تحسين الكفاءات وترقية الإبداع، إذ بينت أهمية هذين العاملين في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي الوقت ذاته كيف يمكن اكتسابهما ببذل الجهود على ثلاث مستويات هي مستوى المؤسسة التي تعبر عن الجهود الداخلية ومستوى الصناعة أو القطاع في إطار التحالفات الاستراتيجية وإنشاء العناقيد، ومستوى الدولة التي تظهر جهودها لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل برامج التأهيل ودعم قطاع الأعمال. وتوصلت الدراسة إلى أن هناك ثلاث

¹ عبدوس عبد العزيز ، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول -دراسة حالة الجزائر- 2011-2010 ، أطروحة دكتوراه ،جامعة أبي بكر بلقايد ،2011.

² لزه عابد ، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، اطروحة دكتوراه ،جامعة قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر ، 2013.

مستويات يمكن من خلالها ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، متمثلة اولا في حيث انطلقنا من تحليلنا للمحيط الداخلي للمؤسسة الذي أوصلنا إلى نتيجة مفادها هي أن نقاط ضعف وقوة المؤسسة مهما كان حجمها هي الكفاءات التي تكتسبها وتظهر في كيفية أدائها لنشاطها والوظائف التي تمارسها ، أما العامل الذي يأتي في المرتبة الثانية من حيث التأثير في التنافسية فهو قدرة قطاع الأعمال على استخدام التكنولوجيا الحديثة باعتباره متغير من المحيط الخارجي الخاص ، اما بخصوص المستوى الكلي و المتعلقة بدعم الدولة لهذا النوع من المؤسسات فيمكن القول بالرغم من الجهود المبذولة لتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا ان الوضع الراهن لهذا القطاع لا يزال يتطلب المزيد من الجهود .

• دراسة :أولاد زاوي عبد الرحمان، حريش ناجي، 2013 ، سياسات تحرير التجارة الخارجية كمدخل لتنويع صادرات الدول المغاربية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس¹ "

حاولت هذه الدراسة تسليط الضوء على دور سياسات تحرير التجارة الخارجية التي تبنتها الدول المغاربية وأثرها على تنويع صادراتها، من خلال المقارنة بين التجربة الجزائرية و التجربة التونسية . حيث اعتمدت هذه الدراسة في منهجية البحث على بعض المؤشرات الأكثر استخداما في مقارنة تنويع الصادرات في الجزائر وتونس في ظل تحرير التجارة الخارجية للفترة الممتدة من 1991 - 2015 .

ومن خلال دراسة هذا الموضوع والتعرض لجميع العناصر المكونة لهذا البحث يمكن استخلاص أهم النتائج التي تم التوصل إليها في ما يلي :

يشير مؤشر التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الجزائرية والتونسية حسب الوجهة الجغرافية أن البلدين متقاربان نسبيا على أساس أهم المتعاملين التجاريين، حيث وجد الباحثين أن المتعامل الأوربي الذي يعتبر الشريك التقليدي للبلدين يحتل الصدارة في نسبة الصادرات عند مستوى 66,3% و 74,6% على التوالي؛ كما أن تحليل بنية الصادرات السلعية الجزائرية والتونسية تكشف أن الاقتصاد التونسي أكثر تنوعا من نظيره الجزائري، حيث تشير الإحصائيات أن الصادرات السلعية الجزائرية خلال عام 2015 كانت تتمركز في المواد النفطية بنسبة 88,5% أما لمنتجات الزراعية بنسبة 0,7% و المنتجات المصنعة بنسبة 2,9% أما بالنسبة للبنية السلعية للصادرات التونسية فكانت أكثر تنوعا حيث يشير نفس المصدر إلى أن الصادرات التونسية لنفس السنة كان منها 14,9% منتجات زراعية 6%, 8 منتجات استخراجية والباقي في شكل منتجات مصنعة بنسبة 76,5% ؛

كما فسرت أيضا القيم المرتفعة لمؤشر نسبة النفط والغاز من إجمالي الصادرات التبعية الشديدة للصادرات الجزائرية لقطاع المحروقات وبالعكس تماما سجلت الصادرات التونسية مستويات ضعيفة جدا لهذا المؤشر؛

¹ أولاد زاوي عبد الرحمان، حريش ناجي، سياسات تحرير التجارة الخارجية كمدخل لتنويع صادرات الدول المغاربية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، العدد7، 2017 .

وفي سياق المقارنة أيضا كشف مؤشر " هيرفندال هيرشمان Herfindahl-Hirschman Index " أن الاقتصاد الجزائري شديد التبعية لقطاع المحروقات وصادراتها في شكلها الخام. فقد سجل قيما مرتفعة لهذا المؤشر خاصة في الفترة الممتدة من سنة 2009 - 1991 في الوقت الذي سجل فيه الاقتصاد التونسي قيما جد منخفضة لنفس المؤشر وهذا ما أكد على شدة تنوع الصادرات التونسية مقارنة مع نظيرتها الجزائرية. وفي إطار هذه المقارنة بين مدى نجاعة سياسة تحرير التجارة الخارجية في تنوع الصادرات في الجزائر وتونس يمكن استنتاج أن الاقتصاد التونسي قد استفاد من مقتضيات النظام الاقتصادي والتجاري العالمي ولو بصفة جزئية، وعلى عكس ذلك وجد الباحثان أن الجزائر بالرغم من المبادرات المتكررة في سبيل سياسات تحرير التجارة الخارجية إلا أنها لم تكن في المستوى المطلوب لترقية الصادرات الصناعية ومواكبة مقتضيات المنظومة التجارية العالمية.

• دراسة : عبدوس عبد العزيز 2013 ، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في تحسين الإنتاجية في المؤسسات الجزائرية كمؤشر تنافسية مع التركيز على مؤشر إنتاجية العامل¹ .

في هذه الدراسة، ركز الباحث على تحليل دور سياسة الانفتاح التجاري في تحسين إنتاجية المؤسسات الجزائرية، مع التركيز على إنتاجية العامل كمؤشر للتنافسية. قام الباحث بتقييم تأثير الانفتاح التجاري، المتمثل في تخفيض القيود الجمركية وزيادة التكامل مع الاقتصاد العالمي، على رفع مستوى الإنتاجية والكفاءة في المؤسسات الجزائرية. توصل الباحث إلى أن الانفتاح التجاري كان له تأثير إيجابي على إنتاجية العامل، لكنه ظل محدودًا بسبب اعتماد المؤسسات على الصناعات ذات القيمة المضافة المنخفضة، مثل الصناعات الاستخراجية. كما أشار إلى ضعف التنافسية مقارنة بدول مجاورة مثل المغرب وتونس، نتيجة الاعتماد الكبير على قطاع النفط والغاز وضعف تنوع القطاعات الإنتاجية. ويبيّن الباحث أن قلة العمالة المؤهلة والبطء في تبني التكنولوجيا الحديثة كانا من العوائق الرئيسية التي حدت من تحقيق تحسينات أكبر في الإنتاجية.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحث بتحسين جودة التعليم والتدريب المهني لتوفير عمالة مؤهلة تلبي متطلبات السوق، وتشجيع الاستثمارات في القطاعات ذات القيمة المضافة العالية، مثل الصناعات التحويلية. كما دعا إلى تعزيز تبني التكنولوجيا الحديثة والابتكار ودعم الشراكات الدولية لنقل المعرفة والتكنولوجيا، بما يساهم في تعزيز الإنتاجية والتنافسية على المدى الطويل.

• دراسة : سمير حنا بنهام، 2014 ، أثر تحرير التجارة الخارجية في نمو القطاع الصناعي الأردني للمدة 2012-1990²

¹ عبدوس عبد العزيز ، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في تحسين الإنتاجية في المؤسسات الجزائرية كمؤشر تنافسية مع التركيز على مؤشر إنتاجية العامل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، الجزائر، المجلد 2، العدد 1، 2013.

² سمير حنا بنهام، أثر تحرير التجارة الخارجية في نمو القطاع الصناعي الأردني للمدة 2012-1990، مجلة تنمية الرافدين، العدد 118، الاردن، 2018.

في دراسته "أثر تحرير التجارة الخارجية في نمو القطاع الصناعي الأردني للمدة 1990-2012" (2014)، تناول الباحث سمير حنا بنهام تأثير تحرير التجارة على نمو القطاع الصناعي في الأردن خلال الفترة من 1990 إلى 2012. وأوضح الباحث أن الأردن بدأ في تطبيق سياسات تحرير التجارة في أوائل التسعينات من خلال تقليص الحواجز الجمركية والتعريفات، بالإضافة إلى توقيع اتفاقيات تجارة حرة مع دول ومجموعات اقتصادية مختلفة. وأكد أن تحرير التجارة ساهم في نمو بعض الصناعات الأردنية التي تمكنت من التكيف مع المنافسة الدولية، خاصة في قطاعات مثل الصناعات الدوائية والكيمياوية، بينما واجهت بعض الصناعات الأخرى صعوبات نتيجة تدفق السلع المستوردة الرخيصة. كما أشار الباحث إلى التحديات التي يواجهها القطاع الصناعي الأردني، مثل ضعف البنية التحتية ونقص التكنولوجيا المتقدمة وارتفاع تكاليف الإنتاج المحلي، ما أثر على القدرة التنافسية للصناعات المحلية. وفي ختام دراسته، خلص الباحث إلى أن تحرير التجارة ساهم في تعزيز نمو بعض الصناعات، لكنه كان غير متوازن بين القطاعات. وأوصى بضرورة دعم السياسات الحكومية لتحسين بيئة الأعمال، وتطوير البنية التحتية، ودعم البحث والتطوير، بالإضافة إلى تعزيز التدريب المهني وتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة لزيادة قدرتها على التنافس في الأسواق العالمية.

• دراسة : خليل أحمد النمروطي، أماني طلعت القيسي، 2016 ، تقييم أداء الصادرات السلعية

السلعية باستخدام مؤشرات التجارة الخارجية (2000-2014)¹

قام الباحثان في دراستهما بتقييم أداء الصادرات الفلسطينية خلال العقد الماضي باستخدام مؤشرات التجارة الخارجية مثل نمو الصادرات، ونسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، وتنوع الأسواق. أظهرت الدراسة أن الصادرات الفلسطينية شهدت تقلبات كبيرة بسبب الظروف السياسية والاقتصادية التي يمر بها الاقتصاد الفلسطيني. كما استخدم الباحثان مجموعة من المؤشرات الاقتصادية مثل مؤشر نمو الصادرات وميزان التجارة، مبيّنًا أن الصادرات الفلسطينية تعتمد بشكل كبير على عدد محدود من المنتجات والأسواق. سلط الباحثان الضوء على العوامل المؤثرة في أداء الصادرات، مثل القيود المفروضة على الحركة والتجارة، ضعف البنية التحتية، والسياسات الاقتصادية المحدودة. كما أشارا إلى الفرص المتاحة لتحسين أداء الصادرات، مثل تطوير الصناعات المحلية والبحث عن أسواق تصدير جديدة، لكنهما أشارا أيضًا إلى التحديات الكبرى مثل القيود الجمركية والعوائق اللوجستية. في ختام دراستهما، اقترح الباحثان عددًا من التوصيات مثل تعزيز التعاون الإقليمي والدولي، تحسين البنية التحتية للتجارة، وتنوع الصادرات، مع تقديم الدعم الفني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

• دراسة : باسم حازم البدري سناء جاسم محمد 2016، تحليل اقتصادي للسياسة السعرية

وسياسة التجارة الخارجية في القطاع الزراعي في العراق (نظرة تقييمية) للمدة 2013-2003¹

¹ خليل أحمد النمروطي أماني طلعت القيسي، تقييم أداء الصادرات السلعية الفلسطينية باستخدام مؤشرات التجارة الخارجية (2000-2014)، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، (2) 13، 2016 .

تناول الباحثان تأثير السياسات الاقتصادية على القطاع الزراعي في العراق بعد عام 2003. وأوضح الباحثان أن السياسات السعرية التي اعتمدها الحكومة لم تكن مرنة بما فيه الكفاية، حيث كان الدعم الحكومي للأسعار محدودًا، مما أثر سلبيًا على قدرة القطاع الزراعي على النمو. كما أشارا إلى أن الأسعار المحلية لم تكن متوافقة مع تكاليف الإنتاج، مما أدى إلى تراجع الإنتاجية. فيما يتعلق بسياسة التجارة الخارجية، لفت الباحثان إلى أن الانفتاح التجاري الذي شهدته العراق بعد 2003 أتاح دخول المنتجات الزراعية المدعومة من الخارج بأسعار منخفضة، مما أضر بالمنتجات المحلية وأسعار السوق. وتناول الباحثان التحديات التي يواجهها القطاع الزراعي نتيجة لهذه السياسات، مشيرين إلى أن ضعف البنية التحتية الزراعية وقلة الدعم التكنولوجي كان لهما دور كبير في تدهور الإنتاج. كما أكدوا على ضرورة تحسين السياسات الزراعية، وتقديم الدعم الكافي للمزارعين المحليين، وتعديل سياسة التجارة الخارجية لتشمل حماية بعض المنتجات الزراعية المحلية. في ختام دراستهما، أوصى الباحثان بضرورة تحسين البنية التحتية الزراعية وتوفير التقنيات الحديثة لضمان استدامة القطاع الزراعي في العراق

• دراسة : بغداوي جميلة، بوكرشاوي براهيم ، ناويس أسماء 2016 ، أثر الانفتاح التجاري على أداء قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر²

في هذه الدراسة، قام الباحثون بقياس أثر الانفتاح التجاري على أداء قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2000-2014، حيث اعتمدوا على أساليب التحليل الإحصائي والقياسي باستخدام نموذج المحدد خطي متعدد من خلال برنامج EViews، وركزوا على دراسة العلاقة بين درجة الانفتاح التجاري والمؤشرات الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل القيمة المضافة الإجمالية، التصدير، وخلق فرص العمل. وقد توصلوا إلى أن الانفتاح التجاري له تأثير إيجابي ومعنوي على القيمة المضافة الإجمالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أظهرت النتائج أن زيادة بنسبة 1% في الانفتاح التجاري تؤدي إلى ارتفاع بنسبة 0.32% في القيمة المضافة. كما لاحظوا أن الواردات الإجمالية أثرت بشكل إيجابي، حيث تساهم معظم الواردات في تعزيز الاستثمار والإنتاج.

رصد الباحثون أيضًا ضعف مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنوع الصادرات، إذ بلغت الصادرات غير النفطية 4.46% فقط من إجمالي الصادرات الوطنية في عام 2014، رغم النمو الملحوظ في هذا القطاع. ومع ذلك، أبرزوا دور هذه المؤسسات في خلق فرص عمل جديدة بشكل مستمر، مما يؤكد أهميتها الاقتصادية والاجتماعية.

¹ باسم حازم البدري سناء جاسم محمد ، تحليل اقتصادي للسياسة السعرية وسياسة التجارة الخارجية في القطاع الزراعي في العراق (نظرة تقويمية) للمدة 2003 – 2013، 47(2)، Iraqi Journal of Agricultural Sciences 2016.

² بغداوي جميلة، بوكرشاوي براهيم ، ناويس أسماء ، أثر الانفتاح التجاري على أداء قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر دراسة قياسية للفترة 2000-2014، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، العدد 2، المجلد 2، 2016.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحثون بتعزيز الشراكات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودعم القطاعات التي تتمتع بمزايا تنافسية، إلى جانب تنظيم الواردات لتجنب الإغراق، بما يسهم في زيادة مساهمة هذا القطاع في التنمية الاقتصادية للجزائر.

• دراسة: قشرو فايزة، 2017، استراتيجية ترقية وتنويع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
في ظل التحولات الاقتصادية العالمية: دراسة تحليلية تقييمية للفترة 2000-2014¹

في دراستها حول "استراتيجية ترقية وتنويع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2000-2014"، تهدف الباحثة إلى تحليل وتقييم الجهود المبذولة من قبل الجزائر لتقليل اعتماد اقتصادها على قطاع المحروقات، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية. تشير الباحثة إلى أن الاقتصاد الجزائري يعتمد بشكل كبير على إيرادات النفط، مما يجعله عرضة للصدمات الخارجية الناتجة عن تقلبات الأسعار. ومن خلال استعراض السياسات المتبعة، توضح الباحثة أن الحكومة الجزائرية حاولت تشجيع الاستثمار في القطاعات غير النفطية، وتحسين البنية التحتية، وتطوير التشريعات المرتبطة بالتجارة الخارجية. ومع ذلك، تبين أن أداء الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال هذه الفترة كان متواضعاً، حيث ظلت الصادرات تعتمد على مواد خام ومنتجات ذات قيمة مضافة منخفضة. وترى الباحثة أن أبرز التحديات التي تواجه هذه الجهود تتعلق بضعف التنافسية الدولية للمنتجات الجزائرية، غياب الابتكار، نقص الاستثمارات في الصناعات التصديرية، وعدم التوجه الفعال نحو الأسواق العالمية. وتوصي الباحثة بضرورة وضع استراتيجية شاملة تتضمن إصلاحات اقتصادية عميقة، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتطوير الصناعات التحويلية، بالإضافة إلى تعزيز البحث والتطوير لتحسين جودة المنتجات الجزائرية وتوسيع أسواقها الدولية.

• دراسة: مباني محمد 2017، سبل دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة
الجزائر²

تناولت الدراسة التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) في الجزائر، وكيفية تحسين قدرتها التنافسية في الأسواق المحلية والدولية. ركزت الدراسة على الأسباب التي تحد من تنافسية هذه المؤسسات في ظل البيئة الاقتصادية الجزائرية، وأكدت أهمية تقديم الدعم المناسب لتحفيز نموها. أشار الباحث إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تواجه العديد من الصعوبات، مثل ضعف البنية التحتية، ونقص التمويل، والمشاكل الإدارية، وصعوبة الوصول إلى الأسواق المحلية والدولية، إضافة إلى قلة التدريب والتطوير المهني. أكد الباحث على ضرورة إصلاح النظام الاقتصادي في الجزائر، من خلال تحسين البيئة القانونية والتنظيمية، وتبسيط الإجراءات

¹ قشرو فايزة، استراتيجية ترقية وتنويع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر في ظل التحولات الاقتصادية العالمية: دراسة تحليلية تقييمية للفترة 2000-2014، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة المدية، الجزائر، 2017.
² مباني محمد، سبل دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، الجزائر: مطبعة جامعة الجزائر 3، 2017.

الإدارية لتسهيل بدء الأعمال وتوسيعها. شددت الدراسة على أهمية توفير تمويل ميسر لهذه المؤسسات، مثل القروض منخفضة الفائدة، وبرامج التمويل الموجهة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، لتعزيز قدرتها على التوسع والإنتاجية. أوصى الباحث بضرورة استثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تكنولوجيا المعلومات والابتكار، وتوفير التدريب والتطوير المستمر للعاملين في هذه الشركات لرفع مستوى الكفاءة وتحسين جودة المنتجات. شددت الدراسة على أهمية تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على التوسع نحو الأسواق الخارجية، وذلك من خلال استراتيجيات تسويقية فعالة وعقد شراكات مع دول أخرى. أكدت الدراسة على دور الحكومة في دعم هذا القطاع من خلال السياسات المناسبة التي تعزز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك تسهيل الوصول إلى التمويل، وتخفيف الاستثمار في المشاريع ذات القيمة المضافة. في الختام، خلص الباحث إلى أن دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يتطلب تبني استراتيجيات متكاملة تشمل تحسين البيئة الاقتصادية، وتقديم الدعم المالي، وتعزيز الكفاءة التكنولوجية، بالإضافة إلى فتح الأسواق الخارجية لهذه المؤسسات لضمان استدامتها ونموها.

• دراسة: فارس طارق، 2017، دور ومكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وسبل ترقية قدراتها

التنافسية دراسة حالة الجزائر¹

هدفت الدراسة إلى إبراز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن منظور جديد، يتمثل في البعد التنافسي لهذا القطاع، والتعرف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك من خلال تحديد مستوى قدرته على المنافسة في ظل التحديات الراهنة، كما حاولت هذه الدراسة معرفة مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني، و الوقوف على العراقيل والمعوقات التي تعيق نشاط وتطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وصولاً إلى بلورة أهم المتطلبات الكفيلة بتطوير وترقية القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتوصلت الدراسة أن الاستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية قدرتها التنافسية تختلف تبعاً لسلوكها الاستراتيجي، وامكاناتها وطبيعة نشاطها ونمط تفاعلها مع المتغيرات البيئية، كما توصلت هذه الدراسة أيضاً إلى أنه رغم الجهود المبذولة لتحسين مناخ الاستثمار، إلا أن الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري لم يتحسن وظل يراوح مكانه في مراتب متأخرة ضمن تقارير التنافسية العالمية، بالإضافة إلى أن السياسات و برامج ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اتسمت بفقدها إلى الشمولية، بحيث ركزت في ترقية تنافسية هذه المؤسسات على برامج التأهيل التي تدعم، وبشكل أساسي، تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات الإنتاج، بالإضافة إلى بعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في

¹ فارس طارق ، تحليل وتقييم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 10(17)، 2017.

الجزائر لهذه المؤسسات ،مع إهمال مختلف العوامل الأخرى المحددة للقدرة التنافسية ،كما تفتقد إلى التنسيق ووضوح الأهداف والغايات.

• دراسة : إلهام أيت بن اعمر بن عجال، 2017، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات "واقع وآفاق"¹

تناولت دراسة "آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات: واقع وآفاق" التي أعدها إلهام أيت بن اعمر بن عجال واقع الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وطرحت مجموعة من الآليات التي يمكن أن تساهم في تشجيع وتحفيز هذا القطاع الحيوي. استعرضت الدراسة التحديات التي تواجه الصادرات غير النفطية في الجزائر، وتطرق إلى تأثير السياسات التجارية الحالية، وكذلك إمكانيات القطاع الصناعي الزراعي في التوسع نحو أسواق عالمية جديدة.

أبرزت الدراسة أن الجزائر تواجه تحديات كبيرة في تنمية الصادرات غير النفطية، مثل الاعتماد المفرط على قطاع المحروقات، وعدم وجود تنوع كافٍ في الصادرات. كما أشارت إلى ضعف التنسيق بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، مما يؤدي إلى انخفاض تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق العالمية.

في هذا السياق، أكدت الباحثة على أهمية اتخاذ مجموعة من التدابير لتطوير هذا القطاع، مثل تحسين البنية التحتية للموانئ والمطارات، وتوفير تسهيلات مالية للشركات الصغيرة والمتوسطة، وتطوير سياسات تسويقية أكثر فاعلية لتعريف الأسواق العالمية بالمنتجات الجزائرية.

كما شددت الدراسة على ضرورة التركيز على دعم القطاعات الصناعية المحلية وتطويرها، خاصة تلك التي تتمتع بميزة نسبية مثل الصناعات الزراعية، والمنسوجات، وصناعات التحويل. وأوصت بضرورة تنفيذ إصلاحات اقتصادية وتجارية شاملة لتوسيع قاعدة الصادرات وتحديد أسواق جديدة، بالإضافة إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية في القطاعات غير النفطية.

خلصت الدراسة إلى أن الجزائر تمتلك إمكانيات كبيرة لتطوير صادراتها خارج قطاع المحروقات، شريطة أن يتم تطبيق آليات تشجيعية فعالة تساهم في تقوية القطاع الخاص وتعزيز تنافسية المنتجات المحلية.

• دراسة: نوري منير ، بونوة سمية، 2017، اثر تغيرات السياسة التجارية الخارجية على التبادل التجاري للجزائر: دراسة قياسية²

في هذه الدراسة، ركز الباحثان على تحليل أثر التغيرات في السياسة التجارية الخارجية على التبادل التجاري في الجزائر، حيث استعرضا تأثير الإصلاحات الاقتصادية والتجارية التي تبنتها الجزائر منذ التسعينيات، والتي شملت

¹ إلهام أيت بن اعمر بن عجال، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات "واقع وآفاق"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر: مطبعة جامعة الجزائر 3، 2017.

² نوري منير ، بونوة سمية، اثر تغيرات السياسة التجارية الخارجية على التبادل التجاري للجزائر: دراسة قياسية. المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية(2)، 3، 2017.

تحرير التجارة، تخفيض الرسوم الجمركية، والانضمام إلى الاتفاقيات التجارية الدولية. أشار الباحثان إلى أن تحرير التجارة أدى إلى زيادة كبيرة في الواردات، خاصة السلع الاستهلاكية، بينما كان تأثيره على الصادرات محدودًا بسبب ضعف التنوع الاقتصادي واستمرار الاعتماد على المحروقات كمصدر رئيسي للإيرادات. وأوضح الباحثان أن الصادرات غير النفطية ظلت ضعيفة جدًا على الرغم من السياسات التجارية الموجهة نحو التصدير، مما أدى إلى تفاقم العجز في الميزان التجاري. كما أبرز أن التغييرات في السياسة التجارية أثرت بشكل أكبر على الواردات مقارنة بالصادرات، ما يعكس ضعف القاعدة الإنتاجية المحلية وغياب استراتيجية شاملة لتطوير القطاعات الموجهة للتصدير.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحثان بضرورة تنويع القاعدة الإنتاجية من خلال الاستثمار في القطاعات الزراعية والصناعية، وتحفيز الصادرات غير النفطية عبر تقديم حوافر مالية وضريبية للمصدرين. كما دعيا إلى مراجعة السياسات التجارية لتكون أكثر توازنًا بين تحرير التجارة ودعم الإنتاج المحلي، مع تحسين البنية التحتية وتعزيز الخدمات اللوجستية لدعم التجارة الخارجية، وتنويع الشركاء التجاريين بالتركيز على الأسواق الإفريقية والآسيوية لتحقيق تنمية اقتصادية مستدامة.

• حمدية شاكر مسلم، هديل حميد محمود ، 2018 ، آثار السياسة التجارية على تنوع الصادرات العراقية بعد عام 2003 مقارنة مع التجربة الماليزية¹

تناول الباحثان تأثير السياسات التجارية التي اتبعتها الحكومة العراقية بعد عام 2003 على تنوع صادرات العراق. ولقد اشارا إلى أن السياسات التجارية التي اعتمدها العراق، والتي تضمنت تحرير التجارة الخارجية وفتح الأسواق، لم تسهم في تنويع الصادرات بشكل ملحوظ، بل استمرت صادرات العراق في التركيز على النفط والموارد الطبيعية. كما لفتا إلى أن العراق فشل في تطوير قطاعاته غير النفطية بسبب ضعف البنية التحتية، قلة الاستثمارات في القطاعات الصناعية والزراعية، وعدم وجود سياسات تدعم الابتكار والإنتاجية. وفي المقابل، استعرض الباحثان التجربة الماليزية التي نجحت في تنويع صادراتها بفضل سياسات تجارية فعّالة شملت تعزيز الصناعات المحلية، تقديم حوافر للاستثمار، وتعزيز الشراكات الدولية، وهو ما ساهم في زيادة تنوع صادرات ماليزيا وتحقيق نمو اقتصادي مستدام. في المقارنة بين التجريبتين، أشار الباحثان إلى أن العراق يحتاج إلى تطوير سياساته التجارية والصناعية لتقليل اعتماده على النفط وتحقيق تنوع في صادراته. أوصى الباحثان بضرورة تحسين السياسات التجارية في العراق، وتعزيز الاستثمار في القطاعات غير النفطية، بالإضافة إلى تحسين البنية التحتية وبيئة الأعمال.

• دراسة: برياطي حسين، يحيى حولية، سحنون مريم (2018)، الانفتاح التجاري ومساهمته في

ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر - دراسة قياسية للفترة 1990-2016¹

¹ حمدية شاكر مسلم، هديل حميد محمود، آثار السياسة التجارية على تنوع الصادرات العراقية بعد عام 2003 مقارنة مع التجربة الماليزية، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 24، العدد 105 ، 2018 .

في هذه الدراسة، ركز الباحثون على تحليل أثر الانفتاح التجاري على ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر خلال الفترة 1990-2016، باعتبار أن تحقيق التنويع الاقتصادي وتقليل الاعتماد على قطاع المحروقات يمثلان تحديًا رئيسيًا للاقتصاد الجزائري. اعتمد الباحثون على تحليل قياسي باستخدام بيانات اقتصادية لدراسة العلاقة بين الانفتاح التجاري وعدد من المتغيرات المؤثرة مثل الاستثمار الأجنبي المباشر، سعر الصرف، والناتج المحلي الإجمالي. توصل الباحثون إلى أن الصادرات غير النفطية لا تزال تساهم بنسبة ضئيلة جدًا في إجمالي الصادرات، مما يعكس هيمنة قطاع المحروقات. وأوضحوا أن الانفتاح التجاري كان له تأثير إيجابي محدود على الصادرات غير النفطية بسبب ضعف تنوع القاعدة الإنتاجية وقلة التنافسية. كما أشاروا إلى أن تخفيض سعر الصرف ساعد في تحسين تنافسية المنتجات الجزائرية، بينما كان تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر محدودًا لتركزه في قطاع المحروقات. وأكد الباحثون أن ضعف البنية التحتية وغياب سياسات متكاملة لدعم القطاعات الإنتاجية يشكلان عقبة رئيسية أمام تطوير الصادرات غير النفطية. وفي ختام الدراسة، أوصوا بضرورة تنويع القاعدة الإنتاجية من خلال الاستثمار في القطاعات الصناعية والزراعية، وتحسين البنية التحتية لدعم الأنشطة التصديرية، بالإضافة إلى تقديم حوافز مالية وضريبية للمصدرين خارج قطاع المحروقات. كما دعوا إلى مراجعة السياسات التجارية والاتفاقيات الدولية لضمان تحقيقها لمصالح الاقتصاد الوطني ودعم الابتكار لتحسين جودة المنتجات وزيادة تنافسيتها.

• دراسة: يحي حولية ، سحنون مريم 2018 ، سياسات التجارة الخارجية في الجزائر كسبيل لترقية الصادرات خارج المحروقات وتحقيق النمو الإقتصادي دراسة قياسية للفترة 1990 إلى 2

2016

في هذه الدراسة، قام الباحثان بتحليل سياسات التجارة الخارجية في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وتحقيق النمو الاقتصادي خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2016. ركز الباحثان على تقييم أثر تحرير التجارة والانفتاح التجاري في تعزيز وتنويع الصادرات الجزائرية، مع تسليط الضوء على التحديات التي تواجه الاقتصاد الجزائري بسبب اعتماده الكبير على قطاع المحروقات.

توصل الباحثان إلى أن الانفتاح التجاري ساهم بشكل إيجابي في ترقية الصادرات غير النفطية، لكنه ظل محدودًا نتيجة ضعف القاعدة الإنتاجية المحلية واعتماد الجزائر على الواردات. كما أظهرت الدراسة وجود علاقة ضعيفة بين سعر الصرف الاسمي والصادرات غير النفطية، ما يعكس التحديات المرتبطة بضعف التصنيع المحلي. أما بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أشار الباحثان إلى أنه لم يكن له تأثير قوي على الصادرات غير النفطية، حيث تركز معظمه في قطاع المحروقات.

¹ برياطي حسين، يحيي حولية، سحنون مريم، الانفتاح التجاري ومساهمته في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر- دراسة قياسية للفترة 1990 إلى 2016، مجلة المالية والأسواق، المجلد 4، العدد 8، الجزائر، 2018.

² يحي حولية ، سحنون مريم ، سياسات التجارة الخارجية في الجزائر كسبيل لترقية الصادرات خارج المحروقات وتحقيق النمو الإقتصادي دراسة قياسية للفترة 1990 إلى 2016، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، (2) 2018.

أبرز الباحثان أيضًا أهمية الناتج الداخلي الخام في دعم الصادرات غير النفطية، مشيرًا إلى أن النمو الاقتصادي يمكن أن يساهم في تعزيز الصادرات، لكنه يظل غير كافٍ بسبب غياب التنوع الاقتصادي. وفي ختام الدراسة، أوصى الباحثان بتعزيز القاعدة الإنتاجية من خلال الاستثمار في القطاعات الصناعية والزراعية، وتحسين مناخ الاستثمار لجذب استثمارات أجنبية في القطاعات غير النفطية، بالإضافة إلى تقديم حوافز للقطاع الخاص، وزيادة تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق العالمية عبر تحسين الجودة وخفض التكاليف.

• دراسة: بونوة سمية نوري منير 2018 ، النمذجة القياسية لانعكاسات السياسة التجارية على حجم واتجاه التجارة الخارجية الجزائرية¹

في هذه الدراسة، ركز الباحثان على تحليل أثر السياسات التجارية الجزائرية على حجم واتجاه التجارة الخارجية خلال الفترة 1990-2016. واستعرضا المراحل الرئيسية التي مرت بها السياسة التجارية الجزائرية، بدءًا من مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية (1963-1989)، مرورًا بمرحلة الاحتكار (1970-1989)، وصولًا إلى مرحلة تحرير التجارة الخارجية (1990-2016). أشار الباحثان إلى أن كل مرحلة اعتمدت على أدوات مختلفة مثل الرسوم الجمركية ونظام الحصص والتعريفات التفضيلية.

وتوصلا إلى أن الصادرات الجزائرية ظلت معتمدة بشكل كبير على المحروقات، في حين استمرت الواردات في التركيز على السلع الغذائية و السلع التجهيز، مما يعكس ضعف التنوع الاقتصادي. كما أشار إلى أن الاتحاد الأوروبي ظل الشريك التجاري الأول للجزائر، في حين كانت التجارة مع الدول العربية محدودة بسبب ضعف التنوع السلعي والحوافز الجمركية.

من خلال النماذج القياسية، أظهر الباحثان وجود علاقة طردية بين البنية السلعية للصادرات والواردات، حيث تتأثر الواردات بشكل كبير بالسلع الغذائية و السلع التجهيز. ومع أن سياسة تحرير التجارة الخارجية ساهمت في تحسين الانفتاح التجاري، إلا أنها لم تحقق تحسينات كبيرة في تنوع الصادرات أو رفع التنافسية.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحثان بضرورة تعزيز القاعدة الإنتاجية الوطنية من خلال تنمية القطاعين الصناعي والزراعي خارج قطاع المحروقات، وتحسين البنية التحتية والقدرات الإنتاجية لتلبية متطلبات السوق المحلية والخارجية. كما دعيا إلى تعزيز التكامل التجاري مع الدول العربية، ووضع سياسات تجارية متوازنة تجمع بين الحماية والانفتاح لتحقيق التنمية المستدامة.

• دراسة : مكاوي الحبيب ، بابا حامد كريمة، 2019، التجارة الخارجية في الجزائر في ظل سياسة الحماية التجارية²

¹ بونوة سمية نوري منير ، النمذجة القياسية لانعكاسات السياسة التجارية على حجم واتجاه التجارة الخارجية الجزائرية ،مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 14(2)، 2018 .

² مكاوي الحبيب ، بابا حامد كريمة، التجارة الخارجية في الجزائر في ظل سياسة الحماية التجارية، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 2، العدد 2، 2019.

تناولت الدراسة "التجارة الخارجية في الجزائر في ظل سياسة الحماية التجارية" تحليلاً للسياسات التجارية الجزائرية في سياق الحماية الاقتصادية التي تتبعها الدولة لحماية صناعتها المحلية. ركزت الدراسة على تأثير هذه السياسات على التجارة الخارجية، وأثرها في تحقيق التوازن التجاري، وتعزيز الصادرات. أوضحت الدراسة أن الجزائر تعتمد بشكل كبير على سياسة الحماية التجارية، التي تتضمن فرض الرسوم الجمركية والتعريفات على الواردات لحماية الصناعة المحلية من المنافسة الخارجية. كما تم التركيز على كيفية تأثير هذه السياسات على حجم الصادرات والواردات، مع تحليل التأثيرات على القطاعات المختلفة، وخاصة الصناعات غير النفطية. أكدت الدراسة أن سياسة الحماية قد تكون لها فوائد على المدى القصير من خلال دعم الصناعات المحلية، لكنها في نفس الوقت قد تؤدي إلى زيادة التكاليف الإنتاجية وضعف التنافسية على المدى الطويل. كما أظهرت أن الجزائر تواجه تحديات كبيرة في تنويع صادراتها بعيداً عن النفط، وهو ما يتطلب إصلاحات اقتصادية عميقة تشمل تحرير بعض القطاعات وتحسين بيئة الأعمال.

واستعرضت الدراسة أيضاً العلاقة بين سياسات الحماية التجارية والتحديات الاقتصادية التي تواجه الجزائر، مثل ضعف التنوع في الصادرات، وزيادة الاعتماد على واردات السلع الوسيطة، وتأثير ذلك على الميزان التجاري. خلصت الدراسة إلى أن الجزائر بحاجة إلى توازن بين سياسات الحماية والسياسات التي تشجع الانفتاح التجاري، مع ضرورة تحسين البنية التحتية والتشريعات الاقتصادية لتشجيع الاستثمار وتنمية الصناعات المحلية التنافسية.

• دراسة : سعودي ايمان ، 2019 ، أثر تحرير التجارة الدولية على التنمية الصناعية في الدول

النامية: دراسة قياسية لدول شمال إفريقيا من الفترة 1995 إلى 2015¹

تناولت الدراسة تأثير تحرير التجارة الدولية على تطور القطاع الصناعي في دول شمال إفريقيا. ركزت الدراسة على قياس العلاقة بين تحرير التجارة، الذي يشمل تخفيف الحواجز الجمركية وفتح الأسواق، وبين تطور القطاع الصناعي في تلك الدول خلال الفترة الزمنية المذكورة.

أكدت الدراسة أن تحرير التجارة قد أسهم في تعزيز التبادل التجاري بين دول شمال إفريقيا والعالم الخارجي، مما أدى إلى زيادة الصادرات والواردات وتحسين الوصول إلى الأسواق العالمية. إلا أن النتائج كانت متفاوتة بين الدول. ففي بعض الدول مثل تونس والمغرب، ساعد تحرير التجارة على تعزيز النمو الصناعي وتحسين القدرة التنافسية في بعض القطاعات مثل الصناعات التحويلية والمنتجات الاستهلاكية. بينما في دول أخرى، مثل الجزائر، كانت الآثار أقل وضوحاً بسبب التحديات الهيكلية مثل ضعف البنية التحتية، وقلة التنوع الصناعي، واعتماد الاقتصاد بشكل كبير على قطاع النفط.

استخدمت الباحثة الأساليب القياسية لتحليل البيانات الاقتصادية المتاحة لدول شمال إفريقيا، حيث أظهرت النتائج أن تحرير التجارة بشكل عام كان له تأثير إيجابي على بعض القطاعات الصناعية، ولكنه لم يكن كافياً

¹ : سعودي ايمان ، أثر تحرير التجارة الدولية على التنمية الصناعية في الدول النامية: دراسة قياسية لدول شمال إفريقيا من الفترة 1995 إلى 2015، اطروحة دكتوراه، جامعة سطيف، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2019.

لتحقيق تنمية صناعية شاملة. كما أشارت إلى أن تحرير التجارة يتطلب دعمًا حكوميًا في شكل سياسات اقتصادية وتقنية لتعزيز الإنتاجية والتنافسية في القطاعات الصناعية المختلفة. خلصت الدراسة إلى أن تحرير التجارة يمكن أن يكون أداة فعالة لدعم التنمية الصناعية في دول شمال إفريقيا، بشرط أن يصاحبه استثمارات في البنية التحتية، تطوير الموارد البشرية، وتعزيز التنوع الصناعي. كما أوصت الباحثة بضرورة تكيف السياسات التجارية بشكل يتناسب مع الواقع الاقتصادي المحلي لكل دولة لضمان الاستفادة القصوى من العولمة والتجارة الحرة.

- دراسة : مطاي عبد القادر ، عمر دلال فؤاد، 2019 ، أثر سياسة الانفتاح التجاري على النمو في القطاع الصناعي خارج المحروقات في الجزائر- دراسة تحليلية قياسية للفترة من¹ - 2000
2016

في هذه الدراسة، ركز الباحثان على تحليل أثر سياسة الانفتاح التجاري على النمو في القطاع الصناعي خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2000-2016. أوضحوا أن تأثير الانفتاح التجاري على النمو الصناعي كان محدودًا، حيث استمر القطاع الصناعي في مواجهة تحديات تتعلق بضعف القاعدة الإنتاجية واعتماده الكبير على الواردات. كما أشار إلى أن الصناعات الجزائرية ظلت تركز على منتجات منخفضة القيمة المضافة، مما أثر على قدرتها التنافسية في الأسواق المحلية والدولية.

أبرز الباحثان أن سياسة الانفتاح التجاري أدت إلى زيادة كبيرة في الواردات، مما شكل ضغطًا على الصناعات المحلية التي واجهت منافسة شرسة من المنتجات الأجنبية، وأشارا إلى أن غياب البنية التحتية المناسبة وضعف الحوافز المقدمة للقطاع الصناعي كانا من العوامل التي أعاقت تحقيق نمو صناعي مستدام. وأظهرت النتائج القياسية التي اعتمدها الباحثان وجود علاقة إيجابية ضعيفة بين الانفتاح التجاري والنمو الصناعي، مما يعكس تحديات داخلية متعلقة بضعف الكفاءة الإنتاجية.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحثان بضرورة تعزيز القاعدة الإنتاجية من خلال الاستثمار في الصناعات التحويلية ذات القيمة المضافة العالية، وتقديم دعم مالي وضريبي للمؤسسات الصناعية لتحسين قدرتها على المنافسة. كما دعيا إلى تطوير البنية التحتية، وتنظيم الانفتاح التجاري ليكون متوازنًا ويحمي الصناعات الناشئة، مع التركيز على دعم البحث والتطوير لتحسين جودة المنتجات الصناعية وزيادة تنافسيتها في الأسواق العالمية.

- دراسة : الطاهر لحرش، جهيدة نسيلي ، سليمة نشنش 2019 ، تحليل مساهمة الإعفاءات الجمركية واتفاقيات التبادل الحر في رسم توجهات التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر 2005
2018 -¹

¹ مطاي عبد القادر ، عمر دلال فؤاد ، أثر سياسة الانفتاح التجاري على النمو في القطاع الصناعي خارج المحروقات في الجزائر- دراسة تحليلية قياسية للفترة من 2016 - 2000، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، (1)13، 2019.

في دراستهم حول مساهمة الإعفاءات الجمركية واتفاقيات التبادل الحر في رسم توجهات التجارة الخارجية الجزائرية بين عامي 2005 و2018، يهدف الباحثون إلى تحليل تأثير هذه السياسات على تدفقات التجارة وتنوع الصادرات وجذب الاستثمارات الأجنبية. يوضح الباحثون أن الإعفاءات الجمركية كانت أداة أساسية لدعم الواردات من السلع الأساسية والمواد الأولية بهدف تعزيز القطاع الصناعي، إلا أنها لم تحقق تقدماً كبيراً في تنوع الصادرات، مما أبقى الاقتصاد معتمداً على قطاع المحروقات. كما يناقش الباحثون تأثير اتفاقيات التبادل الحر، مثل الاتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي والدول العربية، مشيراً إلى أنها زادت من انفتاح الاقتصاد الجزائري لكنها أضعفت تنافسية المنتجات المحلية بسبب محدودية التنوع والإنتاجية. ويبين أن الصادرات خارج قطاع المحروقات لم تشهد تطوراً ملحوظاً، فيما استمرت الواردات بالهيمنة على التجارة، مما أدى إلى تفاقم العجز التجاري. ويحدد الباحثون عدة تحديات هيكلية تعيق تحقيق الأهداف المرجوة، مثل ضعف البنية التحتية للتصدير وغياب الاستثمارات الموجهة نحو القطاعات التصديرية، بالإضافة إلى عدم كفاية السياسات الداعمة للمنتجات المحلية لتصبح قادرة على المنافسة عالمياً. ويختتم الباحثون دراستهم بالتوصية بضرورة إعادة تقييم السياسات التجارية، مع التركيز على تحسين بيئة الاستثمار، وتعزيز الصناعات المحلية، وتبني سياسات تدعم الابتكار والإنتاجية لتحقيق تنمية مستدامة في التجارة الخارجية.

• دراسة: سحر احمد حسن، 2021، دور الاتفاقيات الدولية التجارية في تنمية الصادرات المصرية معوقات التقدم وعوامل النجاح (دراسة حالة التجربة الكورية)²

تناولت الباحثة في دراستها دور الاتفاقيات التجارية الدولية في تعزيز صادرات مصر، مشيرة إلى أن هذه الاتفاقيات تسهم في توفير فرص جديدة لتوسيع الأسواق الخارجية، تحسين الشروط التجارية، وتقليل الحواجز الجمركية. كما أكدت على أهمية هذه الاتفاقيات في جذب الاستثمارات الأجنبية وتطوير البنية التحتية التجارية. استعرضت المعوقات التي تواجه الصادرات المصرية، مثل ضعف التنوع في المنتجات المصدرة، نقص القدرات التنافسية، والافتقار إلى تسويق فعال في الأسواق العالمية. كما قدمت دراسة حالة عن التجربة الكورية، موضحة أن كوريا الجنوبية تمكنت من تحسين صادراتها من خلال الانفتاح التجاري، التوسع في الاتفاقيات الدولية، والتطوير المستمر للبنية التحتية الصناعية، مما أسهم في تعزيز تنافسيتها في الأسواق العالمية. في ختام دراستها، اقترحت عدة توصيات لتعزيز دور الاتفاقيات التجارية في تنمية الصادرات المصرية، مثل تبني سياسة تجارية مرنة، تحسين البيئة الاستثمارية، وتقديم الدعم الفني والتدريب للمصدرين، مع توسيع التعاون مع الأسواق العالمية من خلال الانضمام إلى مزيد من الاتفاقيات التجارية.

¹ الطاهر لحرش، جهيدة نسيلي، سليمة نشنش، تحليل مساهمة الإعفاءات الجمركية واتفاقيات التبادل الحر في رسم توجهات التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر 2018 - 2005، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الثامن حول التجارة الدولية والتنمية المستدامة، جامعة الوادي، 2019.

² سحر احمد حسن، دور الاتفاقيات الدولية التجارية في تنمية الصادرات المصرية معوقات التقدم وعوامل النجاح (دراسة حالة التجربة الكورية)، المجلد 112، العدد 2، 2021.

- دراسة: رسل عباس فاضل، عبير محمد جاسم، 2021، الاثار الاقتصادية للتعريف الجمركية في الاقتصاد العراقي للمدة 2004 – 2019¹

قام الباحثان في دراسته بتحليل تأثير التعريف الجمركية على الاقتصاد العراقي خلال الفترة المحددة. أشارا إلى أن التعريف الجمركية كانت أداة رئيسية تستخدمها الحكومة العراقية لحماية الصناعات المحلية وتعزيز الإيرادات الحكومية. كما تناولوا تأثير هذه التعريفات على التجارة الخارجية، حيث ساهمت في تقليل الواردات بشكل مؤقت، ولكن ذلك أدى إلى تقليص الخيارات المتاحة للمستهلكين ورفع الأسعار على السلع المستوردة، ما أثقل كاهل المواطنين. وفيما يخص القطاع الصناعي المحلي، أظهرت الدراسة أن التعريف الجمركية قد ساعدت في حماية بعض الصناعات من المنافسة الخارجية، لكنها لم تكن كافية لتطوير القدرة الإنتاجية لهذه الصناعات بسبب نقص التكنولوجيا. كما أكد الباحثان على دور التعريفات الجمركية في زيادة الإيرادات الحكومية، إلا أن ذلك كان يرافقه ارتفاع في التضخم وأسعار السلع. خلص الباحثان إلى أن هناك حاجة لتعديل التعريف الجمركية لتحقيق توازن بين حماية الصناعة المحلية وتحفيز الاقتصاد، مشيراً إلى أهمية تحسين البنية التحتية للصناعة المحلية وتنويع مصادر الإيرادات الحكومية.

- دراسة: طالبي سميرة، 2021، سياسة الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر وإشكالية البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجاً²

تناولت الدراسة موضوع سياسة الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر وإشكالية البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات، وأخذت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كنموذج، استهدفت الدراسة عدة جوانب تمثل أهم العناصر المتعلقة بالموضوع، والتي كانت في مجملها مترابطة وتكمل بعضها البعض. ومن أهم العناصر التي اشتملت عليها الدراسة مسألة ترقية الصادرات خارج المحروقات وإيجاد الآليات الكفيلة بذلك، واعتبرتها من أهم التحديات التي تواجه اقتصاد الدول النفطية ومنها الجزائر، التي تعتمد على البترول كمورد اقتصادي ناضب لا يمكن إنتاجه أو صناعته وغير قابل للتجديد، تتأثر أسعاره وصادراته بالتطورات في أسواق النفط الخارجية، الأمر الذي يؤثر سلباً على مسارها التنموي. هذا وتمثل التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتنظيم النشاط الاقتصادي في الجزائر إحدى الاهتمامات الكبرى، والتي لا تتحقق إلا من خلال توسيع دائرة الإصلاحات الاقتصادية وحتى السياسية، لكي تشمل تنظيم قطاعاتها وبالخصوص القطاع الاقتصادي، الذي يعتمد على تنويع شبكة مصادر الإيرادات العامة إضافة إلى مجالات أخرى منها ترقية الصادرات خارج المحروقات.

¹ رسل عباس فاضل، عبير محمد جاسم، الاثار الاقتصادية للتعريف الجمركية في الاقتصاد العراقي للمدة 2004 – 2019، المجلد 2، العدد 2021،4.

² طالبي سميرة، سياسة الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر وإشكالية البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجاً، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2021.

وخلصت الدراسة في هذا الإطار إلى أن الإصلاحات الاقتصادية التي أطلقتها الجزائر قصد تفعيل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وتشجيع التجارة البينية في المنطقة العربية، والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية قد ركزت على طريقة الانفتاح الاقتصادي على الأسواق الدولية بدلا من التركيز على الإصلاحات في السياسات الاقتصادية كتوفير البنى التحتية، التصنيع، الاستثمار في الراسمال البشري التي يمكن للجزائر تنويع صادراتها ومن خلالها تكتسب وضعا تنافسيا في المنظومة الاقتصادية الدولية. لذا يجب أن تكون سياسات الانفتاح الاقتصادي تماشي ومع المعطيات الاقتصادية للقطاعات المنتجة والمرتبطة أساسا بمدى التنافسية الحقيقية. إضافة إلى ضرورة تكييف ومسايرة التشريعات والتنظيمات الاقتصادية والمالية بشكل يتلاءم وسياسات الدولة في النهوض بالاقتصاد، خاصة في ظل الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، لاسيما تلك المتعلقة بالاستثمار. وفي نفس المقام توصي الدراسة بضرورة قيام السلطات العمومية الجزائرية بالفحص الدقيق والمتأني للوائح وشروط منظمة التجارة العالمية، وذلك من أجل معرفة ودراسة كل التبعات التي ستلحق بالاقتصاد الوطني عقب هذا الانضمام. فضلا عن تكثيف الجهود من أجل الاستفادة أكثر من الامتيازات التفضيلية التي تمنح لها في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي للتصدير. كما أن السياسة الاقتصادية الرامية إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات لن تصبح فعالة ما لم تقترن بعامل آخر، يتمثل في إدراك أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد العوامل الأساسية المساهمة في توسيع قاعدة الاقتصاد الوطني، الأمر الذي يؤدي إلى توظيفها واعتمادها كخيار استراتيجي لتحقيق التنمية، وكآلية مناسبة في سبيل تنويع الاقتصاد الوطني بصفة عامة، وكركيمة أساسية في تقديم المنتجات المختلفة تساعد على تموين السوق الوطنية بصفة خاصة.

• دراسة : بوعدلة سارة 2022 ، أثر تحرير التجارة الخارجية على القطاع الصناعي في الجزائر -

دراسة قياسية للفترة من 1990 إلى 2019¹

تهدف الدراسة إلى تحليل تأثير سياسات تحرير التجارة على القطاع الصناعي في الجزائر، من خلال دراسة الفترات التي شهدت تغييرات هامة في السياسات التجارية. اعتمدت الدراسة على تحليل قياسي لتحديد العلاقة بين تحرير التجارة والنمو الصناعي في الجزائر. استعرضت الدراسة تطور سياسات التجارة الخارجية في الجزائر منذ بداية التسعينات، خاصة بعد تبني سياسات تحرير التجارة التي كانت تهدف إلى زيادة الانفتاح على الأسواق الدولية. تم التركيز على تحرير الواردات والصادرات من خلال تقليل التعريفات الجمركية وإزالة الحواجز غير الجمركية. بينت الدراسة أن تحرير التجارة كان له تأثيرات مختلطة على القطاع الصناعي الجزائري. ففي البداية، أدى الانفتاح التجاري إلى زيادة المنافسة من المنتجات المستوردة التي أثرت سلبيًا على بعض الصناعات المحلية، خصوصًا في القطاعات التي كانت تعتمد على الحماية الجمركية. من جهة أخرى، ساهم تحرير التجارة في تنشيط بعض الصناعات التي استفادت من فتح الأسواق العالمية. تناولت الدراسة التحديات التي واجهها القطاع الصناعي

¹ بوعدلة سارة ، أثر تحرير التجارة الخارجية على القطاع الصناعي في الجزائر -دراسة قياسية للفترة من 1990 إلى 2019 ،مجلة العلوم التجارية،20(1)،2022.

بسبب تحرير التجارة، مثل ضعف البنية التحتية، قلة الابتكار، ونقص التكنولوجيا الحديثة. في المقابل، أشارت إلى الفرص التي أتاحتها تحرير التجارة، مثل تنوع الأسواق وتعزيز صادرات المنتجات الصناعية الجزائرية في بعض القطاعات. اعتمدت الدراسة على استخدام نماذج اقتصادية قياسية لتحليل بيانات القطاع الصناعي من عام 1990 إلى 2019. خلصت الدراسة إلى أن تأثير تحرير التجارة على القطاع الصناعي كان متفاوتاً، مع تأثير إيجابي على بعض الصناعات التي تكيفت مع التغيرات، في حين كانت هناك صناعات أخرى تعاني من التنافس غير العادل مع الواردات الأجنبية. أوصت الدراسة بتطوير السياسات الهيكلية لدعم القطاعات الصناعية المحلية، بما في ذلك الاستثمار في التكنولوجيا والابتكار، وتقديم الدعم للقطاعات الصغيرة والمتوسطة. كما دعت إلى تحسين البيئة الاستثمارية من خلال إصلاحات في البنية التحتية وزيادة تنمية القدرات الإنتاجية. تشير الدراسة إلى أن تحرير التجارة كان له تأثير كبير على القطاع الصناعي في الجزائر، ولكنه كان متفاوتاً بين القطاعات المختلفة. لتحقيق استفادة أكبر من تحرير التجارة، أوصت الدراسة بضرورة تعزيز الإصلاحات الهيكلية والتركيز على دعم الصناعة المحلية لتصبح أكثر قدرة على التنافس على المستوى العالمي.

• دراسة: دشرة منصور، 2022، استراتيجيات تطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2001-2019)¹

ركز الباحث في دراسته على الدور الحاسم الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر. أشار إلى أن هذه المؤسسات تُعدّ محوراً أساسياً لخلق فرص العمل وتعزيز الإنتاج المحلي وتحقيق التنمية المستدامة. كما أوضح أن هذه المؤسسات تواجه تحديات كبيرة، مثل ضعف التمويل، غياب البنية التحتية المناسبة، نقص الخبرة الإدارية، والتحديات المتعلقة بالتسويق والابتكار، إضافة إلى التأثير السلبي للبيروقراطية والقيود التنظيمية. اقترح الباحث مجموعة من الاستراتيجيات للتطوير، من بينها تحسين آليات التمويل، توفير البنية التحتية الملائمة، تقديم برامج تدريبية متخصصة، وتعزيز الابتكار واستخدام التكنولوجيا. وشدد على الدور المحوري للحكومة في دعم هذه المؤسسات من خلال تبسيط الإجراءات الإدارية، تقديم التسهيلات الضريبية، ودعم الشراكات بين القطاعين العام والخاص. وخلص إلى أن تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب استراتيجية شاملة تدعم الابتكار وتعزز القدرة التنافسية وتوفر بيئة أعمال مستدامة، مع تشجيع الشراكات الدولية والاستفادة من التجارب الناجحة للدول الأخرى.

• دراسة : بركان انيسة 2022 ، دور السياسة التجارية في تعزيز التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في الجزائر دراسة تحليلية للفترة 2010-2020²

¹ دشرة منصور ، استراتيجيات تطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2001-2019) أطروحة دكتوراه، جامعة محمد بن أحمد – وهران 2، وهران، الجزائر، 2022.
² بركان انيسة ، دور السياسة التجارية في تعزيز التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في الجزائر دراسة تحليلية للفترة 2010 – 2020، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية، 13، (1)، 2022.

في هذه الدراسة، ركزت الباحثة على تحليل دور السياسة التجارية في تعزيز التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2010-2020، وأشارت إلى أن التجارة الخارجية الجزائرية لا تزال تعتمد بشكل كبير على صادرات المحروقات، بينما تساهم القطاعات غير النفطية بنسبة ضئيلة جداً، رغم الجهود المبذولة لتعزيز هذه القطاعات. كما أوضحت أن السياسات التجارية المطبقة، التي تضمنت مبادرات لتحرير التجارة وتقديم تسهيلات للصادرات غير النفطية، لم تكن كافية لتحقيق نتائج ملموسة بسبب غياب استراتيجية متكاملة لتنمية القطاعات الإنتاجية.

أظهرت الدراسة أن الصادرات غير النفطية تركزت على منتجات زراعية وبعض المنتجات الصناعية ذات القيمة المضافة المحدودة، وكانت موجهة بشكل أساسي إلى دول الاتحاد الأوروبي وبعض الدول العربية، مما يعكس ضعف تنوع الأسواق المستهدفة. وأبرزت الباحثة أن ضعف البنية التحتية، والخدمات اللوجستية، وغياب التنسيق بين السياسات الاقتصادية والتجارية، إضافة إلى نقص الدعم المقدم للمصدرين، كانت من بين التحديات الرئيسية التي تعيق تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

وفي ختام الدراسة، أوصت الباحثة بضرورة تنوع القاعدة الإنتاجية من خلال تعزيز الاستثمار في القطاعات ذات القيمة المضافة العالية، وتحسين البنية التحتية والخدمات اللوجستية لدعم الأنشطة التصديرية. كما دعت إلى تقديم حوافز و ضمانات للمصدرين، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوسيع الأسواق المستهدفة لتشمل الأسواق الإفريقية والآسيوية، مع وضع استراتيجية متكاملة تربط بين السياسات الاقتصادية والتجارية لتحقيق التنوع الاقتصادي والنمو المستدام.

• دراسة: خديم كمال، وحاكمي بلال، 2022، التسهيلات الجمركية في الجزائر دورها في ترقية

الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018¹

في هذه الدراسة، ركز الباحثان على تحليل دور التسهيلات الجمركية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2000-2018، وأشارا إلى أن التسهيلات الجمركية، رغم مساهمتها في خفض تكاليف التصدير وتخفيف بعض القطاعات، لم تحقق الفعالية المطلوبة بسبب غياب استراتيجية شاملة وضعف التنسيق بين الجهات المعنية. كما أوضحا أن الصادرات غير النفطية ظلت تتركز على منتجات زراعية وصناعية بسيطة ذات قيمة مضافة منخفضة، مما قلل من تأثير هذه التسهيلات على التنوع الاقتصادي.

وخلص الباحثان إلى أن التعقيدات الإدارية والإجراءات المطولة وضعف الرقمنة في العمليات الجمركية أثرت سلباً على سرعة وكفاءة التصدير، مما أدى إلى تأثير محدود للتسهيلات الجمركية على تحسين تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية.

¹ خديم كمال، وحاكمي بلال، التسهيلات الجمركية في الجزائر دورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018، مجلة آفاق علمية، المجلد 14، العدد 1، 2022.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحثان بضرورة تبسيط وتحديث الإجراءات الجمركية من خلال تعزيز الرقمنة وزيادة الشفافية، إلى جانب تطوير البنية التحتية المتعلقة بالنقل والتخزين لدعم العمليات التجارية. كما دعيا إلى تقديم حوافز إضافية للمصدرين في القطاعات الإنتاجية الواعدة، وضمان التكامل بين التسهيلات الجمركية والسياسات الاقتصادية الأخرى لتحقيق التنوع الاقتصادي وتعزيز تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق العالمية.

• دراسة: داود غديري، فاتح سردوك، مليكة بلفتحي، 2023، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: بين إرهابات النهوض بها ومرافقتها ورهانات تنوع الاقتصاد الوطني وترقيته¹

هدفت الورقة إلى تشخيص واقع ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ودورها في تنوع الاقتصاد الوطني وترقيته، خلال الفترة الممتدة ما بين 2011 - 2021، وذلك بتحليل لمختلف البيانات الواردة في التقارير السنوية الصادرة لبعض الهيئات الوزارية الجزائرية- وزارة الصناعة والمناجم، ووزارة السياحة والصناعة التقليدية.) وقد خلصت الدراسة إلى ان إسهام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنوع الاقتصاد الوطني الجزائري وترقيته كان هامشيا؛ وفي إطار دعم وترقية هذا القطاع لأهميته الكبيرة أنشأت الجزائر 17 حاضنة و 28 مركز تسهيل، ساهمت في خلق أكثر من 4860 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة، واستحداث أكثر من 27661 منصب شغل خلال الفترة 2011- 2021.

وتبعا للنتائج التي تمّ التوصل إليها، تقترح هذه الدراسة ضرورة ترقية تصدير المنتجات والخدمات الموفرة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة الى ضرورة تبني سياسة فاعلة لدعم ومساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، نظراً لما لها من دور في تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، وذلك من خلال إلغاء وبعث آليات ومتطلبات لتحويل الأفكار إلى مشاريع منتجة، والبحث في كيفية بناء وتفعيل منظومة وطنية متكاملة، لاكتشاف العناصر الريادية وتمكينها من تحمل مهام وأعباء التنمية في المستقبل.

• دراسة: اللحياني ليلي، 2023، استراتيجية الدولة الجزائرية لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: من الانفتاح الاقتصادي إلى سياسة تجارية لصالح الصادرات خارج قطاع المحروقات²

في هذه الدراسة، ركزت الباحثة على تحليل استراتيجية الدولة الجزائرية لترقية الصادرات من خلال التحول من سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تبني سياسة تجارية موجهة نحو دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات، و أوضحت أن الجزائر اعتمدت في البداية سياسة انفتاح اقتصادي خلال تسعينيات القرن الماضي، تضمنت تحرير التجارة وإبرام اتفاقيات دولية، إلا أن هذه السياسة لم تحقق التنوع الاقتصادي المرجو. ومع تطور الاستراتيجيات، بدأت

¹ داود غديري فاتح سردوك مليكة بلفتحي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: بين إرهابات النهوض بها ومرافقتها ورهانات تنوع الاقتصاد الوطني وترقيته. مجلة الاقتصاد والمالية، (1)9، 2023.

² اللحياني ليلي، استراتيجية الدولة الجزائرية لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: من الانفتاح الاقتصادي إلى سياسة تجارية لصالح الصادرات خارج قطاع المحروقات. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، (3)12، 2023.

الجزائر في تبني سياسات تجارية موجهة لدعم الصادرات غير النفطية، تضمنت تقديم حوافز مالية وضريبية للمصدرين وتنويع الأسواق المستهدفة.

وأشارت الباحثة إلى أن أداء الصادرات غير النفطية ظل ضعيفاً بسبب التحديات المتعددة، مثل ضعف البنية التحتية للنقل والخدمات اللوجستية، قلة التنسيق بين المؤسسات المعنية بتطوير التجارة الخارجية، ومحدودية الدعم المقدم للقطاعات الإنتاجية. ورغم الإجراءات الترويجية المتخذة، بما في ذلك تحسين بيئة الأعمال ودعم الابتكار، لا يزال الاعتماد الكبير على قطاع المحروقات يعيق تحقيق التنويع الاقتصادي.

وفي ختام الدراسة، أوصت الباحثة بضرورة تعزيز القاعدة الإنتاجية من خلال الاستثمار في القطاعات ذات القيمة المضافة العالية، مثل الزراعة والصناعة، وتطوير البنية التحتية والخدمات اللوجستية لدعم الأنشطة التصديرية. كما دعت إلى توسيع نطاق الأسواق المستهدفة لتشمل الأسواق الإفريقية والآسيوية، وتقديم حوافز أكبر للمصدرين، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع تطوير استراتيجية تجارية شاملة ومتكاملة تدعم أهداف التنويع الاقتصادي وتقليل الاعتماد على المحروقات.

• دراسة : محمد جلال محمد السيد خطاب، 2023 ، دور الوساطة الجمركية في تيسير التجارة الخارجية المصرية¹

في دراسته "دور الوساطة الجمركية في تيسير التجارة الخارجية المصرية"، تناول الباحث الدكتور محمد جلال محمد السيد خطاب دور الوساطة الجمركية في تسهيل حركة التجارة الخارجية في مصر. وقد عرف الوساطة الجمركية كآلية تهدف إلى تسريع الإجراءات الجمركية وتحسين التواصل بين الأطراف المعنية بالتجارة، مثل المصدرين والمستوردين والجهات الجمركية. وأشار الباحث إلى أن الوساطة تلعب دوراً محورياً في تسريع عمليات التخلص الجمركي وتقليل التأخيرات التي تؤثر على حركة السلع عبر الحدود، مما يساهم في تقليل التكاليف المالية واللوجستية ويعزز القدرة التنافسية للتجارة الخارجية المصرية. كما تطرق إلى بعض التحديات التي تواجه تطبيق الوساطة الجمركية، مثل ضعف البنية التحتية في بعض المنافذ الحدودية، وقلة التنسيق بين الهيئات الجمركية، مما يؤدي إلى زيادة البيروقراطية وتأخير الإجراءات. وأكد الباحث أن الوساطة تساهم في تحسين العلاقة بين التجار والإدارات الجمركية، مما يعزز التعاون ويسهل المعاملات التجارية. وفي ختام دراسته، أوصى الباحث بتعزيز دور الوساطة الجمركية من خلال تطوير التدريب المهني للعاملين في هذا المجال، وتحسين التنسيق بين الإدارات الجمركية، وتحديث البنية التحتية لضمان تسريع الإجراءات، مما سيعزز قدرة مصر التنافسية في التجارة العالمية.

المطلب الثاني : الدراسات العلمية السابقة باللغة الاجنبية:

- Trade Liberalization and Export Performance in Bolivia(1996) , Rhys Jenkins²

¹ محمد جلال محمد السيد خطاب ، دور الوساطة الجمركية في تيسير التجارة الخارجية المصرية، المجلد 9 ، العدد 1 ، 2023.

² Rhys Jenkins , Trade Liberalization and Export Performance in Bolivia, Volume 27 ,Numéro 4 ,(1996) .

تناول الباحث تأثير تحرير التجارة على أداء الصادرات في بوليفيا، مشيراً إلى أن تحرير التجارة، الذي يشمل تقليل القيود الجمركية وغير الجمركية وتحسين الوصول إلى الأسواق العالمية، كان له تأثير مختلط على أداء الصادرات. أشار إلى أنه في بعض الحالات، ساهم تحرير التجارة في نمو الصادرات، لكن في حالات أخرى كانت النتائج أقل إيجابية بسبب استمرار بعض القيود الهيكلية مثل ضعف البنية التحتية والمحدودية في القدرة التنافسية للقطاعات المحلية. كما أوضح أن بوليفيا تواجه تحديات في تعزيز صادراتها بسبب اعتمادها على المنتجات الأولية وضعف التنوع الصناعي، مما يجعلها أقل قدرة على المنافسة في الأسواق العالمية. أضاف الباحث أن السياسات الاقتصادية المترابطة، مثل تحسين البنية التحتية ودعم الابتكار، كانت ضرورية لدعم التوسع في الصادرات. في ختام دراسته، خلص إلى أن تحرير التجارة ساهم في زيادة بعض الصادرات، لكنه لم يكن العامل الوحيد في تحسين الأداء التجاري، وأوصى بضرورة تعزيز التنوع الصناعي وتحسين جودة المنتجات المحلية لدعم النمو المستدام للصادرات.

• **Entreprise et exportation : quelle dynamique ?, (1998), Ahmed Bouyacoub¹**

تناول الباحث في دراسته دور الشركات في تعزيز الصادرات، مشيراً إلى أن قدرة الشركات على التوسع في أسواق التصدير تعتمد على عدة عوامل، مثل الابتكار، الجودة، وفعالية استراتيجيات التسويق. أكد على أهمية تحسين الإنتاجية وتعزيز القدرة التنافسية لتمكين الشركات من التوسع في الأسواق العالمية. كما تناول الديناميكيات الاقتصادية التي تؤثر على الصادرات، مثل السياسات الاقتصادية، الاتفاقيات التجارية الدولية، والتغيرات في الطلب والعرض في الأسواق الخارجية. أبرز التحديات التي تواجه الشركات في عملية التصدير، مثل القيود المالية، نقص الدعم الحكومي، ضعف القدرة التكنولوجية، وصعوبات الوصول إلى الأسواق العالمية بسبب المنافسة الشديدة. اقترح بعض الاستراتيجيات التي تساهم في نجاح التصدير، مثل تحسين البنية التحتية اللوجستية، تعزيز التدريب في مجال التصدير، وتطوير الشراكات الدولية. في ختام دراسته، أوصى بضرورة تحسين البيئة الاقتصادية، التركيز على التعليم والتدريب، وتوفير تسهيلات حكومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشجيعها على التوسع في أسواق التصدير.

• **Trade liberalisation and export performance in selected developing countries, (2000), Santos-Paulino, Amelia U.²**

تناولت الدراسة تأثير تحرير التجارة على أداء الصادرات في مجموعة من الدول النامية. ركزت الدراسة على تحليل العلاقة بين تحرير التجارة ونمو الصادرات في هذه الدول وكيفية تأثير السياسات الاقتصادية والتنموية على قدرة هذه البلدان على الاستفادة من الانفتاح التجاري.

¹ AHMED BOUYACOUB , Entreprise et exportation : quelle dynamique ?, cahiers du CREAD ; Volume 13, Numéro 43,1998 .

² Santos-Paulino, Amelia U , Trade liberalisation and export performance in selected developing countries , The Journal of Development Studies , Volume 39, Numéro 1, 2002 .

أوضحت الدراسة أن تحرير التجارة أسهم بشكل إيجابي في تعزيز الصادرات في بعض البلدان النامية، خصوصاً عندما كانت هذه الدول قادرة على تعزيز بنيتها التحتية، وتطوير قطاعها الإنتاجية، وتحقيق تكامل بين السياسات الاقتصادية والتجارية. لكن في المقابل، أظهرت الدراسة أن نتائج تحرير التجارة كانت متفاوتة بين البلدان النامية، حيث كانت بعض الدول تواجه تحديات في تعزيز الصادرات بسبب ضعف البنية المؤسسية، ونقص في الابتكار، واعتمادها على صادرات محدودة مثل المواد الخام. أشارت الباحثة إلى أن نجاح تحرير التجارة في تعزيز أداء الصادرات يعتمد على مجموعة من العوامل الهيكلية والمؤسسية، بما في ذلك استقرار السياسات الاقتصادية، وتحسين البيئة الاستثمارية، والقدرة على الوصول إلى الأسواق العالمية. كما أظهرت أن تحرير التجارة لوحده قد لا يكون كافياً إذا لم يُصاحبه تحسين في السياسات المحلية وزيادة في تنافسية الصناعات المحلية. خلصت الدراسة إلى أن الدول النامية يجب أن تعتمد استراتيجيات تحرير التجارة المتكاملة التي تشمل تحسين البيئة الاقتصادية، الاستثمار في البنية التحتية، وتعزيز قدرات الإنتاج المحلي لضمان استدامة نمو الصادرات.

- **Les effets de la libéralisation commerciale sur la productivité des firmes tunisiennes,(2000), Makhloufi Sihem (LMC- FSEG Tunis)¹**

في هذه الدراسة، ركز الباحث على تحليل أثر الانفتاح التجاري والاستثمارات الأجنبية المباشرة على الإنتاجية في القطاع الصناعي التونسي خلال الفترة 1997-2000، مع اعتماد الإنتاجية الإجمالية للعوامل (TFP) كمعيار لتقييم الأداء الصناعي. أشار الباحث إلى أن الشركات التونسية التي تعتمد على التصدير تحقق كفاءة أعلى، حيث تسهم المنافسة في الأسواق العالمية في تحسين جودة المنتجات وتبني تقنيات إنتاج متقدمة. كما أوضح أن زيادة الواردات، خاصة في السلع الوسيطة والمعدات الحديثة، ترتبط بتحسين الإنتاجية من خلال نقل التكنولوجيا ورفع كفاءة الشركات المحلية.

وأبرز الباحث أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة كان لها تأثير إيجابي كبير على تحسين الكفاءة التقنية والإنتاجية الإجمالية للشركات، نظراً لدورها في نقل المعرفة والتكنولوجيا. كما لفت إلى أن الانفتاح التجاري، من خلال تعزيز المنافسة وتقليل القوة السوقية للشركات المحلية، أسهم في تحسين كفاءة هذه الشركات.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحث بضرورة تعزيز الصادرات عبر تقديم الحوافز للشركات المحلية، وتسهيل استيراد السلع والمعدات الحديثة لدعم الإنتاجية. كما دعا إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة في الصناعات ذات القيمة المضافة العالية، إلى جانب تحسين البنية التحتية وتوفير مناخ أعمال تنافسي يدعم تنافسية الاقتصاد التونسي على المستوى الدولي.

- **L'évaluation de la protection commerciale :Une utilisation critique des trade restrictiveness indexes ;(2001),Antoine Bouët, Estelle Dhont-Peltrault, Xavier Pichot¹**

¹ MAKHLOUFI Sihem , Les effets de la libéralisation commerciale sur la productivité des firmes tunisiennes (LMC- FSEG Tunis),2000.

في هذه الدراسة، قام الباحث بتقييم مستوى الحماية التجارية بين الدول باستخدام مؤشرات تقييد التجارة (Trade Restrictiveness Indexes - TRI) التي طورها Anderson, Bannister، و Neary، مع التركيز بشكل خاص على القطاع الزراعي لفهم تأثير السياسات التجارية على التكلفة الإجمالية للحماية وأثرها على الرفاهية. وقد استخدم الباحث نموذج التوازن العام القابل للحساب (CGE) لتحليل العلاقات التجارية، مع التركيز على أدوات السياسة التجارية الثلاث الرئيسية: التعريفات الجمركية، الضرائب/الإعانات على الإنتاج، والإعانات على الصادرات.

قام الباحث بتطبيق هذا النموذج على ست دول (أستراليا، البرازيل، اليابان، المغرب، الاتحاد الأوروبي، والولايات المتحدة)، ووجد أن الدول الصناعية غالبًا ما تمتلك هياكل حماية أقل مقارنة بالدول النامية مثل المغرب والبرازيل. كما أظهرت النتائج أن مؤشر MTRI (الذي يقيس تأثير السياسات التجارية على الواردات) كان أكثر استقرارًا وملاءمةً للتحليل مقارنة بـ TRI (الذي يقيس تأثيرها على الرفاهية).

بالإضافة إلى ذلك، تناول الباحث القطاع الزراعي كأحد أكثر القطاعات تأثرًا بالسياسات الحمائية، حيث أظهر ارتفاعًا في التشوهات التجارية بسبب التعريفات والإعانات. واختتم الباحث دراسته بالإشارة إلى أن الحماية التجارية لا تزال تُشكل عبئًا كبيرًا على بعض الاقتصادات، مؤكدًا أهمية تطوير أدوات تحليلية أكثر دقة لفهم التكلفة الحقيقية للحماية وتأثيرها على التجارة العالمية.

- **Les modèles d'équilibre général appliqués à la politique commerciale : développements récents, (2006) , Sabine Mage-Bertomeu²**

ركز الباحث على أهمية نماذج التوازن العام كأداة رئيسية لتحليل آثار السياسات التجارية على الاقتصاد، موضحًا أنها تتيح تقييم التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للإصلاحات التجارية على القطاعات المختلفة. أشار إلى التطورات الحديثة التي طرأت على هذه النماذج، مثل إدماج العوامل البيئية والاجتماعية والاقتصادية لتحليل السياسات بشكل أكثر شمولية، وتحسين دقتها من خلال استخدام بيانات دقيقة وتقنيات رياضية متقدمة. كما أبرز التطبيقات العملية لهذه النماذج في تقييم اتفاقيات التجارة الحرة وتحليل آثار التعريفات الجمركية والسياسات الحمائية، مستعرضًا أمثلة من تجارب دولية. تناول الباحث أيضًا التحديات المرتبطة باستخدام هذه النماذج، مثل تعقيدها، والحاجة إلى بيانات شاملة، وصعوبة إدماج العوامل الديناميكية كالتغيرات التكنولوجية. وأكد على ضرورة تطوير هذه النماذج لتشمل قضايا حديثة، مثل التجارة الرقمية والتغيرات المناخية، مشددًا على أهمية تكيفها مع السياقات المحلية لكل بلد. خلص إلى أن هذه النماذج تمثل أداة تحليلية فعالة لفهم تأثير السياسات

¹ Antoine Bouët, Estelle Dhont-Peltrault, Xavier Pichot , L'ÉVALUATION DE LA PROTECTION COMMERCIALE : UNE UTILISATION CRITIQUE DES TRADE RESTRICTIVENESS INDEXES Économie internationale, Volume 87, Numéro 3 , 2001.

² Sabine Mage-Bertomeu , Les modèles d'équilibre général appliqués à la politique commerciale : développements récents, Volume 117, Numéro 3, 2006 .

التجارية، لكنها تتطلب تحسينات مستمرة لتلبية متطلبات الاقتصاد الحديث والمساهمة في صنع سياسات اقتصادية مستدامة.

- **Trade Liberalization and Export Growth: an Institutional Perspective**, Paul Hare¹ (2007)

تناولت دراسة بول هير العلاقة بين تحرير التجارة ونمو الصادرات من منظور مؤسسي، حيث ركز الباحث على دور المؤسسات في التأثير على نتائج سياسات تحرير التجارة. أكد الباحث أن تحرير التجارة يمكن أن يساهم في تعزيز نمو الصادرات إذا ترافق مع بيئة مؤسسية قوية تدعم هذا الانفتاح.

أوضح الباحث أن نجاح تحرير التجارة يعتمد بشكل كبير على العوامل المؤسسية مثل الاستقرار السياسي، وجود إطار قانوني يحمي حقوق الملكية، ووجود سياسات اقتصادية تدعم التنافسية. كما أشار إلى أن غياب المؤسسات الفاعلة قد يؤدي إلى نتائج عكسية، حيث يمكن لتحرير التجارة أن يعمق التحديات الاقتصادية بدلاً من حلها، خاصة في الدول ذات الاقتصادات الهشة.

ناقش هير أيضاً تأثير تحرير التجارة على ديناميكية الأسواق المحلية، مشيراً إلى أن الدول التي تمتلك مؤسسات قادرة على إدارة التحولات الناتجة عن الانفتاح التجاري تكون أكثر قدرة على تحقيق مكاسب اقتصادية مستدامة. وأوضح أن تحرير التجارة ليس حلاً سحرياً، بل هو جزء من استراتيجية أوسع تتطلب إصلاحات مؤسسية وهيكلية.

اختتم الباحث بدعوة الدول إلى الاستثمار في تطوير مؤسساتها وتحسين الحوكمة الاقتصادية لضمان الاستفادة من تحرير التجارة. كما أكد أن استدامة النمو في الصادرات تعتمد على بناء بيئة اقتصادية تدعم الابتكار والإنتاجية والتنافسية الدولية.

- **Impacts of Trade Liberalization on Export Performance in Bangladesh: An Empirical Investigation**, (2007), Mohammad Monjurul Hoque -Zulkornain Yusop²

تناول الباحثان تأثير تحرير التجارة على أداء الصادرات في بنغلاديش. أشار الباحثان إلى أن تحرير التجارة ساهم في تحفيز الصادرات في البلاد، خاصة في قطاع الملابس والنسيج الذي يعتبر القطاع الرئيسي في الصادرات. ومع ذلك، أوضحوا أن هناك تحديات هيكلية كبيرة، مثل ضعف التنوع في الصادرات واعتماد الاقتصاد على عدد محدود من المنتجات، بالإضافة إلى ضعف البنية التحتية ونقص الاستثمار في التكنولوجيا. أكدوا الباحثان أن السياسات الحكومية كانت حاسمة في تحديد تأثير تحرير التجارة، وأوضحوا أن نجاح هذه السياسات يتطلب إصلاحات هيكلية تشمل تحسين البنية التحتية، وتشجيع التنوع في الإنتاج والصادرات، ودعم القطاعات التي لم

¹ Paul Hare, Trade Liberalization and Export Growth: an Institutional Perspective, IPPG Briefing Paper No. Seven, Department for International Development (DFID), London, UK, 2007.

² Mohammad Monjurul Hoque -Zulkornain Yusop; Impacts of Trade Liberalization on Export Performance in Bangladesh: An Empirical Investigation, South Asia Economic Journal, Volume 13, Numéro 2, 2012.

تتمكن من الاستفادة من التحرير التجاري بشكل كامل. في ختام دراستهما، خلاصا إلى أن تحرير التجارة كان له تأثير إيجابي على أداء الصادرات، ولكنه لم يكن كافياً لتحقيق التنوع الكامل في الصادرات، وأوصيا بتبني سياسات تدعم الابتكار وتطوير القطاعات الأخرى وزيادة الدعم الحكومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتعزيز التنافسية وزيادة الصادرات.

• **The impact of trade liberalization on Tunisian manufacturing: structure, performance and employment, (2007) ; Rim Ben Ayed Mouelhi¹**

تناول الباحث تأثير تحرير التجارة على القطاع الصناعي في تونس، مشيراً إلى أن تحرير التجارة ساهم في تعديل هيكل القطاع الصناعي، حيث توسعت الصناعات التصديرية مثل الصناعات النسيجية والملابس، بينما شهدت بعض الصناعات المحلية الأخرى تراجعاً بسبب المنافسة الخارجية. كما بين أن تحرير التجارة أدى إلى تحسن في مؤشرات الأداء الصناعي مثل الإنتاجية والكفاءة، لكنه كشف أيضاً عن تحديات كبيرة لبعض الصناعات المحلية في التكيف مع الأسواق العالمية بسبب نقص الابتكار والتكنولوجيا. في ما يتعلق بالعمالة، أشار إلى أن بعض الصناعات شهدت زيادة في الوظائف بفضل نمو التصدير، بينما تراجعت وظائف في صناعات أخرى تأثرت سلباً بالمنافسة. في ختام دراسته، خلاص إلى أن تحرير التجارة كان له تأثيرات مختلطة، وأوصى بتطوير سياسات تدعم الابتكار، وتزيد القدرة التنافسية، وتعزز التنوع الصناعي، بالإضافة إلى توفير برامج تدريبية لدعم العمالة المتأثرة.

• **Trade Policy and Georgian Exports, (2008), Volkhart Vincentz²**

يسلط الباحث في دراسته الضوء على تأثير السياسات التجارية على أداء الصادرات الجورجية، مشيراً إلى أن جورجيا نفذت منذ أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين إصلاحات مهمة شملت إزالة التعريفات الجمركية على العديد من السلع، تبسيط الإجراءات الجمركية، وتوقيع اتفاقيات تجارة حرة، مما ساهم في تعزيز انفتاحها على التجارة العالمية. يوضح الباحث أن هذه السياسات أدت إلى تحسين تنوع الصادرات وزيادة قيمتها، رغم استمرار اعتمادها الكبير على قطاعات محدودة مثل المنتجات الزراعية والمعدنية، مما يجعلها عرضة لتقلبات الأسواق العالمية. كما يشير إلى تحديات متعددة تواجه الصادرات الجورجية، منها ضعف البنية التحتية، محدودية الابتكار، ونقص الاستثمارات في القطاعات ذات القيمة المضافة العالية. يركز الباحث أيضاً على أهمية التكامل الإقليمي والدولي، مثل اتفاقيات التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي، التي وفرت فرصاً جديدة وزادت من تنافسية الصادرات الجورجية. ويؤكد على ضرورة اعتماد سياسات مكتملة، كدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير القوى العاملة، لضمان تحقيق الاستفادة القصوى من تحرير التجارة. في النهاية، يرى الباحث أن استدامة أداء الصادرات الجورجية يتطلب مواجهة التحديات الهيكلية وتطوير استراتيجية وطنية لتعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الجورجي في الأسواق الدولية.

¹ Rim Ben Ayed Mouelhi ,The impact of trade liberalization on Tunisian manufacturing: structure, performance and employment, 2007.

² Volkhart VINCENTZ ,Trade Policy and Georgian Exports , Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut Regensburg, No. 272 ,2008.

• **Can Trade Liberalization Stimulate Export Performance in Sub-Saharan Africa? , (2009), Musibau Adetunji Babatunde¹**

تناول الباحث تأثير تحرير التجارة على أداء الصادرات في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء. أشار الباحث إلى أن تحرير التجارة، الذي يتضمن تخفيض أو إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية، يمكن أن يسهم في تحسين أداء الصادرات إذا تم تنفيذه بشكل صحيح. ومع ذلك، أوضح أن نتائج تحرير التجارة تختلف من دولة إلى أخرى، بناءً على الظروف الاقتصادية والسياسية. كما أشار إلى التحديات التي تواجه دول المنطقة، مثل ضعف البنية التحتية، النقص في التكنولوجيا، والاعتماد على تصدير المواد الخام، مما يجعل صادراتها عرضة لتقلبات الأسعار. وأكد أن السياسات الاقتصادية الوطنية تلعب دورًا حاسمًا في نجاح تحرير التجارة، وأوضح أن الدول التي نجحت في هذا المجال كانت تمتلك استراتيجيات متكاملة تشمل تحسين البنية التحتية، وتشجيع الابتكار، وتعزيز القدرة التنافسية. في ختام دراسته، خلص إلى أن تحرير التجارة يمكن أن يكون له تأثير إيجابي على أداء الصادرات، لكن هذا يتطلب تبني سياسات تجارية مرنة وتحسين الاستثمار في القطاعات الإنتاجية غير النفطية لزيادة تنوع الصادرات وتحسين القدرة التنافسية.

• **The Impacts of Trade Liberalization on Indonesian Small and Medium-sized Enterprises, (2011),Tulus Tambunan²**

تناول الباحث تأثير تحرير التجارة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إندونيسيا. أشار إلى أن تأثير تحرير التجارة كان متباينًا على هذه المؤسسات؛ حيث استفادت بعض المؤسسات من الفرص المتاحة في الأسواق العالمية، بينما لم تكن العديد من المؤسسات الأخرى مستعدة لمواجهة المنافسة العالمية بسبب ضعف قدرتها التنافسية، ونقص الابتكار، وقلة الموارد المالية. وأوضح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إندونيسيا تواجه تحديات كبيرة مثل ضعف القدرة على الإنتاج بالجودة المطلوبة وصعوبة التوسع في الأسواق الدولية بسبب نقص التدريب على التصدير، وقلة الوصول إلى التمويل. وأكد أن دور الحكومة كان حاسمًا في توفير الدعم لهذه المؤسسات، مشيرًا إلى أهمية وجود سياسات تجارية وتنموية تدعمها من خلال تحسين الوصول إلى التمويل، وتوفير التدريب، وتعزيز البنية التحتية. في ختام دراسته، خلص إلى أن تحرير التجارة قد يكون فرصة لبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذا تم توفير الدعم المناسب، مثل تحسين القدرة الإنتاجية والتمويل والتدريب على التصدير.

• **Is there an empirical link between trade liberalisation and export performance?,(2012), Yasanji C. Ratnaike³**

¹ Musibau Adetunji Babatunde , Can Trade Liberalization Stimulate Export Performance in Sub-Saharan Africa? , Journal of International and Global Economic Studies, 2(1), 2009.

² Tulus Tambunan ,The Impacts of Trade Liberalization on Indonesian Small and Medium-sized Enterprises , International Institute for Sustainable Development, TKN Policy Paper ,2011.

³ Yasanji. Ratnaike , Is there an empirical link between trade liberalisation and export performance? , Economics Letters 117(1), 2012

في هذه الدراسة، قام الباحث بتحليل العلاقة بين تحرير التجارة وأداء الصادرات باستخدام بيانات مقطعية لدول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) عبر نموذج بيانات ديناميكية وأداة تعميم طريقة المربعات الصغرى (GMM) خلص التحليل إلى أن تخفيض الحواجز الجمركية والانفتاح التجاري لم يُظهر تأثيراً كبيراً على تحسين أداء الصادرات من خلال القنوات التقليدية مثل إعادة تخصيص الموارد، مما يشير إلى محدودية أثر تحرير التجارة في تحقيق الكفاءة المطلوبة. وأكد الباحث على أهمية التنافسية المحلية والدعم الخارجي كعوامل حاسمة لتحسين الأداء التصديري. كما أبرز الدور السلبي للطلب الداخلي الذي يدفع المنتجين لتحويل مواردهم لتلبية السوق المحلي بدلاً من التركيز على الأسواق الخارجية. وأوصت الدراسة بتبني سياسات تجارية مخصصة تراعي خصوصيات كل دولة بدلاً من الاعتماد على سياسات تحرير تجاري موحدة، مشيرة إلى أن التحولات نحو الأسواق الخارجية قد لا تعكس بالضرورة زيادة في الكفاءة المحلية. وأكدت الدراسة أن أي تحسين محتمل في أداء الصادرات يتطلب معالجة القضايا الهيكلية والاقتصادية لتحقيق الاستفادة الكاملة من تحرير التجارة.

• **L'ouverture commerciale de l'Algérie , (2012), Mehdi Abbas¹**

تناول الباحث موضوع الانفتاح التجاري في الجزائر وتأثيراته الاقتصادية، مع التركيز على العوامل التي ساعدت في تنفيذ سياسة الانفتاح التجاري والتحديات التي واجهتها الجزائر في هذا المجال. أشار الباحث إلى أن الانفتاح التجاري يعني فتح الأسواق الوطنية أمام الواردات وتحرير التجارة من القيود الجمركية، وكان جزءاً من السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى تعزيز التبادل التجاري مع الخارج وجذب الاستثمارات. كما تناول الباحث التحولات الاقتصادية التي شهدتها الجزائر في التسعينيات، حيث بدأت في تبني سياسة الانفتاح التجاري بعد فترة من الانغلاق الاقتصادي. وبين أن الجزائر واجهت عدة تحديات في تطبيق هذه السياسة، مثل ضعف البنية التحتية ونقص القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية، بالإضافة إلى العوائق الإدارية. وأوضح الباحث أيضاً تأثير الاتفاقيات التجارية التي أبرمتها الجزائر مع الشركاء الدوليين، مثل اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، التي كان لها دور في تحسين الوصول إلى الأسواق العالمية، لكنها كشفت في الوقت نفسه عن ضعف في القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية. في النهاية، خلص الباحث إلى أن سياسة الانفتاح التجاري حققت بعض المكاسب ولكنها لم تنجح في تحقيق تنوع حقيقي في الصادرات أو تقليل الاعتماد على قطاع المحروقات، وأوصى بضرورة تحسين البنية التحتية وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية.

• **Libre-échange ou protectionnisme pour l'Algérie ?, (2013), Akacem Kada, Benloukil Ramdane Akacem Mohamed²**

في هذه الدراسة، تناول الباحث التساؤل حول الأنسب للاقتصاد الجزائري: الانفتاح التجاري أم الحماية التجارية، مع التركيز على تأثير كل من الخيارين على الاقتصاد الوطني. انطلق الباحث من فرضية أن التجارة الحرة، رغم

¹ Abbas Mehdi, L'ouverture commerciale de l'Algérie ,Revue Tiers Monde, 210, 2012.

² AKACEM Kada , BENLOUKIL Ramdane AKACEM Mohamed , Libre-échange ou protectionnisme pour l'Algérie ? , Revue des Sciences Économiques de Gestion et de Commerce , N° 28 vol 1, 2013.

فوائدها النظرية مثل تنوع المنتجات وتحفيز المنافسة، قد تكون غير فعالة في السياق الجزائري بسبب ضعف البنية الإنتاجية وتحول الاقتصاد إلى سوق استهلاكية تعتمد بشكل كبير على الواردات. وأشار الباحث إلى أن الحماية التجارية، إذا طبقت بشكل مدروس ومؤقت، يمكن أن توفر فرصة لتطوير الصناعات المحلية، ودعم القطاعات الناشئة مثل الزراعة والصناعة التحويلية، مع الحفاظ على فرص العمل وتقليل الاعتماد على قطاع المحروقات. ومع ذلك، حذر الباحث من أن الحماية التجارية قد تؤدي إلى نتائج عكسية مثل الفساد وضعف الكفاءة إذا لم تُرافقها إصلاحات هيكلية. وفي ختام الدراسة، أوصى الباحث بتبني سياسة حماية تجارية مؤقتة تستهدف القطاعات ذات الأولوية، إلى جانب إجراء إصلاحات هيكلية لتحسين بيئة الأعمال وتعزيز الكفاءة. كما شدد على أهمية التدرج في الانفتاح التجاري لتجنب الأضرار الناتجة عن المنافسة غير المتكافئة، مع تعزيز القدرات الإنتاجية من خلال الاستثمار في البنية التحتية والتكنولوجيا لدعم الإنتاج المحلي وزيادة الصادرات.

- **L'avantage concurrentiel et la performance à l'export des PME algériennes –Cas : PME de la Wilaya de Tlemcen, (2013), Benbekhti Oussama¹**

ركز الباحث في دراسته، بعنوان "الميزة التنافسية والأداء التصديري للشركات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"، على تحليل العوامل التي تؤثر على قدرة هذه الشركات على التصدير واكتساب ميزة تنافسية مستدامة، مع اختيار ولاية تلمسان كدراسة حالة. هدف الباحث إلى دراسة العوامل الداخلية والخارجية المؤثرة على الأداء التصديري، وتحليل الاستراتيجيات التي يمكن أن تمكن الشركات الصغيرة والمتوسطة من تحقيق ميزة تنافسية مستدامة، مع تقييم تأثير الاقتصاد الجزائري الريعي على تنافسية هذه الشركات. استند الباحث إلى نموذج القوى التنافسية لمايكل بورتر ونظرية الموارد والكفاءات كإطار نظري لتحليل البيئة التنافسية للشركات. من خلال دراسة ميدانية اعتمدت على عينة من الشركات في تلمسان، خلص إلى أن الاقتصاد الريعي لم يسهم في دعم تنافسية الشركات الصغيرة والمتوسطة، بل أوجد تشوهات هيكلية. كما أشار إلى أهمية الاستثمار في الكفاءات الداخلية للشركات ودورها الحاسم في تحقيق التنافسية، بالإضافة إلى التحديات التنظيمية المرتبطة بالبيروقراطية والبيئة المؤسسية. أكد الباحث أن تحسين الأداء التصديري يتطلب تعزيز الدعم المؤسسي، تنوع الاقتصاد بعيداً عن النفط، تشجيع الاستثمار في الموارد البشرية، وتعزيز الشراكات الدولية. يرى أن هذه الخطوات ضرورية لتحسين قدرة الشركات على مواجهة التحديات العالمية وتحقيق تنافسية مستدامة.

- **Trade Liberalisation and Export Performance in Transition: The Case of Georgia,(2014), Prema-chandra Athukorala and Swarnim Waglé¹**

¹ BENBEKHTI Oussama , L'avantage concurrentiel et la performance à l'export des PME algériennes –Cas : PME de la Wilaya de Tlemcen ; Magister Sciences Economiques ; Université d'Oran 2 - Mohamed Ben Ahmed , 2013.

في هذه الدراسة، قام الباحث بتحليل تأثير تحرير التجارة وأداء الصادرات في الاقتصاد الانتقالي لجورجيا، مع التركيز على تأثير الإصلاحات الاقتصادية والسياسات التجارية على أداء الصادرات خلال فترة الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق. أشار الباحث إلى أن تحرير التجارة، خاصة بعد انضمام جورجيا إلى منظمة التجارة العالمية في عام 2000، ساهم في تعزيز الصادرات من خلال تخفيض التعريفات الجمركية وتحسين مناخ الاستثمار.

كما أوضح الباحث أن إجمالي الصادرات شهد نموًا ملحوظًا، خصوصًا بعد "ثورة الورد" في عام 2003، إلا أن الأداء التصديري ظل محدودًا مقارنة بدول أوروبا وآسيا الوسطى، مع استمرار الاعتماد الكبير على الصادرات الزراعية التقليدية مثل النبيذ والبندق. وأشار الباحث إلى أن جورجيا حققت تقدمًا محدودًا في تنوع الصادرات بسبب ضعف معايير الجودة والسلامة الغذائية، مما أعاق دخول المنتجات الجورجية إلى الأسواق الأوروبية. وفيما يتعلق بالتحديات، لفت الباحث إلى أن النزاعات السياسية والاقتصادية، مثل الخلافات مع روسيا، وارتفاع تكاليف الإنتاج وضعف البنية التحتية، قللت من تنافسية المنتجات الجورجية. وفي ختام الدراسة، أوصى الباحث بتحسين معايير الجودة والالتزام بالمعايير العالمية، وتنوع المنتجات التصديرية لتشمل المنتجات ذات القيمة المضافة العالية، وتحسين البنية التحتية لدعم التجارة، بالإضافة إلى جذب الاستثمار الأجنبي لدفع النمو الاقتصادي المستدام.

• **Politiques commerciales et diversification Algérie, (2014), Y. Benabdallah²**

يركز الباحث في دراسته على تحليل السياسات التجارية الجزائرية ومدى نجاحها في تحقيق التنوع الاقتصادي في ظل الاعتماد الكبير على عائدات قطاع المحروقات. يرى أن الاقتصاد الجزائري يعاني من اختلال هيكلية يتمثل في هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات، مما يجعله عرضة لتقلبات الأسواق العالمية. يشير إلى أن السياسات التجارية التي تبنتها الجزائر، بما في ذلك الانفتاح من خلال توقيع اتفاقيات شراكة دولية، مثل الاتفاقية مع الاتحاد الأوروبي، لم تحقق الأهداف المرجوة لتنويع القاعدة الاقتصادية. ويوضح أن الصادرات خارج المحروقات لا تزال محدودة وضعيفة، تعاني من غياب التنوع والتنافسية، وهو ما يعكس ضعف البنية الإنتاجية وغياب رؤية واضحة لدعم الصناعات التحويلية والابتكار. يناقش الباحث أيضًا التحديات الهيكلية التي تعيق تحقيق التنوع، مثل ضعف البنية التحتية للتجارة، التعقيدات الإدارية، غياب الدعم الكافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعدم تكامل السياسات الاقتصادية مع الاستراتيجيات التجارية. ويختتم بتوصيات تدعو إلى تبني سياسات تجارية شاملة تركز على دعم القطاعات الإنتاجية المحلية، تحسين بيئة الأعمال، تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية، والاستثمار

¹ Prema-chandra Athukorala and Swarnim Waglé ,Trade Liberalisation and Export Performance in Transition: The Case of Georgia , The World Economy ; Volume 37, Numéro 12, 2014.

² Benabdallah . Y , Politiques commerciales et diversification Algérie ,2014 .

في الابتكار والتكنولوجيا، مؤكداً أن هذه الخطوات ضرورية لتحقيق التنوع الاقتصادي وتقليل الاعتماد على المحروقات.

- **Comment l'aide pour le commerce contribue à la réduction des coûts du commerce pour les pme ,(2016), Contribution du Centre du Commerce International ¹**

في هذه الدراسة، ركز الباحث على تحليل دور المساعدات الموجهة للتجارة في تقليل تكاليف التجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع تسليط الضوء على تأثير هذه المساعدات في تعزيز الإنتاجية والنمو الاقتصادي الشامل. أشار الباحث إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه تكاليف ثابتة مرتفعة، مما يحد من قدرتها على المنافسة مقارنة بالشركات الكبرى. كما أوضح أن الوصول إلى الأسواق الإقليمية والدولية يساهم في تحسين إنتاجية هذه المؤسسات وتقليل فجوة الإنتاجية بينها وبين المؤسسات الكبيرة.

أكد الباحث أن العقبات الرئيسية التي تواجه هذه المؤسسات تشمل صعوبة الحصول على التمويل والمعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية، بالإضافة إلى اللوائح والإجراءات الجمركية المعقدة التي تزيد من تكاليف الامتثال. كما أبرز أهمية التكامل الإقليمي والدولي في تعزيز قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير وتحقيق نمو اقتصادي مستدام.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحث بضرورة تحسين وصول المؤسسات إلى المعلومات من خلال توفير منصات موحدة تقدم بيانات واضحة حول الأسواق واللوائح التجارية، وتبسيط الإجراءات الجمركية لخفض التعقيدات الإدارية، ودعم الابتكار والإنتاجية لتعزيز القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، بالإضافة إلى تطوير البنية التحتية التجارية لتعزيز الأنشطة الاقتصادية والتجارية.

- **le processus d'internationalisation des pme algériennes : les déterminants de la décision d'exportation,(2016), mohamed kadi - ratiba harizi ²**

تناول الباحثان عملية التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والعوامل التي تؤثر في قرار التصدير لهذه المؤسسات. أشار الباحثان إلى أن التدويل يمثل توسع الأنشطة التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشمل أسواقاً خارجية، وأن العديد من هذه المؤسسات تسعى للنفوذ إلى الأسواق الدولية لتعزيز نموها. كما تناول الباحثان العوامل الاقتصادية والمؤسسية والثقافية التي تؤثر في قرار التصدير، مثل التكاليف المرتفعة، صعوبة التمويل، والتحديات المرتبطة بالوصول إلى الأسواق العالمية. كما لفتا إلى أن نقص المعرفة بالأسواق الدولية

¹ Contribution du Centre du commerce international ; COMMENT L'AIDE POUR LE COMMERCE CONTRIBUE À LA RÉDUCTION DES COÛTS DU COMMERCE POUR LES PME ; 2016.

² Mohamed KADI- Ratiba HARIZI ; LE PROCESSUS D'INTERNATIONALISATION DES PME ALGÉRIENNES : LES DÉTERMINANTS DE LA DÉCISION D'EXPORTATION ; Les cahiers du Cread N° 117 ; 2016.

وصعوبة التكيف مع معاييرها تمثل عوائق رئيسية. أضاف الباحثان أن دعم الحكومة من خلال تحسين البنية التحتية وتسهيل الوصول إلى التمويل والسياسات الداعمة للتصدير يمكن أن يلعب دورًا كبيرًا في تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التوسع في الأسواق الدولية. في ختام دراستهما، أكدوا على ضرورة تحسين السياسات الحكومية لتسهيل إجراءات التصدير وتعزيز الوعي بأهمية التدويل للمؤسسات الجزائرية.

• **The Effect of Liberalization on Export-import in Indonesia ,(2017), Muhammad Sofjan¹**

يرى الباحث أن تحرير التجارة في إندونيسيا لعب دورًا مهمًا في تحسين أداء الصادرات والواردات خلال فترة الإصلاحات الاقتصادية التي هدفت إلى تعزيز الانفتاح التجاري. ويؤكد أن إزالة الحواجز الجمركية وتوقيع الاتفاقيات التجارية الدولية ساهمت في إدماج الشركات الإندونيسية في الأسواق العالمية، مما أدى إلى زيادة تدفق السلع والخدمات عبر الحدود. ويوضح أن تحرير التجارة أسهم في رفع حجم الواردات، خاصة من السلع الرأسمالية والمواد الخام التي تدعم تطوير الصناعة المحلية، لكنه أشار إلى الضغوط التي فرضتها هذه الزيادة على الميزان التجاري. كما يرى الباحث أن هناك تحديات تواجه الاقتصاد الإندونيسي، مثل الاعتماد الكبير لبعض القطاعات على الواردات وضعف تنافسية الصناعات المحلية أمام المنتجات المستوردة. ويشدد على أهمية تطوير البنية التحتية وتعزيز الكفاءة الإنتاجية للاقتصاد، مع التركيز على الابتكار والتكنولوجيا لتحسين جودة المنتجات المحلية. وفي توصياته، يدعو إلى تبني سياسات تجارية متوازنة تدعم التنوع الاقتصادي والصناعات المحلية، مع ضمان تحقيق الفوائد من تحرير التجارة واستدامتها على المدى الطويل.

• **La question nationale des exportations hors hydrocarbures - Méthodologie pour une approche stratégique, (2017), Mohamed Bouchakour²**

تناول الباحث أهمية تنوع الصادرات الوطنية بعيدًا عن قطاع المحروقات، مشيرًا إلى أن العديد من البلدان التي تعتمد بشكل كبير على النفط تحتاج إلى استراتيجيات تحفيزية لتطوير الصادرات في القطاعات غير النفطية مثل الصناعة والزراعة والتكنولوجيا. أشار إلى التحديات التي تواجه الجزائر في هذا المجال، مثل ضعف البنية التحتية ونقص الدعم الحكومي للقطاعات غير النفطية، إضافة إلى قلة الابتكار والتكنولوجيا في القطاع الصناعي. قدم الباحث منهجية استراتيجية تتضمن خطوات لتحسين بيئة الأعمال، تعزيز القدرات الإنتاجية، وفتح أسواق جديدة للمنتجات الوطنية. كما شدد على ضرورة إنشاء مؤسسات متخصصة لدعم صادرات المنتجات غير النفطية، وتعزيز التنسيق بين القطاعين العام والخاص. وفيما يخص السياسات الحكومية، أكد الباحث على أهمية توفير حوافز ضريبية، تسهيل الإجراءات الجمركية، وتطوير السياسات التجارية التي تدعم التصدير. في ختام

¹ Muhammad Sofjan ;The Effect of Liberalization on Export-import in Indonesia, International Journal of Economics and Financial Issues, 7(2);2017.

² Mohamed BOUCHAKOUR ; La question nationale des exportations hors hydrocarbures -Méthodologie pour une approche stratégique, Dirassat – Revue économique, 8(2),2017.

دراسته، أوصى بضرورة تبني سياسات اقتصادية تشجع التنوع في الصادرات، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتطوير استراتيجيات تسويقية للوصول إلى الأسواق العالمية.

• **Ouverture commerciale de l'Algérie: quelles retombées en termes de diversification des exportations ?**, (2017), Lefgoum Samia¹

في هذه الدراسة، ركز الباحث على تحليل انعكاسات الانفتاح التجاري على تنوع الصادرات الجزائرية، مع دراسة تأثير السياسات التجارية والاتفاقيات الاقتصادية، مثل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، على الاقتصاد الجزائري. أشار الباحث إلى أن الصادرات الجزائرية لا تزال تعتمد بشكل كبير على المحروقات، التي تمثل حوالي 97% من إجمالي الصادرات، بينما تظل مساهمة القطاعات غير النفطية محدودة. وأوضح الباحث أن الاتفاقيات التجارية لم تحقق النتائج المرجوة في تنوع الصادرات، حيث استفاد الشركاء التجاريون أكثر من الجزائر بسبب ضعف القاعدة الإنتاجية المحلية وقلة التنافسية في المنتجات الجزائرية. كما أشار إلى أن الانفتاح التجاري ساهم بشكل محدود في تحسين بعض الجوانب الاقتصادية، لكنه ظل غير كافٍ بسبب غياب استراتيجية واضحة لتطوير القطاعات الإنتاجية.

وفي ختام الدراسة، أوصى الباحث بضرورة تنوع القاعدة الإنتاجية من خلال الاستثمار في القطاعات الزراعية والصناعية ذات القيمة المضافة، وتحسين البنية التحتية لدعم الصادرات، مع التركيز على تعزيز جودة المنتجات المحلية لتكون أكثر تنافسية في الأسواق الخارجية. كما دعا إلى إعادة تقييم الاتفاقيات التجارية لضمان توافقها مع المصالح الاقتصادية للجزائر، مشددًا على أهمية الجمع بين سياسات الانفتاح التجاري والحماية الانتقائية لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.

• **L'exportation dans les pme Algériennes : quelques réalités, illustration à partir de la région de bejaia**, (2017), Abdellah Redouane²

تناول الباحث واقع الصادرات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) في الجزائر، مع التركيز على منطقة بجاية كحالة دراسية. أشار الباحث إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد جزءًا أساسيًا من الاقتصاد الجزائري، ولكنها تواجه تحديات كبيرة في مجال الصادرات، مثل ضعف القدرة التنافسية، قلة الابتكار، ونقص الموارد المالية. وبين أن معظم هذه المؤسسات تركز على السوق المحلي ولا تستفيد بالشكل الكافي من الفرص المتاحة في الأسواق الدولية. استخدم الباحث منطقة بجاية كمثال لدراسة هذه الظواهر، حيث أظهر أن هذه المنطقة، رغم كونها صناعية، لا تحقق الصادرات المرجوة. كما أوضح أن المؤسسات في هذه المنطقة تواجه مشكلات في التوسع خارج

¹ LEFGOUM Samia , Ouverture commerciale de l'Algérie: quelles retombées en termes de diversification des exportations ? » Revue des Sciences Économiques, de Gestion et des Sciences Commerciales ,Volume 10, Numéro 18, 2017 .

² Abdellah Redouane , L'EXPORTATION DANS LES PME ALGÉRIENNES : QUELQUES RÉALITÉS, ILLUSTRATION À PARTIR DE LA RÉGION DE BEJAIA, Marché et organisations ; n° 28, 2017.

السوق المحلي، بما في ذلك ضعف البنية التحتية وصعوبة الوصول إلى الأسواق الدولية. أوصى الباحث بضرورة تبني سياسات حكومية تدعم هذه المؤسسات، مثل توفير تسهيلات مالية وتقديم تدريب على التصدير، بالإضافة إلى تحسين قدرتها التنافسية من خلال تشجيع الابتكار وتوسيع أسواقها لتشمل الأسواق الدولية.

- **La politique commerciale Algerienne depuis 1962 : entre echec de la diversification des exportations et accroissement de la dependance exterieure,(2017), Selim Oualikene, Lamara Hadjou¹**

تناول الباحثان السياسة التجارية الجزائرية منذ الاستقلال في 1962، مع التركيز على فشل سياسة تنوع الصادرات وزيادة الاعتماد على الأسواق الخارجية. أشار الباحثان إلى أن الجزائر اعتمدت بشكل كبير على صادرات النفط والغاز منذ الاستقلال، مما أدى إلى عدم تنوع الصادرات وعدم تقليص الاعتماد على قطاع المحروقات. رغم محاولات الحكومة لتطوير القطاع غير النفطي، فإن قلة الاستثمارات في الصناعات المحلية وضعف البنية التحتية أسهما في استمرار الاعتماد على النفط. كما أضافا أن الانفتاح التجاري في بعض الفترات ساهم في زيادة الواردات وزيادة العجز التجاري، ما فاقم الاعتماد على الخارج. لفتا إلى أن السياسة التجارية الجزائرية تأثرت بعدة تحديات اقتصادية وسياسية، مثل تقلبات أسعار النفط وعدم الاستقرار السياسي، مما حال دون تنفيذ برامج تنمية فعّالة. أوصى الباحثان بتبني سياسة تجارية أكثر تنوعًا، مع تعزيز التنسيق بين السياسات التجارية والصناعية، لتشجيع الاستثمار في القطاعات غير النفطية وتقليل الاعتماد على المحروقات.

- **Trade liberalization and export performance: a literature review , (2017), Cyrielle Gaglio²**

يرى الباحث أن دراسته تقدم مراجعة شاملة للأدبيات المتعلقة بتأثير تحرير التجارة على أداء الصادرات، مع التركيز على العلاقة بين الانفتاح التجاري ونمو الصادرات، والعوامل الوسيطة التي تؤثر في هذه العلاقة، مثل البيئة المؤسسية والسياسات المحلية والبنية التحتية. ويؤكد الباحث أن تحرير التجارة غالبًا ما يرتبط إيجابيًا بنمو الصادرات من خلال إزالة الحواجز الجمركية وتسهيل الوصول إلى الأسواق الخارجية وتعزيز المنافسة. ومع ذلك، يشير إلى أن الفوائد المتوقعة من تحرير التجارة تعتمد على كفاءة البنية التحتية للنقل واللوجستيات، والإطار المؤسسي والسياسي، ومدى تنفيذ سياسات اقتصادية داعمة للتنافسية. كما يناقش الباحث التحديات المحتملة، حيث قد يؤدي الانفتاح التجاري إلى ضغوط على الصناعات المحلية الضعيفة في غياب سياسات هيكلية فعّالة. ويستعرض نتائج الدراسات السابقة التي أظهرت تفاوت تأثير تحرير التجارة على الصادرات بين الدول المتقدمة والنامية، مبيّنًا أن الدول ذات السياسات الاقتصادية المستقرة والمؤسسات الفعّالة تحقق نتائج أفضل. ويوصي الباحث بضرورة

¹ Selim OUALIKENE, Lamara HADJOU , LA POLITIQUE COMMERCIALE ALGERIENNE DEPUIS 1962 : ENTRE ECHEC DE LA DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS ET ACCROISSEMENT DE LA DEPENDANCE EXTERIEURE, "Revue Al-Mouqar des Études Économiques" ,Volume 1, Numéro 1 ,2017.

²Cyrielle Gaglio ,TRADE LIBERALIZATION AND EXPORT PERFORMANCE: A LITERATURE REVIEW , Université Côte d'Azur, CNRS, GREDEG, France, 127 (1) , 2017.

مراعاة الجوانب المؤسسية والهيكلية عند تطبيق سياسات تحرير التجارة، مع التركيز على الاستثمار في البنية التحتية وتعزيز القدرات الإنتاجية للدول النامية لضمان تحقيق نتائج مستدامة. ويخلص إلى أن تحرير التجارة يمكن أن يكون أداة فعالة لتحسين أداء الصادرات إذا تم دعمه ببيئة اقتصادية ومؤسسية مناسبة وسياسات شاملة.

- **Trade dependence, liberalization and exports diversification in developing countries (2018), Patrick N. Osakwe , Amelia U. Santos-Paulino , Berna Dogan¹**

الدراسة التي أجراها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) تناولت دور التجارة وسياسات التجارة في تعزيز تنوع الصادرات بالدول النامية، مع التركيز على أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى والدول الأقل نمواً. استناداً إلى تحليل بيانات تغطي 144 دولة نامية بين 1970 و 2015، أظهرت النتائج أن تنوع الصادرات يرتبط إيجابياً بالنمو الاقتصادي والاستقرار الكلي، حيث تسهم السياسات التجارية الليبرالية مثل تخفيض التعريفات الجمركية في تحقيق التنوع. ومع ذلك، تظل تأثيرات هذه السياسات متفاوتة، خاصة في أفريقيا جنوب الصحراء، التي لا تزال تعتمد بشكل كبير على السلع الأولية. الدراسة أبرزت أهمية رأس المال البشري والبنية التحتية الجيدة في دعم التنوع، إلى جانب دور المؤسسات القوية والديمقراطية في تحقيق هذا الهدف. وأوصت الدراسة بضرورة تحسين جودة التعليم وتعزيز البنية التحتية، بالإضافة إلى تقوية المؤسسات الحكومية وتسهيل التكامل الإقليمي لتوسيع قاعدة الصادرات. كما أكدت أن التنوع الاقتصادي لا يتحقق تلقائياً من خلال الانفتاح التجاري فقط، بل يعتمد على السياسات المحلية والظروف الاقتصادية لكل دولة.

- **Simulate the effect of tariff customs on the Algerian economy in the light of trade openness using the computable general equilibrium model,(2018),Semouk Nawel , Touttou Mohammed²**

تهدف هذه الدراسة إلى محاكاة تأثير تخفيض أو إلغاء التعريفات الجمركية على الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح التجاري باستخدام نموذج التوازن العام القابل للحساب CGEM. يعتمد النموذج على بيانات مدخلات ومخرجات الاقتصاد الجزائري لعام 2013، ويستخدم مصفوفة المحاسبة الاجتماعية لتحديد أثر السياسات التجارية، مثل تقليص التعريفات الجمركية. أظهرت النتائج زيادة في الإنتاج والصادرات والواردات في معظم القطاعات، ولكن مع انخفاض حاد في الإيرادات الحكومية نتيجة للانفتاح التجاري. لمواجهة هذا العجز، تم تعديل السياسات برفع الضرائب على الدخل والمؤسسات، حيث أظهرت النتائج أن الإنتاج والتوظيف لم يتأثرا سلباً، في حين انخفض الاستهلاك الخاص مقارنة بمستواه قبل التعديل. ركزت الدراسة على تحليل الأثر على الإنتاج المحلي، الواردات، الصادرات، القيمة المضافة، واستهلاك الأسر، وأظهرت أن تخفيض

¹ Patrick N. Osakwe , Amelia U. Santos-Paulino , Berna Dogan ,Trade dependence, liberalization and exports diversification in developing countries, Journal of African Trade,Volume 5, Issues 1–2, 2018.

² SEMOUK NAWEL , TOUITOU MOHAMMED ; Simulate the effect of tariff customs on the Algerian economy in the light of trade openness using the computable general equilibrium model ; "Études et Recherches",Volume 10, Numéro 3 2018.

التعريفات أدى إلى زيادة في الطلب على العمالة والإنتاج الكلي، ولكنه أثر على الإيرادات الحكومية. كما أكدت الدراسة أن تحقيق التوازن بين الانفتاح التجاري واحتياجات الاقتصاد المحلي يتطلب سياسات مدروسة.

- **Is the Impact of Trade Policy on Developing and Developed Countries' Export Performance Sustainable? ,(2018),Sèna Kimm Gnanon¹**

تناول الباحث تأثير السياسات التجارية على أداء الصادرات في الدول النامية والمتقدمة، مع التركيز على استدامة هذا التأثير. أشار الباحث إلى أن السياسات التجارية، مثل تحرير التجارة وتخفيض التعريفات الجمركية، تؤثر بشكل إيجابي على قدرة الدول على تعزيز تنافسية صادراتها، ولكن التأثير يختلف بين الدول النامية والمتقدمة. فبينما تساهم السياسات التجارية في تحسين أداء الصادرات في الدول المتقدمة بفضل البنية التحتية المتطورة، فإن تأثيرها في الدول النامية قد لا يكون مستدامًا على المدى الطويل بسبب التحديات الهيكلية مثل ضعف البنية التحتية وقلة الاستثمارات في التكنولوجيا. كما أضاف أن الدول النامية بحاجة إلى سياسات تكاملية تشمل تحسين البنية التحتية، تعزيز الابتكار، وتطوير الصناعات المحلية لضمان استدامة النمو التصديري. في ختام دراسته، خلص الباحث إلى ضرورة أن تتبنى الدول النامية استراتيجيات تجارية طويلة الأمد تتضمن إصلاحات هيكلية وتعزيز التنوع الصناعي، وكذلك تشجيع الابتكار والاستثمار في التكنولوجيا لضمان استدامة نمو الصادرات.

- **Input Trade Liberalization and the Export Duration of Products: Evidence from China,(2019), Dinggen Zhou, Jingjing Yang, Mingyong Lai²**

ركز الباحث في دراسته على تحليل تأثير تحرير التجارة في الصين على مدة بقاء المنتجات التصديرية للشركات الصناعية في الأسواق العالمية خلال الفترة بين 2000 و2006. اعتمد نهجًا شبه تجريبي لتقييم السياسات التجارية من خلال تحليل بيانات الشركات الصناعية الصينية والجمارك والرسوم الجمركية. باستخدام تحليل البقاء ونموذج "Cox" الممتد، خلص إلى أن تخفيض الرسوم الجمركية عقب انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية ساهم في تعزيز استقرار الصادرات وزيادة مدة بقائها في الأسواق، خاصةً للمنتجات الأساسية مقارنة بالمنتجات الثانوية. وأكد أن خصائص المنتجات، مثل الجودة والقيمة المضافة، لعبت دورًا مهمًا في تفسير تأثير تحرير التجارة. كما أظهر دور الشركات الوسيطة في تحسين استقرار الصادرات وتقليل مخاطر التوقف. استنتج الباحث أن تحرير التجارة وتعزيز الانفتاح التجاري يساعدان في زيادة التنافسية واستقرار الصادرات، مع ضرورة دعم المنتجات ذات

¹ Sèna Kimm Gnanon ;Is the Impact of Trade Policy on Developing and Developed Countries' Export Performance Sustainable? , Economic Issues, Vol. 23, Part 2, 2018 .

² Dinggen Zhou, Jingjing Yang, Mingyong Lai ; Input Trade Liberalization and the Export Duration of Products: Evidence from China ,China & World Economy: Volume 27, Issue 6 ,2019.

القيمة المضافة العالية وتبني استراتيجيات لتحسين بيئة الأعمال. الدراسة تسلط الضوء على أهمية سياسات التجارة في تحسين الأداء التصديري للشركات، وتوفر رؤى لتطوير استراتيجيات التجارة في الدول النامية.

- **Trade liberalization policy and competitiveness of Nigeria's cocoa exports (1961-2016),(2019), Ogheneruemu Obi-Egbedi and Hussayn Jamiu Ayomide¹**

تناولت الدراسة تأثير تحرير التجارة على أداء صادرات الكاكاو في نيجيريا ومدى تأثير ذلك على قدرة صادرات الكاكاو النيجيرية على المنافسة في الأسواق العالمية.

ناقشت الدراسة كيف أن تحرير التجارة من خلال إزالة الحواجز الجمركية والتعريفات الجمركية قد أثر على القدرة التنافسية لصادرات الكاكاو في نيجيريا. وأكدت أن التحرير التجاري كان له تأثير إيجابي على تعميق التكامل في الأسواق العالمية، ما أدى إلى زيادة حجم الصادرات. شملت الدراسة فترة طويلة من الزمن (1961-2016)، مما سمح للباحثين بدراسة آثار تحرير التجارة على صادرات الكاكاو في نيجيريا عبر مختلف الأنظمة الاقتصادية والسياسات التجارية المتبعة في البلاد. شهدت نيجيريا عدة تحولات في سياساتها التجارية خلال هذه الفترة، مما أثر على منافسة صادرات الكاكاو في الأسواق العالمية. بالرغم من التقدم المحرز في تحرير التجارة، تناولت الدراسة التحديات التي ما زالت تواجهها صادرات الكاكاو النيجيرية، مثل انخفاض مستوى الإنتاجية، ضعف البنية التحتية، والمشاكل المتعلقة بالتسويق الدولي. كما تم الإشارة إلى أن الزيادة في تكلفة الإنتاج والافتقار إلى الابتكار في القطاع الزراعي أدت إلى تقليل قدرة نيجيريا على المنافسة في الأسواق الدولية. تم تسليط الضوء على أهمية السياسات الحكومية في تعزيز قدرة المنافسة لصادرات الكاكاو، مثل تحسين التقنيات الزراعية، وزيادة دعم المزارعين المحليين، وتعزيز قدرات البنية التحتية للقطاع الزراعي. خلصت الدراسة إلى أنه يجب على نيجيريا تبني استراتيجيات لتحسين الجودة وزيادة الإنتاجية في قطاع الكاكاو، بما يتماشى مع متطلبات الأسواق الدولية. كما أوصى الباحثون بتحسين البيئة المؤسسية وتعزيز البنية التحتية لزيادة القدرة التنافسية لصادرات الكاكاو النيجيرية. الدراسة أكدت أن تحرير التجارة كان له تأثير إيجابي على صادرات الكاكاو في نيجيريا، لكنه يظل غير كافٍ لتحقيق نمو مستدام في القطاع. لتظل صادرات الكاكاو النيجيرية قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية، يجب على نيجيريا اتخاذ خطوات إضافية لتحسين الإنتاجية وجودة المنتجات، وتعزيز قدرات البنية التحتية.

- **Trade Policy and Export Diversification in Nigeria in the years 1970-2017: A Sectoral Analysis,(2020), Philip Ifeakachukwu Nwosa, Oluwadamilola Tosin Fasina²**

¹ Ogheneruemu Obi-Egbedi and Hussayn Jamiu Ayomide ;Trade liberalization policy and competitiveness of Nigeria's cocoa exports (1961-2016) ; Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW , volume 21, number 1, 2021.

² Philip Ifeakachukwu Nwosa, Oluwadamilola Tosin Fasina ,Trade Policy and Export Diversification in Nigeria in the years 1970-2017: A Sectoral Analysis Entrepreneurial Business and Economics Review, Vol. 8, No. 1 ;2020.

ركز الباحث في دراسته المعنونة "سياسة التجارة وتنوع الصادرات في نيجيريا (1970-2017): تحليل قطاعي" على تأثير سياسة التجارة على تنوع الصادرات في نيجيريا خلال الفترة المحددة. توصل إلى أن صادرات البلاد مازالت تعتمد بشكل كبير على النفط، حيث يشكل أكثر من 90% من إجمالي الصادرات في معظم الفترات، رغم الجهود المبذولة لتحقيق التنوع. أظهر الباحث أن سياسات التجارة، مثل الانفتاح التجاري وتخفيف القيود، كان لها تأثير إيجابي ومهم على تنوع صادرات النفط، لكنها لم تحقق نفس الأثر في القطاعات الأخرى كالصناعات والزراعة والتعدين. أشار إلى أن غياب البنية التحتية الأساسية، مثل الكهرباء المستقرة والطرق الجيدة، يعيق تنوع الصادرات في القطاعات غير النفطية. أوصى الباحث بضرورة تقليل الاعتماد على النفط وتوسيع قاعدة التصدير لتشمل القطاعات الأخرى، مع تعزيز الشركات الصغيرة والمتوسطة ودعمها من خلال وكالات حكومية مثل بنك الصناعة وبنك التصدير والاستيراد النيجيري. كما شدد على أهمية تحسين البنية التحتية وتشغيل المناطق الحرة لتشجيع الاستثمار ودعم الأنشطة الصناعية. أضاف أن اعتماد استراتيجيات قطاعية متخصصة بدلاً من السياسات العامة يمكن أن يحقق نتائج أفضل. ورغم أن الدراسة سلطت الضوء على هذه القضايا، إلا أنها أشارت إلى وجود قيود تتعلق بنقص البيانات حول التعريفات الجمركية وحجم التجارة القطاعية، مما يستدعي إجراء دراسات مستقبلية باستخدام بيانات شاملة لتحليل تأثير السياسات الأخرى مثل السياسات النقدية والمالية.

• **L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises :l'exemple algerien,(2020), BOUALI Razika ¹**

تناول الباحث تأثير الانفتاح التجاري على أداء الشركات الجزائرية، مسلطاً الضوء على العلاقة بين تحرير التجارة وأداء المؤسسات الاقتصادية في السياق الجزائري. أوضح أن الانفتاح التجاري يُعد أداة مهمة لتحسين الأداء الاقتصادي من خلال تعزيز القدرة التنافسية للشركات المحلية، وتسهيل وصولها إلى الأسواق العالمية، وتشجيع الابتكار ونقل التكنولوجيا. أشار الباحث إلى أن تحرير التجارة في الجزائر كان له تأثير متباين؛ حيث أتاح فرصاً للصادرات لبعض الشركات وحسن من كفاءتها، بينما عانت العديد من الشركات الأخرى من تحديات كبيرة بفعل المنافسة الأجنبية. كما أبرز التحديات التي واجهتها الشركات المحلية، مثل ضعف القدرة التنافسية، نقص الابتكار، وارتفاع تكاليف الامتثال للمعايير الدولية، خصوصاً في القطاعات غير المحمية. شدد على أن السياسات الحكومية تلعب دوراً محورياً في دعم الشركات للتكيف مع متطلبات الانفتاح، موصياً بتحسين البنية التحتية، توفير التمويل والتدريب، وتعزيز سياسات صناعية تهدف إلى تنوع الاقتصاد. خلص الباحث إلى أن الانفتاح التجاري يمكن أن يساهم في تحسين أداء الشركات الجزائرية، بشرط تبني استراتيجيات شاملة تعزز الابتكار والإنتاجية، وتقلل الاعتماد على المحروقات لصالح تنوع الاقتصاد الوطني.

¹ BOUALI Razika ; L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises : l'exemple algérien ; Doctorat En Sciences économiques; Université d'Oran 2 - Mohamed Ben Ahmed , 2020.

• **The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports and Balance of Payment: The Case of Sub-Saharan Africa,(2020), Odebo, Adedapo and Aras, Osman Nuri¹**

أوضحت الدراسة أن تحرير التجارة قد أسهم في زيادة الصادرات والواردات في العديد من دول إفريقيا جنوب الصحراء، إلا أن التأثير على ميزان المدفوعات كان متبايناً. فقد أظهر بعض الدول تحسناً في ميزان المدفوعات نتيجة زيادة الصادرات، بينما عانت دول أخرى من عجز متزايد بسبب ارتفاع الواردات بوتيرة أسرع من نمو الصادرات.

ناقش الباحثان العوامل التي تؤثر في فعالية تحرير التجارة، مثل هيكل الاقتصاد، وتنوع القاعدة الإنتاجية، ومدى جاهزية الدول للاستفادة من الانفتاح التجاري. كما أشارا إلى أن ضعف البنية التحتية ونقص القدرات الإنتاجية يمثلان عقبات رئيسية أمام تحقيق فوائد تحرير التجارة في هذه الدول.

خلصت الدراسة إلى أن نجاح تحرير التجارة في تعزيز ميزان المدفوعات يتطلب تطبيق سياسات داعمة، مثل الاستثمار في البنية التحتية، وتعزيز تنافسية القطاعات الإنتاجية، ودعم الصناعات المحلية لتقليل الاعتماد المفرط على الواردات. وأوصى الباحثان بأن تكون استراتيجيات تحرير التجارة متكاملة مع السياسات التنموية لتحقيق نمو اقتصادي مستدام.

• **Diversification du commerce, vulnérabilité et développement économique,(2020), Élodie Mania²**

ركزت الباحثة على العلاقة بين تنوع التجارة، والضعف الاقتصادي، والتنمية الاقتصادية في الدول النامية. أوضحت أن تنوع التجارة يعد من العوامل الأساسية لتقليل المخاطر المرتبطة بالاعتماد على سلع أو أسواق محددة، مما يعزز الاستقرار الاقتصادي ويقلل من التبعية لقطاعات معينة. كما ناقشت كيف أن الاقتصادات ذات التنوع التجاري المحدود تكون أكثر عرضة للصدمات الاقتصادية بسبب التغيرات في أسعار السلع أو تقلبات الأسواق العالمية. وأكدت أن تنوع التجارة يساهم في التنمية الاقتصادية عبر خلق أسواق جديدة، زيادة القدرة التنافسية، وتخفيف النمو في القطاعات غير التقليدية، مما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية وزيادة فرص العمل. وفيما يتعلق بالتحديات التي تواجه الدول النامية في تنوع تجارتها، أشارت إلى أن ضعف البنية التحتية ونقص الخبرات الفنية يشكلان عوائق رئيسية. كما اقترحت عدة توصيات لدعم التنوع التجاري، مثل تحسين بيئة الأعمال، دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز الشراكات الدولية. خلصت الباحثة إلى أن تنوع التجارة هو استراتيجية أساسية للحد من الضعف الاقتصادي وتحقيق تنمية مستدامة، مشددة على أهمية تبني سياسات مرنة وشاملة لدعمه.

¹ Odebo, Adedapo and Aras, Osman Nuri ,The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports and Balance of Payment: The Case of Sub-Saharan Africa ; MPRA Paper No. 108361, posted 09 May 2022 .

² Élodie Mania ; Diversification du commerce, vulnérabilité et développement économique ; Doctorat en Sciences Économiques , Université de Rouen Normandie, 2020.

- **Politique commerciale de diversification et Diversification internationale des exportations de la Côte d'Ivoire,(2021), Oumar Djibrila¹**

ركز الباحث على دور سياسة التجارة الخارجية في تعزيز تنوع الصادرات الدولية في ساحل العاج. أوضح أن تنوع الصادرات يُعد أداة استراتيجية لتحسين الأداء الاقتصادي، خاصة في بلد يعتمد بشكل كبير على تصدير المواد الخام الزراعية مثل الكاكاو والبن. وبيّن أن الحكومة تبنت سياسة تهدف إلى تعزيز صادرات القطاعات غير التقليدية كالصناعات التحويلية والخدمات، من خلال تشجيع الاستثمارات الأجنبية وتحسين البنية التحتية. ومع ذلك، أشار إلى أن البلاد تواجه تحديات عديدة، أبرزها ضعف التنوع الصناعي، قلة الابتكار، والمنافسة الشديدة في الأسواق العالمية، بالإضافة إلى ضعف البنية التحتية وصعوبة الوصول إلى التمويل. شدد الباحث على أهمية التعاون بين الحكومة والقطاع الخاص لتحفيز الابتكار، تطوير رأس المال البشري، وتحسين الوصول إلى أسواق جديدة عبر الاتفاقيات التجارية. وخلص إلى أن تحقيق التنوع يتطلب استراتيجيات طويلة الأمد تركز على تعزيز القدرة التنافسية، دعم القطاعات غير التقليدية، وتوسيع الشراكات الدولية، مؤكداً أن تنوع الصادرات يمثل خطوة حيوية نحو استقلال اقتصادي أكثر استدامة.

- **Harnessing open economy IV Vistas For Faster Growth ,2021²**

ركز الباحث في دراسته على كيفية استفادة الدول من سياسات الاقتصاد المفتوح لتحقيق نمو اقتصادي أسرع وأكثر استدامة. أوضح أن الاقتصاد المفتوح، الذي يعتمد على تحرير التجارة الدولية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، يساهم في تعزيز الإنتاجية من خلال زيادة المنافسة، ونقل التكنولوجيا، وتحسين كفاءة استخدام الموارد. كما أشار إلى أن الانفتاح يتيح للشركات المحلية الوصول إلى أسواق جديدة، لكنه في المقابل يفرض تحديات، خاصة على الدول النامية، مثل المنافسة القوية من الشركات الأجنبية، والتقلبات الاقتصادية، وصعوبة تكيف الصناعات المحلية مع متطلبات الأسواق العالمية. شدد الباحث على أهمية السياسات الاقتصادية الوطنية في مواجهة هذه التحديات، مثل تحسين البنية التحتية، وتطوير رأس المال البشري، وتوفير بيئة أعمال داعمة للاستثمار. كما استعرض تجارب دول نجحت في الاستفادة من الانفتاح، مثل دول جنوب شرق آسيا، التي اعتمدت على سياسات تشجع التصدير، وتجذب الاستثمارات الأجنبية، وتطور الصناعات المحلية. خلص الباحث إلى أن الاقتصاد المفتوح يمثل فرصة للنمو السريع، ولكنه يتطلب استراتيجيات شاملة تجمع بين تحرير التجارة وتنوع القاعدة الإنتاجية، وتقليل الاعتماد على الصادرات الأولية، وتعزيز الابتكار التكنولوجي لضمان تنمية شاملة ومستدامة.

¹ Oumar DJIBRILA, Politique commerciale de diversification et Diversification internationale des exportations de la Côte d'Ivoire , International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing, No.6 ; 2021.

² Harnessing open economy IV VISTAS FOR FASTER GROWTH, 2021

• **Les PME algériennes, Etat des lieux et perspectives,(2023), Amel Chadlia¹**

في دراسته حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) في الجزائر، يركز الباحث على تحليل واقع هذا القطاع الحيوي ودوره في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية. يشير إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل جزءاً كبيراً من النسيج الاقتصادي الجزائري، لكنها تواجه تحديات هيكلية عديدة مثل ضعف الوصول إلى التمويل، وتعقيد الإجراءات الإدارية، ونقص الكفاءات التقنية والإدارية. ويبرز أن الجهود الحكومية الحالية لتحسين البيئة القانونية وتقديم الدعم المالي والتقني، رغم أهميتها، لا تزال غير كافية لتحقيق الأهداف التنموية المرجوة. ويرى الباحث أن هذا القطاع يتمتع بإمكانيات كبيرة لتعزيز التصنيع المحلي وتنويع الاقتصاد، خصوصاً إذا تم الاستثمار في التكنولوجيا والابتكار. ويوصي بضرورة وضع استراتيجية شاملة تتضمن تحسين الوصول إلى التمويل، تبسيط الإجراءات الإدارية، وتعزيز الشراكات بين القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى توفير برامج تدريبية لرفع كفاءة الموارد البشرية وتحفيز الابتكار. ويخلص إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر قادرة على المساهمة بفعالية في التنمية إذا تمت معالجة التحديات الهيكلية التي تواجهها.

• **Essential Factors of Export Success for Algerian SMEs ,(2024),Tarek Saidi, Bessouh Nadira , Ghafir Asmaa, ²**

ركز الباحثون في دراستهم على تحليل العوامل الأساسية التي تساهم في نجاح الصادرات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. استعرضوا العوامل الرئيسية التي تؤثر في قدرة هذه المؤسسات على التصدير، مثل الجودة العالية للمنتجات، القدرة التنافسية على مستوى الأسعار، توافر الموارد البشرية المدربة، والابتكار في التصنيع. كما ناقشوا دور السياسات الحكومية في دعم هذه المؤسسات من خلال التسهيلات الجمركية، الدعم المالي، وبرامج التدريب التي تعزز قدراتها التصديرية. أشاروا أيضاً إلى التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مثل ضعف الوصول إلى الأسواق الدولية، نقص المعرفة بالأسواق الخارجية، الصعوبات المتعلقة بالتسويق الدولي، وعدم كفاية البنية التحتية. اقترح استراتيجيات لدعم التصدير، مثل تنمية القدرات التكنولوجية، تحسين جودة المنتجات، والتوجه نحو أسواق جديدة، وأكدوا على ضرورة التعاون مع القطاع العام لتطوير الاتفاقيات التجارية. في ختام دراستهم، أوصوا بتطوير السياسات التجارية في الجزائر بشكل يدعم هذه المؤسسات ويجفزها على التوسع في أسواق التصدير، مع تحسين بيئة الأعمال بشكل عام.

المبحث الثاني: تعقيب عام حول الدراسات السابقة

المطلب الاول: أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدراسات السابقة

¹ Amel CHADLIA , Les PME algériennes, Etat des lieux et perspectives , Le Manager ,Volume 10, Numéro 1, 2023.

² Saidi Tarek , Bessouh Nadira , Ghafir Asmaa, Essential Factors of Export Success for Algerian SMEs ; les cahiers du mecas ,Volume 20, Numéro 1, 2024.

نستنتج أن الدراسات التي تناولناها لها نتائج مختلفة وهذا راجع لعدة عوامل منها : اختلاف النماذج المستخدمة، المناهج المختلفة، اختلاف فترة العينة ، واستخدام تقنيات وطرائق تقدير مختلفة.

كما نلاحظ أن الدراسات التي ذكرناها كانت متنوعة من حيث مداخل تناولها لموضوع " سياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، و بالتالي سنذكر أوجه الاتفاق والاختلاف بينها:

✓ أوجه الاتفاق:

اتفقت مجمل الدراسات السابقة على هدف عام مشترك وهو مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية الصادرات بشكل عام باستثناء بعض الدراسات التي هدفت الى دراسة قطاعات بحد ذاتها.

اتفقت بعض الدراسات السابقة مع دراستنا في تطبيق المناهج منها :الوصفي في الجانب النظري و المنهج التحليلي في الجانب التطبيقي وهذا ما اتبعته دراستنا الحالية.

✓ أوجه الاختلاف:

-اختلفت الدراسات السابقة مع دراستنا في الجانب التطبيقي ،فمعظم الدراسات استخدمت الدراسة القياسية، في حين قمنا في دراستنا بدراسة تحليلية.

-اختلفت الدراسة الحالية عن بقية الدراسات في انها تناولت مشكلة الدراسة من الجانب النظري مستخدمة منهج تحليل المحتوى. كما طبقت في الجزائر في اطار حدود زمنية للفترة **2001-2022** أما عن الطريقة المتبعة للدراسة فقد اعتمدنا على الدراسة التحليلية.

المطلب الثاني:جوانب الاستفادة من الدراسات السابقة:

مما لا شك فيه أن الدراسة الحالية قد استفادت كثيرا مما سبقها من الدراسات ،حيث حاولت أن توظف كثيرا من الجهود السابقة للوصول الى تشخيص دقيق للمشكلة و معالجتها بشكل شمولي ،ومن جوانب الاستفادة العلمية من الدراسات السابقة ما يلي:

-استفادت الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة في الوصول الى صياغة دقيقة للعنوان البحثي الموسوم ب : **مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة -2022 2001 دراسة حالة الجزائر** ،كما استفادت منها في اثناء الاطار النظري ،و صياغة التصور المقترح ، وبالتالى الوصول الى المنهج الملائم لهذه الدراسة.

-استفادت دراستنا الحالية من توفير مادة وخلفية علمية كبيرة بموضوع البحث من خلال تحديد أفكار هذا البحث ،وصياغة أسئلة الدراسة الجديدة لتصبح حصرية وغير منسوخة من بحث قديم.

-وظفت الدراسة الحالية توصيات و مقترحات الدراسات السابقة في دعم مشكلة الدراسة وأهميتها.

إن الاستعراض المذكور أعلاه والمتمثل في النماذج النظرية و الاختبارات التجريبية لهذه الدراسات و المتعلقة بمدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية الصادرات قد اعتمدت على اطار زمني و جغرافي مختلف و عينات ومناهج مختلفة و لهذا تم الوصول الى نتائج متباينة. فهناك اتفاق مطلق يبين أن العلاقة بين سياسة الخارجية والصادرات تختلف من دولة لأخرى و هذا ما أظهره تحليلنا عندما أوجد اختلافًا في النتائج من سلبية إلى ايجابية، الى عدم وجود أي تأثير يذكر. و هذا التسليم باختلاف النتائج هو ما جعل من توسع الاختبارات التجريبية مطلبًا أكاديميًا و ضروريًا حتمية للوصول إلى نتائج تعتمد عليها حكومات الدول و حتى المؤسسات الدولية.

المطلب الثالث: الفجوة العلمية التي تعالجها الدراسة الحالية:

بخلاف الدراسات السابقة ، تختبر هذه الورقة العلاقة بين سياسة التجارة الخارجية والصادرات باستخدام البيانات السنوية و تقنيات الاقتصاد التحليلي المتقدمة التي من المحتمل أن توفر معلومات أكثر دقة فيما يتعلق بالارتباط بين السياسات التجارية والصادرات. من خلال استعراض أوجه الاتفاق و الاختلاف بين الدراسات السابقة نشير أن دراستنا الحالية تتفق مع الدراسات السابقة الأجنبية في موضوعها الرئيسي وهو سياسة التجارة الخارجية والصادرات أي هدفها العام، إلا أنها تختلف عنها في عدة جوانب تمثل الفجوة العلمية التي تعالجها هذه الدراسة و هي:

-تضمنت دراستنا ربط المشكلة البحثية بالمتغيرات المعاصرة (بيانات هذه الدراسة حديثة و قد جمعناها من مصادر موثوقة منها البنك الدولي).

-استخدمنا في هذه الدراسة مدخلين بحثيين:

• **المدخل الأول:** تمثل في المنهج النوعي أو ما يسمّى كذلك بالمنهج الكيفي أو الوصفي و هو ما تعلق بالبيانات النوعية التي استفادت منها دراستنا التي تمثلت في التحليلات المكتوبة، والدراسات الوصفية، والمقالات و الرّبط بين جميع وجهات النظر المختلفة، من أجل الخروج بالنتائج.

• **المدخل الثاني:** تمثل في المنهج الكمي و اهتمامنا بالفرضيات، وما تضمنت من متغيرات بحثية، ومن ثم التعريفات العلمية ، ومن خلال هذا النهج استطعنا اختبار وقياس العلاقات فيما بين المتغيرات، لاختبار الفرضيات، ومن ثم تطبيق النظريات والمفاهيم المكتسبة على أرض الواقع و توضيح العلاقة بين هذه المتغيرات. تضمنت دراستنا تنوعًا في المناهج، حيث شملت:

• **المنهج الإحصائي** الذي اعتمد على النشرات الإحصائية.

• **المنهج التاريخي** تمثل في دراسة تطور تلك الظواهر وتاريخها ليكتمل فهمها، إضافة إلى تحليل للأحداث المختلفة وإيجاد التفسيرات الملائمة والمنطقية لها على أسس علمية دقيقة بغرض الوصول إلى نتائج تمثل حقائق منطقية.

• **المنهج التحليلي**، تمثل في تحليل الأشكال و الجداول واستنتاجها.

توفير تقدير كمي للقيم التي تقيس العلاقات الاقتصادية و قوانينها، و التنبؤ بسلوكياتها المستقبلية (كميا) أي يهتم بالتقدير العددي (الكمي) للعلاقات بين المتغيرات الاقتصادية الموجودة في النظريات الاقتصادية ، للوصول الى الهدف وهو اختبار الفرضيات ، ورسم السياسات واتخاذ القرارات ، ومن ثم التنبؤ بالظواهر الاقتصادية في المستقبل، وهذا التنوع في المناهج والأساليب جاء لأجل تكوين فكرة دقيقة عن مشكلة الدراسة. تعددت أدوات هذه الدراسة حيث شملت مصادر لجمع المعلومات والوثائق وتصنف إلى فئتين رئيسيتين هما كالآتي:

• **المصادر التقليدية :** هي مجموعة المصادر التي استخدمت بشكل معهود عند جمع المعلومات، كالإحصاءات و البيانات من الهيئات المحلية أو الدولية . وتم الحصول عليها من مصادر مختلفة و رئيسية وليست ثانوية مثل نشرات الجهاز المركزي والإحصاء، نشرات البنك المركزي والبيانات المنشورة بالبنك الدولي.

• **المصادر الإلكترونية:** اعتمدنا على المصادر التي أتاحتها التطور التكنولوجي، لجلب المعلومات وتبادلها بشكل رقمي، وتعد شبكة الإنترنت من أبرزها.

على الرغم من تعدد الدراسات التي تناولت التجارة الخارجية في الجزائر، إلا أن معظمها ركزت على الصادرات بشكل عام، دون التمييز بين القطاعات أو التركيز على دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا السياق. فقد تناولت بعض الدراسات الصادرات خارج قطاع المحروقات، إلا أنها لم تدرس بشكل مفصل كيف تؤثر السياسة التجارية على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعد محركاً أساسياً للاقتصاد الوطني في الجزائر. علاوة على ذلك، استخدمت معظم الدراسات السابقة المنهج القياسي لتحليل البيانات الاقتصادية، مثل استخدام النماذج الاقتصادية الكمية. بينما تميزت دراستنا باتباع منهج تحليلي يتناول مؤشرات أكثر دقة، مثل دراسة مؤشر التجارة المتوازنة لبعض القطاعات في الجزائر، بالإضافة إلى مؤشر الميزة النسبية لأهم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تميزت دراستنا بتقديم دراسة استشرافية للسياسة التجارية المستقبلية في الجزائر، مما يوفر تصورات جديدة حول كيفية تحسين الأداء التصديري لهذه المؤسسات في ظل التحديات الاقتصادية الحالية.

بناءً على ذلك، فإن دراستنا تملأ هذه الفجوة البحثية عن طريق تقديم تحليل أكثر تخصيصاً للقطاع المستهدف، مع التركيز على السياسة التجارية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

خلاصة الفصل:

تبين من خلال مراجعة الأدبيات أن أغلب الدراسات ركزت على تأثير السياسات التجارية أو الإصلاحات الاقتصادية بشكل عام على التجارة الخارجية أو على الصادرات خارج قطاع المحروقات، دون أن تتناول بعمق خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كفاعل اقتصادي متميز من حيث الخصائص والاحتياجات. كما أن بعض الدراسات الأجنبية ركزت على تجارب بلدان نامية أو انتقالية في ظل منظمة التجارة العالمية، ما أتاح إطاراً

مقارناً لفهم التجربة الجزائرية. اما من الناحية المنهجية، اعتمدت معظم الدراسات السابقة على مناهج قياسية لتحليل العلاقة بين متغيرات الاقتصاد الكلي والصادرات، أو على تحليل مؤشرات التنافسية والانفتاح التجاري. ومع ذلك، لوحظ غياب التركيز على التحليل القطاعي أو المؤسسي الذي يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع فرعي داخل الاقتصاد.

تكمن أهمية الدراسة الحالية في كونها تسد فجوة معرفية عبر التركيز على مدى مساهمة السياسة التجارية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك باستخدام مؤشرات نوعية مثل: مؤشر التجارة المتوازنة، مؤشر الميزة النسبية، والتحليل الاستشراقي للسياسات التجارية. كما أنها تميزت بالدمج بين التحليل الكمي والتحليل الوصفي، مما يمنحها بعداً تطبيقياً أوثق بالواقع الاقتصادي الجزائري، وعليه، فإن الفصل أظهر أن هناك حاجة ماسة إلى دراسات متخصصة في أثر السياسة التجارية على هذه الفئة من المؤسسات، خاصة في ظل التحديات الراهنة المرتبطة بالعملة، وتقلّب أسعار الطاقة، والحاجة إلى تنويع القاعدة التصديرية الوطنية.

الفصل الثالث: دراسة تحليلية
لمدى مساهمة سياسة التجارة
الخارجية في ترقية صادرات

تمهيد:

يعد تحليل مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خطوة أساسية لفهم مدى فعالية هذه السياسات في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة. إذ تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة محورية في الاقتصاد الوطني باعتبارها محركًا رئيسيًا للنمو الاقتصادي، ومصدرًا مهمًا لفرص العمل، ومساهمًا فعالًا في تنويع القاعدة الإنتاجية والتصديرية خارج قطاع المحروقات. ومع ذلك، تواجه هذه المؤسسات العديد من التحديات المرتبطة بالتنافسية على المستوى الدولي، والعوائق التجارية، وقلة الدعم الموجه لتعزيز قدراتها التصديرية.

في هذا السياق، يهدف هذا الفصل إلى تقديم دراسة تحليلية معمقة لمدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. ومن خلال استخدام مؤشرات تحليلية مثل مؤشر التجارة المتوازنة لبعض القطاعات، ومؤشر الميزة النسبية لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سيتم تسليط الضوء على مدى استجابة هذه المؤسسات لسياسات الدعم والحماية، وكذلك تحديد القطاعات التي تمتلك ميزات تنافسية حقيقية يمكن أن تُستثمر لتحقيق اختراق أكبر للأسواق الخارجية.

كما سيتطرق هذا الفصل إلى دراسة استشرافية للسياسة التجارية المستقبلية، لتقديم توصيات تسهم في تحسين الأداء التصديري لهذه المؤسسات، وتعزيز دورها في الاقتصاد الجزائري. بذلك، يمثل هذا الفصل حلقة وصل بين الإطار النظري والدراسات السابقة التي تم استعراضها في الفصول السابقة، والتحليل العملي الذي يُعنى بتقييم السياسات وتقديم حلول واقعية للتحديات الراهنة.

في هذا الفصل من الرسالة سنحاول القيام بدراسة تحليلية لمدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وذلك من خلال تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول : واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

المبحث الثاني : السياسات التجارية المساهمة في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثالث: تحليل مدى مساهمة السياسة التجارية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2022

المبحث الرابع: دراسة استشرافية للسياسة التجارية الجزائرية

المبحث الاول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

المطلب الاول: الوضع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-2022

شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطورات جذرية بالتزامن مع التحولات الاقتصادية التي مرت بها البلاد، بدءًا من مرحلة الاقتصاد الموجه وصولاً إلى اقتصاد السوق. يعود تأسيس معظم هذه المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة إلى فترة الاستعمار، حيث لعبت دورًا تكميليًا للشركات الاستعمارية الكبرى، وكان الهدف منها دعم صناعة محلية تعود بالمنفعة على الاقتصاد الفرنسي.

بعد الاستقلال، ورثت الجزائر قطاعًا صناعيًا متواضعًا، يتركز أساسًا على الصناعات الاستخراجية وبعض الصناعات الاستهلاكية الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في المدن الكبرى والمراكز الحضرية. نتيجة للتوجهات الأيديولوجية السائدة آنذاك، ركزت الدولة على تنظيم القطاع الصناعي واعتماد نموذج الصناعات التحويلية من خلال التدخل المباشر في الاقتصاد. أما فيما يتعلق بالاستثمار في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، فقد تم اتباع سياسة اللامركزية وإسناد الإشراف عليها إلى الجماعات المحلية.

ومع مطلع التسعينيات، تغيرت الرؤى الاقتصادية، وبدأ الاهتمام يتزايد بهذا القطاع تدريجيًا، حتى تم وضع الأسس السياسية والقانونية التي تنظم عملية دعمه وتطويره، مما عزز من دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري.

1- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (1962-1980)

كان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يتألف بشكل رئيسي من وحدات صغيرة، كانت غالبية ملكيتها للمستوطنين الفرنسيين، بينما كان عدد الوحدات المملوكة للجزائريين قليلًا، بمساهمة محدودة في العمالة والقيمة المضافة. بعد الاستقلال، أدى خروج أصحاب هذه المؤسسات إلى تأثير كبير على الاقتصاد الوطني، ما دفع العمال إلى المبادرة بإعادة تشغيلها ضمن قرارات مارس 1963. أمام هذه الظروف، اعتمدت الجزائر استراتيجية تنمية تقوم على مبادئ الاقتصاد الموجه، مع التركيز على القطاع العام كقوة دافعة وإنشاء مؤسسات كبرى، في حين لم تكن هناك سياسة واضحة تجاه القطاع الخاص، مما أدى إلى بقاءه مهمشًا وثانويًا رغم التطورات التي شهدتها التشريعات الاستثمارية.

في ظل هذه الاستراتيجية، اتخذت السلطات الوطنية إجراءات عاجلة لإصدار القوانين والمراسيم لتنظيم الأنشطة الاقتصادية، وعلى الرغم من إقرار قانون الاستثمار لعام 1963 الذي كان يهدف إلى معالجة اضطرابات البيئة الاقتصادية بعد الاستقلال، إلا أن تأثيره على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان محدودًا، حتى مع تعبئة رأس المال الوطني والأجنبي وتوفير المزايا والضمانات. كذلك، ورغم محاولات قانون الاستثمار لسنة 1966 لتحديد نظام يتكفل بالاستثمار الوطني الخاص، إلا أن حل اللجنة الوطنية للاستثمارات سنة 1981 حدًا من فعاليته، مما

أدى إلى اعتبار القطاع الخاص مكماً للقطاع العام، وأدى إلى وضع قيود تعيق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ابتداءً من عام 1967، وضعت الجزائر استراتيجية طويلة المدى لتثبيت أسس الاقتصاد الموجه، من خلال سلسلة تأميمات شملت معظم القطاعات الاقتصادية، وإنشاء مؤسسات صناعية كبرى تحت إشراف مركزي للهيئات العامة. اعتُبرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيلة مساندة للتنمية الشاملة، مع تمييز بين نوعين من هذه المؤسسات: العامة، التي تمتلكها الدولة كلياً أو جزئياً، وهي تمثل نسبة ضئيلة، والخاصة، التي يمتلكها الأفراد وتمثل النسبة الأكبر، وتتوزع بين مؤسسات ذات طابع معنوي وطبيعي. بقي القطاع الخاص خاضعاً لرقابة شديدة وضرائب مرتفعة أثرت على تمويله الذاتي والإنتاج، في ظل قيود على العمل والتجارة الخارجية. ورغم هذه التحديات، استمر الاستثمار في مجالات تتطلب خبرة تكنولوجية بسيطة ويد عاملة مؤهلة، مع تركيز القطاع الخاص على التجارة والخدمات والصناعات التحويلية الاستهلاكية، والتي ظلت ثانويةً لتلبية بعض احتياجات الصناعات الكبرى¹.

الجدول رقم (3-1): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (1962 - 1980)

عدد المؤسسات	عدد العمال
411	من 1 إلى 9 عمال
298	من 10 إلى 19 عامل
300	من 20 إلى 49 عامل
195	من 50 إلى 99 عامل
253	من 100 إلى 499 عامل
148	من 500 عامل فأكثر
1605	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على عدد من نشرات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات.

2- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (1980 - 1989):

لم يتمكن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة الصناعية منها، من تحقيق الأهداف المتوقعة ضمن سياسة التصنيع العامة والمخططات التنموية، حيث بقيت مساهمته في الاقتصاد الوطني محدودة وضعيفة. تميزت المؤسسات العامة خلال هذه المرحلة بانخفاض الكفاءة الإنتاجية وضعف المردودية الاقتصادية، إلى جانب عدم إتقان التكنولوجيا المستوردة. وبسبب هذه العوامل، أعادت السلطات النظر في السياسة الاقتصادية المطبقة، فتم توقيف الاستثمارات في المشاريع الكبرى والصناعات الثقيلة وتوجيهها نحو نشاطات اقتصادية كانت مهمشة مثل الصناعات الخفيفة. ومن هنا بدأت رؤية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتوجه جديد وبديل لدفع عجلة التنمية.

¹ عبد الرحمن بابنت، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008، ص 122 - 123

أكد المخطط الخماسي الأول (1980-1984)، والذي ركز على تلبية الاحتياجات الأساسية للجزائريين، على ضرورة دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير برنامج واسع لهذه الصناعات، وتوزيعها جغرافياً عبر البلديات، خاصة البلديات الأكثر فقراً، نظراً لأنها تلي الحاجات المحلية والأساسية. تبعه المخطط الخماسي الثاني (1985-1989)، الذي واصل تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مع التركيز على إبقاء القطاع الصناعي كرافد رئيسي لموارد النقد الأجنبي، من خلال تحرير الصادرات من الاعتماد الكلي على المحروقات وتنويع هيكلها ليشمل صناعات أخرى¹.

في إطار هذين المخططين، شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتماماً متزايداً تُرجم بإجراءات تهدف إلى تأطير هذه المؤسسات وتوجيهها لتحقيق اللامركزية. كما وُضعت برامج استثمارية لدعم هذه المؤسسات، إلى جانب إصدار قانون الاستثمار الوطني الخاص في 1982، الذي أسهم في القيمة المضافة بنسبة 3%، وإنشاء مكتب توجيه ومتابعة الاستثمارات الخاصة في 1983².

خصصت الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة حوالي 3 مليارات دينار جزائري في المخطط الخماسي الأول لإنجاز 234 مشروعاً صناعياً جديداً، ووجهت النسبة الأكبر منها لصناعة مواد البناء بنسبة 62.3%، إلا أن نسب الإنجاز لم تتجاوز 14%. وفي المخطط الخماسي الثاني، تم تخصيص 5.5 مليارات دينار، وأنشئت 240 مؤسسة صناعية صغيرة ومتوسطة على مدار عشر سنوات، إلا أن هذا العدد بقي محدوداً نتيجة للأزمة الاقتصادية الوطنية في منتصف الثمانينيات، وبخاصة أزمة النفط في 1986، التي أدت إلى تراجع إيرادات النفط، مما أعاق تنفيذ المشاريع المبرمجة في المخطط الثاني.

أما فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، فقد أُصدر القانون رقم 11-82 المتعلق بالاستثمارات الخاصة الوطنية، الذي شمل العديد من الإجراءات التشجيعية لهذه المؤسسات وحدد المجالات التي يمكن للقطاع الخاص أن يتوسع فيها³.

ومع ذلك، كان تأثير هذه التدابير محدوداً على نمو عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة، حيث بقيت تركز على الأنشطة التقليدية التي تتطلب رأس مال منخفض ومهارات بسيطة، مثل النسيج والصناعات الغذائية ومواد البناء، إلى جانب الاعتماد على استيراد المواد الاستهلاكية النهائية والاستثمار في الصناعات التحويلية الصغيرة مثل الصناعات الميكانيكية والكهربائية.

3- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غداة الإصلاحات الاقتصادية:

بعد تفاقم الأزمة الاقتصادية التي شهدتها الجزائر خلال الثمانينيات، بات من الضروري اعتماد خطة جديدة لإصلاح الاقتصاد، شملت مختلف القطاعات، وركزت خصوصاً على إصلاح المؤسسات العامة. تمثلت هذه الخطة

¹ محمد بالقاسم حسن بهلول، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والاجتماعية، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية، مطبعة دحلب، الطبعة الأولى، الجزائر، 1993، ص136

² المرجع نفسه، نفس الصفحة.

³ لمزيد من المعلومات ارجع إلى: الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982، المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني، (الجريدة الرسمية، العدد 34، الصادرة في 24 أوت 1982)، المادة 11، ص16

في التحول نحو اقتصاد السوق، بعد أن أثبت النموذج الاشتراكي المعتمد على الاقتصاد الموجه والذي ركز على القطاع العام وأهمل القطاع الخاص عدم قدرته على تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة. فعند تراجع مداخيل الدولة من عائدات المحروقات بالعملة الصعبة، ظهرت بوضوح العديد من المشكلات المرتبطة بالقطاع العام. وباتجاهها نحو اقتصاد أكثر انفتاحاً، باشرت الجزائر إصلاحات جذرية ركزت على منح مؤسسات القطاع العام استقلالية أكبر، وتبعتها خطوات لإعادة الهيكلة العضوية وخصوصة بعض المؤسسات.

تم اختيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الدعائم الأساسية للقطاع الخاص لدورها المتوقع في إنعاش الاقتصاد الوطني، وبدأت مسيرة الإصلاحات بتركيز ملحوظ على دعم هذا القطاع من خلال إصدار عدة قوانين تشجيعية. اعتبرت فترة التسعينيات محطة مهمة في بناء قطاع قوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وجرى العمل على تهيئة بيئة اقتصادية ملائمة لنمو وتطور هذه المؤسسات. فتم إصدار قانون النقد والقرض عام 1990 الذي ركز على الاستثمار الخاص في هذا القطاع، وأسس لعلاقة جديدة لرأس المال المحلي والأجنبي، وشجع على كافة أشكال الشراكة، بما في ذلك إنشاء فروع للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية.

شهد النظام المصرفي تحسينات عديدة اعتباراً من عام 1992، شملت تحرير عمل البنوك، وتقديم تسهيلات للقطاع الخاص، وتخفيض أسعار الفائدة ابتداءً من عام 1998. إلى جانب ذلك، شملت الإصلاحات السياسة الجمركية بهدف دعم الانفتاح الاقتصادي، حيث خفضت الرسوم الجمركية وسهلت المعاملات المالية، مما فتح السوق الجزائرية أمام القطاع الخاص والمستثمرين الأجانب. ولتحفيز الاقتصاد، أصدر قانون ترقية الاستثمار عام 1993، والذي وفر امتيازات إضافية لتنمية القطاع الخاص، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك عبر منح حرية أكبر للاستثمار، وتقليل تدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية، وتخفيف الضرائب والرسوم لتشجيع الاستثمار.

لتعزيز الاستثمارات الخاصة، تم تقسيم الحوافز إلى ثلاثة أنظمة: النظام العام، والنظام الخاص بالمناطق المراد تطويرها، والنظام الخاص بالمناطق الحرة. أسهمت هذه التشريعات في نمو عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليصل إلى 159,507 مؤسسة بحلول عام 1999.

وفي عام 2001، واصلت السلطات العمومية جهودها لدعم هذا القطاع بإصدار قانون توجيه وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي رسم معالم استراتيجية مستقبلية لرفع مستوى هذا القطاع، وساهم في زيادة عدد هذه المؤسسات بفضل التسهيلات التي قدمها خاصة في مرحلة الإنشاء.

واستمرت الدولة في دعم هذا القطاع بإجراءات جديدة، منها إصدار قانون تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 2017، الذي عكس رؤية جديدة لتطوير هذه المؤسسات.

المطلب الثاني: الإطار القانوني والمؤسسي لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أصبح تأسيس وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى أولويات السياسات الحكومية، التي تهدف إلى تعزيز مساهمة هذا القطاع في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ولتحقيق هذا الهدف، وضعت الحكومة مجموعة من

التدابير القانونية والتنظيمية والمالية، بالإضافة إلى إنشاء هيئات متخصصة لتوجيه القطاع وتحديد مجالات نشاطه وسبل دعمه.

1- تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2001-2022)

ركزت الجزائر في السنوات الأخيرة جهودها على تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد انعكس هذا الاهتمام في زيادة عدد هذه المؤسسات نتيجة التحسينات التي أجرتها الدولة على آليات الإنشاء والمرافقة. ووفقاً لرئيس المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحتاج الجزائر إلى إنشاء 2 مليون مؤسسة لتحقيق معدلات نمو اقتصادي مستدام.

في تحليلنا لتطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتمدنا على بيانات الجدول التالي باستخدام سنة الأساس 2001، وهي السنة التي صدر فيها القانون التوجيهي رقم 18-01 لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث وُضعت فيه الأسس الاستراتيجية المستقبلية للنهوض بهذا القطاع.

أولاً - تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة:

شهد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة تراجعاً ملحوظاً خلال الفترة (2001-2022)، كما يتضح من البيانات الصادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول رقم (3-2) : تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة (2001-2022)

السنة	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2022	2001
عدد	572	557	591	626	666	739	874	778	778	778	778
الم.ص.م. العامة											
السنة	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
عدد	223	225	229	243	262	264	390	532	542	557	557
الم.ص.م. العامة											

المصدر : من إعداد الباحثة اعتماداً على عدد من نشرات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التابعة ل:

- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات.
 - وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية.
 - وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية.
- يوضح الجدول السابق التراجع المستمر في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة في الجزائر خلال الفترة (2001-2022) حيث انخفض العدد من 778 مؤسسة سنة 2001 لتصل إلى حدود 223 مؤسسة عند نهاية سنة 2022 وهو يمثل أعلى معدل لتراجع عدد هذه المؤسسات .

ويمكن تفسير هذا التراجع إلى عمليات إعادة هيكلة المؤسسات الكبيرة والتي سمحت بإنشاء فروع عديدة تتمتع بالاستقلالية التامة ومؤهلة للخصوصية أو الشراكة، بالإضافة إلى إعادة تنظيم القطاع العمومي وخصوصية (كلية أو جزئية) المؤسسات.

ثانيا- تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (2001-2022):

ابتداء من سنة 2001 ازدياد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، يرجع أساسا للتسهيلات التي منحتها الدولة لإنشاء هذا النوع من المؤسسات. ويوضح الجدول الموالي ذلك التطور بالاعتماد دائما على الإحصائيات التي قدمتها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول رقم(3-3): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (2001-2022):

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
عدد الم.ص.م الخاصة	179893	189552	207949	225449	248542	269806	293946	392013	455389	482892	511856
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
عدد الم.ص.م الخاصة	550511	601583	656949	716895	786989	92804	1092908	1171701	1230844	1286140	1359580

المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على عدد من نشرات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التابعة ل:

-وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات.
-وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية.
-وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية.
يبين الجدول زيادة ملحوظة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2001-2022) حيث ارتفع عددها من 179893 مؤسسة سنة 2001 إلى 1359580 مؤسسة نهاية سنة 2022، كما يمكن ان نلاحظ تسجيل اعلى زيادة وصلت إليها المؤسسات خلال سنة 2008 . وترجع هذه الزيادة إلى البرنامج التكميلي للإنعاش الاقتصادي لهذه الفترة والذي تقرر فيه إنشاء 200000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من أجل إنشاء محيط اقتصادي كلي صحي وفعال، إضافة إلى قرار إدماج المؤسسات ذات النشاطات الحرة ضمن تعداد المؤسسات الخاصة، وهي المؤسسات التي تمارس عملها في مختلف المهن الحرة والأنشطة القانونية، منها مكاتب المحامين، الموثقين، الصيادلة، المخابر الطبية، بالإضافة إلى مهن أخرى، وتعتبر منشآت تجارية لإنتاج الخدمات كانت غائبة عن المنظومة الإحصائية.

-ثالثا- تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعات فروع النشاط :

تنشط المؤسسات الخاصة في خمسة قطاعات أساسية تتمثل في الخدمات، البناء والأشغال العمومية، الصناعة، الفلاحة والصيد البحري، و الطاقة المناجم والخدمات المتصلة. فبالرغم من أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة يشهد تطورا وتنوعا كبيرين، إلا أنه وإذا فصلنا في توزيع هذه المؤسسات، نجد هناك قطاعات أساسية مهيمنة عليها. إذ تحتل مجموعة فروع النشاط المصنفة ضمن الخدمات المرتبة الأولى من حيث عدد المؤسسات الخاصة بنسب تراوحت بين 45.82 % و 52.54 % من إجمالي التعداد، يليها قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة تجاوزت 30.36 %، ثم في المرتبة الثالثة مجموعة فروع النشاط الصناعي بنسبة تجاوزت 15.56 %، ثم رابعا مجموعة فروع نشاط الفلاحة والصيد البحري بنسبة لم تتعد 1.20 %، وأخيرا تأتي فروع نشاط الخدمات ذات الصلة بالصناعة في المرتبة الأخيرة بتعداد ضعيف لم يتجاوز 0,51 % من إجمالي المؤسسات الخاصة لنفس الفترة¹.

وإذا أردنا التفصيل أكثر في نوعية فروع النشاط التي تستقطب اهتمام هذه المؤسسات وتحليلها، نجد أن هذه الأخيرة تتوزع على سبعة قطاعات رئيسية توضحها إحصائيات الجدول الموالي خلال سنة 2022 بالكيفية التالية:

الجدول رقم(3-4): تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعات فروع النشاط

قطاعات النشاط	2021	النسبة %	2022	النسبة %	نسبة التطور
الزراعة	8 010	0.62	8404	0.62	4,92
البناء والأشغال العمومية	199 331	15.50	20 4452	15.04	2,57
الطاقة والمناجم	3 243	0.25	3371	0.25	3,95
الصناعات التحويلية	109 991	8.55	115 992	8.53	5,46
الأنشطة الحرفية	303 605	23.60	324 085	23.83	6,75
الخدمات	662 185	51.48	703 499	51.74	6,24
المجموع	1 286 365	100,00	1 359 803	100,00	5,71

المصدر :وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، نشرية

المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2023، العدد:42

القطاعات التي شهدت أعلى معدلات إنشاء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين عامي 2021 و 2022، تبقى قطاعات الخدمات في المرتبة الأولى بنسبة 51.74 %، أي 703,499 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. في المرتبة الثانية، تأتي الأنشطة الحرفية بنسبة 23.83 %، وفي المرتبة الثالثة تأتي مشاريع البناء والأشغال العمومية والسكنية (BTPH) التي تمثل ما يقرب من 15.04 % من إجمالي المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وتأتي المؤسسات ذات

¹ نشریات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية سنوات 2009-2010 ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار لسنوات 2010 - 2012

الطابع الصناعي في المرتبة الرابعة بعدد 115,992 في نهاية عام 2022 ، مقارنة بـ 109,991 في نهاية عام 2021، وهو ما يشكل زيادة بنسبة 3.65%.

رابعاً- تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التوزيع الجغرافي :

تتمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر في أربعة جهات رئيسية، وهي الشمال، الهضاب العليا، الجنوب، والجنوب الكبير. تتقدمهم المنطقة الشمالية تضم أكبر عدد من المؤسسات ، بنسب تراوحت بين 59.27 % و 69.56 % من إجمالي التعداد ثم تليها في الصف الثاني منطقة الهضاب العليا في بنسب تراوحت بين 21.83 % و 30.42 %، أما منطقتي الجنوب والجنوب الكبير فتحتل الصف الأخير في عدد المؤسسات التي لم تتجاوز 49.595 مؤسسة وبنسبة لم تتعدى 8.79 % من مجموع المؤسسات الخاصة خلال نفس الفترة¹.

يبين هذا التوزيع حقيقة عدم وجود توازن جهوي في توزيع الفرص على ذوي المشاريع. وهو ما يتناقض مع الدور المستهدف من هذه المؤسسات في تحقيق عدالة التنمية الإقليمية ومعالجة الاختلافات الجهوية. هذا الاختلال في التوزيع الجغرافي فسر بتباين الكثافة السكانية بين جهات الوطن، بالإضافة إلى تميز بعض الولايات بطابعها الاقتصادي والصناعي وكذا توفرها على حوافر مشجعة على الاستثمار مقارنة مع باقي ولايات الوطن.

المطلب الثالث : الاجراءات المتبعة من قبل الدولة لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تولي الجزائر اهتماما بالغاً بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استحداث هيئات ومؤسسات وطنية متخصصة لمساعدته على النمو والتطور، وإصلاح الاختلالات وتجاوز العقبات التي تحد من كفاءة مؤسساته وتحسين ظروفها. وتصميم برامج ووضع آليات لدعم وترقية مؤسسات هذا القطاع.

أولاً- الهيئات المتخصصة لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: في إطار دمج هذه المؤسسات في الاقتصاد الرسمي، أنشأت الدولة أجهزة متخصصة تسهر على التكفل بها وتقديم يد المساعدة لها. من بين هذه الهياكل نجد:

-إنشاء وزارة خاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: في إطار جهود الدولة لتنمية هذا القطاع، قامت بإنشاء لأول مرة وزارة منتدبة سنة 1991 مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993 . هدفها الأساسي توجيه مبادرات القطاع الخاص إلى الاستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودفعه إلى العمل الإنتاجي، وفتح المجال أمامه للمشاركة بصفة فعالة في الكثير من النشاطات الاقتصادية الإنتاجية التي كانت حكرًا على القطاع العام، بالإضافة إلى التكفل بكل متطلبات هذا القطاع ومعالجة المشاكل والمعوقات التي تواجه ترقية مؤسساته.

ومن أجل الإشراف على هذا القطاع وتدعيم قدراتها الإنمائية أصدر المرسوم التنفيذي رقم 94-211 الصادر يوم 18 يوليو 1994 يحدد صلاحيات الوزير المكلف بهذا القطاع. ثم توسعت بعد ذلك صلاحياته ومجالات إشرافه

¹ نشریات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق.

بموجب المرسوم التنفيذي رقم 190-2000 الصادر في 11 يوليو 2000 ، الذي يحدد صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

وتعمل هذه الوزارة على دعم هذه المؤسسات وذلك عن طريق¹:

- تنمية هذه المؤسسات وترقيتها، وتقديم جميع الحوافز والدعم اللازم لتطويرها.

- إعداد النشرات الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين حول كل ما يتعلق بهذا القطاع.

- تجسيد برنامج التأهيل الاقتصادي لهذه المؤسسات، وتوفير المناخ الملائم لممارسة نشاطاتها وتحضير الأرضية المناسبة لإنشاء مؤسسات جديدة .

وفي سنة 2010 ألحقت شؤون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوزارة الصناعة من أجل تكثيف النسيج الصناعي باعتباره البديل الأحسن للخروج من اقتصاد النفط. وأصبحت تسمى بعد ذلك بوزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، وأسندت إليها المهام التالية:

- حماية طاقات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وتطويرها

- ترقية الشراكة والاستثمارات ضمن قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتوسيعها وتحويلها وتطويرها

- ترقية المناولة

- التعاون الدولي والجهوي في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- تسهيل الحصول على العقار الموجه إلى نشاطات الإنتاج والخدمات

- تحسين القدرات التنافسية محليا وعالميا وتطويرها وقيامها بكل هذه المهام تحاول أن تساهم بفعالية في توجيهه، تأطير، وتطوير هذا القطاع. وأنشأت الوزارة تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة، منها المشاتل وحاضنات الأعمال وغيرها. وأخيرا ضمت هذه الوزارة إلى وزارة الصناعة والمناجم، التي أصبحت المؤسسة الرئيسية والمسؤولة عن سياسة تنمية المشاريع، وذلك بغية النهوض بالقطاع الصناعي وتطويره، ليكون قادرا على أداء دوره

- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR :

من الأسباب التي عززت ضرورة إنشاء هذا الصندوق هو غياب مؤسسات مالية متخصصة في تلبية حاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فهي تفتقر إلى الشركات التعاضدية للكفالة، البنوك الشعبية، بنوك المقاولين، وصناديق القروض وغيرها.

يعتبر هذا الصندوق أول أداة مالية متخصصة لفائدة هذه المؤسسات، جاء ليعالج أهم المشاكل التي تعاني منها والمتثلة في الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية. وأنشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 373-02 الصادر في 11 نوفمبر 2002 يتضمن إنشاء الصندوق وتحديد قانونه الأساسي .

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 2000-190 المؤرخ في 11 يوليو 2000 المتضمن صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة،(الجريدة الرسمية، العدد 42 ، الصادرة في 11 يوليو) 2000 ، المادة، ص10

يندرج الصندوق ضمن الفعالية الاقتصادية والاستخدام الأمثل للموارد العمومية، وذلك بتحويل دور الدولة من مانحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فيصبح بذلك الصندوق مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، ويتمتع هذا الصندوق بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، انطلق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004 . وذلك بإعلان رئيس الجمهورية عند افتتاحه للجلسات الوطنية الأولى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن إنشاء FGAR براس مال قدره 30 مليار دينار جزائري، وهو مؤسسة مالية تأخذ على عاتقها مخاطر عدم تسديد القروض البنكية، وتتكون مخصصاتها من مساهمة الدولة. ويعتبر إنشاء الصندوق بمثابة نقطة بداية لترقية هذا القطاع ويهدف الصندوق إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك، تتراوح نسبة الضمان بين 10 % و 80 % من القرض البنكي. وتحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القروض ودرجة المخاطرة، والمبلغ الأدنى للضمان يساوي 4 ملايين دينار والمبلغ الأقصى يساوي 25 مليون دينار. ومن مهامه الأساسية منح القروض لفائدة المؤسسات الإنتاجية والمنجزة للاستثمارات، إذ تعطى الأولوية إلى المؤسسات التي تعرض مشاريع تساهم في الإنتاج أو خدمات غير موجودة في الجزائر ، وإلى تلك التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتوجات المصنعة، وتساهم في رفع الصادرات من خارج المحروقات. وتندرج أهم مسؤوليات الصندوق في خلق المؤسسة وتوسعتها وتحديد التجهيزات، ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمرافقة المالية للمؤسسات الفتية خلال خطواتها الأولى، ومرافقة المؤسسات في مجال الإبداع وتحسين تنافسيتها، وضمان استمراريتها في حالة مواجهة صعوبات، وحمايتها وتقليص حجم إفلاسها¹ .

وفي إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي التي تهدف إلى السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإطلاق مشاريع واسعة بضمانات مالية، قدم له الاتحاد الأوروبي منحة بلغت قيمتها 20 مليون أورو (في إطار برنامج "ميدا")، سلمت لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تمويل وإعادة تأهيل هذه المؤسسات. وتصل قيمة ضمان المؤسسات التي يتكفل بها هذا الصندوق بضمانها ماليا، بفضل المبادرة المندرجة في إطار الشراكة إلى 15 مليار سنتيم. وبهذا يكون صندوق ضمان القروض قد مكن البنوك من ضمان قروضها ماليا في حالة فشل المشروع أو خسارة المؤسسة. وهو الأمر الذي يعطي دفعا للبنوك في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر² .

-المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: هو جهاز استشاري يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، يتكون من المنظمات والجمعيات المهنية المتخصصة الممثلة للمؤسسات وممثلين عن القطاعات والهيئات المعنية بإنشاء وتطوير هذه المؤسسات.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم القروض 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، (الجريدة الرسمية، العدد 74 ، الصادرة في 13 نوفمبر) 2002 ، المادة 05، ص13

² أمال فيطس، "صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رفع قيمة ضمان المشاريع"، مجلة اقتصاد المال والاعمال المجلد الاول، العدد الثاني، 2016 . ص05

أنشئ المجلس بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-80 الصادر في 25 فبراير 2003 المتضمن انشاء المجلس الوطني الاستشاري .

يسعى إلى ترقية هذه المؤسسات وهذا من خلال محتوى المادة 25 من القانون رقم 01-18 . يعمل المجلس على تعزيز الحوار والتشاور على أساس منتظم ودائم بين المؤسسات وجمعياتهم المهنية من جهة والحكومة من جهة أخرى حول مختلف القضايا الوطنية التي تهدف إلى التنمية الاقتصادية، سيما تشجيع الحرف وهذه المؤسسات. ويتولى المجلس القيام بضمان الحوار الدائم والتشاور بشكل دائم ومنظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين، بما يسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع. إضافة إلى تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة، وتحسين المنظومة الإعلامية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

-صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCIPME:

أنشئ هذا الصندوق بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-134 الصادر في 19 أبريل 2004 المحدد لهياكله، في شكل شركة ذات أسهم، بهدف منح ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها، ويكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان خمسين مليون دينار. ويتمتع الصندوق بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي بحكم أنه يأخذ أحد أشكال الشركات التجارية المنصوص عليها في القانون التجاري. ويتم إدارته وتسيير أعماله طبقاً للقواعد التي تحكم شركة المساهمة، ويمارس نشاطاً يتمثل في منح ضمان تسديد القروض البنكية في إطار اتفاقية الشراكة مع البنوك والمؤسسات المالية بهدف تحقيق إنشاء ودعم المؤسسات الصغيرة. فهو ذو طابع اقتصادي باعتباره أداة مالية متخصصة في تمويل هذه المؤسسات ويندرج ضمن الفعالية الاقتصادية.

-الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME:

تم إنشاء هذه الوكالة في إطار القانون التوجيهي لترقية مؤسسات هذا القطاع بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05 - 165 الصادر في 03 مايو 2005 ، بهدف إزالة مختلف الصعوبات والعراقيل التي تواجهها هذه المؤسسات. وتصبح الجهة المسؤولة عن جدول أعمال سياسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإنشاء المشاريع ونموها وبقائها. تعتبر هذه الوكالة مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية. تعمل تحت وصاية الوزير المكلف بهذه المؤسسات كما هو منصوص في المرسوم التنفيذي السابق الذكر. كلفت الوكالة بتنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات بميزانية قدرت ب 386 مليار دينار لصالح 200.000 مؤسسة².

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 03-80 المؤرخ في 25 فبراير 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، (الجريدة الرسمية، العدد 13 ، الصادرة في 26 فبراير 2003)، ص22
² صليحة بن طلحة، معوش بوعلام، " الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة"، الملتقى الدولي الأول حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، يومي 17 و 18 أبريل 2006 ، ص3

وأسندت لهذه الوكالة مجموعة من المهام حددتها المادة الخامسة من المرسوم التنفيذي في تجسيد ومتابعة البرنامج الوطني لتأهيل هذه المؤسسات، وتقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية ومتابعة ديموغرافية هذه المؤسسات¹. وفي نفس السياق حدد القانون رقم 02-17 دور هذه الوكالة كأداة لتطبيق سياسة تطوير هذه المؤسسات وتحقيق مهامها خاصة فيما يخص الإنشاء، التطوير وضممان ديمومتها، فضلا عن مساعدتها في تحسين النوعية وترقية الابتكار وتعزيز المؤهلات والقدرات الإدارية. وتنشأ لهذا الغرض هيكل محلية تابعة للوكالة من بينها مراكز دعم واستشارة لهذه المؤسسات، تتولى مهام دعم إنشاء هذه المؤسسات ومرافقتها على المستوى المحلي. ونص على ربط مراكز التسهيل ومشاغل المؤسسات بهذه الوكالة. فضلا عن منح الوكالة مهمة تقديم الدعم التقني والمادي لفائدة المؤسسات المناولة لمطابقة منتجاتها، وذلك في إطار سياسة تطوير المناولة الوطنية. ثم جاء المرسوم التنفيذي رقم 18-170 الصادر في 26 يونيو سنة 2018 ليحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيرها .

-صندوق راس مال المخاطرFCR: يعرف أيضا في دول أخرى بشركة راس مال المخاطر أو الاستثمار وقد ظهر هذا النوع من الشركات في الخمسينيات من القرن الماضي في الولايات المتحدة الأمريكية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم انتشر في العديد من دول العالم .

وفي الجزائر تأسس هذا الصندوق لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2004 ، براس مال قدر ب 3.5 مليار دينار ممول بالتنسيق بين الخزينة العمومية والهيئات المصرفية، يهدف إلى التغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال بشروط ملائمة من المؤسسات المالية القائمة. وعليه فراس مال المخاطر هو طريقة لتمويل المؤسسات غير القادرة على تدبير الأموال سواء من أسهم عادية أو أسواق الدين بسبب المخاطر العالية المرتبطة بها ولكنها ذات عوائد مرتفعة. تتمثل مهامه في تمويل إنشاء وتوسعة المشروعات مقابل عوائد مؤجلة إلى ما بعد الاستثمار، ذلك أن هذه الشركات تقوم على المشاركة والمضاربة، حيث تقدم تمويلا من دون ضمان العائد ولا مقداره، وهي بذلك تخاطر بأموالها وفق آلية المشاركة في المغنم والمغرم. إضافة إلى مساعدة المشروعات الجديدة في إدارتها بما يحقق تطورها وتجنب العثرات التي يمكن أن تتعرض لها، خاصة في المراحل الأولى للتشغيل، ومتابعة ومراقبة تنفيذ المشروعات لضمان سلامة الإنجاز².

ثانيا- هيئات أخرى لدعم وتشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: في إطار السياسة الوطنية الخاصة بتنويع الاقتصاد ومواجهة البطالة المتزايدة، خاصة في ظل تطبيق برنامج التعديل الهيكلي الذي نتج عنه تسريح عدد كبير من العمال، حظي دعم وتشجيع إنشاء مؤسسات متوسطة وصغيرة بعناية خاصة من قبل كافة الحكومات المتعاقبة. ولعل من أبرز مبررات هذا الاهتمام سهولة إنشاء مثل هذه المؤسسات وضآلة تكلفتها. ومن

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 مايو 2005 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وسيرها، (الجريدة الرسمية، العدد 32 ، الصادرة في 04 مايو) 2005 ، المادة 5 ، ص 28

² صليحة بن طلحة، معوش بوعلام، المرجع السابق، ص 357

أجل ذلك قامت الجزائر بإنشاء عدة هيكل وتنظيمات تسهر على تقديم المساعدات والدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومنح القروض لأصحاب المشاريع الاستثمارية، من أهمها الهياكل التالية:

-الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ: أنشئت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 الصادر في 08 سبتمبر 1996 والمعدل بالمرسوم التنفيذي رقم 98-231 الصادر في 13 يوليو 1998 يعرف هذا المرسوم أن هذه الوكالة " عبارة عن هيئة وطنية ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتخضع لسلطة رئيس الحكومة. ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة"¹. ويبدو أن تأسيس هذه الهيئة جاء في إطار الاهتمام بطموحات الشباب ورغبته في إنشاء مشاريع استثمارية، والسعي لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشباني من خلال إنشاء المقاولات، بالإضافة إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي. من أجل أن يحقق الشباب الريادة والاستقلالية. زيادة على ذلك رغبة الدولة في تدعيم القطاع الخاص، خاصة عند ارتفاع عدد المبادرات الفردية والجماعية لمجموعة من المشاريع الاستثمارية، وكثرة عدد ملفات العروض المقدمة للمؤسسات المنشأة في إطار دعمها ونتيجة لبعض المشاكل والعراقيل التي عرفت بعض الهيئات الداعمة لترقية الاستثمار وتشغيل الشباب، جاء إنشاء هذه الهيئة لتجاوز كل النقائص التي تعترض مشاريع الشباب. خاصة مساعدتهم في مجال التفاوض مع البنوك حول الشروط البنكية، من أجل تسهيل فرص الاستفادة من القروض البنكية المختلفة، ومرافقتهم من جهة أخرى في مشاريعهم الصغيرة وتزويدهم بالمعلومات والدراسات المالية.

وإضافة إلى ما سبق تقوم هذه الوكالة بتدعيم وتقديم الاستشارة ومرافقة الشباب ذوو المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية. كما تقوم بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوو المشاريع، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات.

-الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM: تمثل الوكالة آلية جديدة لتجسيد سياسة الحكومة لمحاربة الفقر والهشاشة الاجتماعية. أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 الصادر في 22 يناير 2004 لترقية الشغل الذاتي ودعم المؤسسات، لكنها بدأت النشاط فعلياً في منتصف سنة 2005.

وإذا رجعنا إلى الوراء قليلاً نلاحظ أن بدايات ظهور القرض المصغر ترجع إلى نهاية فترة التسعينات، حيث أنشأت أكثر من 15000 نشاط في مختلف القطاعات. إلا أنه لم يعرف في صيغته السابقة النجاح المنتظر بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل نضوج المشاريع ومتابعة إنجازها. وتعتبر اليوم هذه الوكالة هيئة ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، توضع تحت سلطة رئيس الحكومة. كما تشكل أداة أساسية تحمل على عاتقها مهاماً مختلفة تتمثل في تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع والقانون المعمول بهما. ودعم ونصح

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 96-296 الصادر في 8 سبتمبر 1996 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي،(الجريدة الرسمية، العدد 52 ، الصادرة في 11 سبتمبر) 1996 ، المادتين 2-3، ص12

ومرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم. فضلا عن منح قروض بدون فوائد، وإبلاغ المستفيدين ذوي المشاريع المؤهلة بمختلف المساعدات التي ستمنح له وتهدف الوكالة من خلال القيام بمختلف المهام إلى تنمية روح المقاولة ومساعدة الأفراد في اندماجهم الاجتماعي. ومحاربة البطالة والهشاشة في المناطق الحضرية والريفية عن طريق تشجيع العمل الذاتي والمنزلي، إضافة إلى الصناعات التقليدية والحرف خاصة لدى فئة النسوة. بالإضافة إلى العمل على استقرار سكان الأرياف في مناطقهم الأصلية بعد خلق نشاطات اقتصادية ثقافية، منتجة للسلع والخدمات المدرة للمداخيل.

إضافة إلى هذه الهيئات تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC بمقتضى المرسوم التشريعي رقم 94-09 الصادر بتاريخ 26 مايو 1994 والمرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 06 يوليو 1994.

- دور التنظيمات الدولية في دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

نظراً للأهمية المتزايدة التي تحتلها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سياسات التنمية للدول النامية، بما في ذلك الجزائر، عملت الهيئات والمنظمات الدولية المعنية بالتنمية على إعداد برامج خاصة ووضع خطط للتنمية وتطوير هذا النوع من المؤسسات. ومن بين هذه البرامج:

- برنامج منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) :

أطلقت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة في الجزائر برنامجاً لتطوير التنافسية وإعادة الهيكلة الصناعية، يهدف إلى دعم ومرافقة المؤسسات الصناعية العمومية والخاصة. هذا البرنامج، الذي بدأ العمل به في الجزائر عام 1999، يأتي في إطار جهود العصرية وتحسين التنافسية الصناعية، وتعزيز كفاءة المؤسسات عبر تكييف أنشطتها الإدارية، المالية، المصرفية، والجبائية. ومنذ عام 1993، قدمت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية منهجاً خاصاً لمساعدة الحكومات والقطاع الخاص على التعاون وتنظيم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يتميز برنامج المساعدات الفنية لمنظمة UNIDO بدعمه للعلاقات المتبادلة بين المؤسسات نفسها، وبين هذه المؤسسات والهيئات التي تعتمد عليها في عملها. يهدف هذا إلى تخفيف العزلة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة، وزيادة ميزتها التنافسية التي قد تكون غير متاحة لها. وقد خصص هذا البرنامج دعماً لثمانية مؤسسات عمومية وأربعين مؤسسة صغيرة ومتوسطة، من خلال تقديم مساعدات فنية في قطاع الصناعة الغذائية، بما في ذلك تشخيص الفرع وإنشاء وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لهذا الغرض.

وفي إطار هذا البرنامج، تم إنجاز المشاريع التالية:

- مشروع تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعة الغذائية، حيث تم تشخيص اثني عشرة مؤسسة بواسطة ستة خبراء أجنب، وإصدار نشرية تعرض مشروعات الصناعات الغذائية.
- إنشاء شبكة وطنية للمعلومات والمعارف الصناعية، الاقتصادية، الإحصائية، والأعمال.
- مشروع "قيادة التأهيل"، الذي عمل على تكوين مستشارين في التشخيص الاستراتيجي للتأهيل في بومرداس خلال الفترة من 25 إلى 30 ديسمبر 2004، لفائدة 30 مشاركاً.

- تعزيز القدرات الوطنية في مجال الجودة والتقييس، من خلال تكوين 50 إطارًا في إدارة الجودة وإدارة البيئة، إضافة إلى تكوين 67 إطارًا في العوائق التقنية للتجارة في إطار التحضير لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية.

عبرت وزارة الصناعة والمناجم عن رغبتها في توسيع التعاون والشراكة مع منظمة UNIDO لتشمل مجالات أخرى مثل المناولة في المجال الميكانيكي، وأكدت المنظمة على أهمية تعزيز التعاون الثنائي وتوسيعه ليشمل قطاعات أخرى، والمساهمة في تعزيز التعاون جنوب-جنوب، خاصة في مجال الربط الكهربائي بإفريقيا.

-التعاون مع الشركة المالية الدولية(IFC) :

تتعاون الجزائر مع الشركة المالية الدولية، التي تعد فرعًا من البنك العالمي، من خلال برنامج "شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات". يهدف هذا التعاون إلى تنفيذ برنامج "بارومتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الذي يهدف إلى متابعة التغييرات التي تطرأ على وضعية هذه المؤسسات. يركز البرنامج على تحسين عرض ونوعية التمويل لهذه المؤسسات، وتطوير الخدمات المصرفية مثل الاعتماد الإيجاري وعقود تحويل الفواتير، بالإضافة إلى تقديم التكوين في هذه المجالات.

-التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية(ISDB) :

تأسس البنك الإسلامي للتنمية في 16 ديسمبر 1973 بتوقيع 22 دولة من منظمة المؤتمر الإسلامي، وبدأ عمله الفعلي في 20 أكتوبر 1975. تعد الجزائر من الدول الموقعة على اتفاقية تأسيس البنك منذ عام 1974 ومن أوائل الدول الداعمة لمسيرته. في إطار تعاون الجزائر مع البنك الإسلامي للتنمية، تم البحث عن سبل تطوير وتفعيل التعاون لدعم برنامج الإنعاش الاقتصادي الذي تنفذه الحكومة. يشمل ذلك تعريف القطاع الخاص بطرق التمويل التي يوفرها البنك، وتقديم مساعدات فنية لدعم استخدام النظم المعلوماتية، ودراسة سبل ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.

تعزز هذا التعاون بفتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإحداث مشاتل نموذجية لرعايتها وتطويرها، مما يساهم في تقوية وتعزيز قدرات هذه المؤسسات لمواكبة تحديات المنافسة، وتحسين محيطها، وإدماجها في الاقتصاد الوطني والعالمي.

-الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سندرس في هذه الجزئية الآثار السلبية والإيجابية المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وكيف سيؤثر ذلك على مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير. يتطلب هذا الانضمام من الجزائر عقد اتفاقيات قطاعية تتعلق بالزراعة والصناعة والخدمات، وهو ما سينجم عنه تحولات عميقة في بيئة عمل هذه المؤسسات، إذ يجب عليها التكيف مع المحيط الجديد الذي سيفرض عليها ضغوطاً كبيرة.

الآثار السلبية المحتملة:

1. في القطاع الزراعي : عند الانضمام، ستلتزم الجزائر بتحرير تجارتها، مما سيؤدي إلى تدفق المنتجات الزراعية الأجنبية إلى السوق الجزائرية والتنافس مع المنتج المحلي. ستجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الزراعي، التي تعاني من ضعف إدارتها وانخفاض إنتاجيتها وعدم استخدام التكنولوجيا الحديثة، صعوبة في منافسة المنتجات الزراعية الأجنبية. كما ينص الاتفاق على عدم تقديم أي دعم جديد للصادرات الزراعية وتخفيض الدعم المباشر القائم، مما سيؤدي إلى ضعف قيمة صادرات هذه المؤسسات، نظراً لانخفاض تكلفة السلع الزراعية في الأسواق العالمية مقارنةً بما تنتجه هذه المؤسسات. قد تتحسن إنتاجية المؤسسات المحلية إذا ارتفعت أسعار السلع الزراعية المستوردة وتقلصت المعونات الغذائية، ولكن هذا التحسن سيكون بعيداً عن الواقع، حيث أن تحسين الإنتاجية يتطلب توفر عوامل أخرى مثل تطوير البنية الأساسية للزراعة، والبحوث الزراعية، والتقنيات الزراعية.

2. في القطاع الصناعي : احتمالية تحسين صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الصناعي تشوبها الكثير من الشكوك. من المتوقع أن ترتفع تكلفة بعض صناعات هذه المؤسسات وتختفي بعض صناعاتها الأخرى نتيجة عدم قدرتها على مواجهة المنافسة الدولية من حيث الأسعار والجودة. إضافة إلى ذلك، قد تؤدي عوامل مثل إلغاء الدعم الإنتاجي ودعم الصادرات، وارتفاع تكلفة القيود الفنية والتقنيات، إلى تحديات إضافية. كما أن صادرات هذه المؤسسات إلى أسواق الدول الصناعية ستواجه ارتفاع التعريفات الجمركية مع زيادة درجة التصنيع للمواد الأولية، مما يحد من قدرتها على التصدير إلى الأسواق الخارجية ذات القيمة المضافة الأعلى.

فتح الأسواق الوطنية أمام المنتجات الأجنبية، خاصة الأوروبية، سيكون على حساب المنتجات المحلية، التي لن تصمد أمام المنافسة القوية. قد يؤدي هذا إلى انخفاض الطلب على المنتجات المحلية، مما يدفع بعض المؤسسات إلى الإغلاق وتسريح العمال، ويؤدي إلى انخفاض النشاط الصناعي المحلي وزيادة نسبة البطالة.

3. في قطاع الخدمات : نظراً لضعف البنية الإنتاجية لقطاع الخدمات في الجزائر واعتماد تجارة الخدمات على منتجات كثيفة العمالة، بالإضافة إلى سيطرة الشركات متعددة الجنسيات المتخصصة في قطاع التأمين والمصارف، فإن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع ستكون محدودة في الأسواق المحلية والدولية. فتح الأسواق الجزائرية أمام الموردين الأجانب في القطاعات التي يتم تحريرها سيولد منافسة غير متكافئة، مما ينعكس سلباً على الإنتاج والتوظيف، في حين تزداد تحويلات أرباح الأجانب إلى الخارج. شركات التأمين والبنوك الأجنبية تعتبر مثلاً على المنافسة، حيث تقدم خدماتها عبر الحدود أو تنشئ فروعاً في السوق المحلية، مما يضعف المؤسسات الناشطة في هذا القطاع ويعرضها لخسائر كبيرة. في الوقت نفسه، يعتبر تحرير تجارة الخدمات فرصة كبيرة للشركات متعددة الجنسيات للحصول على حصة كبيرة من التجارة العالمية في مجال الخدمات، مما يعزز سيطرتها على السوق الجزائرية.

الآثار الإيجابية المحتملة:

يمكن أن ينطوي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة على آثار إيجابية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تحسين القدرات الإدارية والفنية، وتشجيع استخدام التقنيات الحديثة في التجارة والتسويق. كما يمكن أن يوفر ضمانات لدخول المنتجات الجزائرية إلى الأسواق العالمية إذا توفرت فيها الشروط النوعية والمنافسة، مما يدفع المؤسسات نحو إنتاج منتجات ذات مواصفات عالية لتحسين قدرتها التنافسية. يمكن أن يجلب هذا الانفتاح أحدث التكنولوجيا ويعزز العلاقات التبادلية التعاونية بدلاً من العلاقات التنافسية، مما يساهم في تطوير قدرات هذه المؤسسات وتعزيز نموها في السوق العالمية.

أولاً- في القطاع الزراعي¹:

يمكن أن تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الزراعي من تحرير تجارة السلع الزراعية، خاصةً المنتجات مثل التمور وبعض الفواكه الطبيعية غير الخاضعة للتهجين الكيميائي، بالإضافة إلى بعض الزيوت النباتية مثل زيت النخيل وزيت الزيتون، وأنواع أخرى من الفواكه والخضروات والنباتات العطرية والزهور التي يمكن زراعتها وتطويرها. كما يمكن لهذه المؤسسات الاستفادة من اتفاقيات المنظمة لحماية حقوقها التجارية، والوقاية من إجراءات الدعم وسياسات الإغراق من الدول الأخرى، مما يعزز من كفاءتها التصديرية. إضافةً إلى ذلك، يمكن أن يشكل الارتفاع المتوقع في أسعار السلع والمنتجات الزراعية المستوردة حافزاً لهذه المؤسسات لتحسين إنتاجيتها والتوسع فيها. في المقابل، فإن التقلص المتوقع في المعونات الغذائية أو تخفيض الدعم على المنتجات الزراعية سيسمح بتقلص دعم داخلي كدعم الاستثمارات الزراعية، ودعم تخفيض تكاليف تسويق الصادرات، خاصةً صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في المجال الزراعي.

ثانياً- في القطاع الصناعي:

تتصدر أهم المنافع التي يمكن أن تحصل عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في المجال الصناعي في تحسين الإنتاج وتوسيعه، وصولاً إلى تصديره. وتشمل النقاط التالية:

- ستسمح الاتفاقية بتشجيع الصناعات الوطنية بشرط رفع كفاءتها وفعاليتها تدريجياً في المنافسة العالمية، وتوفير وتنوع السلع الصناعية، وتحسينها من حيث الأسعار والجودة، وتغيير الهيكل الإنتاجي لتلك الصناعات، مما يساهم في إيجاد منافذ جديدة لتسويق منتجاتها محلياً والدخول إلى الأسواق العالمية.
- فتح المجال أمام المستثمر الأجنبي سيمكن من الاستفادة من التطور التكنولوجي في الصناعة الأجنبية ونقله إلى الداخل لتطوير الصناعة المحلية.
- تمكين المؤسسات الناشطة في بعض القطاعات الصناعية من الاستفادة من إلغاء التعريفات الجمركية على بعض المنتجات المهمة مثل المستحضرات الصيدلانية والمعدات الإنشائية والطبية وزيوت المعدات الزراعية والخشب والورق والألعاب.

¹ Agriculture : des experts et professionnels saluent les directives du Président de la République pour une stratégie intégrée dans le secteur agricole.”, 9 décembre 2024.

ثالثاً- في قطاع الخدمات:

يتوقع أن تحصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الناشطة في بعض فروع قطاع الخدمات على مجموعة من المنافع، والتي يمكن تلخيصها كما يلي:

- إن انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة قد يؤدي إلى منافسة غير متكافئة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع الخدمات المالية والمصرفية، حيث تواجه المؤسسات المصرفية الجزائرية منافسة من المؤسسات الأجنبية المتطورة. ومع ذلك، يمكن أن يشكل ذلك حافزاً لهذه المؤسسات لتواكب التطورات في القطاع المصرفي العالمي وتكتسب حصة معتبرة في السوق.
- بما أن الجزائر تعتبر بلداً مستورداً للخدمات، خاصة خدمات الاتصال ونظم المعلومات، فإن تأثير انضمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في هذه الخدمات يعتمد على الأسعار المتداولة في السوق العالمية. أما بخصوص النفاذ إلى الأسواق، فإن الاتفاق لا ينص على التحرير الفوري وفتح الأسواق في جميع قطاعات الخدمات، بل يترك لكل دولة اختيار القطاعات المناسبة لفتح أسواقها.

تعتبر الإيجابيات والامتيازات التي يتيحها انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة مكاسب مهمة لا يمكن التخلي عنها، ولكن في الوقت نفسه، يفرز هذا الانضمام سلبيات تمثل تداعيات قد يصعب تفاديها بالنظر إلى الوضع الاقتصادي الوطني الحالي. للاستفادة من الإيجابيات وتفادي السلبيات، يجب على السلطات العمومية دراسة الآثار الإيجابية والسلبية بالتعاون مع الخبراء والمختصين، بهدف الحد من الآثار السلبية المتوقعة، خاصة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال رفع مستويات الكفاءة والقدرة التنافسية لمختلف السلع المصدرة والخدمات، والعمل على تأهيل المحيط الإداري والجهاز المصرفي والجبايي والتشريعي¹.

المبحث الثاني: تحليل مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-2022

كأية تجربة تنمية طموحة في بدايتها، اعتمدت الجزائر في سياسة تجارتها الخارجية على رقابة شبه كلية على معاملاتها الخارجية، وقد يبرر نهج الحماية من خلال الأدوات المعروفة مثل الرسوم الجمركية ونظام الحصص بالمنهج التنموي الذي يعتمد أسلوب التخطيط المركزي، بالإضافة إلى حداثة ونشأة الصناعات الوطنية التي تعوزها القدرة على المنافسة الأجنبية.

لقد كانت السياسة التجارية واضحة من خلال المراقبة واحتكار الدولة لها من خلال ضبط وتوجيه الواردات لخدمة الصناعات الوليدة، خاصة مستلزمات الإنتاج، والمعدات الرأسمالية والمواد الغذائية ذات الاستخدام الواسع. يلعب انخفاض مستوى الأداء الاقتصادي وضعف إدارة الموارد الاقتصادية دوراً في تدني معدلات إنجاز الأهداف المخططة والمستهدفة، وهو واقع يدفع في الغالب إلى إجراء إصلاحات اقتصادية جذرية. والحالة الجزائرية لم تشذ

¹ بوشامة، عبد الحق. (2021). انعكاسات انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على قطاع الخدمات، مجلة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة 2، العدد 33، ص. 103-120.

عن هذه القاعدة، فبعد الصعوبات الاقتصادية الحادة سنة 1986 كان لزاما على السلطات العامة إعادة النظر في سياسة التجارة الخارجية في إطار إعادة هيكلة الاقتصاد وتهيئته للاندماج في الاقتصاد العالمي ومواجهة المؤسسات المالية الدولية، و الانتقال بالتالي من منهج تقييد التجارة إلى منهج حررتها.

لقد ساهمت سياسة التجارة الخارجية في ظل التخطيط المركزي في تعميق التبعية المالية لما اعتمدت الصناعات القائمة على عقود التجهيز وتحويل التكنولوجيا والمساعدة الفنية الأجنبية مرتفعة التكاليف وهي عوامل دفع الاقتصاد الجزائري ثمنها غاليا، تجلى في إضعاف نتائج التنمية الاقتصادية، وعند هذا المستوى كان من الضروري إعادة النظر في السياسة الاقتصادية بصورة عامة وسياسة التجارة الخارجية بصورة خاصة.

ويركز هذا المبحث على موضوع تطور سياسة التجارة الخارجية من خلال المخطات التاريخية الأساسية التي مر بها الاقتصاد الجزائري، من مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، إلى مرحلة التحرير التدريجي لها، ثم مرحلة التحرير الكامل .

ان ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبقى من التحديات الكبرى التي تواجهها السلطات الجزائرية، ولهذا الغرض عملت على تسطير مجموعة من السياسات التي من شأنها ان تساهم في النهوض بهذا القطاع، وهذا التفكير الجديد كان نتيجة للعديد من الانتكاسات التي اصابت قطاع النفط ، مما اجبر السلطات بان تهتم بتحسين اداء الاقتصاد الوطني في قطاع محدد الا وهو القطاع غير النفطي.

المطلب الاول: السياسات التجارية الخارجية المساهمة في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

اولا : سياسة الانفتاح التجاري

تعد المرحلة من منتصف الثمانينات إلى يومنا هذا أحد أهم المراحل الهامة التي مر بها الاقتصاد الجزائري، وارتبط نمو التجارة الخارجية وإتباع سياسات تجارية بهذه المراحل والتحويلات، ويمكن تقسيم تطور التجارة الخارجية في الجزائر وفق السياسات المتبعة في إطار النهج الاقتصادي، فالمرحلة الأولى هي مرحلة الاشتراكية والتخطيط الاقتصادي الموجه، حيث تفرض رقابة صارمة على التجارة الخارجية وبالتالي الحماية المفرطة، ثم تأتي المرحلة الثانية وهي المرحلة الحساسة في الاقتصاد الجزائري المعاصر حيث تزامنت مع التحول الاقتصادي من النهج الاشتراكي والانتقال من اقتصاد موجه إداريا إلى اقتصاد موجه باليات السوق والمنافسة (اقتصاد السوق) وتحرير التجارة، أما المرحلة الثالثة وهي المرحلة ما بعد الإصلاحات الهيكلية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي والتي يمكن التأريخ لانطلاقها من خلال الألفية الجديدة أي منذ سنة ألفين مع انطلاق برنامج الإنعاش الاقتصادي والتي مازالت متواصلة إلى اليوم.

تطور التجارة الخارجية في الجزائر:

أولا :مرحلة ما قبل التحويلات الاقتصادية

لقد ورثت الجزائر منظومة اقتصادية خاضعة تماما لحاجات الاقتصاد الفرنسي كانت عام 1962 م ما يقارب من 85% من الصادرات موجهة إلى فرنسا وكانت % 80 من الاستيراد تأتي من فرنسا ، ولقد ركزت السلطات الجزائرية في هذه المرحلة على تشييد القواعد الهيكلية للتنمية الاقتصادية من أجل الخروج من التبعية الخارجية الموروثة عن الاستعمار، آخذة بتجربة صلبة في التخطيط المركزي وتحميد المبادرات الفردية.

1 - الطابع التجاري وسمات الاقتصاد الجزائري:

أصبحت الجزائر بعد استقلالها بلدا نفطيا بآتم معنى الكلمة، ولم يبرز الطابع النفطي للبلاد ويتأكد إلا في بداية السبعينات عندما أهملت البلاد عناصرها التقليدية في الإنتاج (الزراعة) وخصصت مواردها للقيام بأقصى استغلال الثروات الجوفية في المحروقات وذلك بغية مضاعفة دخل البلاد عبر تصدير المحروقات¹.

2 - استراتيجيات التصنيع:

كانت خطة تقويم المحروقات محور السياسة التنموية في الجزائر لمدة طويلة التي تبينت سلبيا حيث أدت بالبلاد إلى بعض الاختلالات وعززت التبعية الغذائية في ميدان العتاد والمواد الأولية الصناعية، واكتشفت السلطات في بداية الثمانينات أن الاعتماد على تصدير المحروقات كان قد استوعب موارد ثمينة دون جعل حد للتبعية الاقتصادية للبلاد، ولذلك انتجت البلاد خطة "ما بعد البترول"، ويمكن تلخيص محاور النشاط والسياسة الصناعية في ثلاثة فترات :

أ - ما بين 1962 و 1967 م : تنمية مرتبطة بالهيكلية التي تركها المعمرون ومواصلة تقويم المنتجات الزراعية للتصدير(الخمور) وتقويم المعادن والبترول

ب - ما بين 1967 و 1978 م: انطلاق خطط التنمية وتقويم مكثف للمحروقات وإنشاء صناعات ثقيلة وخفيفة.

ج - منذ سنة 1979 : تم العمل على ترشيد اختيار الأجهزة ومنح أكبر من الاستثمارات للزراعة وللهايكال القاعدية والسكن وتحسين الإنتاجية.

وقامت الدولة الجزائرية في بداية السبعينات بأول العمليات بغية التصنيع السريع للاقتصاد، فمنحت لنفسها الوسائل الضرورية لذلك والتي تسمح لها التحكم في توظيف موارد البلاد وهكذا قامت بالتأميم وفرض احتكار على التجارة الخارجية.

ثانيا : مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق

لقد ارتبط تطور التجارة الخارجية في هذه المرحلة بتطور الاقتصاد المتحول من النهج الموجه إلى اقتصاد السوق، حيث أن التجارة الخارجية لعبت دورا هاما في توفير الموارد لتجاوز هذه المرحلة من جهة بالتركيز على اقتصاد الربيع وصادرات المحروقات بشكل أساسي، بحيث لم يرقى الاقتصاد الوطني إلى تنويع موارده خارج قطاع المحروقات، كما

¹ Benyoucef, Brahim. "Le rôle de l'agriculture dans le développement économique et social. Qu'en est-il de l'Algérie ?" Agriculture-Algérie Blog, 2015. <https://agriculture-algerie.blogspot.com>

أن السياسة التجارية بمفهوم زيادة الصادرات وتنافسية المنتجات المحلية لم تكن مطروحة أصلا لضعف العرض الوطني، وعدم توفره على قاعدة إنتاجية تستجيب للطلب الداخلي والخارجي.

1- الوضع الاقتصادي في هذه المرحلة:

لقد تميز الوضع الاقتصادي في بداية التسعينات بتراجع النمو الاقتصادي بحوالي 2 % ، وارتفع التضخم إلى 20.5¹ ، بالإضافة إلى ارتفاع معدل البطالة بشكل كبير، واستمر تدهور ميزان المدفوعات مع انعدام إمكانية الالتجاء إلى الأسواق المالية العالمية مع الانخفاض الكبير في احتياطات الجزائر من العملة الصعبة، حيث أصبحت لا تغطي أكثر من شهرين من حاجيات الاستيراد، ونظرا لهذا الوضع المتدهور للاقتصاد، شرعت السلطات في اتخاذ تدابير حازمة وواقعية، بالإضافة إلى مراعاتها للهدف الرئيسي من الإصلاحات، وهو هدف الانتقال من اقتصاد موجه إداريا إلى اقتصاد موجه بآليات السوق والمنافسة، ولتحسيد هذه التدابير ميدانيا شرعت السلطات بتصميم برنامجين اقتصاديين ووضعهما حيز التنفيذ وكلا البرنامجين يندرجان في الإصلاح الاقتصادي².

-أهداف برامج الإصلاح الاقتصادي المتعلقة بالتجارة الخارجية :

عرفت الجزائر خاصة منذ عام 1985 م اختلالا جوهريا على مستوى ميزانها التجاري، إذ اتسمت السلع الجزائرية بارتفاع أسعارها الداخلية مقارنة بالأسعار الدولية، مما جعلها غير قادرة على منافسة مثيلاتها في السوق العالمية، وهذا بالإضافة إلى كون العملة الوطنية محددة قيمتها على أساس ربعي، وتفاقم الاختلال بتفاقم أزمة 1986 م (انهيار أسعار البترول) ما انجر عنه تباطؤ رهيب في النشاط الاقتصادي، الأمر الذي استوجب إدخال إصلاحات جذرية .

أ - أهداف البرنامج الأول (برنامج الاستقرار الاقتصادي أبريل 1994 - مارس 1995)

إن تنفيذ برنامج الاستقرار الاقتصادي يقتضي أساسا القيام بجملة من الأمور، منها إيقاف تراجع النمو الاقتصادي، واحتواء وتيرة التضخم، وتحديد التجارة الخارجية، والتسيير الجيد للطلب المحلي بواسطة سياسات نقدية صارمة، وتعميق الإصلاحات الهيكلية مع تخفيف خدمات الديون الخارجية³ ، وتمثل لأهداف المتوقعة على التجارة الخارجية بتطبيق هذا البرنامج أساسا في:

الاستمرار في عملية تحرير الاقتصاد و تحرير التجارة الخارجية عن طريق تسهيل نظام الدفع ونظام الصرف وقد اعتمدت السلطات في ذلك على:

- الحد من القيود والبيروقراطية الإدارية المفروضة على الاستيراد، والتدخل المباشر للسلطات العمومية
- العمل على جعل الدينار قابلا للتحويل بالنسبة للمعاملات التجارية، وهذا بعد تعديل كاف لسعر صرفه

¹ International Monetary Fund. (1996). Algeria: Selected Indicators, 1992-1996. IMF Survey, 25(15).

² Abdoun, R. Un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie (1994-1998). Les cahiers du CREAD, 1998 ; 13(46), 27-42.

³ Cherif, C. (2002). Programme d'ajustement structurel et résultats socio-économiques en Algérie. Revue des Sciences Humaines, 13(2), 39-56.

ولقد تم تطبيق هذا البرنامج على مدار سنة كاملة من افريل 1994 إلى غاية مارس 1995 .

ب - أهداف البرنامج الثاني (برنامج التصحيح الهيكلي أفريل 1995 - مارس 1998)

إن التصحيح الهيكلي في الجزائر ضرورة حتمية لا مفر منها، فهو يسمح للجزائر بتطوير اقتصادها وانفتاحه على العالم الخارجي، وهو ضرورة وطنية ناتجة من الوضع المتدهور للاقتصاد الوطني، وليس حلا فرض علينا، لذلك وبعد المعادلات الجزئية المتتالية منذ الثمانينات (بداية مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق 1986 م)، تم الإجماع على ضرورة المعالجة الجذرية لكافة المشاكل التي يعانيها الاقتصاد الوطني، وانطلاق من هذه القناعة، فقد شرعت السلطات العمومية في علاج جذري عن طريق إصلاحات مكثفة في كل الميادين، وذلك استعدادا للانتقال إلى اقتصاد السوق. ولم تستثنى حصة التجارة الخارجية من هذه الإصلاحات.

فقد ركزت السلطات المركزية على متابعة تحرير التجارة الخارجية، وذلك برفع القيود الإدارية والمالية، بالإضافة إلى تشجيع الصادرات من غير المحروقات، كما ركزت على تطوير نظام الصرف، وذلك عن طريق إقامة سوق للصرف ما بين البنوك مع نهاية عام 1995، وسوق صرف أخرى متصلة بالسوق النقدية، والعمل على جعل الدينار قابلا للتحويل بالنسبة لنفقات الصحة والتعليم والسياحة كمرحلة أولى، بالإضافة إلى تخفيض مستوى الحماية الجمركية بهدف الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة .

ثالثا : مرحلة ما بعد التصحيح الهيكلي (1999م - إلى يومنا هذا):

اقترح الصندوق النقدي الدولي عند انتهاء برامج التعديل الهيكلي 1995 - 1998 عقد اتفاق جديد مع الجزائر بهدف تعميق الإصلاحات الاقتصادية، إلا أن السلطات الحكومية رفضت ذلك وفضلت استئناف الإصلاحات بمفردها، وبذلك دخل الاقتصاد الوطني مرحلة جديدة سنة 1999 م تزامنت مع عودة أسعار النفط للارتفاع من جديد .

ولقد تواصلت جهود السلطات العمومية في تطوير التجارة الخارجية بوضع سياسات متكاملة للخروج من تبعية الاقتصاد وموارده لقطاع لصادرات المحروقات، فرسمت استراتيجية وطنية لمعالجة ذلك ، فكانت لتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحظ الكبير، بالإضافة إلى استقطاب الاستثمارات الأجنبية وتوفير المناخ الملائم لتثبيتها، وهذا كله يدخل في إطار تنويع المنتج ووفرتة من أجل القضاء على التبعية وتقليص فاتورة الواردات ثم التوجه إلى تنويع الصادرات خارج المحروقات.

-توجهات السياسات التجارية بين احتكار الدولة والانفتاح الخارجي

لقد اختارت دول العالم الثالث نماذج متباينة للتنمية بغية تقليص الهوة بينها وبين دول العالم المتقدم، ويمكن تقسيم هذه النماذج إلى ثلاثة أنواع، فبينما اعتمدت دول أمريكا اللاتينية على نموذج إحلال الواردات من أجل تقليص حجم استيراد المواد المصنعة وإنتاجها محليا، نجد أن دول جنوب شرق آسيا اعتمدت النموذج الموجه نحو التصدير من خلال انفتاحها الكلي على السوق الدولية، والاستثمار الأجنبي، أما النموذج الذي اعتمدته بقية دول العالم

الثالث ومن بينها الجزائر فيعتمد على توجيه الجهاز الإنتاجي نحو السوق الداخلي حيث يؤكد على إعطاء الأهمية القصوى للصناعات الثقيلة في برامج التنمية¹.

ولكن هذا الاختيار قد تغير بعد إلغاء نظام الاحتكار السائد في مجال التجارة الخارجية وتحرير نظامها عام 1991 وبذا تكون الجزائر قد اتبعت سياستين هامتين في مجال تنظيم التجارة الخارجية ، سياسة الرقابة واحتكار الدولة للتجارة الخارجية والتي امتدت من سنة 1962 حتى سنة 1989 ثم سياسة التحرير التجاري.

أولا : سياسة الحماية التجارية في الجزائر

كان على السلطات الجزائرية غداة الاستقلال المفاضلة بين أحد الخطرين إما تحمل مخاطر التحرير الكلي للتجارة الخارجية، مع ما يترتب عنه من آثار قد تبدو وخيمة على السيادة الفتية للدولة، حيث لا تترك التجارة الخارجية للمبادرة الخاصة لأنه يعتبر بالنسبة للسلطات يتناقض مع الاستقلال الاقتصادي الذي يعتبر متمم لمعركة التحرير الوطني وإما تحمل مخاطر الاحتكار الكلي لهذه الوظيفة مع ما قد يثيره ذلك من غضب لدى الشركاء التقليديين للجزائر (فرنسا)، وهنا يكون الإعلان الأحادي الاحتكار غير مؤمن العواقب، ولعل أبرز هذه العواقب العزلة على الاقتصاد الجزائري الناشئ، ولدء هذين الخطرين انتهاك السيادة، وخطر وقف التمويل أو العزلة، تبنت السلطات مبدأ الوسيط في تنظيم التجارة الخارجية والذي يتجلى في فكرة الرقابة.

1 - الرقابة على التجارة الخارجية:

قامت الدولة في هذه المرحلة الاكتفاء بالرقابة دون فرض الاحتكار على وظيفة التجارة الخارجية، وعلى هذا الأساس التزمت بمبدأ مواصلة العمل بالتشريعات الفرنسية، ما لم تكن مخالفة للسيادة الوطنية والذي تضمنه القانون رقم 62 / 166 المؤرخ في 1962/12/31 حيث مدد تطبيق هذه التشريعات دون حصرها في قطاع معين².

أ - آليات فكرة الرقابة:

اهتمت السلطة الناشئة غداة الاستقلال، بوجه خاص بتبني فكرة الرقابة على وظيفة الاستيراد ولتأمين هذه الرقابة اعتمدت الدولة على ثلاثة آليات رئيسية:

-**التعريف الجمركية** : تأسست هذه التعريف بمرسوم، وضع نظام جمركي خاص بالواردات يقوم على أساس مبدأ التمييز، حيث يميز أولا بين سلع التجهيز، ويمنح لها الأفضلية، و السلع الاستهلاك، ويفرض عليها تعريفات جمركية مرتفعة كما يميز ثانيا بين السلع من حيث المنشأ بحيث يوفر معاملة تفضيلية لسلع بعض البلدان.

-**آليات الرقابة على الصرف** : تكفل للبنك المركزي رقابة مسبقة على أي تبادل خارجي ذو صلة بالسياسة

¹ Grim, N. (2018, février 7). Il y a trente ans étaient lancées les premières grandes réformes économiques. Algeria-Eco.

² بن عبد الله، سمير. (2015). تحليل السياسة التجارية في الجزائر في ظل الانفتاح التجاري (1990-2010)، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير.

النقدية والمالية للدولة، إلا أن افتقاد هذه الرقابية إلى سلطة اتخاذ القرار والاستقلالية جعلها مجرد إجراء شكلي ليس له أي تأثير على قرارات الاستيراد، كما أن علاقة البنك المركزي مع التجمعات المهنية للمشتريات لم تكن واضحة نظرا لغياب نص قانوني ينظم حركة رؤوس الأموال (والذي جاء فيما بعد بقانون النقد والقرض).

-آلية النظام الموقفي: لقد قام النظام الموقفي للواردات ، على حصر السلع المستوردة والخاضعة لتنظيم خاص ضمن قائمة ملحقة بالرسوم، ويحدد هذا التنظيم المشار إليه في صلب النص قائمة السلع المحظور استيرادها أو تثبيت القيود الكمية الواردة عليها أو تقرير شروط خاصة بشأن استيرادها، تبلغ لاحقا عن طريق مقرر أو رأي صادر عن الإدارة المركزية إلى المستوردين المعتمدين لديها .
ويظهر هذا النظام في شكل قوائم سنوية تعدها وزارة التجارة، وتحتوي على طبيعة المنتجات القابلة للاستيراد، وهي قائمة غير مغلقة تتوسع حسب احتياجات الاقتصاد الوطني.

ب - تنفيذ فكرة الرقابة:

اتساع دائرة الأشخاص المرخص لهم بالاستيراد في البدايات الأولى للاستقلال، أحدث فوضى في سوق الواردات وهو ما دفع بالسلطة إلى تنظيم هذه المهمة عبر إنشاء ما يعرف بالتجمعات المهنية للمشتريات G.P.A وهي عبارة عن جمعيات للمستوردين الخواص موضوعة تحت إشراف الدولة، والتي تساهم بنصف رأسمالها أما الباقي فيوزع على أعضاء المهنة عموميين وخواص .

ج - مميزات هذه المرحلة:

تميزت هذه المرحلة بسلسلة من الإجراءات التي تهدف إلى حماية الاقتصاد الوطني الناشئ من المنافسة الأجنبية وتخليص البلاد من الوصاية المضروبة عليها من طرف القوى الاستعمارية، وهذا بإقامة علاقات اقتصادية أوسع مع بلدان أخرى وتنشيط التجارة الخارجية .

وطبق نظام الحصص على كل من الواردات والصادرات معا، وكان تنفيذ هذا النظام متمثلا في الحصول على تراخيص المسبقة واحترام الحصص المقررة وتمثل الأهداف الرئيسية لنظام الحصص هذا فيما يلي :

-إعادة توجيه الواردات حسب قدرات كل منطقة؛

-الحد من السلع الكمالية واقتصاد العملات الصعبة؛

-حماية الإنتاج الوطني؛

-تحسن وضع الميزان التجاري.

وإلى جانب الإجراءات المتمثلة في نظام الحصص تم إقامة رقابة على العمليات التجارية مع الخارج بواسطة مجموعة من الهيئات الاحتكارية المسيرة مباشرة من طرف الدولة (الدواوين الوطنية)، كما أسندت إدارة مختلف الاحتكارات إلى الشركات الوطنية عندما يتعلق الأمر بالسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في نشاطها .

كما قامت الجزائر في هذه المرحلة بتوسيع مجال مبادلاتها منتهجة في ذلك تنويع علاقاتها التجارية وإبرام العديد من الاتفاقيات الثنائية مع مختلف البلدان بغية تحقيق مزيد من الاستقلالية التجارية.

د - حدود فكرة الرقابة:

كشفت فكرة الرقابة على المبادلات الخارجية للفترة الممتدة ما بين 1962 إلى غاية الإعلان الاحتكار في 1972 عن وجود مفارقة من العسير إخفاؤها بين البناء الإيديولوجي للدولة، والممارسات العملية للسلطة، بحيث سعت هذه الأخيرة بوسائل غير متناسقة إلى إحداث تعايش وهمي، بين المنهج الاشتراكي الذي يتطلب احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وبين المنهج الرأسمالي الذي يكتفي برقابة ضبطية على القطاع .

2- من الرقابة على التجارة الخارجية إلى فرض الاحتكار:

تميزت هذه المرحلة بالإنشاء المكثف للاحتكارات المسيرة من طرف الشركات الوطنية لحساب الدولة، بالإضافة إلى تسارع القوى في مستوى النشاط الاقتصادي الذي اقترن بتنفيذ كل من المخطط الرباعي الأول والثاني، ولقد جاءت هذه المرحلة في جو يسوده نظام قانوني مقيد للتجارة الخارجية لاسيما فيما يخص الاستيراد، وتتلخص هذه القيود أساسا فيما يلي :

-إقرار ترخيص إجمالي للواردات، يتمثل في غلاف مالي يرمي إلى تلبية حاجيات الهيئة المستفيدة من الواردات؛

-تفويض إدارة ومتابعة ومراقبة العمليات التجارية الوطنية في إطار العلاقات الناشئة بين المؤسسات الوطنية والمؤسسات الأجنبية؛

-التخلي عن العمل بكافة النصوص التي جاءت مباشرة بعد الاستقلال وهذا عملا بالنصوص التنظيمية التي صدرت بغية تغطية كافة المبادلات في إطار السياسة الاقتصادية المنتهجة.
أ - إعلان الاحتكار دون إصدار قانون إطار:

اكتفت السلطة العمومية عادة الإعلان عن الاحتكار في سنة 1971 بإصدار أوامر متفرقة تتضمن إنشاء مؤسسات عمومية مزودة بصلاحيات احتكار المبادلات الخارجية، واستمر هذا الوضع إلى غاية سنة 1973 ، حيث لم تشهد هذه الفترة صدور تشريع موحد يتناول تنظيم التجارة الخارجية، بل على العكس واصلت بآليات فكرة الرقابة رغم إعلان الاحتكار.

ب - ظروف الاحتكار:

يرر أغلب الكتاب، إقرار نظام الاحتكار قبل إيجاد الإطار القانوني له، إلى رغبة السلطة في إخضاع هذه الوظيفة إلى منطق التخطيط، والذي يتجه إلى إقامة نظام شمولي يهيمن على كافة المجتمع ، وقد نصت المادة الأولى من قانون المخطط الرباعي الأول (1970- 1973) أنه هو القانون الأساسي لكافة الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية للأمة خلال هذه الفترة، والذي تمثلت أهم أهدافه فيما يلي:

-إحلال الصادرات محل الواردات، ومعنى ذلك إعادة هيكلية الميزان التجاري الوطني والذي يعاني من اختلال في التوازن وتبعية شبه مطلقة إلى الخارج خاصة مجال المنتجات الصناعية.

-المساهمة في تخفيف تكاليف التنمية، وذلك بالعمل على مستويين مستوى أول ويتعلق بدوافع البحث عن أفضل الفرص المتاحة في الأسواق الدولية من حيث شروط الاستغلال، أو من حيث شروط التمويل بشكل يسمح له بتحقيق احتكار مخطط يتفادى ظاهرة تبذير المواد من جهة، واستخراج عوامل التنمية بأقل تكلفة من جهة أخرى.

ج - تحليل إجراءات الاحتكار:

يقتضي تحليل إجراءات الاحتكار التطرق إلى ثلاثة نقاط أساسية وهي كالتالي :

-تحديد مضمون هذه الإجراءات : تتميز الإجراءات المتخذة من قبل السلطة أثناء هذه الفترة بعدم سكبها في نص قانوني موحد يؤطر وظيفة الاحتكار، إذ لا تشكل في الواقع إلا توجيهات مركزية تحاول وضع قواعد مشتركة لوظيفة التبادل التجاري الخارجي المحتكر من قبل الدولة وتنقسم هذه الإجراءات إلى نوعين هما:

-إجراءات تتعلق بتكوين وتسيير البرامج العام للاستيراد؛

-إجراءات تتعلق بالرقابة على عملية الاستيراد.

-تقدير نجاعة إجراءات الاحتكار : إن عدم وجود قانون إطار الاحتكار الدولة للتجارة الخارجية أفرغ الإجراءات المتخذة في السنوات الثلاث الأولى من عشرية السبعينات من تنازع الاختصاص فيها بين القطاعات أو فيما بين المؤسسات الأمر الذي أدى إلى تحول المبادلات التجارية الخارجية إلى حقل صراع مختلف الأعوان الاقتصاديين من حيث تداخل الصلاحيات والاختصاصات.

-ردود فعل الأجناب تجاه إجراءات الاحتكار : تميز المناخ العام للاقتصاد العالمي غداة الإعلان عن الاحتكار، بظاهرة التضخم وانحيار حاد في أسعار المواد الأولية باستثناء المحروقات نتيجة مضاربات شهيرة في أسواق البورصة، وهو ما دفع بالولايات المتحدة إلى الإعلان عن تخفيض قيمة عملتها قصد مواجهة العجز في الميزانية، ولم تكن الجزائر بمعزل عن هذه الأعراض إذ طالبت بنظام دولي جديد يعيد النظر إلى قواعد المبادلات التجارية خاصة ما بين الشمال والجنوب.

وشهدت هذه المرحلة فيما بعد مصادقة المجلس الشعبي الوطني على القانون المتضمن احتكار الدولة للتجارة الخارجية والذي يعني إقصاء الوسطاء الخواص في مجال التجارة الخارجية، والمتمثل في إقامة علاقات مباشرة مع المنتجين أو المصدرين الذين يزاولون نشاطهم في البلدان المتمثلة لأطراف المتعاقدة في البلدان الأخرى، كما حدد القانون فترة انتقالية تميزت بتوسيع النظام السابق للواردات (احتكار، نظام الحصص) ليشمل مجال الصادرات، وبهذا الإجراء أصبحت كل السلع والخدمات التي لا تقع تحت نظام الاحتكار خاضعة لترخيص المسبق للتصدير وهذا معناه الرقابة على مجموع النشاط التجاري مع بقية العالم وتتعدى أهمية هذا القانون من كونه أول تشريع جزائري وحد النظام القانوني للمبادلات التجارية الخارجية، إلى مساهمته وبشكل أساسي في إزالة التناقضات الهيكلية للتجارة الخارجية وتم هذا العمل على ثلاثة مستويات :

-مستوى أول ويتعلق بالدولة الشاملة والكلية للمبادلات الخارجية؛

- ومستوى ثاني ويعمل على منع الخواص من التدخل في هذه المبادلات؛
- ومستوى ثالث وأخير، ويحضر الوساطة في المبادلات التجارية الخارجية.

ثانيا : إعادة هيكلة التجارة الخارجية واختيار الانفتاح الخارجي

تزامن قانون الاحتكار لسنة 1978 م مع وفاة الرئيس الراحل هواري بومدين وتسلم فريق جديد لمقاليد السلطة يحمل في جدول أعماله بذور سياسة اقتصادية جديدة، تتعارض إلى حد ما مع بنود الاحتكار، الذي كان مجرد قيود شكلية على التجارة الخارجية دون أن يتضمن سياسة واضحة، ومخططة للمبادلات الخارجية، بل على العكس يحتوي على تنظيمات متناقضة من زاويتين تناقضات منهجية وأخرى موضوعية، وأهم نقد وجهه إلى قانون الاحتكار، يتمثل في موقفه السليبي تجاه القطاع الخاص، الذي حرمه من التمويل الذاتي لاحتياجاته من السلع المستوردة، وعدم اقتصار هذه المعاملة على حقل الاستيراد، بل شملت أيضا التصدير. وتتميز هذه المرحلة في بدايتها بصدور العديد من التشريعات والنصوص التي ترمي في مجملها إلى توفير شروط استقلالية المؤسسات الخاصة العمومية الاقتصادية وتكريس الطابع التجاري لمعاملاتها، بالإضافة إلى المشاركة الفعلية لمؤسسات القطاع في النشاط الاقتصادي للبلاد

وقبل تكريس الدولة الكلي لوظيفة الاستيراد ، منحت للخواص فترة انتقالية من خلال إجراءات توزيع التراخيص، وكان هذا شكلا من أشكال عدم الارتياح السلطة لإعادة الهيكلة قانون الاحتكار، و بدأ تم التمديد لآجال الفترة الانتقالية، والتي أصبحت من الناحية العملية مؤشر على الانفتاح.

1 - مفهوم وعناصر الانفتاح في الجزائر:

يهدف الانفتاح في الجزائر إلى فتح السوق الوطنية أما المبادرات الأجنبية استثمارية كانت، أم تجارية، على أساس القواعد التي يسير عليها التقسيم الدولي للعمل، وبذلك يصبح الانفتاح بمثابة اعتراف من السلطة بشرعية هذا التقسيم، وهي الشرعية التي كانت محل رفض وانتقاد من قبل سلطة اشتراكية الدولة من الجانب النظري على الأقل وجاءت إعادة الهيكلة لتوحد ما بين الخطاب، والممارسة من منطلق تكييف التشريعات الوطنية مع المبادلات التجارية الدولية، ويتكون الانفتاح حسب المذهب الجزائري من عنصرين :

أ - التحلي التدريجي عن الطابع الدغماتي لتنظيم التجارة الخارجية، بحيث تصبح خاضعة لمتطلبات الواقع الدولي أكثر مما تخضع لشعارات المرحلة الاشتراكية؛

ب - التبني الرسمي للانفتاح بحيث لم تعد مسألة مرتبطة بمطالب القطاع الخاص الوطني، بقدر ما أصبح استراتيجية جديدة لسلطة إعادة الهيكلة في تحقيق التنمية الوطنية تعتمد على إشراك الرأسمال المحلي، والأجنبي في تحمل أعباء التنمية¹.

2 - خطوات الانفتاح في الجزائر:

¹ زدون، جمال، بن جنو، عائشة، بن ديمة، نسرين. (2019). الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة تحليلية قياسية للفترة 1980-2014. مجلة اقتصاديات المال والأعمال، 10ع، ص. 346-361.

مر الانفتاح الجزائري غداة مرحلة إعادة الهيكلة، بمرحلتين :مرحلة أولى وقامت خلالها السلطة باتخاذ خطوات متأنية نحو الانفتاح، ومرحلة ثانية وبرزت نتيجة انهيار إيرادات النفط في شكل خطوات متسارعة نحو الانفتاح.

أ - الخطوات المتأنية نحو الانفتاح:

لم ترغب سلطة إعادة الهيكلة في بداية عهدها، التكريس الفوري للانفتاح، لأن عملا مثل هذا يعيد النظر في الوفاق الاجتماعي على حد تعبير وزير التخطيط آنذاك.وفي هذا الإطار بادرت هذه السلطة إلى اتخاذ خطوتين هما :خطوة أولى وتتعلق بمحاولة كسب ود المجتمع لاختيار الانفتاح، وخطوة ثانية سعت إلى إدماج هذا الاختيار، ضمن المسعى العام لبرنامج إعادة الهيكلة.

الخطوة الأولى: إن أول خطوة قامت بها سلطة إعادة الهيكلة، لتأمين ود وولاء المجتمع لاختيار الانفتاحية، تمثل في البرنامج الوطني لمكافحة الندرة P.A.P المصادق عليه سنة 1980 ، والذي يهدف إلى الاستيراد المكثف للسلع الاستهلاكية النادرة محليا، بمبالغ سنوية تقدر بـ 500 مليون دولار ، مغتنمة في ذلك ارتفاع أسعار البترول التي وصلت مداخيلها 13 مليار دولار سنويا بـ 40 دولار للبرميل.

وقد كان من وراء إقرار البرنامج، ضرب عصفورين بحجر واحد، فمن جهة تؤمن سلطة إعادة الهيكلة المشروع الشعبي لنظام الحكم، ومن جهة أخرى يساعد هذا البرنامج على التعود على سلوكيات المستهلك الرأسمالي، وانطلاقا من ذلك تم إغراق السوق الوطني بمختلف المنتجات الأجنبية، وبرر ذلك بتفاسير رأسمالية بحجة مؤداها أن تنشيط الاستهلاك هو القاطرة التي تجر عربة الإنتاج، وكلما ارتفع معدل الاستهلاك كلما ارتفع معدل الإنتاج

الخطوة الثانية: اتجهت رغبة الدولة من خلال برنامج إعادة الهيكلة، إلى الانتقال من اقتصاد قائم على ما يسمى بالنمو الموسع إلى اقتصاد قائم على النمو المكثف، وضمن هذا المنظور أدرجة سلطة إعادة الهيكلة تنظيمها الجديد لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية، وانطلاقا من هاته الأفكار شرعت الدولة في عملية إدماج الاحتكار ضمن الصيرورة الكلية لبرامج إعادة الهيكلة، وتم ذلك على مرحلتين :

—إعادة الهيكلة العضوية لوظيفة الاحتكار:

واهم ما ميز هذه العملية هو التداخل في الاختصاصات بين كتابة الدولة للتجارة الخارجية ، والتي كنت مهمتها الأساسية إدارة وتنظيم التبادل التجاري، مع صلاحيات وزارة التجارة الخارجية الجهاز التقليدي لاحتكار وظيفة الاستيراد.. ورغم هذه التناقضات، ساهمت كتابة الدولة للتجارة الخارجية في عملية إعادة تنظيم وظيفة الاحتكار وتم ذلك على ثلاثة أصعدة هي من حيث طبيعة المبادلات الخارجية و من حيث سير الاحتكار وأخيرا محيط لاحتكار.

كما استندت هذه العملية على المستوى اللامركزي على مبدئين هما:

مبدأ فصل وظيفة الإنتاج عن وظيفة التوزيع :بحيث يحضر على المؤسسات الإنتاج مباشرة عمليات التبادل الخارجي أي كان شكله ما عدا تلك الأعمال المدرجة ضمن نطاق التراخيص الإجمالية للتسيير؛

مبدأ التخصص السلي: وتنفيذا لهذا المبدأ انبثقت عن عملية إعادة الهيكلة شركات متخصصة في كل سلعة على حدى.

–إعادة الهيكلة الوظيفية للتجارة الخارجية:

لم تقتصر عملية إعادة الهيكلة على الجانب العضوي فقط، إنما شملت أيضا الجانب الوظيفي للتجارة الخارجية وتمت عملية إعادة هيكلة هذا الجانب عبر مستويين هما إضفاء مرونة أكثر على تسيير الاحتكار من جهة والاستجابة الجزئية لانشغالات القطاع الخاص من جهة أخرى.

أبرزت الخطوات المتأنيئة نحو الانفتاح العديد من التناقضات والتي يمكن تلخيصها في النقاط التالية :

–استمرار التبعية إلى الخارج؛

–ضعف نتائج تنويع الصادرات :حيث بنت الدولة سياستها بشأن الصادرات على مبدأ تنويعها خارج المحروقات، واعتمدت في ذلك على آليات الحث الجبائي، لكن رغم ذلك بقت الصادرات خارج المحروقات دون المستوى المطلوب إذ لم تتعد 2% من إجمالي الصادرات.

ب - الخطوات المتسارعة نحو الانفتاح:

لم تجد سياسة التأيي في تطبيق الانفتاح، نفعا أمام التدهور المفاجئ لأسعار النفط عقب أزمة 1986 م إلى أقل من 7 مليار دولار سنة 1986 م، مما جعلها تتجه ودون تردد نحو تبني خطوات متسارعة نحو الانفتاح، حيث يرى وزير التخطيط آنذاك " أننا أضعنا الكثير من الوقت في إقناع الغير بجدوى الإصلاحات وحن الوقت اليوم، للحسم في هذه المسألة إذا أردنا فعلا تجاوز الآثار السلبية للأزمة " وقد تجسدت الخطوات المتسارعة نحو الانفتاح أو نحو الإصلاح حسب ادعاء السلطة في نقطتين هما :

–إلغاء الطابع الإيديولوجي عن الاحتكار:

انطلقت فكرة إلغاء الطابع الإيديولوجي عن الاحتكار من مسلمة اقتصادية مفادها أنه يجب النظر إلى هذا النظام على أنه مجرد وظيفة تجارية ومعنى ذلك عدم ربطه بثوابت الأمة وعلى رأسها السيادة الوطنية لأن مثل هذا الاعتقاد قد يؤدي إلى جمود قطاع التجارة الخارجية، وعدم مواكبة مستجدات السوق الدولية. وتأسيسا على ذلك يتعين على الدولة الفصل ما بين مبدأ السيادة ومبدأ الاحتكار، ويتم هذا الفصل حسب نظرة سلطة إعادة الهيكلة عبر نوعين من الإجراءات:

–إجراءات متصلة بوظيفة الاستيراد، والتي مست الإجازة لمهنة الوساطة؛

–إجراءات متعلقة بوظيفة التصدير، وذلك من خلال التحفيز الجبائي وتسهيل الحصول على التراخيص.

–الاعتماد على القروض التجارية لتمويل الاستيراد:حيث لجأت سلطة إعادة الهيكلة إلى القروض التجارية لتمويل وارداتها من السوق الدولية بعد تدهور أسعار النفط، حيث لم تجد وسيلة أخرى غير القروض لإشباع احتياجاتها من السلع المستوردة حتى بلغت نسبتها أكثر من 60% من التمويل الخارجي .

3 - تناقضات الانفتاح:

تبرز تناقضات الانفتاح من حيث ارتكازه على محاولة خلق تعايش غير منطقي بين قانون الاحتكار المحتفظ به رغم الانتقادات الموجه له، وقانون السوق الذي بدأ يتخذ أبعاد خطيرة مع تنامي سطوة الاقتصاد الموازي والذي أجبر السلطة فيما بعد على الاعتراف به كواقع ينبغي التعامل معه.

- توجهات السياسات التجارية نحو الاستقلالية والتحرير

أولا : الطريق نحو استقلالية التجارة الخارجية

بدأ التفكير في منح استقلالية فعلية لقطاع التجارة الخارجية غداة إثراء الميثاق الوطني لسنة 1986 م، حيث خلص النقاش إلى ضرورة الانفتاح على المبادلات الاقتصادية الدولية، وتأسيسا على ذلك ورد في الفصل الثالث من الباب الثاني من الميثاق الوطني على انه "يجب توفير الشروط الملائمة لجعل الصناعة الوطنية خارج المحروقات مصدرا دائما للتراكم"، ونظرا لهيمنة علاقات القوى على السوق الدولية، فإنه يتعين على الصناعة الوطنية أن ترفع من مستوى مناقشتها، ولا يمكن تحقيق ذلك إلا بالاستعمال الأمثل لأداة الإنتاج طبقا للمقاييس الدولية"، وقد كان وراء هذه الرؤية الجديدة عدة أسباب موضوعية تتمثل أساس في :

- الانخفاض المحسوس للموارد النفطية، خاصة بعد أزمة 1986 م، وهي أزمة غياب البديل الاقتصادي

الذي يحل محل النفط لتمويل الاستثمارات العمومية والحاجيات الأساسية للمواطن، بعد انخفاض أسعار النفط

- تميز الاقتصاد الجزائري، بأنه اقتصاد ندرة، وقد ظهرت هذه الندرة بشكل جلي في غياب المواد

الأساسية للمواطن ونقص المواد الأولية الضرورية لاستمرار عمل المصانع¹.

- تبني السلطة العمومية لمنهج استقلالية المؤسسات، وهذا ما يتطلب أيضا ضرورة منح الاستقلالية

لقطاع التجارة الخارجية، حتى تنسجم المنهج المطبق مع المتغيرات الداخلية والخارجية التي فرضها المحيط الاقتصادي بكل أبعاده.

- 1 استبدال الصناعات المصنعة بمنهجية التجارة المصنعة:

انتقدت السلطة العمومية التنظيمات التجارية التي عرفتها الدولة إبان مرحلة الاحتكار، والقائمة على مفهوم الحصص الإدارية للعمليات الصعبة والإجراءات البيروقراطية لصرف العملة، وتخصيص المواد ومثل هذا المنهج أفقد الأعوان التجاريين المحليين الذهنية الاحترافية، بحيث أصبحوا مشتريين سلبيين للمواد والتجهيزات.

ونتيجة لهذه الآثار السلبية، تم التفكير في ضرورة إحلال منهج جديد قائم على فكرة التجارة المصنعة والتي عرفها محافظ بنك الجزائر آنذاك الحاج ناصر علي على أنها: تنظيم يدمج وكلاء المعتمدين وتجار الجملة في صيرورة الإنتاج الوطني قصد الاستثمار المنتج، وهكذا فالمفهوم الجديد للتجارة الخارجية لا يعني جلب المتعاملين من أجل تصفية مخزوناتهم السلعية داخل التراب الوطني ثم يذهبون دون أن ينتجوا فوائض القيم أو تحويل التكنولوجيا، وخلق مناصب شغل، وإنما هو التأسيس لتجارة تصنع المواد والخدمات وتدخل المنافسة والتنافسية في الاقتصاد الجزائري، وتأسيسا على ذلك يصبح هدف التجارة المصنعة إنجاز ما يلي :

¹ ابن حمود، سكينية". الصادات الجزائرية خارج المحروقات "مجلة العلوم الإنسانية، المجلد 11، العدد 2، 2000، الصفحات 207-218

- إدخال المرونة على التنظيم التجاري الخارجي، وتدفقات حركة رؤوس الأموال.
- إلغاء التنظيمات الاستثنائية للتجارة الخارجية، وإخضاعها للقانون الخاص، وذلك بتحرير التجارة من كل قيد شكلي، وتنظيمي باستثناء شرط وحيد هو التوطين البنكي.
- البحث عن الفعالية الاقتصادية، والمردودية المالية للتجارة الخارجية عن طريق تحميل الأعوان الاقتصاديين مسؤولية المتاجرة مع الخارج، وذلك بمنحهم الحرية في المبادرة والتنظيم والتدخل.
- تأمين التمويل المنظم للجهاز الإنتاجي الوطني من المواد الأولية مع إشباع الحاجات المحلية من المواد الغذائية ذات الاستهلاك الواسع
- عقلنة استعمال الموارد الخارجية وذلك بتجاوز آليات الاقتصاد الريعي، وتبني آلية اقتصاد السوق القائم على البحث عن الفرص الممتازة التي يتيحها السوق الدولي.
- خلق ملائمة بين الأسعار المحلية، والأسعار الدولية، ويفترض في التلاؤم تعديل نسبة الصرف وضمأن التحويل التجاري للعملة الوطنية.
- ألزمت الدولة الوكلاء المعتمدين بتخصيص نسبة من رقم الأعمال لتمويل استثمارات منتجة تقام على التراب الوطني، كما اشترطت عليهم التحويل التكنولوجي داخل الجزائر باكتساب علامات صنع أجنبية أو شراء براءات اختراع.

2 - استبدال احتكار الدولة للتجارة الخارجية باحتكار الخواص و الوكلاء المعتمدين:

تم تأسيس نظام الوكلاء المعتمدين، وتجار الجملة بفضل المادة 41 من قانون المالية التكميلي لسنة 1990 م وفي ظل ظروف اقتصادية معقدة للغاية، تتميز بالخصوص بنقص الموارد المالية بالعملة الصعبة، والتي لم تعد تسمح لها مع انخفاض الربح النفطي بتمويل مشتريات من الخارج ولمواجهة هذه الوضعية تبنت السلطة العمومية ابتداء من سنة 1984¹ م إجراءات الاستيراد دون التسديد بمعنى أن تتم التسوية المالية مع الخارج بالعملات الصعبة المشتراة من السوق الموازية، غير أن مثل هذا التبرني لم تكن له الشرعية القانونية وأستمر الوضع على هذه الحالة إلى حين صدور القانون المنشئ لنظام الوكلاء المعتمدين وتجار الجملة الذي قام بترسيم هذا الإجراء وتوسيعه إلى عدة منتجات، وتجهيزات ذات أولوية من أجل المحافظة على الإنتاج الوطني، بحيث يلتزم الشريك الأجنبي بالإقامة وبيع منتجاته مباشرة إلى المستهلك الجزائري بالعلامة التجارية له كما يتعهد بضمان خدمات ما بعد البيع والتعهد بالاستثمار في مجال إنتاج المواد المتعلقة بمجال اختصاصه، وكان الهدف من هذا التنظيم هو إدخال المنافسة والتنافسية في الاقتصاد الجزائري.

ثانيا : التعديل الهيكلي للتجارة الخارجية والتوجه نحو التحرير والاندماج الدولي

¹ Ministère du Commerce algérien. (1990, 25 juillet). Loi de finances complémentaire 1990, art. 41: Instauration du régime des agents agréés et des grossistes. Journal officiel de la République Algérienne, n° 48.

إن التعديل الهيكلي بما يفرضه من انفتاح على السوق الدولية، أثر بشكل مباشر على النمط المحلي لتنظيم التجارة الخارجية والذي عاش قبيل التعديل فترة الانتقال من عهد الاحتكار إلى عهد الاستقلالية، أين استبدلت سلطة الاستقلالية الاحتكار العمومي للتجارة الخارجية باحتكار خاص، هيمن عليه الوكلاء المعتمدون، وتجار الجملة غير أن هذا الاستبدال لم يكن في مستوى طموحات التنمية، بحيث اكتفى في الغالب بنشاط الاستيراد دون أن يساهم ولو بقدر اليسير في مجهودات التصدير وكان هذا كافيا لإضعاف مصداقية هذا النموذج المتهم الذي حول السوق الوطنية غلى سوق رائجة للسلع الأجنبية المنشأ وتزايدت أزمة هذا النموذج مع شح إيرادات الدولة من العملة الصعبة، الأمر الذي دفع بالسلطة إلى البحث عن منهجية جديدة لتعديل التجارة الخارجية تعمل على ترقية الصادرات أو على الأقل إحداث توازن بينهما وبين الواردات وتقوم هذه المنهجية على فكرتين أساسيتين هما، البحث عن الترقية للصادرات خارج المحروقات من جهة و البحث عن أفضل السبل للاندماج في السوق الدولية من جهة أخرى.

✓ البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات:

يعتبر البحث عن ترقية للصادرات خارج المحروقات، اختيار قديم نسبيا إن لم يكن حلما راود أغلب الحكومات حيث أدرجته السلطة الاشتراكية ضمن منطق الاكتفاء الذاتي والاستقلال الاقتصادي كما حاولت سلطة إعادة الهيكلة نعتة بسياسة إحلال الصادرات محل الواردات كما هو معمول به في بعض دول أمريكا اللاتينية ومع تدهور أسعار النفط في منتصف الثمانينات، لجأت إليها السلطة أداة لتعويض الخسائر الناجمة عن تدهور أسعار المحروقات، واستمرت سياسة رد الاعتبار إلى هذه الفكرة غداة تطبيق برنامج الاستقلالية والذي اعتمد أساس على أسلوب التحريض الجبائي لحفز المؤسسات على التصدير غير أن غياب الإطار المؤسسي والقانوني لفكرة ترقية الصادرات أثر سلبا على مردوديتها، وهو ما حاولت سلطة التعديل الهيكلي تلافيه من خلال عمليتين هما :

أ - استحداث مؤسسات جديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات؛

ب - منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير.

✓ الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة

تعتبر الجزائر من الناحية التاريخية بلدا ملاحظ لدى منظمة القات المنشأة بموجب اتفاقية بريتن وودز والهادفة إلى التخفيض الكمي والتدرجي للتعريفات الجمركية ما بين الدول الأعضاء حيث تنص المادة الأولى منها على أنه " كل فائدة أو حضور أو حصانة أو امتياز يمنحه أحد الأطراف المتعاقدة لبضاعة ما يجب أن يمنحها في الحال وبدون قيد أو شرط للبضاعة المماثلة الآتية لها من أحد الأطراف المتعاقدة أو المتجهة لها"، ومفاد ذلك أن كل ترضية يقدمها البلد المتعاقد تسري على باقي الدول المتعاقدة بالطريقة التلقائية تأسيسا على مبدأ المساواة في المعاملة وعدم التمييز والدولة الأكثر رعاية والغرض من هذه المبادئ الوصول إلى تحرير التجارة الدولية.

ورغم أن الجزائر لم تكن لديها العضوية الكاملة في المنظمة القات نتيجة احتكارها التجارة الخارجية إلا أنها تأثرت إلى حد كبير بمبادئها خاصة في ظل أسلوب الاستقلالية المتجهة نحو تبني اقتصاد السوق، وفي هذا الإطار صادقت الجزائر على معاهدة تبسيط الأنظمة الجمركية بمقتضى المرسوم رقم 97/88 المؤرخ في 16/05/1988 وكذا المرسوم الرئاسي رقم 88/102 المؤرخ في 23/05/1988 كما ألغت احتكار الدولة للتجارة الخارجية بمقتضى القانون رقم 29/88 وانضمت على النظام المنسق لتعيين وترميز البضائع بموجب المرسوم الرئاسي رقم 241/91 المؤرخ في 20/07/1991 وتسارعت هذه الخطوات مع إقرار برنامج التعديل الهيكلي في سنة 1994 م والذي تزامن مع تحول منظمة القات إلى منظمة عالمية للتجارة عقب مؤتمر مراكش المنعقدة أبريل 1994 م، وأما هذه المتغيرات عبرت الجزائر عن رغبتها في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ليس فقط كضرورة لتفادي خطر التهميش ولكن كمنفذ للاستفادة من مزايا المنظمة، بيد ان هذه الرغبة مقيدة بعدة عراقيل اقتصادية ومالية وتنظيمية حيث أن اقتصاد الجزائر اقتصاد قليل التنافسية مما قد يعرضه إلى مخاطر الزوال في حالة الإزالة الكلية للقواعد حماية الإنتاج الوطني والمتعلقة بالتعريفات الجمركية والتنظيمية المختلفة لكن هذه العراقيل قد تجد حلا على أساس أدوات مقبولة من طرف المنظمة¹.

وفي إطار التفاوض مع المنظمة ألتزمت الجزائر بالإجابة على 400 سؤال تتعلق في معظمها بالأنظمة الجمركية والتجارية، ولا تزال المفاوضات بين الطرفين قائمة إلى يومنا هذا متخطية الجولة السابعة. لقد تزامن الإصلاح التعريفي الأخير سنة 2001 م، و إعادة هيكلة كلية للتعريفات الجمركية مع مساعي الجزائر لانضمام للمنظمة العالمية للتجارة كان من نتائجها: تفكيك كلي للقيم الإدارية لدى الجمارك و اعتماد القيمة التعاملية ، كما عرفتها المادة 7 من الجات كقاعدة وحيدة يتم بموجبها حساب الحقوق الجمركية المترتبة، كما تم بموجب هذا الإصلاح تفكيك آخر رسم ذو مفعول مكافئ للحقوق الجمركية و هو الحق الإضافي المؤقت. هذا الرسم الذي حدد بنسبة % 60 و الذي كان قد طبق سنة 2001 م على استيراد بعض المنتوجات لمدة خمسة سنوات ، لحماية بعض القطاعات في مقابل إلغاء القيم الإدارية لدى الجمارك. و قد تم تفكيك هذا الرسم بمعدل % 12 في السنة ابتداء من سنة 2001 م و تم إلغاء نهائيا نهاية 2005 ، و بموجب هذا الإصلاح التعريفي ، تمتاز التعريفات الجمركية الحالية بانخفاض عدد النسب التعريفية و مستوى توزيعها و كذا انخفاض معدلاتها فمن حيث معدل النسب، تحتوي التعريفات الجمركية حاليا ثلاثة (03) نسب زيادة على الإعفاء و هي % 5 و % 30 كأقصى معدل.

¹ Ministère du Commerce algérien. Processus d'accession de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Site officiel du ministère, consulté le 19/01/2024

و في الواقع فقد أسفر الإصلاح التعريفي على انخفاض محسوس في الحماية الاسمية إذ انخفض المعدل المتوسط النسبي للحقوق الجمركية من % 11 سنة 2000 م إلى % 10 سنة 2001 م ثم % 9.1 سنة 2004 م إلى % 8.9 سنة 2005 م.

و في نفس السياق شهد التشريع و التنظيم المسيرين للتجارة الخارجية إعادة تأهيل للوصول إلى إطار قانوني للتجارة الخارجية مطابق لقواعد و مبادئ المنظمة العالمية للتجارة ، تسارعت وتيرته كرد فعل لإرادة الجزائر الصريحة للاندماج في الاقتصاد العالمي.

هذا الإطار القانوني كرسه إصدار الأمر 03-04 المؤرخ في 19 يوليو 2003 م والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها.

إن هذا التشريع الجديد زيادة على كونه أحدث إطارا قانونيا للتجارة الخارجية مطابقة لقواعد المنظمة العالمية للتجارة.

ثانيا : سياسة الاندماج في الاقتصاد العالمي (التكتلات الاقتصادية):

بفضل العولمة وتوسيع التجارة الدولية، أصبح خيار الشراكة من الخيارات الناجحة للاندماج في الاقتصاد العالمي، لذلك سعت الجزائر للدخول في مختلف الشراكات الاقتصادية سواء الثنائية أو متعددة الأطراف، وأبرزها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة العربية .

✓ الشراكة الاورو جزائرية:

مثلت فكرة إقامة شراكة شاملة مع الاتحاد الأوروبي خطوة متقدمة في علاقات الجزائر الدولية منذ إقرار التوجهات الجديدة في السياسة الجزائرية الداخلية والخارجية في دستوري عام 1989 و 1996 ، اللذين تضمننا تحولات كبرى في المجالات السياسية، الاقتصادية، الثقافية و الاجتماعية، فبالإضافة إلى تكريسهما لاسس النظام الديمقراطي القائم على التعددية والاعتراف بالحقوق المدنية والسياسية الفردية والجماعية، تم فيهما أيضا التأكيد على إنهاء احتكار الدولة للنشاط الاقتصادي والتجاري والمالي وفتح المجال واسعا أمام القطاع الخاص.

مسار توقيع الاتفاقية:

تم التوقيع على اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل، ثم تم التوقيع عليها بصفة رسمية يوم 22 أبريل 2002 ، ودخلت حيز التطبيق ثلاث سنوات بعد ذلك بداية من الفاتح سبتمبر 2005.

هذا الاتفاق لا يشكل عائقا أمام الإبقاء أو إقامة أي اتحاد جمركي أو منطقة تبادل حر من قبل الطرفين مع أطراف أخرى، على ألا يؤثر ذلك على نظام المبادلات الخاص باتفاق الشراكة، وبذلك يسير هذا الاتفاق في نفس المسار الذي حددته المنظمة العالمية للتجارة التي رخصت بإقامة التكتلات الجهوية على ألا يضر ذلك

بمصالح أعضائها ، كما تتمثل أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية التي تبلغ نسبة %60 مع المجموعة الأوروبية¹.

ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية

تبنّت الحكومة الجزائرية، من خلال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، برامج لإصلاح قطاعات رئيسية، أهمها القطاع الصناعي، حيث ركزت هذه الإصلاحات على ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتتجلى هذه البرامج المدججة لتطوير هذه المؤسسات فيما يلي:

• البرنامج الأوروبي لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ED/PME)

يعتبر برنامج "ميدا" الأداة المالية الأساسية التي يعتمد عليها الاتحاد الأوروبي لتفعيل الشراكة الأورو-متوسطة وإنجاح مسارها بأبعادها السياسية، الاقتصادية، والاجتماعية. كما يمثل آلية جديدة لدى الاتحاد الأوروبي تهدف إلى تأهيل وتحسين القطاع الخاص، بما يسمح بتكيفه مع متطلبات اقتصاد السوق².

أولاً - برنامج دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ED/PME)

يعد هذا البرنامج مكملاً لاتفاقيات الشراكة الثنائية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، ويأتي في إطار دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. يعرف البرنامج باسم "أورو-تنمية المؤسسات (Euro (Développement PME)، ويهدف إلى تأهيل وتحسين تنافسية هذه المؤسسات حتى تتمكن من المساهمة في النمو الاقتصادي والاجتماعي.

يركز البرنامج على تأهيل المحيط المقاوطني وتقديم الاستشارة، والدراسة، والتكوين، إلى جانب تحسين شروط حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض. يتم تحقيق ذلك من خلال تطوير قدراتها، بما يسمح لها بالتكيف مع متطلبات اقتصاد السوق، وتحسين المحيط المقاوطني عبر المنشآت والمنظمات المرتبطة مباشرة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³.

1- نشاطات البرنامج:

يتكفل بالبرنامج كل من وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية ووفد اللجنة الأوروبية، بالتعاون مع ممثلي الجمعيات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حُددت مدة البرنامج بخمس سنوات، وانطلق فعلياً سنة 2002 بميزانية قدرها 9.62 مليون يورو، بهدف تأهيل حوالي 3800 مؤسسة صناعية خاصة، بتكلفة تُقدّر بـ

¹ Ministère du Commerce algérien (2021), Le commerce extérieur : l'UE, principal partenaire stratégique de l'Algérie en 2020.

² MSILI, Amar, et Zohir YAHIA. Chapitre I: Etat de l'art – Mise à Niveau des PME/PMI Algériennes (MEDA I & II).

³ CCM Worldwide. Euro Développement PME (ED/PME) en Algérie: Programme d'appui au développement des PME en Algérie, financé par l'Union Européenne. Unité de gestion, 2004.

17 مليون يورو. كما تم إنشاء جهاز لتغطية الضمانات البنكية بقيمة 20 مليون يورو، يهدف إلى تحسين ظروف حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض.

وقد أنشأ البرنامج خمس مكاتب جهوية منذ ديسمبر 2003، تُعنى بالتقرب من المؤسسات لتقديم النصائح اللازمة واستقبال المترشحين للبرنامج. ويقوم البرنامج بدعم هذه المؤسسات من خلال ثلاثة أوجه:

أ- الوجه الأول: دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتمثل في التشخيص الاستراتيجي الذي يتبعه التأهيل والتطوير، من أجل مساعدتها في تنفيذ مخطط أعمالها وتعزيز قدرتها التنافسية. يشمل الدعم أيضًا المرافقة في عمليات الحصول على قروض الاستثمارات من البنوك، والتكوين الخاص برؤساء ومديري المؤسسات، والتكوين المتخصص للشباب المؤسس للمؤسسات. يتم تقديم التكوين من خلال خبراء متخصصين في نشاطات تدريبية موجهة للمؤسسات أو لمنظمات الدعم، بالإضافة إلى تحسين الأداء في مجالات التسيير، أنظمة الإنتاج، صيغ التمويل، إدارة المخزونات، الإجراءات التسويقية، النشاط التجاري، البيع، التوزيع، والتصدير.

ب- الوجه الثاني: تقديم الاستشارة والنصائح للهيئات المالية والبنوك

يهدف إلى مساعدة الهيئات المالية والبنوك على تطوير أدوات قرض جديدة خاصة برأس مال المخاطر. كما يشمل توفير معلومات موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر دعم نشاطات تجميع ومعالجة وتوزيع المعلومات (مثل إنشاء قواعد بيانات، عقد ملتقيات، وتنفيذ حملات إعلانية). كذلك، يدعم البرنامج استخدام شبكة وطنية للمعلومات الاقتصادية الموجهة لهذه المؤسسات.

ج- الوجه الثالث: تعزيز قدرات الجمعيات المهنية والهيئات الوسيطة

تركز الأنشطة على تقوية قدرة الجمعيات المهنية وجمعيات أرباب العمل، بالإضافة إلى الهيئات الوسيطة وهيئات الدعم. كما يتم إنشاء شبكة وطنية للمعلومات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليستفيد منها الجميع.

2- العراقيل التي واجهها البرنامج:

واجه البرنامج منذ انطلاقه عدة عراقيل ساهمت في عرقلة مسيرته والتقليل من نتائجه المتوقعة، وتمثل هذه العراقيل في النقاط التالية:

أ- التأخر في الانطلاق:

وقعت الجزائر، ممثلة في وزارة الشؤون الخارجية، مع المفوضية الأوروبية على هذا البرنامج في يوليو 1998 ضمن اتفاقية الإطار، إلا أن البرنامج انطلق فعليًا في سبتمبر 2000. شمل البرنامج في البداية 20 مؤسسة صناعية خاصة جزائرية، لكن معظمها انسحب وبقي منها تسعة مؤسسات فقط حتى عام 2002. بالإضافة إلى ذلك، عانت إدارته من عدم الاستقرار بسبب سوء التسيير من قبل الإدارتين الأولى والثانية، وكاد أن يفشل، إلا أن الإدارة الثالثة أعادت تقييم البرنامج وحددت هدف تأهيل حوالي 400 مؤسسة صناعية.

ب- صعوبة إقناع رؤساء المؤسسات بأهمية التأهيل:

تعود هذه الصعوبة إلى غياب الحملات التحسيسية الفعالة عبر وسائل الإعلام كالتلفزيون والإذاعة، وحتى الفعاليات الإعلامية التحسيسية. يعاني أغلب رؤساء المؤسسات من عدم الإلمام بالتحويلات الجديدة التي يشهدها الاقتصاد الوطني والعالمي، وبالفوائد المحتملة لانضمام الجزائر إلى التكتلات الاقتصادية الدولية.

ج- ضعف أداء الهيئات الممثلة والداعمة:

إن إجراءات التأهيل وحدها لا تكفي لتنمية وتطوير تنافسية القطاع الصناعي الخاص دون وجود محيط اقتصادي وسياسي واجتماعي مساعد ومشجع على ذلك. من بين العوامل المؤثرة الهيئات الممثلة والداعمة، والتي لم تلعب دورها المنتظر بشكل فعال، وذلك فيما يتعلق بتعريف وتحسيس المؤسسات الجزائرية بالتحويلات الاقتصادية الجديدة المحيطة بها، مما يؤدي إلى زيادة اقتناعها بأهمية وفائدة عملية التأهيل.

3- نتائج برنامج دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ورد في إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2007 أنه خلال المرحلة الأولى من البرنامج (2002-2007) وصل عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي استفادت عملياً من إجراءات التأهيل إلى 435 مؤسسة، ما يعادل 65% من مجموع المؤسسات التي تقدمت للانضمام إلى هذا البرنامج. في المقابل، تحلت مؤسسات أخرى عن البرنامج خلال مرحلة ما قبل التشخيص بنسبة 26%. أما المؤسسات المتبقية، فقد اقتصر على مرحلة التشخيص ولم تدخل في تنفيذ مخطط التأهيل.

توزعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤهلة حسب البرنامج على أربعة نشاطات رئيسية: الصناعات الغذائية، الصناعات الكيماوية، صناعة مواد البناء، والصناعات الميكانيكية والتعدين. يعود تجاوز هذه القطاعات مع إجراءات برنامج التأهيل إلى حرص أصحاب هذه المؤسسات على تحسين تنافسيتها للوصول إلى مستوى المؤسسات الأوروبية. ورغم أهمية قطاع الصناعات الإلكترونية والكهربائية، إلا أن نسبة المؤسسات المؤهلة فيه لم تتجاوز 8% من مجموع المؤسسات المؤهلة، وهو قطاع يتطلب التطوير المستمر لمواجهة المنافسة الشديدة. يمكن تسجيل ملاحظة مشابهة على قطاع النسيج وصناعة الألبسة، رغم أهمية هذا القطاع في السوق المحلية والمنافسة الشديدة التي يواجهها من المنتجات الأوروبية والآسيوية. أما صناعة الجلود، فقد احتلت المرتبة الأخيرة بنسبة 1%.

بعد ذلك، دخل البرنامج في مرحلته الثانية (ميدا 2) التي بدأت في مايو 2009 واستمرت حتى فبراير 2012، بهدف تعزيز مكاسب البرنامج الأول (ميدا 1) ودعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التحكم في تكنولوجيات الإعلام والاتصال وتأهيل حوالي 450 مؤسسة.

ثانياً: برنامج دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: (ED/PME 2)

بعد النجاح النسبي للمرحلة الأولى من برنامج ميدا، تم الشروع في تطبيق المرحلة الثانية من برنامج التعاون مع الاتحاد الأوروبي، الذي يهدف إلى تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مساعدتها على

تكثيف استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال وإرساء نظام للجودة والقياسية. يهدف البرنامج إلى تحسين أداء المؤسسات وتوسيع حصتها في السوق. يلعب الاتحاد الأوروبي دورًا محوريًا باعتباره الممول الأساسي للبرنامج، إذ بلغ الغلاف المالي 44 مليون يورو، منها 40 مليون يورو من المفوضية الأوروبية، فيما كانت الحصة المتبقية مساهمة من الجزائر¹.

تم تحديد تاريخ انطلاق البرنامج في مايو 2009 بمدة تطبيق بلغت 34 شهرًا. يهدف البرنامج إلى مساعدة المؤسسات على تحسين تنافسيتها من خلال إدماج تكنولوجيا المعلومات والاتصال في عمليات التسيير وتأهيلها للحفاظ على حصصها في السوق المحلية وتطويرها على المستوى الدولي. ويهدف كذلك إلى استغلال الفرص المتاحة من خلال سياسة انفتاح السوق، مما يتيح للمؤسسات اقتحام أسواق جديدة وضمن تنافسيتها في الأسواق الدولية.

1-نشاطات البرنامج:

يغطي هذا البرنامج ثلاثة محاور أساسية مرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحيطها، والتي تشكل أهم نشاطاته، وهي:

- الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: من خلال نقل الممارسات وأساليب التسيير الحديثة، وتقديم الدعم التقني، ودعم إرساء أنظمة الإبداع واليقظة التكنولوجية.
- الدعم المؤسسي: من خلال دعم وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، ووزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال، ودعم هيئات تطوير هذا النوع من المؤسسات.
- دعم الجودة: من خلال توحيد المقاييس، إصدار الشهادات، الاعتماد والتقييس، وتوعية مسيري هذه المؤسسات بمتطلبات الجودة، ودعم هيئات تقييم المطابقة.

2-نتائج البرنامج:

مع انطلاق البرنامج، تم الشروع في تنفيذ اللوجستيات وإتمام إجراءات العمل بواسطة تدخل مجموعة من الخبراء للمساعدة الفنية. وحتى نهاية فترة البرنامج تم جمع النتائج التالية:

- استفادت 235 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من التشخيص الاستراتيجي والمخطط التأهيلي.
- تم إعداد 20 نوعًا من التكوين بالتعاون مع الاتحاد الوطني للمتعاملين في الصيدلة، واستفادت منه 22 مؤسسة نشط في مجال المنتجات الصيدلانية، حيث تم تكوين 245 إطارًا من هذه المؤسسات بواسطة خبراء ضمن برنامج ميدا 2.
- تم إطلاق مناقصة بمقدار 5.10 مليون يورو لإنشاء مركز خبرة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ "Les Petites et Moyennes Entreprises en Algérie : Quelles Contributions dans l'économie nationale ?" Études en sciences humaines et sociales, 2009.

بالمقارنة مع البرامج السابقة، يركز هذا البرنامج على الدعم التقني والاستثمارات اللامادية أكثر من تركيزه على الدعم المادي والمالي. كما أنه بخلاف البرامج السابقة التي كانت تستقبل طلبات الانضمام من المؤسسات، فإن هذا البرنامج قد تم فيه تحديد عينة مختارة من المؤسسات التي يمكنها الاستفادة بشكل مستدام من الدعم المقدم، بهدف تحقيق نتائج واضحة يمكن تقييمها في المرحلة الأولى، مع خطة لتعميم الدعم على مؤسسات أخرى لاحقاً. البرنامج يستند إلى مقارنة شاملة ومفصلة لاحتياجات المؤسسات، بما في ذلك دعمها على مواكبة التطورات في مختلف المجالات، وتطوير قدراتها في تكنولوجيا المعلومات والاتصال، إضافة إلى دعم محيط النشاط الاقتصادي وتحسين مستوى الجودة داخل هذه المؤسسات. وبهذا، يُعتبر البرنامج خطوة هامة نحو ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والنهوض بمستوى استخدام تكنولوجيا المعلومات، وبناء مجتمع معلوماتي.

• برنامج الهيئة التقنية الألمانية (GTZ) :

يندرج هذا التعاون في إطار برنامج الهيئة الألمانية للتعاون التقني (GTZ) ، خاصة في مجالات التكوين والاستثمار . عمل هذا البرنامج على توسيع شبكة مراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن، بعدما أنهى تكوين مجموعة من الخبراء في هذا المجال، إضافة إلى تقديم الاستشارات والتكوين للمؤسسات والجمعيات المهنية. أهداف هذا البرنامج تتلخص في:

- تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال دعم السياسات والاستراتيجيات المتعلقة بها.
 - تطوير الخدمات المقدمة لهذه المؤسسات، وتحسين وصولها إلى خدمات التمويل عبر إنشاء مؤسسة تمويل بالتعاون مع الهيئات الوطنية.
 - العمل على استغلال الإمكانيات والقدرات المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لرفع مردوديتها وتوسيع نفوذها إلى الأسواق الأجنبية.
- بذلك، تسعى كل من البرامج الأوروبية والألمانية إلى دعم تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتحسين قدرتها على المنافسة في الأسواق المحلية والدولية.
- وتستفيد من عملية التأهيل المؤسسات التي تنتمي إلى قطاعات معينة حددها البرنامج، مثل الصناعات الغذائية، والصناعات الكيماوية والصيدلانية، وصناعة مواد البناء، وصناعة الحديد والصلب، وتشمل المؤسسات المنشأة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب التي توظف من 1 إلى 10 عمال، إضافة إلى المؤسسات الصناعية المتوسطة التي توظف من 50 إلى 250 عاملاً والتي تنشط في مجالات صناعة الحديد والصلب، والميكانيك، والصناعات الفلاحية والغذائية، والصناعات الكيماوية والصيدلانية، وصناعة مواد البناء.
- ولضمان تنفيذ البرنامج بشكل ناجح، يجب على المؤسسات التي تنتمي إلى هذه القطاعات أن تكون قد مارست نشاطها لمدة تزيد عن سنتين، وأن تكون ذات هيكلية مالية متوازنة، وأن تتميز بمعيار التطور التكنولوجي أو تكون قادرة على خلق مناصب عمل دائمة. يشمل هذا البرنامج عدة نشاطات للتكوين، منها تكوين مستشارين

مختصين في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتكوين المحاضرين لفائدة مسيري المؤسسات من خلال إعداد مواضيع التكوين ومتابعة المتدربين. بالإضافة إلى ذلك، يهدف البرنامج إلى دعم مراكز وهيئات الدعم من خلال تحسين كفاءات المسيرين فيما يخص أساليب التسيير والاتصال.

• برنامج تنمية وتطوير بورصات معالجة المعلومات:

تم إنشاء بورصات معالجة المعلومات في إطار المشروع الأورو-متوسطي، وهو أحد أهم إنجازات اللجنة الأوروبية المهتمة أساساً بتنمية المجتمع الدولي في مجال المعلومات. يندرج هذا البرنامج ضمن اتفاقيات الشراكة المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية، بهدف ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجالات المتعلقة بتوفير وتبادل المعلومات الاقتصادية، بما يدعم التعاون الاقتصادي الذي يُعتبر من أبرز أهداف إعلان برشلونة.

بما أن الجزائر طرف في هذه الشراكة، كان عليها الالتزام بما نصت عليه الاتفاقية، حيث أنشأت أربع بورصات لمعالجة المعلومات على مستوى الجزائر (شرق، غرب، وسط، جنوب). تقدم هذه البورصات كافة المعلومات المتعلقة بوضعية هذا النوع من المؤسسات في مختلف أنحاء الوطن، بناءً على اتفاق التعاون الموقع بين الجزائر واللجنة الأوروبية، مما يسمح لسائر بلدان البحر الأبيض المتوسط بالاطلاع والاستفادة من هذا البرنامج.

تلعب هذه البورصات دوراً أساسياً في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تعتبر فضاءً مركزياً للمعلومات، يساعد على تطوير نشاط هذه المؤسسات. تعمل هذه البورصات كجمعيات لا تهدف إلى تحقيق الربح، تضم مجموعة من الهيئات العمومية والخاصة، وتستفيد من جهود السلطات العمومية والهيئات المتخصصة. غالباً ما تتعلق أنشطة البورصات بصناعات مثل الحديد، الميكانيك، الكهرباء، والنسيج. تهدف البورصات إلى مساعدة المؤسسات على تجاوز مشاكلها، التي غالباً ما تكون ناجمة عن صغر حجمها. وتعتبر هذه البورصات عنصراً مكملاً لنشاط المؤسسات، من خلال ما توفره من إمكانيات تساعدها على تحقيق إدارة فعالة بتكاليف معقولة. لذلك، من الضروري أن تتعاون كافة البورصات بفعالية فيما بينها، بهدف خلق قوة وطنية تساهم في مساعدة المؤسسات على إيجاد الحلول لمختلف المشاكل والعراقيل التي تواجهها.

الإعفاءات والامتيازات الجمركية الممنوحة للصادرات الجزائرية في إطار الاتفاقية:

بالنسبة للصادرات الجزائرية من المنتجات الصناعية إلى الاتحاد الأوروبي ضمن إطار اتفاقية الشراكة، فقد تم إعفاؤها من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات أثر مماثل، دون فرض أي قيود كمية أو قيود أخرى، وذلك فور دخول الاتفاقية حيز التنفيذ. ومع ذلك، هناك قائمة من السلع التي يعتبرها الاتحاد الأوروبي "حساسة" وتحظى بمعاملة خاصة، وتشمل هذه السلع النسيجية والملابس¹.

¹ أنظر: اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، الجريدة الرسمية الجزائرية، عدد 63، 17 أكتوبر 2005.

أما المنتجات الزراعية، والمنتجات الزراعية المحولة، ومنتجات الصيد البحري الجزائرية المصدر إلى الاتحاد الأوروبي، فهي تخضع لبعض التسهيلات التي يمنحها الطرف الأوروبي. هذه التسهيلات تتمثل في تخفيض الرسوم الجمركية على هذه المنتجات وفقاً للاتفاقية.

أما بالنسبة للمنتجات الزراعية والزراعية المحولة ومنتجات الصيد البحري المصدر إلى الاتحاد الأوروبي، فإنها تستفيد من تسهيلات جمركية يقدمها الطرف الأوروبي، تتمثل في تخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية، إضافة إلى نظام الحصص المتفق عليه بين الطرفين من حيث الكمية والمدة الزمنية لتطبيق هذه الحصص، وذلك كما يلي¹:

1. منتجات الصيد البحري:

المنتجات المدرجة في البروتوكول رقم (03) من الاتفاقية تستفيد من إعفاء كلي من الرسوم الجمركية. يشمل هذا الإعفاء بعض المنتجات البحرية المحولة مثل المصبرات ودقيق السمك.

2. المنتجات الزراعية:

وفقاً للبروتوكول رقم (01)، تُخفّض الرسوم الجمركية المفروضة على هذه المنتجات بنسبة تتراوح بين 20% و100%، ضمن حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين.

3. المنتجات الزراعية المحولة:

تنقسم إلى ثلاث قوائم:

- القائمة الأولى: تضم 163 منتجاً يتمتع بإعفاء كامل من الرسوم الجمركية دون قيود كمية.
- القائمة الثانية: تشمل 8 منتجات (مثل المستحضرات الغذائية ومشتقات الحليب) التي تخضع لإعفاء جمركي ضمن حدود الحصص المتفق عليها، على سبيل المثال:
 - عجائن غذائية: 2000 طن.
 - كسكسي: 2000 طن.
 - مواد محضرة بالحليب المخمر: 1500 طن.
- القائمة الثالثة: تضم 144 منتجاً يتمتع بتخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية المفروضة عليه.

الامتيازات التعريفية:

تقتصر الامتيازات التعريفية الممنوحة في إطار اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية على المنتجات ذات المنشأ الجزائري أو أحد دول الاتحاد الأوروبي. لإثبات المنشأ، تُستخدم الوثائق التالية:

- شهادة تنقل السلع (EUR1)

¹أنظر: اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 63، 17 أكتوبر 2005، البروتوكولات رقم (01)، (02)، و(03).

-التصريح على أساس الفاتورة (la déclaration sur facture)

-انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تُعتبر المؤسسات الاقتصادية الجزائرية بصفة عامة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، الأكثر تأثرًا بإقامة منطقة التبادل الحر الناتجة عن اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية، والتي تعرضها للمنافسة من جهة، وتوفر لها آليات الدعم من خلال برامج التأهيل من جهة أخرى. وعليه يمكن إدراج في هذا الصدد انعكاسات إيجابية وسلبية تعود على هذه المؤسسات في الجزئية التالية.

الآثار السلبية لاتفاق الشراكة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

انطلاقًا مما سبق، فإن دخول اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية حيز التنفيذ أثر على الاقتصاد الجزائري بشكل عام، وعلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص. يظهر هذا التأثير من خلال العديد من الجوانب السلبية التي تعرقل نشاط هذه المؤسسات، ومن بينها¹:

- إفلاس بعض المؤسسات بسبب ضعف قدرتها التنافسية: تتفوق المؤسسات الأوروبية في تقنيات الإدارة، وجودة الإنتاج، والتسويق، ودقة المعلومات. كما تتميز بكفاءتها العالمية وإمكانياتها التكنولوجية المتطورة. في المقابل، المؤسسات المحلية تعاني من محدودية الإمكانيات، مما يفقدها القدرة على المنافسة، ويجعل نتائج المنافسة في السوق الحرة محسومة لصالح الطرف الأقوى. نتيجة لذلك، تتعرض بعض هذه المؤسسات لخطر الإفلاس والخروج من المنافسة.
- تغيير النشاط أو الخروج من السوق: أثرت هذه الشراكة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إضعاف منتوجها، حيث لم تعد قادرة على منافسة نظيرها الأوروبي. المنتجات الأجنبية دخلت السوق الجزائرية بتكلفة أقل وجودة أفضل، ما جذب المستهلكين المحليين إليها. بهذه الطريقة، تفقد المؤسسات المحلية الحماية التي كانت تتمتع بها من قبل، وتعرض لانخفاض في الإنتاج والعائدات. قد يؤدي ذلك إلى تغيير بعض المؤسسات لنشاطها أو خروجها نهائيًا من السوق.
- خطر الاستثمارات الأجنبية: شراء الأوروبيين سندات وأسهم الشركات المحلية والعملات قد يؤدي إلى تصفية هذه الاستثمارات في أي لحظة، مما يترتب عليه حدوث أزمات مالية، وينعكس سلبيًا على استقرار الاقتصاد الوطني.
- استفحال البطالة: تنص اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على دعم القطاع الخاص وحرية الأسواق وانفتاحها، دون قيود على تدفق الاستثمارات الأوروبية. قد يؤدي ذلك إلى سوء توزيع الثروات، وزيادة معدلات البطالة والفقر.

الآثار الإيجابية لاتفاق الشراكة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

¹بوخرىص حكيم، "واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو-جزائرية"، مجلة رؤى اقتصادية، عدد 07، جامعة البليدة 2، 2014، ص. 85.

من ناحية أخرى، يمكن أن يتضمن اتفاق الشراكة جوانب إيجابية تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التخفيف من التحديات التي تواجهها، وتتيح لها فرصاً للاستفادة من استثمارات متنوعة لتحسين الإنتاج ودعم الاقتصاد الوطني، مثل:

- تعزيز المهارات الإدارية والتنظيمية: الشركاء الأجانب يمتلكون خبرات واسعة في الإدارة والتنظيم، ويمكنهم تنفيذ دورات تدريبية متخصصة في الأنماط الإدارية المتميزة. عبر الشراكة، يمكن للمؤسسات الجزائرية اكتساب مهارات إدارية عالية، تنعكس إيجابياً على استغلال الموارد البشرية والمادية بشكل أمثل.
- توسيع الأسواق الخارجية: يسمح اتفاق الشراكة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدخول أسواق جديدة تتميز بقدرة شرائية عالية، مما يفتح أمامها فرصاً لتوسيع صادراتها وتعلم تقنيات حديثة في الإنتاج والتسويق، وبالتالي تحسين قدرتها على التصدير.
- نقل المعرفة التكنولوجية: تُعد الشراكة قناة لنقل التكنولوجيا المتقدمة. غالباً ما توفر الجهة الموردة جزءاً من التمويل لتنفيذ المشاريع، بالإضافة إلى تزويد المؤسسات بالتكنولوجيا اللازمة لإقامة صناعة متكاملة. يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من هذا لتطوير قدراتها الإنتاجية.
- تحسين إدارة الموارد البشرية: تُعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نقص في العمالة الفنية المدربة. من خلال الشراكة، يمكن تحسين إدارة الموارد البشرية وتوفير فرص عمل جديدة تستقطب المهارات الوطنية، وإذا لم تكن هذه المهارات متاحة محلياً، يمكن الاستفادة من سوق العمل الدولية.
- تشجيع الإبداع والمنافسة: تحرير حركة التجارة الخارجية سيؤدي إلى زيادة المنافسة في القطاعات الاقتصادية المختلفة، مما يدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تنمية روح الإبداع وتحسين جودة السلع والخدمات. كما سيتعين عليها اتخاذ التدابير اللازمة لمنافسة السلع الأوروبية بشكل فعال.
- إعداد دراسات مستقبلية: الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تساعد المؤسسات على إعداد دراسات مستقبلية لتحديد الفروع القابلة للمنافسة في العقود القادمة، بالتزامن مع تطبيق جدول التفكيك الجمركي.
- الاندماج مع الاقتصاد العالمي: تساعد الشراكة المؤسسات على التكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية، مما يمكنها من زيادة كفاءتها الإنتاجية والاستفادة من التطورات التكنولوجية لتحسين إنتاجها والترويج له بشكل أفضل.

نستخلص اذن انه على الرغم من أن اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية توفر فرصة للدخول إلى الأسواق الأجنبية، إلا أن زيادة الصادرات أو جذب الاستثمارات لا يتحقق بشكل تلقائي. لضمان استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذه الشراكة، يجب على الحكومة تبني سياسات تدعم رفع كفاءة هذه المؤسسات وتأهيلها لمواكبة التحولات الاقتصادية العالمية، بما يساهم في تحقيق تنمية اقتصادية شاملة وتحسين مؤشرات الاقتصاد الوطني.

✓ توقيع اتفاقية الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر والانفتاح على المحيط العربي

:(GZALE)

تندرج عملية انضمام الجزائر إلى منطقة التبادل التجاري الحر للدول العربية، في إطار اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية الموقعة سنة 1981 بتونس، وهي تهدف إلى تحرير التبادل التجاري بين الدول العربية من الرسوم الجمركية والقيود المختلفة وتسهيل تجارة الخدمات، صادقت الجزائر على هذه الاتفاقية في أوت 2004 ودخلت هذه المنطقة حيز التنفيذ في أوت 2005، و أعلن رئيس الجمهورية في قمة الرياض سنة 2007 عن انضمام الجزائر رسمياً لهذه المنطقة، وتم ارسال ملف الانضمام رسمياً في ديسمبر 2008، إلى الجامعة العربية عن طريق المندوب الدائم، وانطلقت الجزائر في تطبيق البرنامج التنفيذي لهذه المنطقة اعتباراً من أول جانفي 2009¹.

-الإعفاءات والامتيازات الجمركية الممنوحة للصادرات الجزائرية في إطار الاتفاقية

بعد أن صادقت الجزائر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 223-04 المؤرخ في 3 أغسطس 2004 على "اتفاقية تسيير وتطوير المبادلات التجارية بين الدول العربية"، والموقعة في تونس في فبراير 1981، انضمت فعلياً إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر بدءاً من 1 يناير 2009.

وقد أصدرت وزارة المالية الجزائرية من خلال المديرية العامة للجمارك منشوراً رقم 11769 م ع ج / أ خ / م 400 مؤرخاً في 3 ديسمبر 2008، يهدف إلى تحديد طرق تنفيذ هذه الاتفاقية وبرامجها التنفيذية، الذي تم تحديده بموجب قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية رقم 1317 المتخذ في دورته التاسعة والخمسين (59)، المنعقدة في 19 فبراير 1997².

أما بالنسبة للنظام التعريفي التفضيلي المطبق على المنتجات ذات المنشأ الجزائري المصدرة نحو الدول العربية، فهو نفس النظام المطبق عند الاستيراد، حيث تستفيد جميع المنتجات غير المستثناة من المنطقة العربية للتبادل الحر من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل.

تضم المنتجات المستثناة من النظام التعريفي التفضيلي 384 بنداً تعريفيًا فرعيًا تتعلق بالمنتجات المستثناة من المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر لأسباب دينية، صحية، أمنية وبيئية.

وبالنسبة لقواعد المنشأ وطرق التعاون الإداري المطبقة في إطار المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، فإن التفضيلات التعريفية والتجارية الممنوحة بين الجزائر والدول العربية في إطار هذه الاتفاقية تنحصر فقط في البضائع التي يكون منشؤها الجزائر وهذه الدول. ومن أجل تفادي ممارسات الغش وللحفاظ على حقوق الخزينة العمومية، أصبح تحديد ومراقبة المنشأ أمراً ضرورياً. فبالإضافة إلى المادة رقم (09) من الاتفاقية التي تنص على المبدأ العام، فإن قواعد المنشأ المطبقة في إطار المنطقة العربية للتبادل الحر تحدد بقرارات يتخذها المجلس الاقتصادي والاجتماعي المكلف بتطبيق البرنامج التنفيذي. ويتعلق الأمر خاصة بقرارات المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم 1687

¹ وزارة التجارة الجزائرية، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى - انضمام الجزائر". تقرير رسمي منشور على الموقع الرسمي للوزارة، الجزائر، 2009.

² وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك، منشور رقم 11769 م ع ج / أ خ / م 400، المؤرخ في 03 ديسمبر 2008؛ والمرسوم الرئاسي رقم 223-04 المؤرخ في 03 أوت 2004، الجريدة الرسمية، العدد 50.

المؤرخ في 15 فبراير 2007، رقم 1702 المؤرخ في 6 يونيو 2007، ورقم 1707 المؤرخ في سبتمبر 2007، التي تتضمن الأحكام العامة وقواعد المنشأ التفصيلية المتفق عليها نهائياً من طرف اللجنة التقنية لقواعد المنشأ. أما بالنسبة لباقي المنتجات التي لم يتم بعد الاتفاق على قواعد المنشأ التفصيلية الخاصة بها من طرف اللجنة التقنية لقواعد المنشأ، فتطبق عليها القاعدة العامة المنصوص عليها في المادة رقم (09) من الاتفاقية، التي تشترط أن تكون نسبة القيمة المضافة المحلية لهذه المنتجات تساوي على الأقل 40%.

ثالثاً: السياسة الجمركية

يعتبر النظام الجمركي من الأدوات التي تعتمد عليها الدولة في تنظيم تجارتها الخارجية ومراقبتها، لهذا شهد هذا النظام تعديلات هامة في احكامه بالخصوص مع صدور قانون النقد والقرض رقم 10/ 90 ، فهذه التعديلات تعمل على تكييف التشريعات والقواعد الجمركية بحسب متطلبات اقتصاد السوق الذي اصبح بمثابة الاتجاه الرئيسي الذي تسلكه الدولة، ولعل الهدف المرجو تحقيقه من هذه التعديلات هو تسطير سياسة جمركية فعالة تتماشى والتطورات الاقتصادية .

أولاً : المزايا التي توفرها الأنظمة الجمركية للأنشطة الصناعية الموجهة للتصدير تشمل هذه المزايا¹:

- نظام القبول المؤقت.
- نظام التصدير المؤقت.
- نظام إعادة التوريد بالإعفاء.
- استرداد الرسوم الجمركية.
- المستودع العمومي.
- المستودع الجمركي.
- العبور الجمركي.

نظام القبول المؤقت

- يهدف هذا النظام إلى السماح بدخول البضائع المستوردة بشكل مؤقت للإقليم الجمركي، على أن تكون معدة لإعادة التصدير خلال مدة معينة.
- يتم تطبيق النظام مع إيقاف الحقوق والرسوم الجمركية مؤقتاً، مع مراعاة المحظورات ذات الطابع الاقتصادي.
- يُسمح بتصدير البضائع على حالتها دون إجراء تغييرات عليها، باستثناء ما قد ينجم عن الاستخدام الطبيعي للبضائع.

¹ Direction Générale des Douanes Algériennes, Régimes économiques douaniers, Algérie, 2021.

يتم في هذا النظام السماح باستيراد البضائع لإجراء تحويل أو تصنيع أو معالجة إضافية أو تصليح، وذلك بهدف تحسين جودتها أو صناعتها

نظام إعادة التوريد بالإعفاء:

يستخدم هذا النظام لإعفاء البضائع المستوردة من الحقوق والرسوم الجمركية، بشرط أن تكون هذه البضائع مطابقة من حيث النوعية والجودة والخصائص التقنية لتلك التي تم إنتاجها محلياً واستخدمت في الحصول على منتجات تم تصديرها بشكل نهائي.

نظام التصدير المؤقت:

يسمح هذا النظام بتصدير البضائع بشكل مؤقت بهدف إعادةتها إلى الإقليم الجمركي خلال فترة محددة، دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي. ويمكن أن تعود البضائع بحالتها الأصلية دون أي تغيير، باستثناء الفاقد الطبيعي نتيجة الاستخدام، أو بعد إجراء تحويل أو تصنيع أو تصليح بغرض تحسين جودتها.

استرداد الرسوم الجمركية:

يشير هذا النظام إلى إمكانية استرداد الحقوق والرسوم الجمركية المدفوعة عند استيراد بضائع معينة، سواء بشكل جزئي أو كلي. ويتم هذا الاسترداد عند تصدير البضائع أو المواد التي تحتوي عليها أو التي استهلكت خلال عملية إنتاجها.

المستودع الجمركي:

يسمح هذا النظام بتخزين البضائع تحت الرقابة الجمركية، في أماكن معتمدة من إدارة الجمارك، مع تعليق تطبيق الحقوق والرسوم الجمركية وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي. ويتضمن هذا النظام ثلاثة أنواع من المستودعات: المستودع العمومي، المستودع الخاص، والمستودع الصناعي.

المستودع العمومي:

هو مستودع متاح لجميع المستوردين أو المصدرين داخل الإقليم الجمركي، ويستخدم لتخزين جميع البضائع المستوردة أو المعدة للتصدير، باستثناء تلك المذكورة في المادتين 116 و130 من قانون الجمارك، ومنتجات المحروقات وما يشابهها أو المنتجات الخطيرة التي تتطلب تصريحاً خاصاً من الوالي المختص.

المستودع الخاص:

يُخصص لتخزين بضائع معينة تستلزم ظروف حفظ خاصة أو تجهيزات محددة

- المستودع الصناعي:

يتم الترخيص لهذا النوع من المستودعات للمؤسسات التي تقوم بتهيئة البضائع المعدة للإنتاج بهدف التصدير.

- المصانع الخاضعة للمراقبة الجمركية:

يشمل هذا النظام المؤسسات والمنشآت التي تعمل تحت المراقبة الجمركية في المجالات التالية:

-استرجاع وتجميع ونقل وتصفيح ومعالجة الزيوت الخام الناتجة عن البترول أو المعادن الثقيلة والغازات البترولية والمحروقات الغازية أو السائلة، بهدف الحصول على منتجات بترولية وما يشابهها.

-تجميع المحروقات الغازية.

-إنتاج وتصنيع المنتجات الكيماوية وما يشابهها أو المشتقة من البترول.

العبور الجمركي:

هو نظام جمركي يسمح بنقل البضائع تحت المراقبة الجمركية من مكتب جمركي إلى آخر، سواء داخل البلد أو خارجه، مع تعليق تطبيق الحقوق والرسوم الجمركية وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي. للاستفادة من نظام العبور، يجب على الملتزم تقديم تصريح مفصل مع البضائع إلى مكتب الجمارك فور الوصول.

ثانيا : التعريف الجمركية :

تظل التعريف الجمركية أساساً لتحقيق توازن التجارة الخارجية، من خلال ضمان سلاسة العمليات التجارية، كما تساهم في تعزيز تنمية الاقتصاد الوطني، إضافة إلى تأمين خزانة الدولة عبر الرسوم الجمركية التي تُجمع عند دخول السلع إلى السوق المحلي.

لقد شهدت التعريف الجمركية الجزائرية تطورات متعددة، حيث تم تعديلها في عدة مراحل، وكان من أبرز التعديلات تلك التي جرت في السنوات التالية: 1963، 1968، 1973، 1986، 1992، 2007، 2016¹.

تعريف 1963:

تميزت هذه التعريف بأنها كانت تعريف جمركية بسيطة، حيث تم تحديدها بموجب القرار رقم 414/63 في 28 ديسمبر 1963، وقد تم خلالها تصنيف السلع وفقاً للمعايير الإنتاجية، ومنها:

- الإعفاء من الضريبة على السلع الغذائية الأساسية،
- فرض ضريبة جمركية تتراوح بين 5% إلى 15% على الخضروات والفواكه وزيت الزيتون،
- فرض ضرائب على السلع التي لا تهدف الجزائر إلى الاكتفاء الذاتي منها،
- فرض رسوم مرتفعة على بعض السلع الاستراتيجية مثل الأسلحة والذخيرة.

بعد سرد هذه العناصر المتعلقة بالتعريف الجمركية لعام 1963، نجد أنها تميزت بتعديلات ضعيفة، إضافة إلى أن بعض الإعفاءات التي تضمنتها هذه التعريف كانت لها تأثيرات محدودة. ورغم ذلك، كانت لها بعض الآثار الاقتصادية التي ساعدت في تعزيز النشاط التجاري.

تعريف 1968:

¹ Direction Générale des Douanes Algériennes, Historique et évolution du tarif douanier algérien, Algérie, 2021.

تم إصدار هذه التعريفية بموجب القرار رقم 35/68 في 2 فبراير 1968، وجاءت هذه التعريفية استجابة للتوجهات الاقتصادية التي كانت قائمة آنذاك، حيث تم خلالها وضع معدلات جديدة، وما يلاحظ أن هذه التعريفية تتضمن ثلاثة عناصر رئيسية، حيث تم تقسيمها بناءً على الأساس الذي اعتمده. الضريبة الجمركية المفروضة على السلع المحلية كانت أكبر بكثير من الضريبة المفروضة على السلع الأجنبية.

تعريفية 1973 : تم إصدار هذه التعريفية بموجب القرار رقم 68/72 في 29 ديسمبر 1972، وتضمنت تعديلات مهمة تهدف إلى تدعيم الخطوة الرابعة الثانية. وقد تميزت هذه التعريفية بعدد من التعديلات الضريبية التالية:

1. الإعفاء الضريبي لبعض السلع التي تم إعفاؤها من الضريبة.
 2. خفض الضريبة بنسبة 3% على السلع ذات الأولوية مثل المواد الغذائية والسلع الطبية.
 3. خفض الضريبة بنسبة 10% على السلع ذات الأولوية الثانوية المتعلقة بالمنتجات الكيماوية، وأيضاً على السيارات.
 4. زيادة الضريبة بنسبة 40%، ورفعها إلى 70% لبعض السلع، في حين كانت الزيادة القصوى تصل إلى 100% لبعض السلع ذات الأولوية.
- وتجدر الإشارة إلى أن هذه التعريفية قد استمرت حتى إصدار التعريفية الجديدة في عام 1986 بموجب القرار رقم 08/86 في 25 يناير 1986.

تعريفية 1986 :

تضمنت تعريفية 1986 تعديلاً هاماً في معدلات الضريبة الجمركية، حيث تم رفع الحد الأقصى للضريبة إلى 120%. وقد شملت التعريفية 19 فئة ضريبية مختلفة تراوحت بين 0% و 120%، مع الفئات التالية: 0%، 3%، 5%، 10%، 15%، 20%، 25%، 30%، 35%، 40%، 45%، 50%، 55%، 70%، 80%، 90%، 100%، 110%، و 120%.

ويمكن ملاحظة أن الهدف الأساسي من هذه التعريفية الجمركية كان تعزيز القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية، وهو ما يهدف إلى تحسين وضع التجارة الخارجية. وكان هذا التطور في التعريفية مرتبطاً بعدة عوامل، أبرزها:

1. تعزيز الإنتاج المحلي،
2. تحسين استهلاك السلع المحلية،
3. دعم التبادل التجاري مع الخارج،
4. زيادة إيرادات الخزينة العامة من خلال الرسوم الجمركية.

"إلا أن هذه التعديلات كانت تهدف إلى تحسين الوضع التجاري الخارجي، حيث كانت السياسة التجارية الجزائرية في ذلك الوقت تميل نحو تعزيز الصادرات. كان من الضروري إعادة هيكلة التعريفية الجمركية لتنشيط التجارة الخارجية، حيث تم تفعيل سياسات تهدف إلى دعم هذا القطاع بشكل فعال. من خلال تعريفية 1986، تم

إدخال تعديلات تعريفية جديدة تهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات المحلية، وتطوير الصناعة المحلية وتعزيز التصدير، ما ساعد على تحسين الميزان التجاري الجزائري".

تعريف 1992:

تعتبر تعريف 1992 استكمالاً للتعديلات التي أُدخلت في تعريف 1986، حيث تم تخفيض معدلات الضريبة الجمركية إلى سبع شرائح ضريبية جديدة هي: (3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 60%). هذا التعديل كان له تأثير كبير على سياسة التجارة الخارجية الجزائرية، حيث كان يهدف إلى تحسين تدفقات التجارة وتعزيز الإنتاج المحلي.

وشملت السياسة الجديدة أيضاً تعديل بعض التشريعات المتعلقة بالاستيراد والتصدير، حيث فرضت ضرائب على بعض السلع المصدرة، مما ساهم في رفع تكلفة التصدير ويهدد بتقليص القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق العالمية. بالإضافة إلى ذلك، كان هناك تأثيرات على توازن التجارة الخارجية، حيث أن بعض المنتجات المحلية قد تواجه صعوبة في التنافس مع المنتجات المستوردة بسبب تلك التعديلات.

علاوة على ذلك، تركزت السياسة على تعزيز الدعم للقطاعات الإنتاجية، وذلك من خلال فرض رسوم على السلع المستوردة التي يمكن أن تؤثر على الصناعة المحلية، مما سيساهم في تقليص العجز التجاري وتخفيف القطاع الصناعي الوطني على التكيف مع المتطلبات العالمية. "كما تضمنت المادة 8 من القرار 1 تفصيلاً لهذا الشأن".

حق الإعفاء والتعويض عند الاستيراد:

تضمن التشريعات الجمركية في الجزائر حق الإعفاء من الرسوم الجمركية على بعض السلع المستوردة في حالات خاصة، كما تم منح حق التعويض للمصدرين الذين يواجهون صعوبة في التصدير بسبب الضرائب المفروضة على السلع المستوردة. وتهدف هذه السياسة إلى تعزيز التجارة الخارجية وتحقيق توازن بين الاستيراد والتصدير، وذلك لتحفيز الإنتاج الوطني وتقليل تأثير الرسوم الجمركية على الاقتصاد المحلي.

من جانب آخر، تم إعفاء بعض المنتجات من الرسوم الجمركية التي تفرض على المنتجات المستوردة، وذلك لمساعدة المنتجين المحليين في التنافس مع المنتجات الأجنبية. كما كانت هذه الإعفاءات تهدف إلى حماية الصناعة الوطنية من المنافسة غير العادلة، مع الحفاظ على التوازن في الميزان التجاري¹.

تعريف 2007:

دخلت تعريف جمركية جديدة حيز التنفيذ في الجزائر ابتداءً من 1 يناير 2007، حيث شملت تعديلات هامة وفقاً للاتفاقيات الدولية الموقعة. تم تعديل التعريف الجمركية بهدف تحديث السياسات التجارية وتعزيز التعاون الدولي.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، قانون الجمارك رقم 04-17 المؤرخ في 16 فبراير 2017، المعدل والمتمم. الجريدة الرسمية، العدد 11، سنة 2017.

وفقاً لهذه التعديلات، تم تحديد معدلات الضرائب الجمركية على السلع المستوردة وفقاً للاتفاقيات الموقعة بين الجزائر والدول الأخرى.

وتضمنت هذه التعديلات تخفيضات في الرسوم الجمركية على بعض السلع، مما يعكس التزام الجزائر بتطبيق سياسات تجارية أكثر انفتاحاً تتماشى مع متطلبات الاقتصاد العالمي. وقد تم تطبيق هذه التعديلات من خلال تشريعات تنفيذية صدرت عن الحكومة الجزائرية.

تعريف 2016:

دخلت تعريف جمركية جديدة حيز التنفيذ في الجزائر بتاريخ 18 سبتمبر 2016، حيث ركزت التعديلات على تنظيم وتعزيز التجارة الخارجية. وشهدت هذه التعريف زيادة ملحوظة في بعض الرسوم الجمركية بنسبة 15.946% مقارنة بالتعريف السابقة التي كانت تبلغ 6.126%. تهدف هذه التعديلات إلى حماية الصناعة المحلية وتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية.

دخلت التعريف الجمركية الجديدة حيز التنفيذ في 18 سبتمبر 2016، والتي تهدف إلى تحديد نسب التعريف الجمركية، حيث تم تعديل النسب من 8 ارقام إلى 10 ارقام، وأصبح التعريف الجمركية الجديدة 15.946 بندا جمركيا ثانويا ، بعد أن كانت التعريف السابقة 6.126 بندا جمركيا ثانويا".

وستنعكس هذه التعديلات في التعريف الجمركية على التبادل التجاري الخارجي من خلال:

- تكون قائمة سلع الجمارك أكثر تفصيلاً مع احصائيات دقيقة وامكانية تكييف الحقوق والنصوص الجمركية حسب طبيعة المنتج .

-التكفل بالإجراءات الادارية الخاصة بالجباية والتقييم الجمركي بصورة افضل .

-مكافحة المتعاملين المزورين.

-تطبيق نظام أكثر دقة في مجال الجباية المفروضة على الواردات واعداد الاحصائيات الخاصة بالتصدير والاستيراد.

-حماية المنتجات المحلية وتشجيعها من خلال الحواجز التعريفية وفق ما تنص عليه التشريعات العالمية وتشريعات منظمة التجارة العالمية.

-يسمح النظام الجديد بضممان وضوح أكثر في اطار مفاوضات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وكذا مفاوضات مراجعة اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الاوروي وهذا على اساس انها تعتمد على التعريف الجمركية ويفسر ذلك بان عمله ادراج العديد من المنتجات تحت تعريف واحد ينقص من مستوى الشفافية ويضر بالمفاوضات.

التسهيلات الجمركية : وتتجلى بشكل واضح في اطار اتفاقية كيوتو المعدلة سنة 1999 التي تعمل على تبسيط وتنسيق الانظمة الجمركية والتي من شأنها ان تسرع من عملية الجمركة وان تقلل ايضاً من التكاليف اللوجستية،

والجزائر بمصادقتها على تعديل الاتفاقية تكون بذلك قد وضعت الاطار القانوني الذي سيشتغل فيه قطاعها الجمركي على اساس تطبيق اجراءات حديثة وفعالة¹.

-التسهيلات المتعلقة بالتصريح المفصل: تلزم المادة 75 من قانون الجمارك التصريح المفصل بالبضائع المستوردة او التي اعيد استيرادها او المعدة للتصدير او التي اعيد تصديرها بتصريحا مفصلا ، وفي هذا الاطار نجد مجموعة من التسهيلات الممنوحة للمتعاملين الاقتصاديين، وهذا ما يبينه الجدول التالي :

الجدول رقم (3-5): خصائص التسهيلات المتعلقة بالتصريح المفصل

التصريح المسبق	التصريح المؤقت	الغاء التصريحات	رخصة الفحص
يتمثل التصريح المسبق في ايداع بيان الحمولة من البضائع قبل وصولها الى الاقليم الجمركي.	يمنح هذا الاجراء المصريح الجمركي حق اذاعة تصريح غير كامل بعد ان يتعهد بتقديم كل الوثائق الناقصة في الآجال المحددة من طرف ادارة الجمارك.	يمنح هذا الاجراء للمصرح حق طلب الغاء التصريح الجمركي عند التصدير في حالة ما اذا اثبت ان البضائع لم تغادر الاقليم الجمركي او لن تستفد من الامتيازات المرتبطة بالتصدير.	يسمح هذا الاجراء للمصرح حق فحص البضاعة قبل التصريح بها في حالة عدم توفر كل المعطيات المطلوبة لإعداد تصريح جمركي لديه. هذا الاجراء يسمح بالكشف الدقيق على البضاعة لمعرفة مدى تطابقها مع الطلبية، هذا الاجراء يمكن المصريح من تفادي الاخطاء عند التصريح.
التصريح المسبق واستثناء عن القاعدة العامة التي تتركز على التصريح البعدي ،التصريح المسبق ليس له اي اثر قانوني كونه قابل للتعديل قبل وصول البضاعة لدى المتعامل الاقتصادي الحق في الاستفادة من هذا الاجراء اذا تعلق الامر بالبضائع سريعة التلف.			

المصدر: من اعداد الطالبة بعد الاطلاع على قانون الجمارك رقم: 58-10

-التسهيلات الممنوحة اثناء فترة انتظار البضاعة : ان وضع البضاعة تحت نظام جمركي معين يمكن ان لا يتجسد مباشرة، وبذلك ستبقى البضائع في حالة انتظار ، وفي هذا المجال هناك مجموعة من الاجراءات الجمركية التي تسمح بأداء كفاء لإدارة الجمارك مع ضمانها لحقوق المتعامل الاقتصادي ،وتتمثل هذه الاجراءات في النحو التالي:

❖ **مخازن ومساحات الايداع المؤقت :** عندما لا تكون البضائع موضوع تصريح مفصل فور وصولها الى مكتب الجمارك يجوز تفريغها في مخازن ومساحات الايداع للمكوث فيها تحت المراقبة الجمركية في انتظار ايداع التصريح لدى الجمارك، وكما يمكن ان تقبل ايضا هذه المخازن الايداع المؤقت للبضائع المعدل التصدير او لإعادة التصدير والتي تم التصريح بها بالتفصيل وفحصها في انتظار ارسالها علما ان مدة مكوث البضائع في مخازن ومساحات الايداع هي 21 يوما طبقا لنص المادة 71 من قانون الجمارك .

¹الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم الرئاسي رقم 10-41 المؤرخ في 3 فبراير 2010، المتضمن التصديق على اتفاقية كيو تو المعدلة، الجريدة الرسمية، العدد 08، 2010.

وتخضع عملية وضع البضائع في المخازن والمساحات لبعض المعايير والتي تتمثل في الخصوص في كل من نوع البضاعة وحجمها.

وقصد تخفيف الضغط على الموانئ من جهة وتسريع عملية الجمركة من جهة اخرى بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين من جهة اخرى اجاز القانون الجمركي الجزائري حسب المادة 67 منه للأشخاص الطبيعيين والمعنويين من انشاء مخازن ومساحات الايداع المؤقت.

❖ **الايداع الجمركي:** توضع تلقائيا قيد الايداع الجمركي كل البضائع التي لم يصرح بها بالتفصيل عند انقضاء الاجل القانوني المحدد ب 21 يوما وفي المقابل البضائع المصرح بها بالتفصيل والتي لم ترفع من قبل المصرح (اي بعد حصوله على رخصة رفع اليد من اجل 15 يوما الموالية) ستخضع مباشرة للنظام الايداع الجمركي حيث ان مكوث هذه البضاعة في ظل هذا النظام سيكون في اجل اقصاه اربع اشهر وفي حالة انقضاء هذا الاجل ولم يتم رفع البضاعة سيتم بيعها من قبل ادارة الجمارك .

التسهيلات المتعلقة بالفحص في المحل:

تمثل مخازن ومساحات الايداع المؤقت اماكن عادية لفحص البضائع الا انه يجوز لإدارة الجمارك ان تمنح تلخيصا بتفتيش البضائع المصرح بها في محلات المعني بالأمر بناء على طلب من المصرح ولأسباب مقبولة وفي كل الظروف يتم نقل البضائع الى اماكن الفحص وتداولها تحت مسؤولية نفقة المصرح .
وتخضع البضائع للفحص المادي في المحل الذي يخضع للرقابة الجمركية المستودع الخاص والمحدد من قبل المعني بالأمر.

وبالتالي الفحص في المحل هو اجراء مادي عملي يسمح للمستفيد من تقليص مدة وقوف البضائع في الموانئ والمعابر الحدودية كما يسمح ايضا هذا الاجراء بضمان السلع من التلف والضياع في حالة ما اذا تم فحصها في الاماكن العادية¹.

التسهيلات المتعلقة بتقنية تسيير المخاطر:

تعتبر تقنية تسيير المخاطر من ابرز الوسائل التي اوجدتها اتفاقية كيوتو لتلبيين شروط المراقبة الجمركية وهذا من خلال تمرير البضائع عبر احد المسارات التالية²:

❖ **المسار الاخضر:** هذا المسار يمنح حق رفع البضائع فورا بمجرد دفع الحقوق والرسوم المستحقة دون ان تكون هناك رقابة مادية على هذه البضائع .

❖ **المسار البرتقالي :** يسمح هذا المسار برفع البضاعة بعد اجراء الرقابة الادارية ودفع الرسوم المستحقة.

¹ المديرية العامة للجمارك الجزائرية، "دليل الإجراءات الجمركية للمستوردين والمصدرين". الجزائر، 2020.
² المرسوم الرئاسي رقم 10-41 المؤرخ في 3 فيفري 2010، الجريدة الرسمية، العدد 08، الجزائر؛ ودليل تسيير المخاطر الجمركية، المديرية العامة للجمارك، 2020.

❖ **المسار الاحمر:** يخضع رفع البضائع في اطار هذا المسار للرقابة الجزئية او الكلية لهذه البضائع مع دفع الرسوم المستحقة.

التسهيلات المتعلقة بالإعفاء من الكفالة:

- من اجل تفعيل عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر يعنى من الكفالة:
- البضائع المخصصة للتصدير بعد تحويلها .
- البضائع المصدرة بصفة مؤقتة لتحسينها جزئيا لإعادة تصديرها .
- التعليب الفارغ الموجه للسلع المعدة للتصدير.

المطلب الثاني: تحليل مؤشرات صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

سنحاول تحليل مدى مساهمة السياسة التجارية التي وضعتها الدولة في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا باستخدام مجموعة من المؤشرات، من خلالها نستطيع تحديد حجم المزايا التي تكتسبها الصادرات الجزائرية غير النفطية، وفي نفس الوقت نكتشف مدى قدرة وكفاءة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تحديدا قطاع الزراعة والصناعة والمواد الاولية) في التصدير وعلى هذا الاساس نستطيع تحديد فشل او نجاح السياسات التجارية في الجزائر، حيث تمثل هذه المؤشرات مقياسا مهما لتقييم مدى فعالية السياسات التجارية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

ان تحليل ودراسة الصادرات الجزائرية يتطلب استعمال بعض المؤشرات التي تقدم لنا تفسيراً حول قيمتها واهميتها في الاقتصاد بصفة عامة، وكما نعلم فان هناك الكثير من المؤشرات التي يعتمد عليها في القياس، الا اننا سنركز على اهم المؤشرات التي تعطي لنا تفسيرات نبنى عليها وضعية الاقتصاد الجزائري مستقبلا .

اولا : مؤشر الانكشاف الاقتصادي على الخارج¹:

تبرز اهمية هذا المؤشر في انه يدلنا على مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها الاستيراد والتصدير في تكوين الناتج المحلي الاجمالي، وبتعبير اخر فانه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي لأي دولة على الظروف السائدة في اسواق التصدير والاستيراد لهذه الدولة، ويشير ارتفاع هذا المؤشر الى عمق اعتماد الاقتصاد على الاسواق الخارجية لتصريف منتجاته وللحصول على حاجياته من سلع وخدمات استهلاكية، ومن ثم الى مدى حساسية الاقتصاد المحلي للمتغيرات الخارجية كالأسعار العالمية والسياسات المالية والاقتصادية والتجارية للشركاء التجاريين والاتفاقيات والتكتلات الاقتصادية والاحداث والازمات العالمية، ويمكن قياس درجة انكشاف الاقتصاد الجزائري للخارج وفق

$$T = ((X+M))/Y$$

المؤشر التالي:

T : تشير الى درجة الانكشاف الاقتصادي (معدل انفتاح الاقتصاد الوطني على العالم)

¹ سامي ناصر الدين، الاقتصاد الدولي - النظرية والسياسات، دار المسيرة، عمان، 2018.

X : قيمة الصادرات

M : قيمة الواردات

Y : الناتج المحلي الاجمالي¹

الجدول رقم (3-6): مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر للفترة 2001-2022

الوحدة : مليار دولار امريكي

السنة	الناتج المحلي GDP الاجمالي	اجمالي الصادرات نسبة الصادرات الى GDP %	اجمالي الاستيرادات	نسبة الاستيرادات الى GDP %	الانكشاف الاقتصادي %
2001	59.41	20.27	12.13	20.42%	54.54%
2002	61.52	20.38	14.43	23.46%	56.58%
2003	73.48	26.21	16.24	22.10%	57.77%
2004	91.91	35.29	21.11	22.97%	61.36%
2005	107.05	47.50	24.05	22.47%	66.84%
2006	123.08	56.33	24.80	20.15%	65.92%
2007	142.48	63.72	32.52	22.82%	67.55%
2008	180.38	82.34	45.78	25.38%	71.03%
2009	150.32	48.98	47.65	31.70%	64.28%
2010	177.79	62.20	50.67	28.50%	63.49%
2011	218.33	78.57	57.27	26.23%	62.22%
2012	227.14	78.10	59.91	26.38%	60.76%
2013	229.70	70.75	65.12	28.35%	59.15%
2014	238.94	65.99	70.02	29.30%	56.92%
2015	187.49	38.49	61.27	32.68%	53.21%
2016	180.76	33.42	56.53	31.27%	49.76%
2017	189.88	38.61	55.99	29.49%	49.82%
2018	194.55	45.57	56.45	29.02%	52.44%
2019	193.46	39.48	50.49	26.10%	46.51%
2020	164.87	25.61	40.98	24.86%	40.39%
2021	186.23	43.66	43.56	23.39%	46.83%
2022	225.64	69.52	46.02	20.40%	51.21%

المصدر: من اعداد الطلبة اعتمادا على احصائيات البنك الدولي

يعود هذا الانكشاف الى اعتماد الاقتصاد الجزائري على الاقتصاد العالمي في تلبية كل ما يحتاجه عن طريق التصدير والاستيراد، يرجع ذلك الى فقدان الجزائر لقاعدة إنتاجية متطورة ومتنوعة رغم مساعي الحكومة الى تغيير سياستها الاقتصادية واتباع أنظمة اقتصادية تتلاءم مع الوضع الاقتصادي للبلد. وعلى الرغم من الانخفاض والارتفاع في درجة الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري، الا انها بشكل عام تتجه نحو الانخفاض، اذ بلغت

¹ الامانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية، التجارة الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي، ص 9

في عام 2022 حوالي 51.21 % ، وعلى الرغم من هذا الاتجاه نحو الانخفاض الا ان درجة الانكشاف ما زالت مرتفعة ،لان درجة الانكشاف ينبغي ان لا تتجاوز 45% ، كما ينبغي ان لا تنخفض عن 20% . وبناء على ما تقدم فان الاقتصاد الجزائري مندمج وبنسبة عالية في السوق الدولية ، وهذا يعني انه اقتصاد منكشف للمؤثرات الخارجية فتنعكس عليه تقلبات السوق الدولية او تدخلات البلدان المتقدمة التي لها تأثير كبير على تلك السوق بحكم قدرتها الإنتاجية والمؤسسية العالية في ادارة الاقتصاد وهو ما يعني ان الاقتصاد الجزائري في تبعية تجارية للاقتصادات المتقدمة.

ثانيا: درجة التركيز السلعي للصادرات (درجة التبعية الاقتصادية):

يهدف هذا المؤشر الى الكشف عن مدى التركيز على تصدير سلعة واحدة او عدد قليل جدا من السلع، وتتصف صادرات الدول النامية باحتوائها عددا قليلا من السلع هي في غالبيتها سلع اولية ،وتصدر في غالبيتها الى الدول المتقدمة ،وبالتالي زيادة التركيز السلعي يزيد من تبعية الدول النامية الى الدول المتقدمة. هذا ويمكن اعتبار مؤشر التركيز السلعي من مقاييس التبعية، وعندما تبلغ نسبته في الدولة اكثر من 60% فان اقتصاد تلك الدولة يصبح في وضع لا يسمح له بمقاومة اي اجراءات تقوم بها الدول المستوردة ،وخصوصا عندما تكون السلع المصدرة من النوع الذي يغلب عليه طابع التقلبات الحادة في اسعارها كالنفط مثلا، مما ينعكس سلبا على حصيلة تلك الدولة من العملات الصعبة واللازمة لعملية التنمية، ويمكن قياس درجة التركيز السلعي للصادرات من خلال المعادلة التالية:

الجدول رقم (3-7): مؤشر درجة التركيز السلعي للصادرات الجزائرية للفترة 2001-2022

الوحدة : مليار دولار امريكي

السنوات	الصادرات النفطية	الصادرات الكلية	درجة التركز السلعي للصادرات النفطية%
2001	18.34	20.27	90.48
2002	18.65	20.38	91.50
2003	24.35	26.21	92.89
2004	31.55	35.29	89.41
2005	45.59	47.50	95.98
2006	53.61	56.33	95.17
2007	59.61	63.72	93.53
2008	77.19	82.34	93.75
2009	44.42	48.98	90.70
2010	56.12	62.20	90.21
2011	71.66	78.57	91.20
2012	70.58	78.10	90.36
2013	63.82	70.75	90.19

88.60	65.99	58.46	2014
85.91	38.49	33.08	2015
83.54	33.42	27.92	2016
85.99	38.61	33.20	2017
85.38	45.57	38.90	2018
84.21	39.48	33.24	2019
78.17	25.61	20.02	2020
77.98	43.66	34.06	2021
85.99	69.52	59.74	2022

المصدر : من اعداد الطلبة اعتمادا على :- التقارير السنوية لبنك الجزائر (2008-2011-2017-2022)

-إحصائيات البنك الدولي

نلاحظ من خلال الجدول اعلاه ومن خلال هذا المؤشر ان الاقتصاد الجزائري لا يتميز بالتركيز السلعي للصادرات فقط بل هو في قمة التركيز السلعي، اذ بلغ متوسط التركيز السلعي للصادرات اكثر من 95% من اجمالي الصادرات، وهذا ما يعني ان الاقتصاد الجزائري لا يصدر سلعا زراعية او صناعية او غيرها الا بنسبة لا تتجاوز 3% من اجمالي الصادرات، في حين تمثل صادرات النفط المرتبة الاولى من بين الصادرات الاجمالية، اذ بلغت اكثر من 95%، وكما ذكرنا سابقا ان النفط يتميز بالتذبذب الشديد، واعتماد الجزائر عليه سوف يؤدي او يجعل الاقتصاد الجزائري اقتصادا تابعا للعالم الخارجي .

اهمية صادرات النفط في الجزائر :

لعب النفط في الجزائر منذ اواسط نهاية الستينات دورا هاما في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وكانت الصادرات النفطية مصدرا هاما للحصول على العملات الصعبة الضرورية لتحقيق ما امكن من اهداف التنمية، وقد اعتمدت الجزائر على النفط من منتصف السبعينات بشكل كلي تقريبا للحصول على الموارد المالية حتى انه اصبح الرفاد الوحيد للاقتصاد منذ اكثر من 37 سنة اذ تمثل ايراداته تقريبا المورد الوحيد للبلاد .

من الناحية الاستراتيجية تعتبر الاقتصاديات القائمة على الطاقة الأحفورية هشة وذلك للأسباب التالية:

- محدودية هذه الطاقة، لان الخبراء يؤكدون ان الاحتياطات العالمية ستنفذ في غضون 40 او 50 سنة القادمة.
- حساسية اسعار النفط للتقلبات العالمية وتحكم المضاربين في اسعارها، وقد مرت الجزائر بتجربة مريرة سنة 1989 وشدت نتائج وخيمة جراء هذه الازمة .

ان الاعتماد المفرط على النفط يمثل من الناحية الاستراتيجية عامل سلبي على تكوين تخصصات تنموية في المجتمع حيث ان التخصص في استخراج وبيع النفط لا يعطي اية ميزة تنافسية لتنمية البلاد عكس ما نجده في الدول التي لا تمتلك النفط، فنجد هناك تخصصات تنمية رائدة في الصناعات او الخدمات المختلفة والواقع في الجزائر يؤكد ان المجتمع بصفة عامة غير متخصص في اي قطاع تنموي محدد او له ميزة تنافسية فيه وهو ما يشكل ازمة كبيرة حين يبدأ النفط في النفاذ .

كما سبق وان ذكرنا فان الاقتصاد الجزائري معتمد كلياً على الصادرات النفطية، فمن الطبيعي ان يكون المؤشر موجبا لناحية الصادرات النفطية، الا ان الاشكال المطروح هو : ما هي وضعية الموارد الاخرى كالزراعة والصناعة ؟ فلا يكفي من الناحية الواقعية ان نحقق ميزة مطلقة في مادة واحدة، وبالتالي، يمكن الاستنتاج من تحليل مؤشر التركيز السلعي أنه ليس مقياساً كافياً لتقييم قدرة الصادرات الجزائرية دون دراسة وضعية القطاعات الأخرى، وهو ما سنعالجه في القسم التالي.

مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

مجتمع الموضوع :

تم الاعتماد على مجتمع الدراسة في موضوعنا، من القائمة المعدة من قبل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) وذلك بالاعتماد على قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2019¹، المعدة على أساس شهادة المنشأ المستخرجة من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة وغرف التجارة والصناعة الجهوية، هذه القائمة تحتوي على مجموع المؤسسات المصدرة بالجزائر، والمقدر عددها ب 498 مؤسسة مصدرة ، والجدول التالي يبين لنا توزيع مجتمع الموضوع حسب القطاعات، وذلك على النحو الآتي:

الجدول رقم (3-8) :توزيع مجتمع الموضوع حسب القطاعات الاقتصادية

الرقم	القطاع الفرعي	عدد المؤسسات في القطاع	النسبة %
1	الزراعة والمنتجات الحيوانية والمنتجات الزراعية	286	25.56
2	المنتجات الغذائية	176	15.73
3	المنتجات السمكية	43	3.84
4	منتجات التعدين	19	1.70
5	منتجات الطاقة والبتروكيماويات	14	1.25
6	المنتجات الكيميائية، مواد التجميل، المواد الصيدلانية والبيطرية	69	6.17
7	المنتجات البلاستيكية، والمنتجات المطاطية والزجاجية	87	7.77
8	منتجات الحديد والصلب	49	4.38
9	النفائات الحديدية وغير الحديدية	28	2.50
10	تجهيزات ومعدات ومنتجات الصناعة الميكانيكية	20	1.79
11	تجهيزات ومعدات كهربائية والإلكترونية	58	5.18
12	مواد البناء والخزف	40	3.57
13	الفلين والمنتجات الخشبية	47	4.20
14	منتجات الورق والتغليف	53	4.74
15	النشر والفنون التصويرية	4	0.36

¹ Fichier des exportateurs Algériens, 2019,Chambre de commerce et d'Industrie, consulté le :24/12/2024 ; <file:///C:/Users/Aksel/Downloads/fichier%20des%20exportateurs%20A%202019.pdf>

3.31	37	منتجات الجلود	16
3.22	36	منتجات النسيج والخياطة	17
0.45	5	المنتجات الحرفية	18
4.29	48	التجارة المتعددة استيراد وتصدير	19
100	1119	المجموع	

Source : Fichier des exportateurs Algériens, Op.cit 2019

من خلال الجدول أعلاه، يتبين لنا أن هناك تنوع في عدد المؤسسات المصدرة إلى الخارج في الجزائر حسب 19 قطاع اقتصادي فرعي، بحيث يتصدر القائمة الزراعة والمنتجات الحيوانية والمنتجات الزراعية بنسبة 25.56% والسبب في ذلك يرجع إلى سهولة الاستثمار في القطاع.

لغرض التحليل الدقيق قمنا بدراسة مؤشر التجارة المتوازنة لاهم القطاعات (القطاع الزراعي، القطاع الصناعي وكذا صادرات المواد الأولية)

مؤشر التجارة المتوازنة (Trade Balance Index – TBI) :

مؤشر التجارة المتوازنة هو أداة تحليلية تُستخدم لقياس توازن التجارة لسلعة معينة، عبر مقارنة الصادرات والواردات من تلك السلعة. يُعتبر المؤشر أداة فعّالة في تحديد ما إذا كانت الدولة تتمتع بميزة نسبية في سلعة معينة بناءً على توازنها التجاري.

يهدف TBI إلى قياس العلاقة بين الصادرات والواردات لسلعة معينة، مما يعطي إشارة واضحة حول أداء الدولة في التجارة الدولية لهذه السلعة. يعتمد المؤشر على فكرة أن الدولة التي تصدر أكثر مما تستورد من سلعة معينة تمتلك ميزة نسبية في إنتاج تلك السلعة.

- كيفية حساب مؤشر التجارة المتوازنة

يتم حساب مؤشر التجارة المتوازنة على النحو التالي:

$$\text{مؤشر التجارة المتوازنة} = \frac{\text{قيمة الصادرات} - \text{قيمة الواردات}}{\text{قيمة الصادرات} + \text{قيمة الواردات}} \times 100$$

- إذا كانت النتيجة تقترب من 0%، فإن التجارة بين الدولتين أو القطاعين تُعتبر متوازنة.

- إذا كانت النتيجة إيجابية (فائض تجاري)، فإن الدولة أو القطاع يتمتع بفائض تجاري مع الطرف الآخر.

- إذا كانت النتيجة سلبية (عجز تجاري)، فإن الدولة أو القطاع يعاني من عجز تجاري مع الطرف الآخر.

- تفسير نتائج مؤشر التجارة المتوازنة

1. فائض تجاري مرتفع: يشير إلى أن الدولة أو القطاع يصدر أكثر مما يستورد، مما يعكس قوة إنتاجية

وقدرة على المنافسة. يُعد هذا إيجابيًا لاقتصاد البلد ولكنه قد يؤدي أحيانًا إلى توترات تجارية مع الدول الأخرى.

2. عجز تجاري كبير: يدل على أن الدولة أو القطاع يستورد أكثر مما يصدر، مما يعكس اعتماداً كبيراً على الواردات. قد يكون لهذا العجز تأثير سلبي على الميزان التجاري، مما قد يؤثر على الاستقرار الاقتصادي على المدى الطويل.

3. التجارة المتوازنة: تشير إلى أن الصادرات والواردات متقاربة من حيث القيمة، مما يحقق نوعاً من التوازن التجاري الذي يدعم الاستقرار الاقتصادي ويعزز علاقات الشراكة التجارية.

أهمية مؤشر التجارة المتوازنة في التحليل الاقتصادي

1. دعم السياسات التجارية: يساعد في تحديد القطاعات أو الدول التي تحتاج إلى إجراءات مثل فرض رسوم جمركية أو تحفيز الصادرات لضمان التوازن.

2. تحديد الشركاء التجاريين: يمكن استخدامه لتحديد الدول أو الأسواق التي توفر فرصاً أكبر للتجارة المتوازنة، مما يدعم استقرار الميزان التجاري.

3. تحليل الأداء القطاعي: يُستخدم لتحليل أداء القطاعات المختلفة من حيث قدرتها على تحقيق توازن تجاري في الأسواق الخارجية.

4. التخطيط الاقتصادي: يساعد الحكومات على وضع سياسات تدعم تحقيق التوازن في التجارة الخارجية، مما يقلل من العجز التجاري ويعزز الفائض التجاري.

كما سنوضح فيما يلي قيم المؤشر في فروع الصادرات التي توفرت فيها البيانات .

أولاً: مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية :

ان البحث عن بدائل جديدة في الاقتصاد الجزائري يتطلب منا معرفة قيمة وقوة القطاعات الاقتصادية ومدى قدرتها على ان تكون بديلا مناسباً لقطاع المحروقات في السنوات القادمة، وتحظى المنتجات الزراعية في العالم بمكانة هامة للدور الذي تلعبه في تطوير الاقتصادات الوطنية لأنها تؤدي الى تغطية احتياجات الدول التي تعاني من عجز بالإنتاج الزراعي وتحقيق الاستقرار في الاسعار ، كما ان التجارة الخارجية للمنتجات الزراعية تشكل دعامة اقتصادية وسياسية لأي دولة، فاذا زاد حجم الانتاج عن حجم الاستهلاك ظهر فائض زراعي يخصص للتصدير ، وكلما كان القطاع الزراعي قادرا على تامين حاجته من القطاع الاجنبي اللازم لتامين مستورداته عن طريق التصدير لفائض المنتجات الزراعية كان ميزانه التجاري يعكس صورة ايجابية عن تجارته الخارجية .

تتكون صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية اساسا من المنتجات الحيوانية والمنتجات الزراعية والمنتجات السمكية.

الجدول رقم (3-9): قياس مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية

خلال الفترة 2001-2022

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
---------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

مؤشر التجارة المتوازنة	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.06
السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
مؤشر التجارة المتوازنة	0.05	0.08	0.07	0.08	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.05

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على بيانات البنك الدولي

تشير نتائج حساب مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية خلال الفترة (2001-2022) إلى تباين في الأداء، مع تحسن ملحوظ في بعض الفترات. في المرحلة الأولى (2001-2011)، تراوح المؤشر بين 0.02 و 0.07 مع تقلبات طفيفة، مما يعكس محدودية مساهمة المنتجات الزراعية في التجارة الخارجية وضعف قدرتها التنافسية. أما في المرحلة الثانية (2012-2022)، فقد لوحظ تحسن تدريجي ومستدام، حيث ارتفع المؤشر إلى 0.1 في عام 2017 واستقر عند هذا المستوى حتى عام 2019، ثم بلغ ذروته عند 0.2 في 2020 و 2021، قبل أن يتراجع بشكل حاد إلى 0.05 في عام 2022.

هذا الأداء يعكس زيادة نسبية في اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتصدير المنتجات الزراعية، وربما استفادتها من برامج دعم أو سياسات تجارية معينة، لكنه يشير أيضًا إلى تحديات الاستدامة والتذبذب في الأداء.

وبالتالي نقول ان صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية ذات طبيعة هشة وضعيفة، و بحسب اعتقادنا يرجع هذا الامر الى فشل السياسات التجارية في هذا المجال و تجاهل الحكومات المتعاقبة لأهمية التنمية الزراعية في الخطط الانمائية العديدة، فالتأمل لتوجهاتنا الاقتصادية يلاحظ ضبابية قائمة لحقيقة الرؤية التي يراد ان تسير بها التنمية، فلا نحن نمثل اقتصادا صناعيا ولا خدماتيا ولا زراعيًا، فالتأمل للسياسة الاقتصادية يلاحظ هذا التحداب بين التوجهات وفي بداية الاستقلال ومع توفر مجتمع زراعي تم تجريب التوجه الصناعي الذي قضى على الزراعة ولم يحقق من الصناعة اي ميزة، ثم تعاقبت سياسات اخرى لم تحدد هدفا واضحا بعيد الامد لماهية الاقتصاد الجزائري .

ثانيا: مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المواد الاولية:

تتكون صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المواد الاولية اساسا من منتجات التعدين ، منتجات الطاقة والبتروكيمياويات ،النفائيات الحديدية وغير الحديدية، الفلين والمنتجات الخشبية.

ويمكن تحليل الوضعية اكثر من خلال دراسة مؤشر التجارة المتوازنة في الجدول التالي:

الجدول رقم(3-10): قياس مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المواد

الاولية خلال الفترة 2001-2022

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
---------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

مؤشر التجارة المتوازنة	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01	0.02	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02
السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
مؤشر التجارة المتوازنة	0.01	0.01	0.009	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02

المصدر : من اعداد الطالبة اعتمادا على بيانات البنك الدولي

تُظهر نتائج حساب مؤشر التجارة المتوازنة لصادرات المواد الأولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (2001-2022) أداءً متواضعًا وغير مستقر. خلال المرحلة الأولى (2001-2011)، تراوح المؤشر بين 0.01 و 0.04 مع تقلبات طفيفة، مما يعكس ضعف مساهمة هذا القطاع في التجارة الخارجية وصعوبة الحفاظ على مستويات تصدير مستدامة. في المرحلة الثانية (2012-2022)، استمر المؤشر في التراجع إلى قيم منخفضة جدًا (0.009 في 2014)، مع استقرار نسبي عند 0.02 في السنوات الأخيرة.

لقد كان لصدور قانون تشجيع الاستثمار في الجزائر واجراءات تحرير التجارة الخارجية التي شجعت قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاثر الكبير على نمو الواردات من المواد الخام حيث انه من المنطقي ان نجد مؤشر التجارة المتوازنة قريب من -1 ما يعني عدم وجود اي اهمية للصادرات الجزائرية من المواد الخام مقارنة بالواردات رغم ان المؤشر بدا يتحسن في السنوات الاخيرة الا ان ذلك لا يعطي اهمية كبيرة للصادرات، ونعتقد ان تحليل هذه الحالة يكون من خلال ما يلي :

ان توجه الحكومة الجزائرية الى الاستثمارات العمومية التي تستهلك الكثير من المواد الخام يمثل مرحلة ظرفية خاصة وان مدة حياة هذه الاستثمارات تعتبر طويلة نوعا ما ويمكن التحكم فيها وكبحها كلما رات الحكومة ان هناك اكتفاء من هذه المشاريع .

يمكن للجزائر التحكم في استيراد الكثير من المواد الاولية بإنتاجها محليا وهو التوجه الذي نلاحظ انه بدأ يؤتي ثماره خاصة في مجال الاسمنت والحديد حيث ان الاستثمارات الاجنبية المباشرة والاستثمار الوطني مكانا الجزائر من التحكم في عملية الاستيراد .

نعتمد ان مؤشر التجارة المتوازنة للمواد الاولية يمكن ان يصبح موجبا في السنوات القادمة حيث سيصبح الانتاج المحلي للمواد الاولية موجهًا للتصدير بشكل مكثف خاصة في اسواق الدول الناشئة التي تعاني من فقرها الطبيعي للمواد الاولية.

كما نرى انه من الجانب الاستراتيجي للجزائر تنمية صناعة الموارد الاولية للتمكن من التحكم في تكاليف البرامج التنموية المستدامة فكما هو ملاحظ في الجزائر فان الكثير من العمل ينتظر الحكومات القادمة خاصة في مجال التشغيل والقضاء على البطالة وهو ما يتطلب فتح ورشات كبيرة للتنمية في قطاعات متعددة الامر الذي يتطلب الكثير من المواد الاولية.

على الجزائر ان تتبنى نموذج التنمية المترابط مع قوة التمكّن من المواد الاولية حيث انه يجب تنمية برنامج متعلق بالاستثمار في مجال معين من صناعة المواد الاولية يقابل ذلك التركيز على تنمية القطاعات التي تستعمل هذا النوع من المواد فعلى سبيل المثال لو قمنا بوضع برنامج لتنمية صناعة السيارات فانه يجب ان تكون هناك تنمية واضحة للمواد الاولية لهذه الصناعة.

ثالثا: قياس مؤشر التجارة المتوازنة للصادرات الصناعية:

تتكون صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في الجزائر اساسا من : المنتجات الغذائية، المنتجات الكيماوية، مواد التجميل، المواد الصيدلانية والبيطرية، المنتجات البلاستيكية، والمنتجات المطاطية والزجاجية منتجات الحديد والصلب ، تجهيزات ومعدات ومنتجات الصناعة الميكانيكية، تجهيزات ومعدات كهربائية وإلكترونية، مواد البناء والخزف، منتجات الورق والتغليف، النشر والفنون التصويرية منتجات الجلود، منتجات النسيج والخياطة، المنتجات الحرفية.

الجدول رقم(3-11): قياس مؤشر التجارة المتوازنة للصادرات الصناعية خلال الفترة 2001 – 2022

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
مؤشر التجارة المتوازنة	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03
السنوات	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
مؤشر التجارة المتوازنة	0.1	0.1	0.09	0.06	0.06	0.04	0.05	0.05	0.03	0.01	0.01

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على بيانات البنك الدولي

يتضح من جلال الجدول مدى ضعف الصادرات الصناعية الجزائرية في اكتساب مزايا مهمة تمكنها من الظفر بحصص سوقية اجنبية، وهذا ما يؤكد مؤشر التجارة المتوازنة التي كونتها هذه الصادرات ، فقد اخذ على مدى فترة الدراسة قيما قريبة جدا من 1- .

يُظهر تحليل مؤشر التجارة المتوازنة للصادرات الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مرحلتين رئيسيتين. المرحلة الأولى (2001-2011) اتسمت بأداء مستقر مع تراجع طفيف في المؤشر، حيث تراوحت قيمته بين 0.03 و 0.01، مما يعكس ضعف التنافسية والتركيز على السوق المحلية مع غياب السياسات الداعمة للصادرات. أما المرحلة الثانية (2012-2022)، فقد شهدت تحسناً تدريجياً في المؤشر ليصل إلى 0.10 في 2021-2022، مدفوعاً بإصلاحات اقتصادية، وزيادة الاستثمار في التكنولوجيا، والانفتاح على أسواق دولية

جديدة، وجهود تنويع الاقتصاد بعيداً عن الاعتماد على المحروقات. يشير هذا التحسن إلى توجه إيجابي نحو تعزيز الصادرات، ولكنه لا يزال محدوداً مقارنة بالدول ذات الأداء العالي.

ان القاعدة الصناعية الجزائرية التي تم تشييدها في السبعينيات وبداية الثمانينات كانت مشتتة على كل القطاعات ولم تكن متخصصة وفق القدرات التكنولوجية والبشرية المتوفرة حيث انها كانت في الغالب تتبع اسلوب عقود المفتاح في اليد، الامر الذي جعلها بعد سنوات من التطور العالمي تنتج منتجات تصنف عالميا في الخردة خاصة مع التطور العالمي في جميع المجالات .

كما نلاحظ ان عملية خصوصية هذه المؤسسات قد اخذت وقتا طويلا جدا مما جعلها عبءا ثقيلا على كاهل الدولة حيث كان بالإمكان ان تؤدي الى خلق قطاعات صناعية حديثة على اطلال الهياكل التي تم بناؤها في السبعينيات .

وبالرجوع الى احصائيات مديرية الجمارك فان الواردات الصناعية تمثل القطاعات الضخمة كالسيارات النفعية والسياحية التجهيزات الالكترونية اليات الحفر والبناء الجمرات التجهيزات المعلوماتية التجهيزات الطبية المضخات والعديد من الصناعات الاخرى،ومن هنا فان كل الحاجات من التجهيزات الصناعية يتم استيرادها مما اعطى مؤشرا سلبيا للصادرات .

دراسة المزايا النسبية الظاهرة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

سيتم استخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمعرفة مدى تمتع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بمزايا نسبية في الأسواق الخارجية، وتحديد المنتجات المصدرة التي تتمتع بمثل هذه المزايا. تم الاعتماد في هذه الدراسة على مجتمع الدراسة المتمثل في القائمة المعدة من قبل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)، والتي تضم قائمة المصدرين الجزائريين لعام 2019. أعدت هذه القائمة على أساس شهادات المنشأ المستخرجة من الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وغرف التجارة والصناعة الجهوية. تحتوي القائمة على مجموع المؤسسات المصدرة في الجزائر، والتي بلغ عددها 498 مؤسسة مصدرة¹. وتجر الإشارة إلى أن بعض هذه المؤسسات تصدر نفس المنتجات.

تم اختيار عينة بسيطة لأهم المنتجات المصدرة من قبل هذه المؤسسات، حيث بلغ عدد المنتجات التي شملتها العينة 27 منتجاً من مؤسسات مصدرة مختلفة. أما فيما يخص البيانات المتعلقة بهذه المنتجات المصدرة، فقد تم الاستعانة بقاعدة البيانات التي يوفرها مركز التجارة العالمي (ITC)، بناءً على إحصائيات نظام (UN COMTRADE) وفق النظام المتناسق (HS) لتصنيف وترميز السلع عند مستوى 6 أرقام. وغطت فترة الدراسة الممتدة من عام 2001 إلى عام 2022.

مفهوم مؤشر الميزة النسبية الظاهرة:

قدمت الأدبيات النظرية في التجارة الدولية إسهامات عديدة تتعلق بكيفية قياس تنافسية الاقتصاد. ويُعتبر مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) من أبرز الأدوات التي استخدمها العديد من الاقتصاديين كمحدد رئيسي للتجارة الدولية. يستند هذا المفهوم في الأساس إلى وجود فروق في التكاليف بين البلدان، حيث يتخصص كل بلد في تصدير السلع التي يملك فيها ميزة نسبية (تكلفة أقل) مقارنة بالدول الأخرى.

تم تقديم مفهوم الميزة النسبية الظاهرة لأول مرة عام 1965 من قبل الاقتصادي B. Balassa، الذي افترض أن التبادلات الدولية تعتمد على فروق التكلفة بين البلدان، مما يعكس المزايا النسبية لكل منها. تُظهر المعطيات المتوفرة حول النتائج التجارية إمكانية قياس هذه الميزة النسبية الظاهرة بدقة.

كلما كانت النتائج النسبية لبلد ما مرتفعة في صادرات منتج معين، دلّ ذلك على أن ميزته النسبية الظاهرة في هذا المنتج أكبر.

هناك عدة طرق لحساب الميزة النسبية الظاهرة، لكن الأكثر شيوعاً في الدراسات التجريبية يعتمد على مقارنة هيكل الصادرات لبلد ما مع منطقة مرجعية (مثل العالم). ويُحسب المؤشر باستخدام الصيغة التالية:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{it}}{X_{wj}/X_{wt}}$$

حيث ان:

RCA_{ij}: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة

X_{ij}: صادرات الدولة **i** من السلعة **j**

X_{it}: إجمالي صادرات الدولة **i**

X_{wj}: صادرات العالم من السلعة **j**

X_{wt}: إجمالي صادرات العالم.

تتراوح قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة نظرياً بين 0 وما لا نهاية. إذا كانت قيمة المؤشر أكبر من 1، فإن ذلك يعني أن البلد يتمتع بميزة نسبية ظاهرة في المنتج المعني، أي أن نسبة صادرات هذه السلعة ضمن إجمالي صادرات البلد تفوق المعدل العالمي.

قياس **RCA** لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

الجدول رقم (3-12): تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج التمر خلال الفترة 2001 – 2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	1,981	2,987	2,059	1,552	1,284	1,21	1,156	0,82	0,802	1,116	0,982
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,989	1,089	1,385	1,848	1,9	2,041	2,227	2,285	3,908	2,701	1,568

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 01

من خلال الشكل البياني أعلاه للميزة النسبية الظاهرة لمنتج التمر، نلاحظ أن مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لهذا المنتج خلال الفترة المدروسة كان أكبر من الواحد الصحيح في معظم السنوات، يُعتبر هذا دليلاً قوياً على أن منتجات التمور الجزائرية تتمتع بميزة نسبية ظاهرة في السوق الخارجية، مما يعد مؤشراً إيجابياً.

خلال الفترة الممتدة بين 2001 و2022، شهد مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج التمر في الجزائر تطورات ملحوظة تعكس تغيرات في الأداء التصديري، ففي الفترة الأولى (2001-2008) لوحظ انخفاض تدريجي في المؤشر من 1.981 إلى 0.82، مما يشير إلى تراجع تنافسية التمور الجزائرية. يمكن تفسير هذا الانخفاض بضعف الأداء التصديري نتيجة عوامل داخلية مثل نقص الدعم الحكومي، التحديات اللوجستية، وارتفاع المنافسة من دول رائدة في تصدير التمور مثل تونس ومصر. أما الفترة الثانية (2009-2018) فقد تميزت باستقرار نسبي مع تحسن تدريجي للمؤشر من 0.802 إلى 2.227. يعكس هذا التحسن جهوداً متزايدة لتعزيز قطاع التمور، بما في ذلك تحسن السياسات التجارية الموجهة نحو هذا القطاع وفتح أسواق جديدة، بالإضافة إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية وتقديم دعم نسبي للمصدرين. في الفترة الثالثة (2019-2022) شهد المؤشر قفزة كبيرة في عام 2020 ليصل إلى 3.908، متأثراً بالطلب المرتفع على التمر خلال جائحة COVID-19، حيث يُعتبر من المنتجات الغذائية الأساسية. مع ذلك، عاد المؤشر للتراجع في 2021 و2022 (2.701 و1.568 على التوالي)، نتيجة لعودة المنافسة الدولية إلى مستوياتها الطبيعية بعد انتهاء ذروة الجائحة.

الجدول رقم (3-13) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الخروب خلال الفترة 2001 - 2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,428	0,32	0,721	0,803	1,234	0,953	1,435	0,969	1,52	1,012	0,547
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,822	0,957	1,056	1,872	2,072	2,162	7,386	8,139	11,923	6,975	3,893

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 02

أما بالنسبة لمنتج الخروب وبذوره، فيُظهر الشكل البياني أعلاه أن الميزة النسبية الظاهرة له كانت في زيادة مستمرة من سنة إلى أخرى، هذا يُعد دليلاً على أن منتج الخروب وبذوره يتمتع بميزة نسبية ظاهرة في السوق الخارجية. بالنظر إلى نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الخروب في الجزائر خلال الفترة الممتدة من 2001 إلى 2022، يمكن تقسيم التطور إلى ثلاث فترات رئيسية، فالفترة الأولى (2001-2008) اتسمت بتذبذب المؤشر بين 0.32 و1.435، مع تحقيق قفزات مؤقتة في بعض السنوات مثل عام 2007 (1.435) قبل أن يعود للتراجع إلى 0.969 في 2008. هذا الأداء المتذبذب يعكس نقص استقرار السياسات التصديرية وعدم استغلال كامل لإمكانات هذا المنتج. يعود ذلك لنقص الاهتمام بالمنتج على المستوى الدولي و غياب استراتيجيات تصدير فعالة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما الفترة الثانية (2009-2018) فشهدت

استقرارًا نسبيًا وتحسنًا تدريجيًا في المؤشر، حيث ارتفع من 1.52 في عام 2009 إلى 7.386 في 2018. يعكس هذا التحسن جهودًا متزايدة لتعزيز إنتاج وتصدير الخروب، مثل تحسين جودة المنتج وفتح أسواق جديدة. كما ان السياسات التجارية خلال هذه الفترة بدأت تُظهر أثرها من خلال تقديم دعم للمصدرين وزيادة الوعي بأهمية هذا المنتج في الأسواق الخارجية. تميزت الفترة (2019-2022) بقفزات هائلة في المؤشر، حيث بلغ ذروته في عام 2020 (11.923) قبل أن يتراجع تدريجيًا إلى 6.975 في 2021 و 3.893 في 2022. يعكس هذا الارتفاع الكبير في عام 2020 زيادة الطلب الدولي على الخروب، ربما بسبب جائحة COVID-19 التي رفعت الطلب على المنتجات الغذائية والصحية. ومع ذلك، فإن التراجع في السنوات اللاحقة إلى زيادة المنافسة الدولية.

يكشف تحليل مؤشر RCA لمنتج الخروب عن إمكانيات تصديرية غير مستغلة بالكامل في الفترات الأولى، مع تطور ملحوظ في الفترات الأخيرة، مدعومًا بجهود تحسين الإنتاجية والجودة. إلا أن التذبذب في السنوات الأخيرة يشير إلى أهمية وضع استراتيجيات طويلة الأجل لضمان استدامة تنافسية هذا المنتج في الأسواق الدولية.

الجدول رقم (3-14) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الزجاج خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,001	0,003	0,007	0,003	0,004	0,001	0,003	0,057	0,085	0,114	0,094
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,074	0,089	0,08	0,094	0,129	0,216	0,074	0,101	0,167	0,19	0,099

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 03

بالنظر إلى مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الزجاج في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين 2001 و 2022، يمكن تقسيم الأداء إلى ثلاث فترات رئيسية، الفترة الأولى (2001-2008) تميزت بمؤشر RCA منخفض جدًا، يتراوح بين 0.001 و 0.057، مما يدل على ضعف القدرة التنافسية للجزائر في تصدير الزجاج خلال هذه السنوات. يمكن تفسير هذا الأداء بعدة عوامل، مثل محدودية الإنتاج الموجه للتصدير، و عدم التركيز على هذا القطاع ضمن الاستراتيجيات التصديرية. بالإضافة إلى غياب الاستثمارات الكافية في تحسين جودة الزجاج و التكنولوجيا المستخدمة في إنتاجه. الفترة الثانية (2009-2018) شهدت تحسنًا طفيفًا تدريجيًا، حيث ارتفع المؤشر من 0.085 في 2009 إلى 0.216 في 2017، مع تذبذب في بعض السنوات. يعكس هذا التحسن الاهتمام المتزايد بقطاع الزجاج وتحسين البنية التحتية للإنتاج. كما أن زيادة الطلب المحلي والدولي على منتجات

الزجاج قد تكون لعبت دوراً، خاصةً مع توجه السوق نحو استخدام الزجاج في البناء والتشييد. في الفترة الثالثة (2019-2022) يظهر المؤشر أداءً متذبذباً مع تحسن ملحوظ في عام 2020 (0.167) و 2021 (0.19) قبل أن يتراجع مرة أخرى إلى 0.099 في 2022. التحسن في عامي 2020 و 2021 مرتبط بزيادة الطلب على الزجاج خلال جائحة COVID-19، حيث ارتفعت الاستثمارات في البنية التحتية والمنتجات المرتبطة بالقطاع الصحي. أما التراجع في 2022، فقد يكون ناتجاً عن عودة المنافسة الدولية وزيادة الواردات.

الجدول رقم (3-15) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البطاطا خلال الفترة 2001 - 2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,023	0	0,025	0,004	0,015	0,007	0,001	0	0	0,004	0,009
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0	0,025	0,016	0,002	0,13	0,04	0,058	0,046	0,062	0,049	0,021

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 04

أما منتج البطاطا، فمن خلال الشكل البياني أعلاه نلاحظ أنه لا يتمتع بميزة نسبية ظاهرة في الأسواق الخارجية مقارنة مع السلع الأخرى خلال الفترة المدروسة. ويعود ذلك إلى أن قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لم تتجاوز الواحد الصحيح طوال هذه الفترة.

تشير نتائج حساب مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج البطاطا في الجزائر خلال الفترة من 2001 إلى 2022 إلى عدة اتجاهات، فالسنوات الأولى (2001-2005) كانت تشير إلى ميزة نسبية ضعيفة أو معدومة، حيث كانت قيم المؤشر منخفضة جداً أو صفرية في بعض السنوات مثل 2002 و 2008. هذا قد يشير إلى ضعف في التنافسية على مستوى الصادرات أو تحديات في قطاع الإنتاج. بداية من عام 2016، يظهر المؤشر تحسناً ملحوظاً في القدرة التنافسية لصادرات البطاطا الجزائرية، حيث سجل قيمة مرتفعة وصلت إلى 0.13 في 2016، تلتها سنوات أخرى بتسجيل قيم جيدة مثل 2017 (0.04) و 2018 (0.058) و 2020 (0.062). تظهر النتائج بعض التذبذب في السنوات الأخيرة، فقد انخفض المؤشر إلى 0.021 في 2022 بعد أن كان في مستوى أعلى في 2020 و 2021. هذا التذبذب ناتج عن تغييرات في ظروف السوق، تقلبات في الطلب الدولي و عوامل داخلية مثل الإنتاجية أو التحديات اللوجستية.

تشير هذه البيانات إلى أن الجزائر بدأت تشهد تحسناً في صادرات البطاطا من خلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة، خاصة مع تزايد الأهمية الاقتصادية لهذا القطاع. ومع ذلك، تظل هناك حاجة إلى سياسات تجارية لدعم استمرارية هذا التحسن.

الجدول رقم (3-16) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج البصل خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,003	0,001	0,021	0,005	0,018	0,015	0,127	0,209	0,256	0,116	0,164
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,098	0,093	0	0,09	0,086	0,05	0,026	0,062	0,036	0,058	0,024

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 05

من خلال الشكل البياني أعلاه، نلاحظ أن منتج البصل لا يتمتع بميزة نسبية ظاهرة في الأسواق الخارجية مقارنة مع السلع الأخرى خلال الفترة المدروسة. يعود ذلك إلى أن قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لم تتجاوز الواحد الصحيح طوال هذه الفترة.

تشير نتائج حساب مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج البصل في الجزائر خلال الفترة من 2001 إلى 2022 إلى عدة اتجاهات ، ففي السنوات ما بين 2007 و 2011، سجل مؤشر RCA ارتفاعاً ملحوظاً. فقد تم تسجيل أعلى قيمة في عام 2008 (0.256) ثم تراجعت بشكل طفيف في 2011 (0.164). هذه الزيادة قد تشير إلى تحسن في القدرة التنافسية لصادرات البصل الجزائرية على مستوى الأسواق الدولية، وقد يكون ذلك نتيجة لتحسين الإنتاجية أو زيادة الطلب على المنتج في الأسواق العالمية. تعتبر السنة 2008 هي السنة التي شهدت أعلى مستوى من الميزة النسبية (0.256)، ما يعكس قدرة الجزائر التنافسية العالية في صادرات البصل خلال هذه الفترة. يرتبط هذا التحسن بظروف اقتصادية خارجية، مثل زيادة الطلب العالمي أو انخفاض المنافسة من الدول الأخرى المنتجة.

بعد 2011، بدأ المؤشر في التراجع بشكل تدريجي، حيث وصل إلى قيم أقل في السنوات التالية مثل 2013 (0.093) و 2014 (0) ثم شهد تحسناً طفيفاً في 2015 (0.09) لكنه لم يصل إلى مستويات عالية مماثلة لتلك التي كانت في 2008. بعد عام 2016، يبدو أن مؤشر RCA للبصل بدأ يشهد تذبذباً، حيث انخفض إلى 0.05 في 2017 ثم سجل قيمًا متفاوتة بين 2018 و 2022، تتراوح بين 0.026 في 2018

و0.024 في 2022. هذا التذبذب يشير إلى تغيرات في ظروف السوق مثل التغيرات في الإنتاج المحلي، و التغيرات في السياسات الزراعية، و حتى التغيرات في متطلبات الأسواق الدولية.

الجدول رقم (3-17) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج زيت الزيتون خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,006	0	0,003	0,001	0,012	0,05	0,008	0,003	0,012	0,005	0,002
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,004	0,008	0,003	0,01	0,011	0,006	0,003	0,033	0,059	0,176	0,009

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 06

تشير نتائج حساب مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج زيت الزيتون في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين 2001 و2022 إلى تطورات وتحديات عدة ، ففي الفترة بين 2001 و2006، يظهر مؤشر RCA قيمًا منخفضة جدًا، حيث تراوح بين 0.001 و0.05، مع تسجيل صفر في عام 2002.

هذه القيم تشير إلى ضعف القدرة التنافسية لصادرات زيت الزيتون الجزائرية خلال هذه الفترة، مما يعكس اعتمادًا محدودًا على التصدير، تركيز الإنتاج على السوق المحلي، و عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اختراق الأسواق الخارجية. بين عامي 2007 و2017، استمر المؤشر في التذبذب عند قيم منخفضة تتراوح بين 0.002 و0.012، مع تحسن طفيف في عام 2006 (0.05).

هذا التذبذب يعكس تحديات مستمرة متعلقة بجودة المنتج، الكميات المنتجة، و الوصول إلى الأسواق العالمية. شهد المؤشر تحسنًا ملحوظًا بدءًا من عام 2018 (0.033)، واستمر بالصعود ليبلغ أعلى قيمة في عام 2021 (0.176).

هذه القفزة الكبيرة في 2021 تشير إلى تحسن كبير في تنافسية صادرات زيت الزيتون الجزائرية نظرا لزيادة الطلب العالمي على زيت الزيتون، تحسين جودة الإنتاج، و تبني سياسات تجارية جديدة لتحفيز التصدير في هذا القطاع. على الرغم من التحسن الكبير في 2021، عاد المؤشر للانخفاض في 2022 (0.009).

الجدول رقم (3-18) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الكسكس خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0	0,001	0,001	0,001	0,062	0,08	0,035	0,045	0,082	0,038	0
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,001	0,001	0,001	0,001	0,062	0,08	0,035	0,045	0,082	0,038	0

0,005	0,056	0,009	0,148	0,066	0,005	0,027	0,041	0,011	0,003	0,004	RCA
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 07

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الكسكس في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر تقلباً في الأداء التنافسي للمنتج في الأسواق العالمية. في البداية (2001-2003)، كانت القيم شبه معدومة (0 في 2001 و 0.001 في 2002 و 2003)، مما يعكس ضعف القدرة التنافسية، وهو ما يمكن ربطه بالتركيز على الطلب المحلي ونقص الوعي بأهمية التصدير. شهدت الفترة 2004-2008 تحسناً ملحوظاً، حيث ارتفع المؤشر ليصل إلى 0.082 في 2008 نتيجة زيادة الطلب الخارجي على الكسكس وجهود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين الإنتاج. ومع ذلك، انخفض الأداء بشكل حاد في الفترة 2009-2017، حيث سجل المؤشر قيمةً متدنية جداً بلغت 0.005 في 2017 بسبب غياب السياسات التجارية الفعالة والمنافسة الشديدة من دول مثل المغرب. في 2018 و 2019، حدثت طفرة إيجابية إذ ارتفع المؤشر إلى 0.148 في 2019، مدفوعاً بزيادة الإنتاجية وجودة المنتج إلى جانب المبادرات التصديرية. لكن الفترة الأخيرة (2020-2022) شهدت تذبذباً، حيث انخفض المؤشر في 2020 إلى 0.009 ثم ارتفع إلى 0.056 في 2021 قبل أن يتراجع مجدداً إلى 0.005 في 2022.

الجدول رقم (3-19) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الخل خلال الفترة 2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0	0	0,003	0,001	0	0,006	0,022	0,017	0,018	0,003	0,011
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,012	0,002	0,008	0,025	0,043	0,101	0,041	0,036	0,023	0,029	0,024

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 08

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الخل في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر تحسناً تدريجياً في تنافسية هذا المنتج، مع تقلبات طفيفة عبر السنوات. في الفترة الأولى (2001-2005)، كانت القيم منخفضة للغاية، حيث تراوحت بين 0 و 0.003، مما يشير إلى ضعف القدرة التنافسية نتيجة نقص الاهتمام بتصدير المنتج أو ضعف الإنتاج الموجه للأسواق الدولية. شهدت الفترة 2006-2009 تحسناً طفيفاً مع تسجيل قيم بلغت 0.006 في 2006 و 0.018 في 2009، وهو ما يعكس تحسناً طفيفاً في جودة المنتج أو زيادة الطلب الخارجي.

أما الفترة 2010-2017، فقد سجل المؤشر قيمةً متذبذبة مع ارتفاع ملحوظ في 2017 (0.101)، مما يشير إلى زيادة ملحوظة في التنافسية، في السنوات الأخيرة (2018-2022)، استقر المؤشر نسبياً مع تسجيل أعلى

قيمة عند 0.043 في 2016 و 0.041 في 2018، ثم عاد للتذبذب بين 0.023 و 0.029. يمكن تفسير هذا الاستقرار النسبي بالتوجه نحو تحسين الجودة وتلبية الطلب الخارجي، لكن التحديات المرتبطة بالأسواق التصديرية والمنافسة العالمية قد حدت من تحقيق قفزات كبيرة في التنافسية.

الجدول رقم (3-20) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الصابون خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,057	0,186	0,235	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,03	0,021	0,022
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,002	0	0,001	0,001	0,005	0,002	0,005	0,004	0,015	0,013	0,001

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 09

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج المواد الكيميائية والتجميلية في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر تفاوتًا ملحوظًا في القدرة التنافسية لهذا القطاع. في السنوات الأولى (2001-2003)، حقق المنتج مستويات مرتفعة نسبيًا مقارنة بالفترات اللاحقة، حيث بلغ المؤشر 0.057 في 2001 و 0.235 في 2003، مما يشير إلى وجود اهتمام أو قدرة تصديرية متميزة في تلك الفترة. لكن منذ 2004 وحتى 2011، شهد المؤشر تراجعًا كبيرًا، حيث استقرت القيم عند مستويات منخفضة للغاية (تراوحت بين 0.001 و 0.03)، مما يعكس ضعفًا واضحًا في القدرة التنافسية، بسبب زيادة التركيز على السوق المحلي و عدم مواكبة التطورات في الجودة أو التسويق.

في الفترة 2012-2022، استمر الأداء في مستويات متواضعة جدًا، مع انخفاض حاد في بعض السنوات مثل 2013 و 2014 (المؤشر = 0) وارتفاع طفيف في 2020 (0.015). يمكن تفسير هذا الأداء الضعيف بالتحديات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل محدودية الابتكار، وضعف القدرة على تلبية متطلبات الأسواق الدولية، والمنافسة الشرسة من الشركات العالمية الرائدة في هذا المجال.

الجدول رقم (3-21) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج المطاط خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,004	0,001	0,004	0,011	0,011	0,037	0,042	0,031	0,028	0,018	0,017
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,012	0,01	0	0,001	0,001	0,001	0,008	0,001	0,035	0,001	0,001

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 10

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج المطاط في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يُظهر تقلبًا واضحًا في الأداء التنافسي، مع فترات تحسن قصيرة وأداء ضعيف في معظم السنوات. في الفترة الأولى (2001-

2005)، كانت القيم منخفضة، حيث تراوحت بين 0.004 و 0.011، مما يشير إلى قدرة تنافسية محدودة نتيجة ضعف الإنتاج و غياب استراتيجيات تصدير فعالة. بين 2006 و 2008، شهد المؤشر تحسناً ملحوظاً، حيث ارتفع إلى 0.042 في 2007، وهو ما يعكس تحسن جودة الإنتاج وزيادة الطلب الخارجي. ومع ذلك، بدأ الأداء في التراجع التدريجي بين 2009 و 2011، حيث انخفض المؤشر إلى 0.017 في 2011، مما يشير إلى تحديات في مواجهة المنافسة الدولية. الفترة الممتدة من 2012 إلى 2022 تميزت بتراجع حاد في المؤشر، إذ سجل قيماً منخفضة جداً بلغت 0.001 في عدة سنوات، مع استثناء طفيف في 2020 حيث ارتفع المؤشر إلى 0.035. يُظهر هذا الأداء ضعف تنافسية المنتج بشكل عام. لتحسين الوضع، من الضروري التركيز على تحسين الإنتاجية، وتطوير سياسات تستهدف الأسواق الخارجية بفعالية.

الجدول رقم (3-22) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج العسل خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0,002	0	0,001
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0	0,004	0	0	0	0	0,001	0	0,002	0,001	0

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 11

من خلال الشكل البياني أعلاه، نلاحظ أن الميزة النسبية الظاهرة للعسل كانت منخفضة جداً بالرغم من الإمكانيات والدعم الهائل الذي قدمته الدولة لمربي النحل لتطوير هذه الشعبة في السنوات الأخيرة. لم تتجاوز قيمة المؤشر الواحد الصحيح في أي سنة، مما يدل على أن منتج العسل لا يتمتع بميزة نسبية ظاهرة في الأسواق الدولية.

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج العسل في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يكشف عن أداء تنافسي ضعيف للغاية في الأسواق الدولية. في الفترة الممتدة من 2001 إلى 2008، كانت القيم معدومة تماماً، مما يشير إلى غياب كلي للصادرات التنافسية لهذا المنتج. بين 2009 و 2011، ظهرت بعض التحركات البسيطة حيث بلغت القيمة 0.002 في 2009 و 0.001 في 2011، لكنها ظلت ضئيلة جداً ولا تعبر عن وجود تنافسية حقيقية.

خلال الفترة 2012-2022، لم يكن هناك تحسن كبير يُذكر، حيث سجل المؤشر قيماً منخفضة للغاية، مثل 0.004 في 2013 و 0.002 في 2020، مع غياب تام للقيم في عدة سنوات. هذا الأداء يعكس ضعفاً واضحاً في القدرة التصديرية لمنتج العسل، والذي قد يعود إلى تركيز الإنتاج على تلبية الطلب المحلي، وعدم استغلال الإمكانيات التصديرية لهذا المنتج الطبيعي المميز.

بشكل عام، النتائج توضح حاجة ماسة لتطوير قطاع إنتاج وتصدير العسل في الجزائر، من خلال زيادة الإنتاجية، ووضع استراتيجيات تصديرية فعالة لتعزيز تنافسيته في الأسواق الدولية.

الجدول رقم (3-23) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج زبدة زيت الكاكاو خلال

الفترة 2001-2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,06	0,08	0,097	0,077	0,072	0,044	0,039	0,042	0,045	0,02	0,009
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,016	0,038	0,049	0,074	0,114	0,096	0,043	0,26	0,158	0,078	0,063

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 12

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج زبدة زيت الكاكاو في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر تطوراً متفاوتاً في تنافسية المنتج على الصعيد الدولي. في البداية، من 2001 إلى 2004، سجل المؤشر قيمة جيدة تراوحت بين 0.06 و 0.097، مما يشير إلى قدرة تنافسية متميزة للمنتج في تلك الفترة. ومع تقدم السنوات، شهد المؤشر تراجعاً تدريجياً حتى بلغ 0.009 في 2011، مما يعكس انخفاضاً في تنافسية المنتج في الأسواق العالمية، إلا أنه منذ عام 2012، بدأ المؤشر في التحسن بشكل ملحوظ، حيث ارتفع تدريجياً ليصل إلى 0.114 في 2016، ثم شهد ذروة كبيرة في 2019 عند 0.26، وهي أعلى قيمة في الفترة الدراسية. هذا التحسن يعكس زيادة الاهتمام بتصدير زبدة زيت الكاكاو الجزائري، مع تحسن في الجودة والإنتاجية. ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، تذبذب الأداء حيث سجل المؤشر انخفاضاً طفيفاً في 2021 (0.078) ثم تحسناً طفيفاً في 2022 (0.063). بشكل عام، تعكس هذه النتائج تحسناً في تنافسية المنتج على الصعيد الدولي، ويظهر ضرورة الاستمرار في تطوير جودة الإنتاج وزيادة استراتيجيات التسويق لضمان الحفاظ على هذه القدرة التنافسية في الأسواق العالمية.

الجدول رقم : (3-24)تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الاجبان خلال الفترة

2001-2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0	0	0,007	0,009	0,002	0,001	0	0	0	0	0,002
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0	0	0,001	0,001	0	0,001	0	0,001	0,005	0,001	0,001

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 13

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الألبان في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر ضعفاً واضحاً في قدرة المنتج على التنافس في الأسواق الدولية. على مدار السنوات الأولى (2001-2003)، كانت القيم معدومة تماماً، مما يدل على غياب تام للتصدير. حتى في الفترة بين 2004 و 2011، كانت القيم ضعيفة جداً، حيث تراوحت بين 0.001 و 0.009، مما يشير إلى أن الجزائر لم تتمكن من تحقيق قدرة تنافسية تذكر لمنتج الألبان. أما في الفترة الممتدة بين 2012 و 2022، فلم يكن هناك تحسن ملحوظ، حيث ظلت القيم منخفضة جداً، مع بعض الزيادات الطفيفة في بعض السنوات، مثل 0.005 في 2020، ولكنها لا تُظهر تحسناً حقيقياً في قدرة التصدير. هذه النتائج تبرز الحاجة الملحة لتحسين الجودة والإنتاج، بالإضافة إلى تطوير استراتيجيات فعّالة لزيادة القدرة التنافسية للمنتج في الأسواق العالمية.

الجدول رقم : (3-25) تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الجلود المدبوغة خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,347	0,348	0,247	0,142	0,066	0,126	0,125	0,172	0,161	0,169	0,242
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,194	0,209	0,241	0,27	0,229	0,273	0,516	0,976	0,857	1,051	0,517

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 14

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الجلود المدبوغة في الجزائر بين 2001 و 2022 يظهر تحسناً ملحوظاً في القدرة التنافسية لهذا المنتج على مستوى الأسواق العالمية. في السنوات الأولى (2001-2005)، كانت القيم مرتفعة نسبياً، حيث تراوحت بين 0.347 و 0.066، مما يشير إلى قدرة جيدة للتصدير في تلك الفترة. ومع ذلك، تراجعت القيم بشكل طفيف في 2006 و 2007 إلى ما دون 0.13، مما يعكس انخفاضاً في القدرة التنافسية. بدءاً من 2012، بدأ المؤشر في التحسن، حيث ارتفعت القيم تدريجياً حتى 2017، حيث وصل إلى 0.273. وقد شهد المؤشر قفزات ملحوظة بعد 2017، مع زيادة كبيرة في 2019 (0.976) و 2021 (1.051)، وهو ما يعكس تحسناً كبيراً في التصدير وزيادة في الطلب الدولي على الجلود المدبوغة الجزائرية. في 2022، سجل المؤشر تراجعاً طفيفاً إلى 0.517، لكنه ظل عند مستوى مرتفع مقارنة بالسنوات السابقة، مما يعكس استمرارية التحسن في القدرة التنافسية لهذا المنتج على الصعيد الدولي.

الجدول رقم (3-26) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج بقايا الورق خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,007	0,024	0,017	0,01	0,009	0,003	0,006	0,004	0,005	0,005	0,004

السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,002	0,004	0,005	0,01	0,013	0,022	0,014	0,027	0,018	0,008	0,01

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 15

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج بقايا الورق في الجزائر خلال الفترة بين 2001 و2022 يظهر مستوى ضعيفا نسبيا في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق العالمية. في السنوات الأولى (2001-2005)، كانت القيم منخفضة جداً، حيث تراوحت بين 0.007 و0.003، مما يشير إلى ضعف القدرة على التصدير وغياب تميز قوي للمنتج في الأسواق الدولية.

ثم في الفترة 2006-2011، استمرت القيم في التذبذب بين مستويات منخفضة، حيث تراوحت بين 0.006 و0.004، مع بعض التحسن الطفيف في بعض السنوات. في الفترة اللاحقة (2012-2022)، شهد المنتج بعض التحسن النسبي في مؤشر الميزة النسبية، حيث ارتفعت القيم تدريجياً في بعض السنوات. ففي 2017، سجل المنتج أعلى قيمة له في هذه الفترة (0.022)، وهو ما يعكس تحسناً في التصدير أو في القدرة التنافسية للمنتج. ومع ذلك، لم تستمر هذه الزيادة بشكل ثابت، حيث شهد المؤشر تذبذبات أخرى في السنوات الأخيرة، مما يشير إلى عدم استقرار القدرة التنافسية للمنتج. في 2020، كانت القيمة 0.018، وتراجعت قليلاً في 2021 (0.008) قبل أن تعود إلى 0.010 في 2022.

الجدول رقم (3-27) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الجبس خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0	0	0,011	0	0	0,001	0,005	0,002	0	0,006	0,014

السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,051	0,052	0,031	0,046	0,024	0,044	0,041	0,025	0,045	0,009	0,014

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 16

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الجبس في الجزائر خلال الفترة بين 2001 و2022 يظهر تحسناً ملحوظاً في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق العالمية على مر السنوات. ففي السنوات الأولى (2001-2005)، كان المؤشر ضعيفاً جداً أو شبه معدوم، حيث كانت القيم تتراوح بين 0 و0.011 في بعض السنوات. هذا يشير إلى أن الجزائر كانت تواجه صعوبة في تصدير الجبس أو لم تكن قد بدأت بعد في التوسع في هذا القطاع.

في الفترة 2006-2011، بدأ المؤشر يتحسن تدريجياً. على الرغم من أن القيم لم تكن مرتفعة، إلا أن هناك بعض التحسن الملحوظ في 2011 (0.014). بين 2012 و2017، شهدنا تحسناً ثابتاً في مؤشر RCA،

حيث كانت القيم تتراوح بين 0.024 و 0.052. في 2013 و 2012، وصل المؤشر إلى أعلى مستوى له خلال هذه الفترة (0.052)، في السنوات الأخيرة (2018-2022)، تذبذبت القيم بشكل طفيف. في 2018 كانت القيمة 0.041، ثم انخفضت إلى 0.025 في 2019، تلتها بعض الارتفاعات والانخفاضات في السنوات التالية، حيث وصلت القيمة إلى 0.014 في 2022. هذا التذبذب ناتج عن التغيرات في الطلب العالمي و التحديات المتعلقة بالإنتاج أو التوزيع.

الجدول رقم (3-28): تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الطماطم خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0	0,001	0	0	0,001	0,001	0	0	0	0	0
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0	0	0	0	0,005	0,008	0,011	0,02	0,018	0,007	0,009

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 17

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الطماطم في الجزائر بين 2001 و 2022 يظهر تحسناً تدريجياً في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق العالمية، ولكن بشكل بطيء. في الفترة الأولى (2001-2011)، كانت القيم منخفضة جداً، حيث كانت شبه معدومة أو منخفضة للغاية، مما يشير إلى ضعف القدرة التنافسية للطماطم الجزائرية في الأسواق الدولية خلال هذه السنوات. في هذه الفترة، تراوحت القيم بين 0 و 0.001، مما يدل على أن الجزائر لم تكن قد بدأت بعد في تحقيق ميزة نسبية في تصدير الطماطم.

بين عامي 2012 و 2017، بدأت القيم في الارتفاع تدريجياً، مما يعكس تحسناً طفيفاً في قدرة الجزائر على تصدير الطماطم. في عام 2016، كان المؤشر 0.005، ثم ارتفع إلى 0.008 في 2017، وهو ما يعكس بداية تحسن ملموس في تصدير الطماطم إلى الأسواق الخارجية. في السنوات الأخيرة (2018-2022)، شهدنا تحسناً ملحوظاً في المؤشر، حيث ارتفعت القيمة من 0.011 في 2018 إلى 0.02 في 2019، وهو أعلى مستوى في هذه الفترة. هذا يشير إلى أن الجزائر قد بدأت في تحسين جودة الطماطم وزيادة قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية. على الرغم من أن هناك بعض التذبذبات في القيم في السنوات التالية (2020-2022)، إلا أن المؤشر لا يزال يعكس تحسناً في القدرة التنافسية للطماطم الجزائرية.

الجدول رقم (3-29): تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الرخام خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
-------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

0,003	0,001	0,005	0,008	0,017	0,037	0,068	0,039	0,084	0,182	0,24	RCA
2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	السنة
0,029	0,097	0,119	0,01	0,013	0,02	0,025	0,014	0,032	0,025	0,015	RCA

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 18

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الرخام في الجزائر بين 2001 و 2022 يظهر تغيرات ملحوظة في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق العالمية على مر السنوات. ففي الفترة الأولى (2001-2011) كانت القيم عالية نسبياً في السنوات الأولى، حيث كانت 0.24 في 2001، مما يشير إلى أن الجزائر كانت تمتلك ميزة نسبية قوية في تصدير الرخام. ومع ذلك، شهد المؤشر تراجعاً تدريجياً مع مرور الوقت، حيث انخفض إلى 0.003 في 2011. الفترة الثانية (2012-2017) وابتداءً من 2012، بدأ المؤشر يظهر بعض التحسن الطفيف. تراوحت القيم بين 0.014 و 0.032، وهو ما يشير إلى استقرار نسبي في القدرة التنافسية للرخام الجزائري. هذا التحسن مرتبط بمحاولات لتعزيز الإنتاج وتحسين الجودة لتلبية متطلبات الأسواق الدولية، بالرغم من أن المؤشر لا يظهر ارتفاعاً ملحوظاً.

الفترة الأخيرة (2018-2022) شهدت تحسناً ملحوظاً في المؤشر، حيث وصل إلى 0.119 في 2020، وهو أعلى مستوى خلال الفترة التي تم تحليلها. على الرغم من أن المؤشر تراجع إلى 0.029 في 2022، إلا أن هذه القيمة لا تزال تعتبر جيدة مقارنة بالسنوات السابقة.

الجدول رقم (3-30) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الملح خلال الفترة

2022-2001

2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	السنة
0,093	0,171	0,176	0,152	0,131	0,092	0,179	0,152	0,244	1,328	0,001	RCA
2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	السنة
0,102	0,211	1,552	0,262	0,195	0,006	0,008	0,011	0	0,099	0,079	RCA

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 19

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الملح في الجزائر بين 2001 و 2022 يظهر تقلبات كبيرة في القدرة التنافسية لهذا المنتج على الصعيد الدولي. ففي الفترة الأولى (2001-2011) في البداية، كان هناك تذبذب كبير في المؤشر، حيث بلغت قيمته 0.001 في 2001 ثم شهد فقرة كبيرة في 2002 إلى 1.328، ما يعكس ميزة نسبية قوية للملح الجزائري في الأسواق الدولية. لكن المؤشر بدأ في الانخفاض تدريجياً بعد ذلك، حيث وصل إلى 0.093 في 2011. الفترة الثانية (2012-2017) كان هناك تراجع مستمر في قدرة الملح الجزائري على التنافس عالمياً. تراجعت القيمة إلى 0 في 2014 واستمرت في الانخفاض حتى 2017

(0.006). في الفترة الأخيرة (2018-2022) بدأت القدرة التنافسية للملح الجزائري في العودة إلى مستويات أعلى ابتداء من 2018، حيث شهد المؤشر ارتفاعاً ملحوظاً، ووصل إلى 1.552 في 2020، وهو أعلى مستوى في الفترة المدروسة. على الرغم من أن المؤشر تراجع قليلاً في 2021 (0.211) واستمر في التذبذب في 2022 (0.102)، إلا أن القيم لا تزال تعكس قدرة تنافسية جيدة. بناءً على هذا التحليل، يمكن القول إن الملح الجزائري شهد فترات من القوة التنافسية المرتفعة، تليها تراجعات، لكن في السنوات الأخيرة، بدأ المنتج في استعادة قدرته التنافسية، مما يعكس تحسناً في استراتيجيات التصدير والإنتاج.

الجدول رقم (3-31) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الفلين الطبيعي الخام خلال الفترة 2001-2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	6,31	0,051	0,058	0,012	0	0,014	0,08	0,893	1,123	0,978	3,203
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	3,061	1,763	3,007	6,023	3,506	6,282	5,09	1,116	2,682	4,04	1,179

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 20

في الفترة من 2001 إلى 2022، أظهر مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الفلين الطبيعي الخام في الجزائر تقلبات ملحوظة في أدائه. ففي البداية، سجل المؤشر قيمة مرتفعة جداً في عام 2001 (6.31)، مما يعكس قدرة تنافسية عالية للمنتج في الأسواق العالمية. إلا أن الأداء تراجع بشكل ملحوظ في السنوات التالية، حيث شهد انخفاضاً حاداً في 2005 (0) ثم تحسن تدريجياً ليصل إلى 0.893 في 2008. ومع حلول عام 2011، سجل المؤشر قيمة مرتفعة أخرى (3.203)، مما يشير إلى فترة من التحسن النسبي. في الفترة ما بين 2012 و2017، شهد المؤشر ارتفاعات قوية، حيث سجل أعلى قيمة له في 2015 (6.023)، مما يعكس تحسناً كبيراً في التنافسية بفضل زيادة الطلب وتحسين التصدير. ومع ذلك، في الفترة الأخيرة (2018-2022)، لوحظ انخفاض طفيف في المؤشر في 2019 (1.116) مقارنة بالدروة السابقة، ولكن مع استقرار نسبي في الأداء في السنوات الأخيرة، حيث سجل المؤشر 4.04 في 2021، مما يشير إلى قدرة تنافسية جيدة رغم التحديات. بصفة عامة، يمكن القول إن الفلين الطبيعي الخام في الجزائر قد شهد تقلبات في أدائه التنافسي، لكنه أظهر تحسناً ملحوظاً في السنوات الأخيرة.

الجدول رقم (3-32) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج البلاط خلال الفترة 2001-2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
-------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

0	0,018	0,031	0,023	0,02	0,013	0,005	0,008	0,038	0,169	0,133	RCA
2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	السنة
1,938	1.345	1,424	0,34	0,435	0	0,009	0,008	0,009	0,018	0,006	RCA

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 21

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج البلاط في الجزائر (2001-2022) يظهر تقلبات واضحة في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق العالمية. في السنوات الأولى من الفترة (2001-2011)، كانت قيم المؤشر منخفضة، حيث تراوحت بين 0 و 0.169، مما يشير إلى ضعف القدرة التنافسية للمنتج في تلك الفترات. ومع حلول عام 2012، شهد المؤشر بعض التحسن البسيط، حيث سجلت القيم ارتفاعاً طفيفاً في بعض السنوات، مثل 0.018 في 2013. ومع ذلك، استمر المؤشر في التذبذب حتى عام 2018، حيث بدأ يظهر تحوُّلاً ملحوظاً في قدرة المنتج على التنافس في الأسواق العالمية. في 2019، سجل المؤشر قفزة كبيرة إلى 0.435، وواصل الارتفاع حتى بلغ أعلى قيمة له في 2022، حيث وصل إلى 1,938، مما يشير إلى تحسن كبير في القدرة التنافسية والتوسع في الأسواق الدولية.

هذا التحسن الكبير في السنوات الأخيرة يمكن أن يُعزى إلى عدة عوامل، منها تحسن جودة المنتج، وزيادة الطلب الدولي على البلاط الجزائري، بالإضافة إلى الجهود المتواصلة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين قدراتها الإنتاجية والتصديرية. بالتالي، يمكن القول إن البلاط في الجزائر شهد تطوراً كبيراً في قدرته التنافسية على الصعيد الدولي، مع تحسن ملحوظ في السنوات الأخيرة نتيجة لاستراتيجيات تصديرية فعّالة وتحسين الجودة.

الجدول رقم (3-33): تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الألمنيوم خلال الفترة

2022- 2001

2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	السنة
0,003	0,014	0,007	0,025	0,015	0,004	0,018	0,012	0,046	0,042	0,027	RCA
2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	السنة
0	0,002	0	0,017	0	0,001	0	0	0	0	0	RCA

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 22

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الألمنيوم في الجزائر (2001-2022) يظهر تذبذباً في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق العالمية خلال الفترة المذكورة. في السنوات الأولى (2001-2011)، كانت القيم منخفضة نسبياً، حيث تراوحت بين 0.003 و 0.046، مما يعكس ضعف القدرة التنافسية للألمنيوم الجزائري في الأسواق الدولية.

من عام 2012 إلى 2015، استمر المؤشر في التذبذب، حيث سجل المؤشر قيمة 0 في السنوات الأربع الأولى من هذه الفترة، مما يعكس استمرار ضعف قدرة الألمنيوم الجزائري على التنافس في الأسواق الخارجية. ومع حلول عام 2017، بدأت تظهر بعض الإشارات على التحسن الطفيف، حيث سجل المؤشر قيمة 0.001، ولكنه ظل منخفضاً مقارنة ببعض المنتجات الأخرى. في 2019، سجل المؤشر قيمة 0.017، مما يعكس تحسناً طفيفاً في القدرة التنافسية، لكن هذا التحسن لم يستمر طويلاً، حيث انخفض مجدداً إلى 0 في 2020 و2022. بالمجمل، يمكن القول إن الألمنيوم الجزائري لم يحقق تحسناً ملحوظاً في القدرة التنافسية في الأسواق الدولية خلال الفترة الممتدة بين 2001 و2022. تعكس هذه النتائج الحاجة إلى استراتيجيات تصدير فعّالة وتعزيز جودة المنتج لتوسيع حصته في الأسواق العالمية.

الجدول رقم (3-34) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الانسجة خلال الفترة

2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,001	0,004	0,009	0,042	0,021	0,018	0,002	0,098	0,005	0,015	0,016
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,031	0,028	0,016	0,014	0,004	0,01	0,03	0,013	0	0,003	0,006

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 23

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الانسجة في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر تذبذباً في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق الدولية. في بداية الفترة (2001-2005)، كانت القيم منخفضة نسبياً، حيث تراوحت بين 0.001 و0.042، مما يشير إلى أن الجزائر لم تكن تتمتع بميزة تنافسية كبيرة في سوق الانسجة العالمية.

لكن في عام 2008، شهدت القدرة التنافسية تحسناً ملحوظاً حيث سجل المؤشر قيمة 0.098، مما يدل على تحسن كبير في قدرة الانسجة الجزائرية على التنافس في الأسواق العالمية. يمكن تفسير هذا التحسن بزيادة الطلب على المنتجات الجزائرية وتحسن جودة الإنتاج. من 2012 إلى 2015، تراجعت المؤشرات بشكل طفيف، حيث كانت القيم تتراوح بين 0.014 و0.031، مما يشير إلى استمرار التذبذب في القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق العالمية. في 2016، كانت القيم قد بدأت في الانخفاض بشكل ملحوظ إلى 0.004، مما يعكس تحديات جديدة قد تشمل تنافسية الأسعار أو وجود بدائل أفضل في الأسواق العالمية. في السنوات الأخيرة (2017-2022)، كانت المؤشرات قد استقرت عند مستويات منخفضة نسبياً، حيث تراوحت بين 0.003 و0.031، مع تسجيل بعض القيم القليلة التي تشير إلى تحسن طفيف في القدرة التنافسية. مع ذلك، لم يحقق هذا القطاع تقدماً كبيراً مقارنة ببعض المنتجات الأخرى في الجزائر.

بناءً على هذا التحليل، يبدو أن الأنسجة الجزائرية كانت قادرة على تحسين قدرتها التنافسية في بعض الفترات، لكنها واجهت تحديات في الحفاظ على هذا التحسن في السنوات الأخيرة.

الجدول رقم (3-35) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج المواد الكيماوية المتنوعة

خلال الفترة 2001-2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0	0,001	0,002	0,005	0,004	0,006	0,001	0,002	0,001	0,001	0,003
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,001	0,003	0,004	0,006	0,007	0,006	0,001	0,003	0,006	0,001	0,001

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 24

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج المواد الكيماوية المتنوعة في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر أن هذا المنتج لم يحقق مستوى مرتفعاً من القدرة التنافسية في الأسواق العالمية خلال هذه الفترة. طوال السنوات الأولى (2001-2006)، كانت القيم منخفضة للغاية، حيث تراوحت بين 0 و 0.006، مما يشير إلى أن الجزائر لم تكن تتمتع بميزة تنافسية كبيرة في سوق المواد الكيماوية المتنوعة على مستوى العالم. من 2007 إلى 2011، تذبذبت القيم بشكل طفيف، حيث سجلت القيم بين 0.001 و 0.003، مما يشير إلى تحسن طفيف في القدرة التنافسية لهذا المنتج ولكن بشكل غير مستدام. لم يكن هناك تحسن ملحوظ يمكن أن يعكس نجاحاً كبيراً في الوصول إلى الأسواق الدولية.

بين عامي 2012 و 2022، ظلت القيم منخفضة نسبياً، حيث تراوحت بين 0.001 و 0.007، مما يشير إلى استمرار الضعف النسبي في قدرة الجزائر على التنافس في أسواق المواد الكيماوية المتنوعة. في هذه الفترة، لم تشهد هذه الفئة من المنتجات نمواً ملحوظاً في قدرتها التصديرية ولا قدرة على اختراق الأسواق الدولية بشكل كبير. من خلال هذه النتائج، يتضح أن المواد الكيماوية المتنوعة لم تتمكن من تحقيق ميزة نسبية كبيرة مقارنة ببعض المنتجات الأخرى التي تتمتع بقدرة تنافسية أفضل على الصعيدين الإقليمي والدولي.

الجدول رقم (3-36) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الآلات الكهربائية خلال

الفترة 2001-2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,004	0,003	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001	0,001
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0	0	0,001	0,001	0,007	0,003	0,001	0,001	0,005	0	0

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 25

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الآلات الكهربائية في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر أن هذا المنتج لم يتمتع بميزة تنافسية واضحة في الأسواق الدولية على مدار هذه الفترة. في السنوات الأولى (2001-2006)، كانت القيم منخفضة جداً، حيث تراوحت بين 0.001 و 0.004، مما يشير إلى أن الجزائر لم تكن تتمتع بقدرة كبيرة على التنافس في هذا القطاع، وهو ما يعكس ضعف الإمكانيات التصديرية لهذا المنتج.

من 2007 إلى 2011، استمرت القيم في الانخفاض أو الثبات على نفس المستوى المنخفض (0.001 إلى 0.002)، مما يدل على أن الجزائر لم تحقق أي تقدم ملحوظ في هذا المجال خلال هذه السنوات. لم يتمكن المنتج من كسب حصة كبيرة في الأسواق الخارجية، وهو ما يعكس عدم وجود تطوير كبير في صناعة الآلات الكهربائية في الجزائر.

بين عامي 2012 و 2022، بدأت بعض القيم تتحسن قليلاً في بعض السنوات، مثل عام 2016 الذي سجل فيه RCA 0.007، مما يشير إلى تحسن طفيف في القدرة التنافسية لهذا المنتج. ومع ذلك، تبقى معظم السنوات الأخرى تظهر قيماً منخفضة جداً (بين 0 و 0.005)، مما يعني أن المنتج لا يزال يعاني من قلة القدرة على التنافس في الأسواق الدولية مقارنة ببعض المنتجات الأخرى.

تشير هذه النتائج إلى أن قطاع الآلات الكهربائية في الجزائر يواجه تحديات كبيرة في تحسين مستوى التنافسية عالمياً.

الجدول رقم (3-37) : تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتجات النشر والتصوير خلال

الفترة 2001-2022

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,021	0,026	0,026	0,017	0,009	0,009	0,009	0,007	0,007	0,007	0,004
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,003	0,002	0,003	0,002	0,005	0,003	0,007	0,005	0,037	0,009	0,002

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 26

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتجات النشر والتصوير في الجزائر خلال الفترة 2001-2022 يظهر تذبذباً في مستوى القدرة التنافسية لهذا المنتج في الأسواق الدولية. في السنوات الأولى (2001-2006)، كانت القيم تتراوح بين 0.004 و 0.026، مما يشير إلى أن الجزائر كانت تتمتع بميزة تنافسية محدودة في هذا القطاع، ولكن مع مرور الوقت، لوحظ تراجع طفيف في القدرة التنافسية لهذا المنتج.

من 2007 إلى 2011، استمرت القيم في الانخفاض، حيث تراوحت بين 0.004 و 0.009، مما يشير إلى ضعف القدرة التصديرية لهذا المنتج وعدم تحققة لأي تقدم ملحوظ في هذا المجال. ومع ذلك، بين عامي 2012

و2022، بدأت القيم تتحسن بشكل طفيف في بعض السنوات مثل عام 2020 الذي سجل فيه RCA قيمة 0.037، مما يعكس زيادة طفيفة في التنافسية. إلا أن القيم بقيت منخفضة بشكل عام في السنوات الأخرى، مما يشير إلى أن الجزائر لم تحقق أي تطور كبير في هذا المجال على مدار العقدين الماضيين. تعكس هذه النتائج أن قطاع النشر والتصوير في الجزائر لا يزال يعاني من تحديات كبيرة في تعزيز قدرته التنافسية في الأسواق الدولية.

الجدول رقم 38: تطور اتجاه الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لمنتج الاسماك خلال الفترة -2022-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RCA	0,041	0,045	0,042	0,051	0,047	0,045	0,049	0,042	0,036	0,019	0,017
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
RCA	0,015	0,017	0,021	0,03	0,034	0,04	0,013	0,028	0,031	0,02	0,014

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الملحق رقم 27

تحليل نتائج مؤشر الميزة النسبية (RCA) لمنتج الأسماك في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين 2001-2022 يُظهر نمطاً متقلباً في قدرة الجزائر على التنافس في أسواق التصدير العالمية. منذ بداية الفترة (2001-2011)، كانت القيم تتراوح بين 0.017 و0.051، مما يشير إلى أن الجزائر كانت تتمتع بميزة نسبية معتدلة في تصدير الأسماك إلى الأسواق الدولية، حيث كانت هذه القيم تشير إلى قدرة الجزائر على التنافس بشكل محدود ولكن مستمر. ومع ذلك، كانت القيم تتناقص تدريجياً في السنوات الأخيرة من هذه الفترة، مما يعكس تراجعاً في القدرة التنافسية لهذا القطاع خلال العقد الأول من القرن الـ21. في الفترة من 2012 إلى 2022، استمرت القيم في التذبذب بين 0.013 و0.040، حيث شهدت بعض السنوات مثل 2016 و2017 تحسناً طفيفاً في القدرة التنافسية. ففي عام 2016 وصلت القيمة إلى 0.034، بينما في 2017 وصلت إلى 0.040، مما يعكس زيادة في التصدير أو تحسين في الأداء التنافسي. ومع ذلك، بقيت القيم العامة أقل من المستوى المطلوب للتأكيد على وجود ميزة نسبية قوية على المستوى الدولي. تشير هذه النتائج إلى أن قطاع الأسماك في الجزائر شهد تحسناً طفيفاً في القدرة التنافسية في بعض السنوات، لكنه لم يحقق تحسناً كبيراً ومستداماً.

المبحث الثالث: دراسة استشرافية للسياسة التجارية الجزائرية:

المطلب الاول: تقنيات تطبيق الدراسات الاستشرافية

يعد استشراف المستقبل علماً متخصصاً يعتمد عليه الباحثون والمختصون في مراكز الدراسات المستقبلية باستخدام مجموعة من الأساليب والتقنيات المنهجية للتنبؤ بملامح المستقبل. تختلف المناهج المستخدمة حسب نوع الظاهرة وخصائصها، وقد تم تصنيف تقنيات الاستشراف إلى عدة أساليب رئيسية:

1. أسلوب المسح:

يُعد المسح من الأساليب الأولية والأكثر استخداماً في استشراف المستقبل، حيث يستهدف استكشاف التغيرات الجوهرية في البيئة الخارجية التي قد تؤثر في اتجاهات معينة على المدى الطويل. في هذا السياق، يقوم الباحثون بمراجعة دورية ومستمرة للمصادر الإعلامية، مثل الصحف، والمجلات المتخصصة، والمواقع الإلكترونية، والدراسات الصادرة عن مراكز الأبحاث؛ وذلك للبحث عن "مؤشرات التغيير" المحتملة. هذه المؤشرات تكون غالباً تغييرات دقيقة ولكن متزايدة بمرور الوقت، مثل التحولات السلوكية أو الاقتصادية، التي من المرجح أن تتعاضد في المستقبل لتشكل اتجاهات جديدة. ويعتمد هذا الأسلوب على التركيز على "التوجهات" أكثر من الأحداث المفاجئة أو القصيرة الأمد، حيث أن التوجهات تمتاز ببطء التغيير ولكنها تؤثر بعمق على مختلف جوانب الحياة في المستقبل.

2. نهج تحليل التوجهات أو الاشتقاق المتوقع للمسار (Trend Extrapolation)

يرتكز هذا النهج على دراسة وتحليل البيانات التاريخية للمسارات الحالية لتوقع كيفية تطورها مستقبلاً. على سبيل المثال، إذا كان هناك توجه متزايد في الاعتماد على التكنولوجيا النظيفة، فيمكن توقع استمراره في المستقبل مع تقدير المزيد من الابتكارات والاستثمارات في هذا المجال. ويعمل هذا النهج تحت فرضية أن القوى الفاعلة سابقاً مثل الأنماط الاقتصادية أو الاجتماعية ستستمر بتأثيراتها لفترة مستقبلية. يُعد هذا الأسلوب مفيداً خصوصاً في المجالات التي تمتاز بالاستقرار النسبي، مثل التوقعات الديموغرافية أو الاقتصادية، حيث تسمح البيانات التاريخية بمد خطوط الاستنتاج نحو المستقبل.

3. العصف الذهني: (Brainstorming)

يعتمد أسلوب العصف الذهني على جمع فريق من الخبراء والمختصين في ورش عمل أو جلسات تفكير جماعي لاستكشاف احتمالات وتصورات جديدة حول موضوع معين. يساعد هذا الأسلوب في استكشاف حلول مبتكرة والتعرف على الإمكانيات الجديدة والمخاطر المحتملة. العصف الذهني مفيد بشكل خاص عندما يتعلق الأمر بظواهر معقدة تتطلب آراء متعددة، ويتيح مناخاً من التفاعل الحر بين المشاركين، مما يولد أفكاراً متنوعة قد لا تتوفر في السياقات الرسمية التقليدية. ويشمل العصف الذهني أيضاً أدوات تحفيز فكرية وتقنيات للمساعدة في تحفيز الإبداع، مثل التحليل المتعمق للمشاكل واستكشاف الحلول المحتملة من زوايا متعددة.

4. التصور المتوقع أو السيناريوهات المستقبلية: (Scenario Planning)

تعتمد طريقة التصور المتوقع أو "السيناريوهات" على صياغة سيناريوهات متعددة لمواقف مستقبلية محتملة استناداً إلى قرارات حالية. يُستخدم السيناريو هنا كأداة لرسم تصورات متنوعة للمستقبل بناءً على "ماذا لو"؛ على سبيل المثال، ماذا يحدث إذا قامت دولة معينة بتطبيق سياسة تجارية جديدة، أو كيف قد تتأثر القطاعات الاقتصادية

إذا تغيرت السياسة التجارية؟ يساعد بناء السيناريوهات في التعرف على الآثار المحتملة للقرارات والتغيرات المستقبلية، ويتيح للباحثين وصناع القرار تخطيط استراتيجيات متعددة للتعامل مع التحديات والفرص المحتملة. يتمتع هذا الأسلوب بمرونة كبيرة، حيث يمكن بناء سيناريوهات مختلفة تستند إلى عوامل مختلفة، مثل العوامل الاقتصادية والسياسية والتكنولوجية، ويوفر نهجاً عملياً للتكيف مع تقلبات المستقبل. باستخدام هذه الأساليب، يهدف استشراف المستقبل إلى تزويد صناع القرار برؤى شاملة حول الاتجاهات المحتملة والاحتمالات التي قد تواجههم، مما يُمكن من وضع استراتيجيات مرنة وفعالة للتكيف مع التحولات المستقبلية المتوقعة.

للتوسع والتحليل المتعمق لمحاولة استشراف السياسة التجارية الجزائرية، يمكن تقسيم الموضوع إلى عدة محاور أساسية وفقاً للعوامل المؤثرة والمناهج التحليلية اللازمة لبناء السيناريوهات المستقبلية.

المطلب الثاني: المتغيرات المؤثرة على السياسة التجارية الجزائرية:

تعتبر دراسة المتغيرات الأساسية المؤثرة في السياسة التجارية خطوة جوهرية لفهم الهيكل الاقتصادي والتجاري الجزائري وبناء سيناريوهات معقولة للمستقبل. يمكن تحليل هذه المتغيرات على النحو التالي:

-تأثير سعر النفط :

يعتمد الاقتصاد الجزائري بشكل كبير على النفط، هذا الارتباط القوي يجعل الاقتصاد ربيعياً ومعرضاً لتقلبات أسعار النفط العالمية، مما يؤدي إلى عدم الاستقرار المالي والسياسي عند انخفاض الأسعار. خلال فترات الأزمات وتراجع أسعار النفط، تلجأ الجزائر إلى تفعيل سياسات تشجيع الصادرات غير النفطية والدبلوماسية الاقتصادية لزيادة الإيرادات. أما في فترات ارتفاع أسعار النفط، تزداد الإيرادات النفطية مما يؤدي إلى زيادة الواردات وتراجع جهود تنويع الاقتصاد، الأمر الذي يعزز التوكل على النفط.

يعتمد الاقتصاد الريعي على إيرادات غير منتجة يتم توزيعها للحفاظ على التوازن الاقتصادي والاجتماعي وبذلك، فإن تذبذب أسعار النفط يؤدي إلى صعوبة الحفاظ على استقرار السياسة التجارية وتحقيق تنمية مستدامة، حيث تجد الجزائر نفسها مجبرة على تبني سياسات ترقيعية ومؤقتة خلال الأزمات فقط، دون تنفيذ خطة متكاملة طويلة الأمد لتنويع الاقتصاد.

كما ساهمت العقود الامتيازية التي حصلت عليها الشركات العالمية في الجزائر على زيادة الإنتاج بشكل مؤقت، مما يعزز الاعتماد على الموارد الأجنبية في استغلال القطاع الطاقوي. هذه التبعية تؤكد مدى هشاشة الاقتصاد الجزائري أمام أي تغيير في التزامات أو سياسات هذه الشركات، مما يعزز الحاجة إلى تبني سياسات تمكينية محلية.

-دور التوجه الاقتصادي للحزب الحاكم :

تُظهر الأحزاب الجزائرية تبايناً واضحاً في توجهاتها دون وجود أيديولوجيات اقتصادية واضحة. غالباً ما يعتمد الحزب الحاكم على الأشخاص عوضاً عن الأيديولوجيات، ما يجعل البرامج الاقتصادية غير ثابتة أو بعيدة عن استشراف المستقبل. يتجلى ضعف الأحزاب أيضاً في عدم قدرتها على تطوير رؤية اقتصادية متكاملة تخدم

أهداف التنمية الاقتصادية وتنوع الصادرات، مما يجعل السياسة التجارية تتأثر مباشرة بتغيرات القيادة دون وجود استراتيجيات اقتصادية شاملة.

نظراً لضعف دور الأحزاب، تصبح القرارات التجارية مقتصرة على سياسات الأفراد في مناصب القيادة العليا. ويجعل ذلك من الصعب تحقيق استمرارية في السياسة التجارية بما يخدم الاقتصاد الكلي طويل الأمد، حيث تعاني من ضعف الاستدامة والاستقرار. بالتالي، تتأثر السياسات التجارية الجزائرية بتغيرات غير محسوبة حسب متغيرات الاقتصاد العالمي.

-تأثير شخصية القائد على السياسة التجارية :

تلعب شخصية الرئيس دوراً كبيراً في رسم السياسة الاقتصادية والتجارية نظراً للصلاحيات الدستورية الواسعة المخولة له، إلى جانب التقليد المتبع في الاعتماد على شخصية واحدة في اتخاذ القرارات الكبرى. وتؤدي هذه المركزية إلى أن يصبح مسار السياسة التجارية متغيراً حسب رؤية الرئيس، ما يجعل السياسة عرضة لتقلبات تغييرات القيادة وتوجهات الرؤساء المتعاقبين.

تسهم المركزية الشديدة في تحكم الرئيس بالسياسات الاقتصادية في تكوين هيكل ريعي، حيث تكون السياسة التجارية مؤقتة وغير قادرة على مواجهة الصدمات العالمية، بل تستجيب لقرارات فردية. وبالتالي، فإن استمرارية أي استراتيجية اقتصادية تصبح مرتبطة بأجندات الرؤساء دون وجود بنية استدامة فعالة ومستقلة.

-جماعات المصالح وتأثيرها المحدود :

بالرغم من الإشارات المستمرة إلى وجود جماعات مصالح تؤثر في صناعة القرار، فإن تأثيرها يبدو غير واضح أو محدود في السياسة التجارية الجزائرية. حيث تعمل هذه الجماعات ضمن نطاق محدود وخفي، ولا تخضع لتشريعات أو معايير واضحة، مما يجعل من الصعب قياس تأثيرها الكمي على القرارات التجارية. وقد تؤدي هذه العوامل إلى مزيد من الضبابية في توقع تأثير جماعات المصالح على السياسات التجارية مستقبلاً.

-العوامل الخارجية وأثرها على السياسة التجارية :

للشركات متعددة الجنسيات دور كبير في التأثير على السياسة التجارية، خاصة في قطاع النفط والطاقة، حيث تعتبر الجزائر من الدول المعتمدة على الاستثمارات الأجنبية في هذا القطاع الحيوي. يؤثر وجود هذه الشركات على القرارات التجارية في الجزائر بشكل مباشر، ويجعلها عرضة للتقلبات والضغط الخارجي.

تفرض المنظمات الدولية شروطها على الجزائر عند إبرام الاتفاقيات التجارية أو الحصول على الدعم المالي، مما يضع قيوداً على استقلالية القرارات التجارية. حيث تتأثر السياسات التجارية بالشروط التي تفرضها هذه المنظمات، سواء في ما يتعلق بالانفتاح التجاري أو تعديل السياسات الجمركية لتتماشى مع المعايير الدولية.

يرتبط الاقتصاد الجزائري بعلاقات اقتصادية متعددة مع دول مختلفة، ولكل منها مصالحها التي تسعى إلى تحقيقها. وتؤثر هذه العلاقات على القرارات التجارية، حيث تميل الجزائر أحياناً إلى التوافق مع توجهات بعض الدول لتحفيز التجارة الثنائية أو لجذب الاستثمارات، مما يضيف عوامل أخرى تعيق استقلالية القرارات التجارية.

المطلب الثالث: الهدف من الدراسة الاستشرافية:

الدراسة الاستشرافية في هذا السياق تهدف إلى تحليل التوجهات المستقبلية للسياسات التجارية الجزائرية وتأثيرها المحتمل على الصادرات، خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث نسعى من خلال هذه الدراسة إلى تقديم تحليل شامل حول كيفية تأثير السياسات التجارية الحالية والمستقبلية على القدرة التصديرية لهذه المؤسسات، مع التركيز على التحديات والفرص المستقبلية التي قد تؤثر على أداء هذه المؤسسات في الأسواق العالمية.

يتمثل هذا التوقع في دراسة التغيرات التي يمكن أن تطرأ على السياسات التجارية الجزائرية، مثل الانفتاح التجاري المتزايد، إعادة هيكلة الرسوم الجمركية، التوسع في الاتفاقيات التجارية الدولية، وكيف يمكن أن تتفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع هذه التغيرات. كذلك، يمكن أن تشمل هذه التوقعات دراسة إمكانية تحديث النظم الجمركية وتبسيط الإجراءات التجارية، مما يسهل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوصول إلى أسواق عالمية جديدة. في ظل هذه الديناميكية، تصبح دراسة المستقبل السياسي التجاري أمراً بالغ الأهمية لفهم الاتجاهات المتوقعة والسياسات التي قد يتم تبنيها خلال السنوات المقبلة.

في هذا السياق، تهدف هذه الدراسة الاستشرافية إلى تقديم رؤية حول تطور السياسة التجارية الجزائرية استناداً إلى تحليل SWOT الذي يتناول نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات المحيطة بالسياسات التجارية الحالية. بناءً على ذلك، سيتم تقديم ثلاثة سيناريوهات رئيسية حول مستقبل السياسة التجارية الجزائرية.

المطلب الرابع: تحليل SWOT للسياسة التجارية الجزائرية:

أولاً: نقاط القوة (Strengths)

1. سياسة الانفتاح التجاري التدريجي:

-السياسة التجارية الجزائرية منذ أوائل الألفية الثانية تتجه نحو الانفتاح على الاقتصاد العالمي، مما أدى إلى تحسين التكامل التجاري مع الأسواق العالمية.

-الانضمام الجزئي لمنظمة التجارة العالمية وفتح قنوات حوار دائم للتكامل التجاري مع المنظمات الدولية.

2. خفض التعريفات الجمركية لتشجيع التجارة:

قامت الجزائر بخفض التعريفات الجمركية تدريجياً في إطار الاتفاقيات الثنائية مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، مما يعزز من تدفق السلع والخدمات عبر الحدود.

تطبيق سياسة "التسهيلات الجمركية" من خلال إعفاءات جمركية على المواد الأولية والآلات اللازمة للصناعات التحويلية.

3. الاتفاقيات التجارية لتعزيز التكامل الدولي:

-الشراكة مع الاتحاد الأوروبي التي توفر إطاراً لتعزيز التبادل التجاري مع أوروبا، رغم التحديات المتعلقة بالمنافسة.

-الجزائر عضو في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى واتفاقية التجارة الحرة القارية الإفريقية (AfCFTA)، ما يتيح وصولاً أكبر للمنتجات الجزائرية إلى أسواق جديدة.

4. الدعم الحكومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

السياسة التجارية تدعم تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها المحرك الأساسي لتنويع الاقتصاد. توفير برامج تحفيزية مثل التمويل الميسر والإعفاءات الضريبية للمصدرين الصغار.

5. الإصلاحات في الموانئ والمنافذ الجمركية:

تحسين كفاءة العمليات الجمركية من خلال رقمنة الإجراءات وتسريع عملية التخليص الجمركي.

ثانياً: نقاط الضعف (Weaknesses)

1. عدم التوازن بين الانفتاح التجاري وحماية الإنتاج المحلي:

بالرغم من الانفتاح التجاري، لا تزال بعض القطاعات المحلية غير قادرة على المنافسة بسبب ضعف الإنتاجية والتكنولوجيا المستخدمة.

عدم وجود استراتيجيات واضحة لحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تأثير المنافسة الخارجية.

2. ضعف مرونة النظام الجمركي:

بالرغم من التسهيلات الجمركية، لا تزال الإجراءات معقدة في بعض المنافذ الجمركية، مما يؤدي إلى ارتفاع التكاليف وتأخير الصادرات.

3. محدودية التنوع في الأسواق التصديرية:

السياسة التجارية تركز بشكل مفرط على الأسواق التقليدية (مثل أوروبا)، مع ضعف الجهود لاقترام أسواق آسيا وأمريكا اللاتينية.

ضعف الاهتمام بترويج الصادرات الجزائرية في الأسواق الإفريقية.

4. غياب استراتيجية متكاملة للصادرات:

السياسة التجارية تفتقر إلى خطط متكاملة تشمل تسويق المنتجات الجزائرية، تحسين جودتها، وزيادة القدرة التنافسية عالمياً.

غياب التنسيق بين القطاعات الاقتصادية (الصناعة، الزراعة، والخدمات) لتعزيز سلاسل القيمة الموجهة للتصدير.

5. قلة الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب نقص التكنولوجيا الحديثة والدعم في تطوير منتجات تنافسية للأسواق الدولية.

6. البطء في تنفيذ الاتفاقيات التجارية:

التردد في تنفيذ بعض الاتفاقيات بسبب التخوف من آثارها السلبية على السوق المحلية.

ثالثاً: الفرص (Opportunities)

1. زيادة التكامل الإقليمي في إفريقيا:

توفر منطقة التجارة الحرة الإفريقية فرصة هائلة للجزائر لزيادة صادراتها إلى الأسواق الإفريقية الواعدة، خاصة في القطاعات الزراعية والمواد الأولية.

2. الطلب العالمي على المنتجات المستدامة:

السياسة التجارية يمكن أن تستفيد من التحول العالمي نحو المنتجات الصديقة للبيئة عبر دعم الصناعات الخضراء في الجزائر.

3. تنوع الشراكات الاقتصادية الدولية:

إمكانية توقيع اتفاقيات جديدة مع أسواق آسيا، أمريكا اللاتينية، وروسيا، مما يفتح قنوات جديدة للصادرات الجزائرية.

4. استثمارات دولية في الصناعات التحويلية:

جذب استثمارات أجنبية لتطوير الصناعات التحويلية وربطها بسياسات التجارة الخارجية.

5. تحسين العلاقات مع المنظمات التجارية الدولية:

المضي قدماً في مسار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يعزز مصداقية الجزائر في الأسواق الدولية.

رابعاً: التهديدات (Threats)

1. المنافسة الشرسة من الدول الإقليمية:

دول مثل المغرب وتونس تعتمد سياسات تجارية أكثر تطوراً وتنافسية، ما يعرض الجزائر لخطر فقدان حصتها في الأسواق المشتركة.

2. التقلبات الاقتصادية العالمية:

الأزمات الاقتصادية العالمية تؤثر بشكل مباشر على التجارة الدولية وتقلل من الطلب على الصادرات الجزائرية.

3. زيادة القيود غير الجمركية عالمياً:

الأسواق العالمية تتطلب معايير جودة صارمة، مما قد يؤدي إلى استبعاد بعض المنتجات الجزائرية التي لا تفي بهذه المتطلبات.

4. التغيرات في السياسات الدولية:

الحروب التجارية أو انسحاب بعض الدول من اتفاقيات التجارة الدولية قد يؤثر سلباً على التدفق التجاري مع الجزائر.

المطلب الخامس: السيناريوهات الاستشرافية للسياسة التجارية الجزائرية

بناءً على تحليل SWOT، يمكن تصور ثلاثة سيناريوهات رئيسية لمستقبل السياسة التجارية الجزائرية، وهي:

السيناريو الأول: استمرار الوضع الحالي للسياسة التجارية الجزائرية

التوقعات إذا استمرت السياسات التجارية الحالية دون تغييرات كبيرة:

في هذا السيناريو، تواصل الجزائر اتباع نفس السياسات التجارية التي تم تنفيذها في السنوات الماضية، مثل الانفتاح التجاري التدريجي، تطبيق التسهيلات الجمركية، وتوسيع الشراكات التجارية مع دول أخرى. في حالة عدم وجود إصلاحات أو تحديثات جذرية، من المحتمل أن تبقى السياسات التجارية الجزائرية محدودة في قدرتها على تحفيز التغيير الجذري في الاقتصاد الوطني.

ماذا سيحدث للصادرات الصغيرة والمتوسطة؟

- ستستمر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة تحديات مثل البيروقراطية المعقدة وصعوبة الوصول إلى الأسواق العالمية. ستظل صادراتها محكومة بالأسواق التقليدية مثل فرنسا وبعض الدول الإفريقية، مما يعني عدم وجود تنوع كبير في أسواق التصدير.

-التحديات الهيكلية: عدم تنفيذ تغييرات جذرية في البنية التحتية اللوجستية أو تحسين بيئة الأعمال قد يعيق تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ستظل هذه المؤسسات تفتقر إلى الدعم الكافي في مجال التكنولوجيا والابتكار، مما يعوق قدرتها على التكيف مع معايير الأسواق العالمية. فرص محدودة: رغم بعض التسهيلات الجمركية، تظل الفرص التجارية المحدودة، خاصة في القطاعات غير النفطية، مما يحد من قدرة المؤسسات على توسيع نشاطها التجاري والتصدير.

السيناريو الثاني: الإصلاح الفعال للسياسة التجارية الجزائرية

ماذا لو تم تنفيذ سياسات تجارية مبتكرة مثل:

- إنشاء مناطق حرة لتشجيع الصادرات:

إنشاء مناطق حرة على غرار العديد من الدول الأخرى سيتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة الوصول إلى أسواق جديدة بسهولة أكبر، و سيساهم ذلك في تخفيف بعض الأعباء الجمركية، وتسهيل نقل المنتجات، وزيادة تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق العالمية.

- تقاسم حوافز ضريبية وشراكات تجارية جديدة:

تخصيص حوافز ضريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تعزيز الشراكات التجارية مع الأسواق العالمية المتقدمة، سيسهم في رفع القدرة الإنتاجية للمؤسسات. هذه السياسات ستساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية وتوفير موارد إضافية لتعزيز قدرة المؤسسات على التوسع في الأسواق العالمية.

كيف ستؤثر هذه الإصلاحات على الصادرات الصغيرة والمتوسطة؟

- زيادة القدرة التنافسية:

ستتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التوسع بشكل أسرع وأوسع في الأسواق العالمية. تحسين الابتكار الصناعي سيساهم في زيادة القيمة المضافة للمنتجات، مما يعزز القدرة التنافسية.

- التنوع في أسواق التصدير:

مع افتتاح مناطق حرة وتوسيع الشراكات التجارية، ستمكن المؤسسات الجزائرية من الوصول إلى أسواق جديدة في إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية، مما يضمن تنوعاً أكبر في صادرات الجزائر.

• تطوير القطاعات غير النفطية:

من المتوقع أن تزداد صادرات القطاعات غير النفطية، مثل الصناعات التحويلية والمنتجات الزراعية، مما يقلل من الاعتماد على النفط ويزيد من استدامة النمو الاقتصادي.

• تحفيز الابتكار والتحديث:

الدعم في مجالات البحث والتطوير سيشجع المؤسسات على الاستثمار في تقنيات جديدة، مما يعزز كفاءة الإنتاج ويزيد من تنوع المنتجات المصدرة.

السيناريو الثالث: التأثيرات السلبية الخارجية

كيف يمكن أن تتأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة أزمات اقتصادية عالمية أو نزاعات تجارية؟ في هذا السيناريو، تواجه الجزائر تحديات خارجية تؤثر بشكل مباشر على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تشمل هذه التحديات الأزمات الاقتصادية العالمية (مثل الركود أو التضخم العالمي) أو النزاعات التجارية بين الدول الكبرى.

• الركود الاقتصادي العالمي:

إذا تعرضت الاقتصادات الكبرى إلى ركود اقتصادي، قد يؤدي ذلك إلى انخفاض الطلب على المنتجات الجزائرية، خاصة في القطاعات التي تعتمد على أسواق أوروبا وآسيا. هذا سيؤثر سلباً على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على تصدير منتجاتها إلى هذه الأسواق.

• النزاعات التجارية:

في حال حدوث نزاعات تجارية أو فرض حواجز جمركية إضافية من قبل الدول الكبرى مثل الولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبي، قد تتعرض الصادرات الجزائرية لزيادة في التكاليف بسبب الرسوم الجمركية أو القيود الأخرى. هذا سيؤثر بشكل كبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجد صعوبة في تلبية متطلبات الأسواق الدولية.

• ضعف القدرة على التكيف:

بسبب قلة الاستثمار في التكنولوجيا والابتكار، قد تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في التكيف مع هذه التحديات. في مثل هذه الحالات، قد تواجه المؤسسات الجزائرية صعوبة في الحفاظ على قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية، مما يؤدي إلى تقليص حصتها السوقية.

• تأثير الأزمات الاقتصادية على التمويل:

الأزمات الاقتصادية قد تؤدي إلى تقليص السيولة والتمويل المتاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يعوق قدرتها على تنفيذ مشاريع جديدة أو توسيع عملياتها. هذا قد يؤدي إلى تقليص الاستثمار في الصادرات وتقليل التوسع في الأسواق العالمية.

التأثيرات على الصادرات الصغيرة والمتوسطة:

• انخفاض الصادرات:

في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة، من المحتمل أن تنخفض صادرات الجزائر إلى أسواقها الرئيسية، خاصة إذا تزايدت القيود التجارية أو انخفاض الطلب العالمي.

• زيادة التكاليف:

يمكن أن تؤدي الأزمات الاقتصادية إلى زيادة التكاليف في سلسلة الإمداد، مما يؤثر سلبًا على تكاليف الإنتاج ويجعل المنتجات الجزائرية أقل تنافسية.

• توقف النمو والتوسع:

بسبب نقص الموارد المالية وضعف القدرة على التكيف مع تغيرات الأسواق، ستعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبة في التوسع أو تنويع أسواقها.

إن السيناريوهات المستقبلية للسياسة التجارية الجزائرية تعتمد إلى حد كبير على التغيرات الهيكلية في الاقتصاد العالمي والقدرة المحلية على التكيف مع هذه التغيرات. تنفيذ الإصلاحات الفعالة قد يعزز القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية، في حين أن التحديات الخارجية مثل الأزمات الاقتصادية والنزاعات التجارية قد تعرقل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- ربط النتائج المستقبلية بالسياسات التجارية:

من خلال تحليل السيناريوهات المستقبلية التي تناولت مختلف الاحتمالات التي قد تحدث إذا استمرت السياسات التجارية في الجزائر كما هي، أو في حالة حدوث إصلاحات فعالة أو حتى في حالة مواجهة الأزمات الاقتصادية العالمية، تظهر ضرورة تنفيذ إصلاحات تجارية شاملة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يتضح أن التوجه نحو استراتيجيات تجارية أكثر تنوعًا قد يشكل عاملاً حاسماً في تعزيز القدرة التنافسية للجزائر، وتقليل الاعتماد على النفط، وزيادة التصدير في القطاعات غير النفطية.

إذا استمر الوضع الحالي، فسينبغي على الجزائر تكثيف جهودها لتحسين بيئة الأعمال بما يتوافق مع التوجهات العالمية والتحديات التي تفرضها الأسواق الدولية. لكن، إذا تم تنفيذ إصلاحات فعالة في السياسات التجارية، فسيكون بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التوسع بشكل أسرع في الأسواق الدولية، وبالتالي دعم التنوع الاقتصادي وتقليل الاعتماد على القطاع النفطي.

المطلب السادس: التوصيات الاستشرافية لتحسين السياسة التجارية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

التوجهات المستقبلية للسياسات التجارية الجزائرية، التي تشمل الانفتاح التجاري والتسهيلات الجمركية والاتفاقيات التجارية، تسعى إلى مواجهة التحديات الاقتصادية وتعزيز التنوع بعيداً عن الاعتماد على النفط، عبر الاستفادة

من الإمكانيات المحلية، وتحقيق المرونة الاقتصادية، وجذب الاستثمارات. وفيما يلي تحليل تفصيلي لهذه التوجهات:

-إصلاحات لتعزيز الانفتاح التجاري والاندماج في الاقتصاد العالمي:

- تحسين التعاون مع الشركاء التجاريين:
- تعزيز الاتفاقيات التجارية الثنائية والمتعددة الأطراف مع الدول الكبرى والأسواق الإقليمية مثل الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية AfCFTA لتسهيل دخول الصادرات الجزائرية، ويجعل الجزائر جزءًا من سلاسل التوريد العالمية، بحيث يصبح الاقتصاد الوطني أكثر اندماجًا ومرونة تجاه التغيرات العالمية.
- يجب على الجزائر الاستفادة من هذه الاتفاقيات لتوسيع حصتها في أسواق التصدير، خاصة في القطاعات غير النفطية مثل الصناعات التحويلية والمنتجات الزراعية.
- يجب تبني استراتيجية تهدف إلى تقليل الاعتماد على النفط والغاز عبر تنشيط قطاعات أخرى قابلة للتصدير، مثل الصناعات الزراعية والصناعات الخفيفة.
- تعزيز الشراكات الاقتصادية مع أسواق جديدة:
- من المهم تعزيز الشراكات التجارية مع أسواق ناشئة في آسيا وأمريكا اللاتينية، خاصة في إطار سياسات التعاون جنوب-جنوب. في الوقت نفسه، يجب النظر في الفرص التجارية في أسواق إفريقيا التي توفر إمكانيات كبيرة للصادرات الجزائرية.
- الاندماج في سلاسل القيمة العالمية: يجب أن تستهدف الجزائر دمج صناعاتها في سلاسل القيمة العالمية عن طريق تشجيع التعاون مع الشركات الأجنبية وتطوير شراكات تكنولوجية لتحسين الجودة والإنتاجية.
- تحقيق تكامل إقليمي ودولي :

من خلال سياسات الانفتاح التجاري، ستمكن الجزائر من المشاركة في سلاسل التوريد العالمية، مما يجعل منتجاتها جزءًا من السوق العالمية ويمنحها قدرة أكبر على المنافسة، ويسهم في تحسين جودة المنتجات بفضل الالتزام بالمعايير الدولية.

-تحسين التعريف الجمركية والتسهيلات الجمركية:

- تبسيط وإعادة هيكلة التعريف الجمركية:
- إلغاء الرسوم الجمركية غير الضرورية: من الضروري تعديل التعريف الجمركية لتقليل الحواجز الجمركية على السلع التي تشهد طلبًا عالميًا كبيرًا. هذا يتطلب إعادة النظر في الرسوم الجمركية المفروضة على المواد الخام والتجهيزات التكنولوجية التي تحتاجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين قدراتها الإنتاجية.
- فالتوجه المستقبلي للجزائر نحو التعريف الجمركية يميل إلى خفض الرسوم على السلع الإنتاجية والمعدات الصناعية والمواد الخام، وذلك لتمكين الصناعات الوطنية من الحصول على المواد اللازمة بأسعار تنافسية، مما يزيد من قدرة المؤسسات الجزائرية على التصدير.

-إعادة توجيه الرسوم الجمركية لتعزيز القيمة المضافة :سيتم توجيه بعض الرسوم الجمركية نحو حماية الصناعات المحلية التي تحقق قيمة مضافة وتدعم الاقتصاد الوطني، مثل الصناعات التحويلية والزراعية. ومن المتوقع أن يكون هناك توجه نحو تقليل الرسوم على المعدات والآلات لتحفيز الصناعة المحلية وزيادة كفاءتها الإنتاجية.

الامتثال للاتفاقيات الدولية :مع التزامات الجزائر مع المؤسسات الدولية، مثل منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الشراكة، فإن التوجه المستقبلي يشمل استكمال الإصلاحات الجمركية بما يتماشى مع الالتزامات الدولية، بهدف دمج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي بشكل أكبر، دون التأثير على الصناعات الحيوية محليًا.

• تحسين تسهيل الإجراءات الجمركية:

-الرقمنة في الجمارك :يجب تعزيز رقمنة جميع الإجراءات الجمركية، بما في ذلك تقديم طلبات التصدير واستلام التراخيص. يساهم هذا في تسريع العملية وتقليل البيروقراطية التي تضر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

-نظام الشباك الواحد في الجمارك :تطوير وتوسيع "نظام الشباك الواحد" يمكن أن يسهل على الشركات التعامل مع مختلف الجوانب الجمركية والإدارية بشكل مركزي وفعال.

دعم الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

• تحفيز الاستثمار في القطاعات ذات القيمة المضافة العالية:

-يجب على الحكومة توفير حوافز للمستثمرين الوطنيين والأجانب في القطاعات الصناعية ذات القيمة المضافة العالية مثل الصناعات التكنولوجية والصناعات التحويلية. يمكن ذلك من خلال تقديم حوافز ضريبية أو إعفاءات ضريبية للمؤسسات التي تستثمر في مجالات الابتكار والبحث والتطوير.

من خلال تقديم حوافز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتهيئة بيئة أعمال مناسبة، يمكن للحكومة أن تشجع هذه المؤسسات على زيادة إنتاجها وتوسيع قاعدة صادراتها خارج المحروقات، حيث تلعب دورًا حاسمًا في التنوع الاقتصادي.

• إنشاء مراكز دعم التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

-يجب أن تعمل الحكومة الجزائرية على إنشاء مراكز دعم التصدير المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير استشارات متخصصة لدعم التصدير، بما في ذلك المساعدة في العثور على أسواق جديدة وتعريف الشركات بأفضل طرق لتسويق منتجاتها دوليًا.

-توفير منح ودعم مالي مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :دعم خاص يجب أن يُوجه للمؤسسات التي ترغب في التوسع في التصدير. يمكن تقديم منح أو قروض منخفضة الفائدة لتشجيع هذه الشركات على تصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية.

• تطوير آليات الشراكة بين القطاعين العام والخاص:(PPP)

-لتعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير، يجب أن يتم تطوير آليات الشراكة بين القطاعين العام والخاص بحيث تساهم الشركات الخاصة في تطوير البنية التحتية اللازمة للتصدير. هذه الشراكات يمكن أن تشمل مشاريع لتوسيع الموانئ، بناء مناطق حرة تجارية، أو تطوير مراكز لوجستية.

تعزير الرقمنة والشمول المالي لدعم السياسة التجارية الدولية:

-يجب على الجزائر تطوير المنصات الرقمية الخاصة بالتجارة الإلكترونية التي تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتفاعل مع الأسواق العالمية بسهولة أكبر. هذا يتضمن دعم تقنيات الدفع الإلكتروني وتعليم الشركات كيفية استخدام هذه الأدوات لتوسيع نطاق صادراتها.

-تحسين البيئة القانونية: من الضروري وضع إطار قانوني يسمح للشركات الصغيرة والمتوسطة بتوسيع نشاطاتها عبر الإنترنت، مع ضمان حماية حقوق الملكية الفكرية وتأمين المعاملات التجارية الدولية.

-تعزير الوصول إلى الخدمات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم خدمات مصرفية رقمية مبتكرة، وزيادة وصول الشركات إلى القروض الميسرة التي تدعم نموها. يمكن للبنوك أن تتيح خطوط ائتمانية مرنة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في توسيع نطاق صادراتها.

الاستنتاج العام:

إن السياسات التجارية التي تنتهجها الجزائر تلعب دورًا أساسيًا في تشكيل مستقبل الاقتصاد الوطني، حيث تُسهم في تحقيق تنمية اقتصادية شاملة من خلال التأثير المباشر على الصادرات، والاستثمار، وخلق فرص العمل. بالنظر إلى الظروف الحالية، تكمن أهمية الانفتاح التجاري والتسهيلات الجمركية والاتفاقيات التجارية في تعزيز دور الجزائر في الاقتصاد العالمي، ولكن التحدي الأكبر هو ضمان استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) من هذه السياسات لتحقيق تنوع اقتصادي حقيقي يقلل من الاعتماد على القطاع النفطي.

- تشير نتائج الدراسة الاستشرافية إلى أن الاستمرار في السياسة التجارية الحالية، التي تعتمد على الانفتاح التجاري وتعزيز التبادل التجاري مع الشركاء الدوليين، سيسهم في تعزيز قدرة الجزائر على التنافسية في الأسواق العالمية. ولكن النجاح يتوقف على تحقيق الإصلاحات الهيكلية التي تدعم القطاعات غير النفطية، على رأسها الصناعات التحويلية، والزراعة.

-إذا كانت الجزائر قادرة على استثمار الانفتاح التجاري بشكل فعال، عبر خفض الحواجز الجمركية، توسيع الاتفاقيات التجارية، و زيادة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فسيكون لها دور كبير في تحقيق التنوع الاقتصادي من خلال دعم القطاعات الأخرى التي يمكن أن تساهم في الاقتصاد .

-تحقيق نمو في القطاعات غير النفطية سيقبل من تبعية الاقتصاد للنفط والغاز، مما يسهم في بناء اقتصاد متنوع ومستدام.

-كما ان الاستثمار في البنية التحتية التجارية مثل الموانئ، المناطق الحرة، و شبكات النقل سيكون له تأثير إيجابي على تعزيز القدرات الإنتاجية والصادرات، مما يؤدي إلى خلق فرص اقتصادية جديدة. وهنا تكمن أهمية

الإصلاحات الجمركية وتسهيل إجراءات التجارة، التي ستساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوصول إلى الأسواق الدولية بكفاءة أكبر.

-إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تُعد ركيزة أساسية في تنويع الاقتصاد الوطني وتقليل الاعتماد على الموارد الطبيعية، خصوصاً النفط. فالاستثمار في هذه المؤسسات وتعزيز قدرتها على التصدير له دور محوري في تحقيق التنمية الشاملة التي تسعى الجزائر لتحقيقها.

-ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المحرك الرئيس للتوظيف، الابتكار، والنمو في العديد من القطاعات الحيوية، ومنها الصناعات التحويلية، الزراعة، والخدمات التكنولوجية.

-إذا تم توفير الدعم المناسب لهذه المؤسسات عبر التسهيلات الجمركية، التمويل الميسر، والدعم الفني، فسيتمكن العديد منها من التوسع في أسواق جديدة، ويمكن التوجه نحو أسواق إفريقيا أو أسواق ناشئة لتعزيز صادرات الجزائر في مجالات غير نفطية، مما يسهم في تقليل المخاطر الاقتصادية الناجمة عن تقلبات أسعار النفط العالمية .

خلاصة الفصل:

في هذا الفصل، ركزنا على تحليل السياسات التجارية التي تبنتها الدولة لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد أظهرت الإحصائيات الصادرة عن المركز الوطني للإحصاء والإعلام، والمرتبطة بالتجارة الجزائرية للفترة الممتدة بين 2001 و2022، اعتماد الصادرات الإجمالية بشكل رئيسي على منتج واحد وهو المحروقات، فيما لم تتجاوز صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ملياري دولار طوال هذه الفترة، أي على مدار 20 عاماً. ورغم جهود الدولة للوصول إلى مستويات أفضل لصادرات هذا القطاع، حيث وضعت سياسات متعددة لتطويره وتنويع منتجاته، فإن مساهمة هذه المؤسسات لم تشهد تقدماً ملحوظاً وظلت محدودة في ظل سيطرة صادرات المحروقات.

تطورت السياسات المتبعة إلى عدة جوانب لدعم القطاع التصديري، بدءاً من سياسة الانفتاح التجاري، والسياسة الجمركية التي هدفت إلى تشجيع المصدرين عبر تحفيز الصادرات. كما سعت الجزائر نحو سياسة اندماج في الاقتصاد العالمي لتطوير شراكات تجارية مع تكتلات اقتصادية محددة.

إذا كانت سياسة التجارة الخارجية عبارة عن استخدام أدوات معينة لبلوغ أهداف اقتصادية، فإن المبادلات التجارية وتطورها تؤكد من خلال مؤشرات مدى فعالية هذه السياسة.

إن الوقوف عند بعض المؤشرات الاقتصادية في مجال التجارة الدولية مثل درجة الانفتاح، ومؤشر التجارة المتوازنة إضافة إلى مؤشر الميزة النسبية يمكن أن يعطي فكرة عن مستوى العلاقة بين السياسة التجارية وترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعكس النتائج التي توصلت إليها الدراسة تأثيراً متعدد الأبعاد للسياسات التجارية الجزائرية على أداء صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يبرز دور الانفتاح التجاري، السياسة الجمركية، والاندماج الاقتصادي في

تشكيل هذا الأداء. لتحليل هذا التأثير بدقة وشمولية، يمكن تقسيم التفسير إلى ثلاثة محاور رئيسية ترتبط بمكونات السياسات التجارية: الانفتاح التجاري، السياسة الجمركية، والاندماج الاقتصادي في التكتلات الإقليمية والدولية.

1. الانفتاح التجاري :

خلال المرحلة الأولى (2001-2011)، ركزت الجزائر على تحرير التجارة والانخراط في اتفاقيات شراكة مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة العربية، مما فتح الأسواق الخارجية أمام المنتجات الجزائرية. ومع ذلك، كان تأثير هذا الانفتاح محدودًا على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب ضعف قدرة هذه المؤسسات على التكيف مع متطلبات الأسواق الدولية، وغياب آليات دعم واضحة لتحسين تنافسيتها.

هذا الانفتاح أدى إلى زيادة الواردات بدلاً من تحفيز الصادرات، مما انعكس سلبًا على مؤشر التجارة المتوازنة، خاصة في المواد الأولية والمنتجات الزراعية.

في المرحلة الثانية (2012-2022)، تزايد الانفتاح التجاري مع توجه الجزائر نحو تنويع علاقاتها التجارية والدخول في أسواق جديدة، خاصة في إفريقيا والدول الناشئة. ورغم هذا، كان التحسن في أداء الصادرات محدودًا بسبب غياب استراتيجية واضحة ومستدامة تعزز صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2. السياسة الجمركية :

ركزت السياسة الجمركية في البداية على خفض الرسوم الجمركية لتحفيز الانفتاح التجاري، مما أدى إلى زيادة ملحوظة في الواردات على حساب الصادرات، لا سيما في المواد الخام. ورغم اتخاذ تدابير حمائية لاحقًا لدعم الإنتاج المحلي، إلا أن تأثيرها على تحسين الصادرات كان محدودًا بسبب ضعف التنسيق بين هذه السياسات وسياسات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذا الفجوة انعكست في الأداء غير المستقر لمؤشر التجارة المتوازنة، الذي ظل منخفضًا في معظم القطاعات، ما يعكس ضعف تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية.

خلال المرحلة الثانية (2012-2022)، شهدت السياسة الجمركية في الجزائر تطورات تهدف إلى تحقيق التوازن بين تشجيع التجارة وحماية الإنتاج المحلي. بدأت الحكومة بفرض قيود جمركية على بعض الواردات، مثل المنتجات الزراعية، بهدف تعزيز الإنتاج المحلي وتقليل العجز التجاري. ورغم بعض التحسن في مؤشر التجارة المتوازنة للمنتجات الزراعية والصناعية، لا تزال الإجراءات الجمركية تعاني من غياب التنسيق مع السياسات الصناعية والزراعية.

3. الاندماج في التكتلات الاقتصادية :

خلال المرحلة الأولى (2001-2011)، اقتصر الاندماج الاقتصادي الجزائري على اتفاقيات ثنائية وإقليمية محدودة، مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي واتفاقيات منطقة التجارة الحرة العربية. ورغم توفير هذه الاتفاقيات فرصًا للصادرات الجزائرية، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واجهت صعوبات كبيرة في الاستفادة منها بسبب ضعف تنافسية منتجاتها وعدم استيفاء معايير الجودة المطلوبة.

في المرحلة الثانية (2012-2022)، تطورت علاقات الجزائر الاقتصادية مع تكتلات جديدة، مثل منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية التي انضمت إليها الجزائر. ومع ذلك، كان الأثر على الصادرات محدودًا بسبب ضعف التكامل الاقتصادي الداخلي وضعف البنية التحتية الداعمة للتجارة البينية. كما أن محدودية التنسيق بين القطاعات الاقتصادية وسياسات التصدير حال دون تحقيق الاستفادة الكاملة من هذه التكتلات.

بالنسبة للقطاعات، فقد أظهرت النتائج تحسّنًا نسبيًا في صادرات المنتجات الزراعية خلال المرحلة الثانية، مدفوعًا ببعض برامج الدعم، لكنه ظل متذبذبًا بسبب الطبيعة الهشة للقطاع وغياب استراتيجيات تنمية زراعية واضحة ضمن السياسات التجارية.

كما أظهرت نتائج الدراسة، بعد استخدام مؤشر المزايا النسبية الظاهرة (RCA) على عينة مكونة من 27 منتجًا مُصدّرًا، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرّة تستفيد من المزايا النسبية للاقتصاد الوطني بالنسبة لـ 4 منتجات من أصل 27 منتجًا مُصدّرًا، أي ما يمثل نسبة 14.28% خلال الفترة المدروسة (2001-2022). وتمثل هذه المنتجات في: التمور، الخروب وبنوره، الفلين الطبيعي، والبلاط.

إن هذه النتائج تعكس أن السياسات التجارية لم تنجح بشكل كافٍ في تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من استغلال المزايا المتاحة بشكل كامل. فضعف التنسيق بين السياسات التجارية الزراعية والصناعية، بالإضافة إلى غياب استراتيجيات واضحة لتنمية صادرات المنتجات المحلية ذات الإمكانيات التنافسية، حدّ من استفادة الجزائر من تنوعها الإنتاجي. بناءً على ذلك، يتطلب تحقيق أداء أفضل العمل على تعزيز القطاعات ذات الإمكانيات الواعدة عبر سياسات تجارية وصناعية مترابطة، وتوفير بيئة ملائمة لتعزيز تنافسية المنتجات الوطنية في الأسواق الدولية.

خاتمة عامة

استهدفت هذه الدراسة تحليل مدى مساهمة السياسات التجارية التي اعتمدها الجزائر في تحسين شروط تجارتها الخارجية من خلال تعزيز صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لهذا الغرض، تناولنا في البداية الاطار المفاهيمي لسياسة التجارة الخارجية وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ركزنا فيه على النظريات المفسرة للتبادل الدولي، حيث تم التطرق إلى المقاربة التقليدية، النظريات الحديثة، والاتجاهات المعاصرة للتجارة الخارجية، وفي إطار دور الدولة في تعزيز الصادرات، تناولنا نظريات حديثة حول التصدير في بيئة المنافسة غير التامة، والتي أشارت إلى الدور المحوري للدولة في دعم صادراتها وضمان حصص سوقية لمنشآتها المحلية في الأسواق الدولية.

وبيّنت نظرية التجارة الخارجية أن التخصص الإنتاجي يُعدّ وسيلة أساسية لتحسين مستوى الصادرات، مما يجعل التصدير حجر الزاوية في التجارة الخارجية، ويستدعي من الدولة تسهيل تدفق السلع والخدمات من خلال السياسات التجارية. كما ناقشنا المقاربات النظرية لتحليل السياسات التجارية، مع التركيز على مفاهيم أساسية، نظم السياسة التجارية، والأساليب التجارية كأدوات لإدارة التجارة الخارجية. إضافة إلى ذلك، تم تسليط الضوء على مناخ الأعمال الدولي وعوامة النظام التجاري وتأثيرها على السياسات التجارية. واختتمنا الفصل باستعراض الإطار المفاهيمي للتصدير ومحدداته، مع مناقشة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الاقتصاد الجزائري. في الفصل الثاني أشرنا إلى أطروحات ودراسات تبرز دور الدولة في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام أداة السياسة التجارية. وقد سعينا إلى إبراز الفجوة البحثية التي لم يتم التطرق إليها بشكل كافٍ في باقي الدراسات، وتوضيح كيفية مساهمة هذا البحث في إثراء المعرفة في هذا المجال، من خلال تقديم دراسة تطبيقية تُركز على مساهمة السياسة التجارية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

كما شمل البحث الجانب التطبيقي، حيث قدمنا لمحة عامة عن أداء الصادرات الجزائرية بين 2001 و2022، وخلصنا إلى أن الاقتصاد الجزائري يعتمد بشكل كبير على صادرات النفط، التي شكّلت ما يزيد عن 95% من إجمالي الصادرات، مما يجعل النمو الاقتصادي رهيناً بتقلبات أسعار النفط. كما اتضح أن صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تتجاوز 3%، ما يؤكد الحاجة إلى تنويع مصادر التصدير.

كما استعرضنا السياسات التجارية التي وضعتها الجزائر لتعزيز صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تضمنت سياسات الانفتاح التجاري، والرسوم الجمركية، والاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال التكتلات الاقتصادية. على الرغم من تعدد هذه السياسات، لم تحدث تغييرات ملموسة في مستوى صادرات المؤسسات الصغيرة، ويرجع ذلك إلى ضعف مرونة قدراتها الإنتاجية. وباستخدام مؤشر التجارة المتوازنة ومؤشر الميزة النسبية، أظهرنا أن الصادرات الزراعية والصناعية الجزائرية لا تكتسب اية ميزة في الأسواق الدولية، مما يستدعي إعادة النظر في سياسات دعم هذا القطاع.

نتائج الدراسة:

مكنتنا الفصول التي تم تخصيصها لهذا البحث من استخلاص مجموعة من النتائج التي تحمل في طياتها اجابة عن إشكالية الدراسة و اختبارا لمجموعة الفرضيات التي طرحت في مقدمة البحث، أين يمكن بداية إبراز أهم ما استخلصناه من الفصلين النظري والتطبيقي:

✓ أولاً: نتائج الدراسة النظرية:

- 1- نشاط التجارة الخارجية هو النشاط التقليدي الأقدم والأكثر تطوراً في العلاقات الاقتصادية الدولية، ولهذا اهتم بدراسته الكثير من المفكرين انطلاقاً من مبادئ علمية وتجريبية وتوصلوا إلى العديد من النظريات المفسرة لأسباب وشروط قيامه، إلا أن هذه النظريات تميزت بالاختلاف حسب المذهب والإطار الزمني لكل مفكر؛
- 2- تبين نظريات التجارة الخارجية أن هذه الأخيرة تعود بالمكاسب على كل الدول القائمة بالتبادل، عن طريق الاستفادة من مزايا الاندماج في الاقتصاد الدولي، من خلال التقسيم الدولي للعمل وبالتالي التخصص في السلع التي تملك كل دولة فيها ميزة، وتصريف الفائض من الإنتاج بما يسمح بالحصول على العملة الأجنبية، و الاستفادة من مزايا الأسواق الكبيرة في خلق المنافسة بما يسمح بالتنوع في السلع، وظهور سلع بسعر أقل وجودة أفضل، وبالتالي يساعد ذلك في تحقيق الرفاه للدولة والأفراد ودفع عجلة النمو والتنمية الاقتصادية؛
- 3- إن سياسات التجارة الخارجية تعد أحد أهم محاور سياسات التكيف الهيكلي للدول، ويستعمل لتحقيق هذه الغاية عدة أدوات أو وسائل والتي تنقسم إلى وسائل كمية و وسائل سعرية وحتى وسائل تنظيمية، والتي تضمن كفاءة تخصيص الموارد الاقتصادية من خلال تحفيز المنتجين المحليين على المنافسة العالمية، وبالتالي تكون لهذه التغيرات الجوهرية انعكاسات على ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

-ثانياً: نتائج الدراسة التحليلية:

تشير النتائج المتوصل إليها إلى أن السياسة التجارية أثرت بشكل متفاوت على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2022)، حيث انعكس تأثير الانفتاح التجاري، السياسة الجمركية، والاندماج الاقتصادي في التكتلات الإقليمية والدولية بصورة محدودة وغير متوازنة. ففيما يتعلق بالانفتاح التجاري، ورغم توقيع اتفاقيات شراكة دولية مثل الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة العربية، إلا أن ضعف القدرة التنافسية حال دون استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير. كما ركزت السياسة الجمركية على تخفيض الرسوم لتحفيز الانفتاح، ما أدى إلى زيادة الواردات على حساب الصادرات، لا سيما في المواد الخام، مع غياب التنسيق الكافي لدعم الإنتاج المحلي وتحفيز الصادرات. أما الاندماج في التكتلات الاقتصادية فلم يحقق أثراً ملموساً بسبب ضعف التكامل الداخلي وكفاءة البنية التحتية التجارية.

باستخدام مؤشر التجارة المتوازنة لتقييم مساهمة السياسات التجارية في تعزيز صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة المذكورة، توصلنا إلى أن صادرات هذه المؤسسات لا تكتسب مزايا ملحوظة مقارنةً بغيرها، فقد أظهرت صادرات المنتجات الزراعية تحسناً طفيفاً في المرحلة الثانية نتيجة برامج دعم محدودة، لكن الطبيعة الهشة للقطاع وغياب استراتيجية شاملة حدًا من استدامة هذا التحسن. أما قطاع المواد الأولية، فقد سجل أداءً

متواضعًا بسبب الاعتماد الكبير على الاستيراد، رغم وجود بوادر تحسن في الإنتاج المحلي لبعض المواد مثل الحديد والإسمنت. وفي القطاع الصناعي، ورغم التحسن التدريجي الناتج عن الانفتاح على أسواق جديدة، فإن الأداء ظل محدودًا مقارنة بالدول المنافسة. تعكس هذه النتائج افتقار السياسات التجارية إلى الاتساق والاستدامة، مما أثر سلبيًا على تنافسية الصادرات واستدامتها .

كما أظهرت نتائج الدراسة، بعد استخدام مؤشر المزايا النسبية الظاهرة (RCA) على عينة مكونة من 27 منتجًا مُصدّرًا، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المُصدّرة تستفيد من المزايا النسبية للاقتصاد الوطني بالنسبة لـ 4 منتجات من أصل 27 منتجًا مُصدّرًا، أي ما يمثل نسبة 14.28% خلال الفترة المدروسة (2001-2022). وتمثل هذه المنتجات في: التمور، الخروب وبذوره، الفلين الطبيعي، والبلاط.

الإجابة على فرضيات الدراسة:

في بداية البحث، تم وضع مجموعة من الفرضيات التي على أساسها يتم الإجابة على إشكالية البحث، ومن خلال

الدراسة النظرية والتطبيقية تم التوصل إلى ما يلي:

✓ **الفرضية الأولى** والتي نصت على أن سياسة التجارة الخارجية الجزائرية تسهم في تعزيز استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الانفتاح التجاري بما يدعم زيادة صادراتها خلال الفترة 2001-2022، فقد تم التأكد من صحتها، حيث تُظهر النتائج أن السياسات التجارية الجزائرية لم تكن قادرة على تحقيق تأثير إيجابي ومستدام على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ركزت السياسة الجمركية على تخفيض الرسوم لتحفيز الانفتاح، ما أدى إلى زيادة الواردات على حساب الصادرات، لا سيما في المواد الخام، مع غياب التنسيق الكافي لدعم الإنتاج المحلي وتخفيض الصادرات. أما الاندماج في التكتلات الاقتصادية فلم يحقق أثرًا ملموسًا بسبب ضعف التكامل الداخلي وكفاءة البنية التحتية التجارية.

فيما يخص الفرضية الثانية وبناء على نتائج الدراسة القياسية وتبعًا لما أيدته مختلف الدراسات التي تناولت موضوع البحث، فقد تم التأكد من أن السياسات التجارية الجزائرية حققت بعض التحسن الطفيف في دعم الصادرات خلال الفترات الأخيرة، ولكنها لم تتمكن من تحقيق تأثير كبير ومستدام، فرغم الموارد والوسائل التي سخرتها الدولة لتنويع وتطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لم تشهد هذه الأخيرة تأثيراً يُذكر وظلت مساهمتها ضئيلة خلال فترة الدراسة، إذ استمرت سيطرة صادرات المحروقات على التجارة. وباستخدام مؤشر التجارة المتوازنة لتقييم مساهمة السياسات التجارية في تعزيز صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة المذكورة، توصلنا إلى أن صادرات هذه المؤسسات لا تكتسب مزايا ملحوظة مقارنةً بغيرها، فقد أظهرت صادرات المنتجات الزراعية تحسنًا طفيفًا في المرحلة الثانية نتيجة برامج دعم محدودة، لكن الطبيعة الهشة للقطاع وغياب استراتيجية شاملة حدًا من استدامة هذا التحسن. أما قطاع المواد الأولية، فقد سجل أداءً متواضعًا بسبب الاعتماد الكبير على الاستيراد، رغم وجود بوادر تحسن في الإنتاج المحلي لبعض المواد مثل الحديد والإسمنت. وفي

القطاع الصناعي، ورغم التحسن التدريجي الناتج عن الانفتاح على أسواق جديدة، فإن الأداء ظل محدودًا مقارنة بالدول المنافسة.

بالنسبة للفرضية الثالثة فقد تم نفيها، فالسياسات التجارية الجزائرية ساهمت ولكن بدرجة محدودة في تحسين الميزة النسبية لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنةً بالقطاعات الأخرى". حيث أظهرت نتائج الدراسة، بعد استخدام مؤشر المزايا النسبية الظاهرة (RCA) على عينة مكونة من 27 منتجًا مُصدّرًا، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرّة تستفيد من المزايا النسبية للاقتصاد الوطني بالنسبة لـ 4 منتجات من أصل 28 منتجًا مُصدّرًا، أي ما يمثل نسبة 14.28% خلال الفترة المدروسة (2001-2022). وتمثل هذه المنتجات في: التمور، الخروب وبذوره، الفلين الطبيعي، والبلاط.

التوصيات واقتراحات الدراسة:

لتغيير هذا الوضع، تحتاج الجزائر إلى سياسات أكثر شمولًا، تركز على بناء قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزز التكامل بين القطاعات المختلفة، بما يضمن استدامة الصادرات وزيادة تنافسيتها.

- لتحقيق تقدم ملموس في هذا المجال، تحتاج الجزائر إلى صياغة سياسة تجارية متكاملة تركز على:

1. تعزيز الانفتاح التجاري الموجه نحو تنوع الصادرات.
 2. وضع سياسة جمركية داعمة للصناعات التصديرية.
 3. تطوير البنية التحتية التجارية وتحقيق التكامل الاقتصادي مع الأسواق الإقليمية.
 4. تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين تنافسيتها على المستوى الدولي.
 5. الاستفادة من التكتلات الاقتصادية الإقليمية لتوسيع أسواق التصدير.
 6. الربط بين القطاعات الإنتاجية، مثل الزراعة والصناعة، لتحقيق تنمية اقتصادية شاملة ومستدامة.
- بذلك، يمكن للسياسات التجارية أن تصبح أكثر فاعلية في دعم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز مكانة الجزائر في الأسواق العالمية.

-العمل على مواصلة انفتاح الاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي كسياسة للإقلاع بالإنتاج المحلي وتدعيمه، من أجل الاستفادة من الخبرات الأجنبية في مجال تحسين جودة المنتوجات المحلية و تنويعها و هو المسلك الوحيد الذي يسمح للجزائر من تحقيق الامتياز عند اندماجه في المبادلات الإقليمية و الدولية من خلال المفاوضات التي تقوم بها الجزائر من أجل الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.

-على الجزائر أن تعمل على زيادة تخفيض القيود الجمركية و الجبائية و الإدارية مما يخدم مصلحة المؤسسات الوطنية و يشجع جذب المستثمر الأجنبي لإعطاء ديناميكية أكثر للسوق الداخلية و التنافس من أجل الدخول إلى الأسواق الأجنبية.

-إعادة النظر في اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوربي ، لأنها تقوم على عدم المساواة ولن تستفيد الجزائر منها على المدى الطويل سوى زيادة الواردات وإغلاق المؤسسات الإنتاجية أي انخفاض الصادرات و بالتالي ستعيق عملية

التنمية الاقتصادية.

- ضرورة الرفع من مستوى تأهيل المؤسسات الإنتاجية الوطنية من حيث الجودة و المنافسة لمواجهة الانفتاح التجاري.

- ضرورة تنمية القطاعات التي تتمتع فيها بميزة نسبية مثل الزراعة و الصناعات الاستخراجية لتعزيز و تنوع الصادرات غير النفطية.

- لا بد من إتباع سياسة تجارية جزائرية تترجم مسار التنمية على المدى البعيد.

- ضرورة الآخذ بمبدأ الصناعة لأجل التجارة، بمعنى التوجه نحو التصنيع من أجل التصدير، فإتساع الأسواق الخارجية هو هدف هام يجب تأكيده من أجل تحفيز الإنتاج والذي يؤدي بدوره إلى زيادة الطلب على اليد العاملة و من ثم رفع معدلات الرفاهية؛

- يجب أن تتجاوز مسألة ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القرارات المتعلقة بالسياسة التجارية، وأن تشمل جوانب أخرى تكمن في تحسين الكفاءة و البنية التحتية و اللوجستيات و موائمة الإمكانيات المادية و البشرية و حتى القرارات التشريعية؛

- توفير بنك معلومات متطور في خدمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الراغبة في التصدير يكون بمثابة قاعدة معطيات تزود هذه المؤسسات بالفرص المتاحة من خلال التنقيب عن فرص التصدير.

- تسهيل منافذ التجارة الخارجية للمتعاملين الاقتصاديين عبر التيسير من الإجراءات البيروقراطية و التجارية و التخفيض من الرسوم الجمركية.

- بسبب التغيرات التي فرضتها العولمة اليوم أصبحت الجزائر مضطرة لاعتماد سياسة تجارية قائمة على التكامل للاندماج في الاقتصاد العالمي من أجل كسب حصص متكافئة في السوق العالمي و مواجهة البيئة التنافسية.

- تقديم الدعم للصادرات و الذي يتخذ شكل مساعدات نقدية أو إعفاءات ضريبية و جمركية على السلع الوسيطة الداخلة في إنتاج سلع التصدير، أو تقديم أشكال أخرى من التسهيلات لمنتجي السلع المخصصة للتصدير، و يمكن هذا الدعم المصدرين من عرض منتجاتهم في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة.

- التركيز على التكامل الأفريقي الذي يحمل آفاقا واعدة للصادرات الجزائرية وهو ما يتطلب تشجيع البنوك على فتح فروع لها في الدول الأفريقية، و توفير المعلومات اللازمة حول أذواق و احتياجات هذه الأسواق، و منح التحفيزات و التسهيلات للمؤسسات المصدرة نحو الدول الأفريقية.

- العمل على تبسيط إجراءات استيراد السلع الوسيطة و المستلزمات اللازمة لعملية إنتاج السلع المصدرة، و كذا إجراءات تصدير هذه السلع، و تحسين الأنشطة التي سوف تزيد من حصيلة الصادرات.

- استغلال المزايا النسبية التي تتمتع بها منتجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، و التي قد تتحول إلى مزايا تنافسية، و المتمثلة في وجود و فرة في الموارد و المواد الأولية إذ يمكن تصنيع تلك المواد الأولية و زيادة القيمة المضافة منها في بعض مجالات الإنتاج إذ تمتلك هذه المؤسسات بعض المزايا النسبية على المستوى العالمي في إنتاج

بعض السلع المطلوبة دوليا و التي لم ترقَ بعد في درجة تصديرها إلى المستوى المطلوب و الذي يعكس الإمكانيات الحقيقية للاقتصاد، إضافة إلى بعض المنتجات التي لا زالت حبيسة السوق المحلي رغم امتلاكها جل مقومات النجاح في احتلال مكانة بالأسواق الدولية و مثال ذلك الفلين، الجلود المعالجة، الزيتون، العجائن، المنتجات البحرية و المنتجات الحرفية التقليدية

- العمل على رسم سياسة تصديرية واضحة المعالم، قائمة بالأساس على إدراج إجراءات تحفيزية للمصدرين الجزائريين من خلال التحفيزات الضريبية و الجمركية كآلية لتنمية الصادرات خارج المحروقات، و مرافقتهم في كل مراحل إنتاج و تسويق و تصريف منتوجاتهم، من معونة معلوماتية و مادية و حتى معنوية .
- تسهيل العمليات البنكية و آليات القرض و الائتمان، و تطوير جهاز تأمين و ضمان الصادرات خارج قطاع المحروقات و هو ما من شأنه أن يحفز المصدرين أكثر و يدفعهم نحو الافضل.

- تنويع الشراكة مع بقية بلدان العالم، خاصة الصاعدة منها كدول البريكس و النمر الاسيوية، بغية الاستفادة أكثر من تجارتها التنموية و طرق ترقيتها للصادرات .
هذا التحول يتطلب رؤية شاملة وسياسات تجارية واضحة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها محركاً رئيسياً للتنويع الاقتصادي وزيادة الصادرات.

آفاق البحث المستقبلية:

مثل أي بحث علمي واجهتنا أثناء إعداد الدراسة مجموعة من الصعوبات التي يتعرض لها معظم الباحثين والتي من بينها قلة المراجع العربية بصفة عامة والجزائرية بصفة خاصة التي تناولت موضوع مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مع صعوبة الحصول على المعطيات الإحصائية وتضاربها، كما أن البيانات المتاحة عن الاقتصاد الجزائري قليلة وكل هذه الصعوبات الموضوعية إلى جانب معوقات أخرى ما كانت لتثني عزيمتنا و إصرارنا على إنجاز هذا العمل بالشكل المطلوب، والذي نعتقد بأنه سوف لن يخلو من بعض النقائص كأبي جهد بشري .والأكيد أنه يفتح النقاش لدراسة مواضيع متعددة تستكمل جوانب هذا الموضوع، لذلك نقترح بعض المواضيع التي نراها جيدة لأن تكون إشكالية لمواضيع و أبحاث أخرى:

- امكانية القيام بدراسة قياسية لمحددات نمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسة التحرير التجاري؛

- امكانية القيام بدراسة حول كيفية إيجاد سياسة متكاملة لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- إمكانية القيام بدراسة تركز على استراتيجية ترقية وتنويع الصادرات الفلاحية الغذائية، تفصل وتدقق في الامكانيات الكامنة في القطاع الفلاحي وكيفية استغلالها.

- إمكانية تقديم دراسة مقارنة بين استراتيجية ترقية وتنويع الصادرات خارج المحروقات المتبعة في الجزائر واستراتيجيات ناجحة في دول أخرى يمكن للجزائر الاستفادة من تجربتها.

-إمكانية تقديم دراسة تتوسع في تحليل مختلف برامج الدعم المالي والمرافقة التقنية التي يقدمها الاتحاد الاوروي للجزائر في إطار اتفاقية شراكتهمما، وما يمكن ان تقدمه هذه البرامج لاستراتيجية ترقية وتنويع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

قائمة المصادر

والمراجع

اولا : باللغة العربية :

الكتب :

1. إبراهيم العيسوي، الاقتصاد العربي المعاصر :دراسة تحليلية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2003.
2. إبراهيم محمد سيف، السياسة التجارية: مفاهيم وأدوات، الدار الجامعية، بيروت، 2001.
3. ابو النصر مدحت محمد، المسؤولية الاجتماعية للشركات والمنظمات ،الطبعة الاولى، القاهرة، المجموعة العربية للتدريب والنشر، 2015 .
4. أحمد السيد النجار، الاقتصاد الدولي :العولمة والتمركز والإرهاب، دار الشروق، القاهرة، 2004 .
5. أحمد السيد النجار، العولمة والتنمية :الأبعاد المختلفة للعولمة وتأثيرها على فرص النمو، دار الشروق، القاهرة، 2002 .
6. أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006 .
7. أحمد فؤاد باشا، الاقتصاد الإسلامي :الأسس والمبادئ، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998 .
8. احمد فريد مصطفى، الاقتصاد الدولي، الطبعة الاولى، الاسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة ، 2007 .
9. أحمد محمد مندور، إيمان محب زكي، و إيمان عطية نصف، مقدمة في النظرية الاقتصادية الكلية الاسكندرية، قسم الاقتصاد كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، 2004.
10. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1977.
11. احمد جامع ،صفوت عبد السلام ،دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992 .
12. أسامة المجدوب، الجات ومصدر البلدان العربية من هافانا إلى مراكش،الدار المصرية اللبنانية القاهرة، 1996 .
13. اشرف احمد ،التجارة الدولية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، المعمورة، مصر، 2006.
14. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات، دار الفكر ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011.
15. المهدي محمد فليفل، النظم الجمركية والتجارة الدولية، تحليل لنظم الضرائب الجمركية المحلية والدولية ، دراسة مقارنة، منشورات أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 1997 .

16. إلياس نصر، مقدمة في التجارة الدولية، دار الرائد العربي، بيروت، 1990 .
17. بسام عبيد، الاقتصاد الدولي وتطبيقاته، دار الصفاء، عمان، 2005 .
18. بليغ حمدي إسماعيل، التجارة الدولية، دار الوفاء، الإسكندرية، 2008 .
19. بول سامويلسون ، ترجمه مصطفى موفق، العلاقات التجارية والمالية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 1993 .
20. بهاجيرات لال داس ، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، المثالب والاختلالات والتغيرات اللازمة، ترجمة رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2005 .
21. توفيق شامي، الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات، دار اليازوري، عمان، 2002 .
22. جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2008 .
23. جمال الدين لعويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والعولمة، الطبعة الأولى، الجزائر، دار هومة، 2000 .
24. جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2014 .
25. جون هدسون، مارك هرندر، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ، الرياض، 1987 .
26. جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي: من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987 .
27. حازم الببلاوي، نظرية التجارة الدولية، دار المعارف، الإسكندرية، 1986 .
28. حسين وحدي محمود، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة المصرية، القاهرة، 1998 .
29. خلاف عبد الجبار خلاف، القيود الجمركية وتطور التجارة الخارجية للدول الآخذة في النمو، دار الفكر العربي، القاهرة، 1977 .
30. رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية، المنصورة، مصر، 2006 .
31. رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، جمهورية مصر العربية، 2007 .
32. رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، الجزء الأول، 2000 .
33. رمزي زكي، محنة الديون وسياسات التحرير، الطبعة الأولى، دار العالم الثالث للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1991 .

34. روبرت غيلين، الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية، ترجمة ونشر مركز الخليج للأبحاث، الطبعة الأولى، الإمارات العربية المتحدة.
35. روبرت كانتور، السياسات الدولية المعاصرة، ترجمة أحمد ظاهر، مركز الكتب الأردني، الطبعة الأولى، الأردن، 1989 .
36. زيدان خلف، الاقتصاد الدولي الحديث، دار الحامد، عمان، 2009 .
37. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي نظرة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 1999 .
38. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2005 .
39. سامي بن جنات، الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات، دار مجدلاوي للنشر، عمان، 2004 .
40. سمير صارم، معركة سياتل: حرب من أجل الهيمنة، دار الفكر المعاصر، دمشق، سوريا، 2000 .
41. سوزي عدلي ناشد، اتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة: تقييد أم تحرير للتجارة الدولية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، 2010 .
42. سيد عابد، التجارة الدولية، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1999 .
43. شاهين محمد، التجارة الدولية وأثرها على التجارة الخارجية للدول العربية، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، 2018 .
44. صلاح حسن، التطورات والمتغيرات الاقتصادية الدولية: دعم وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التشغيل في الدول العربية، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2013 .
45. طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، المنصورة، مصر: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2010 .
46. طاهر حمدي كنعان، هموم اقتصادية عربية، الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005 .
47. طلال البابا، قضايا التخلف والتنمية في العالم، دار الطليعة، بيروت، 1986 .
48. عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000 .
49. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، القاهرة، 1988 .

50. عادل أحمد حشيش، مصطفى رشدي شيحة، مبادئ علم الاقتصاد للاجتماعيين: دراسة انتقائية في التعريف بالمبادئ الأساسية للاقتصاد كعلم اجتماعي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1990 .
51. عادل أحمد حشيش وآخرون، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998 .
52. عادل احمد حشيش ،العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2000 .
53. عادل أحمد حشيش، و مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي . منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003 .
54. عبد الحسين العنكي، الاقتصاد الدولي :النظريات والسياسات، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، 1993 .
55. عبد الحميد حسن علي، التجارة الدولية :نظريات وسياسات، دار المسيرة، عمان، 2007 .
56. عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية : على مستوى الاقتصاد القومي تحليل كلي، مجموعة النيل العربية، الطبعة الاولى، القاهرة، 2003 .
57. عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008 .
58. عبد العزيز عباس، مقدمة في الاقتصاد الدولي، مكتبة العبيكان، الرياض، 1999 .
59. عبد القادر عبد الله، دراسات في التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002 .
60. عبد اللاوي محمد إبراهيم، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطارها النظري والتطبيقي، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2016 .
61. عبد الله حمدان، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار المسيرة، عمان، 2005 .
62. عبد المطلب أبو زيد، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، دار الفكر العربي، القاهرة، 2003 .
63. عبد المنعم فؤاد، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الفجر للنشر، القاهرة، 1999 .
64. عبد الناصر نزال العابدي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الطبعة الاولى، عمان، 1998 .
65. علاء عبد الكريم، المبادئ العامة في الاقتصاد الدولي، دار النشر الجامعي، القاهرة، 1998 .
66. علي فؤاد العطار، التجارة الخارجية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2001 .

67. علي عبد الفتاح ابو شرار، الاقتصاد الدولي : نظريات وسياسات، الطبعة الاولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الاردن، 2007 .
68. علي عبد الفتاح أبو شرار: الاقتصاد الدولي : نظريات وسياسات، الطبعة الرابعة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الاردن، 2015 .
69. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006 .
70. فؤاد عبد الكريم، الاقتصاد الدولي :النظرية والسياسة، دار وائل للنشر، عمان، 2004 .
71. فؤاد مرسي: التخلف و التنمية دراسة في التطور الاقتصادي، دار الوحدة، بيروت، 1986 .
72. فؤاد هاشم عوض، التجارة الخارجية و الدخل القومي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1984.
73. فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية ، 2005 .
74. فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية،الدار الجامعية ،الاسكندرية ،2008.
75. فاشي فايزة ، الاقتصاد الدولي ، منشورات دار الاديب ، وهران ،الجزائر، 2007 .
76. كاراسيوف . ن.ف، النهب تحت قناع الشراكة ،ترجمة المهندس ماجد بطح، الطبعة الاولى، دار دمشق للنشر والتوزيع والطباعة، سوريا، 1988.
77. لعويسات جمال الدين، العلاقات الاقتصادية الدولية والعملة، الطبعة الاولى، الجزائر، دار هومة، 2000.
78. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية ، 2007.
79. محمد الأطرش، تحرير التجارة الخارجية وأثره على التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2001 .
80. محمد البناء، التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006.
81. محمد السواغي، التجارة والتنمية ، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان ، 2006 .
82. محمد بالقاسم حسن بهلول، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والاجتماعية، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية ، مطبعة دحلب، الطبعة الأولى، الجزائر، 1993.
83. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العملة، الطبعة الاولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت، 2010.
84. محمد رشدي شيحة، الأسواق الدولية المفاهيم والنظريات والسياسات، دار الجامعات الجديدة، الإسكندرية، 2003 .

85. محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية ، 2008.
86. محمد عبد العزيز، الاقتصاد الدولي، مطبوعات جامعة الإسكندرية، الإسكندرية. 2000 .
87. محمد عبد العزيز، التجارة الخارجية وسياسات التنمية، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 2007 .
88. محمد عبد الفتاح عثمان، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2008.
89. محمد عبد المنعم، احمد فريد مصطفى، اقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 1999 .
90. محمد عبد المنعم، احمد فريد مصطفى، الاقتصاد المالي الوضعي و الإسلامي بين النظرية و التطبيق، مؤسسة شباب الجامعة الاسكندرية، 1999.
91. محمد كمال الحناوي، الاقتصاد الدولي المعاصر، مكتبة عين شمس، القاهرة، 2002 .
92. محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر بيروت ، 1970.
93. محمد محمود الإمام، السياسات الاقتصادية الدولية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2003 .
94. محمد ناشد، التجارة الداخلية والخارجية، جامعة حلب، سوريا، 1977 .
95. مراد برايس ،التنمية الصناعية، ترجمة دويدار ،المكتبة الانجلو مصرية ،1970.
96. مصطفى سلامة، قواعد الجات - الاتفاقيات العام للتعريفات الجمركية والتجارية ،الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، 1998.
97. مصطفى محمد عز العرب: سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988.
98. مصطفى يوسف كافي ، إدارة الأعمال الدولية، شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، 2017.
99. مهدي احمد رشيد، الجغرافيا الاقتصادية، الطبعة الاولى ،الاردن ، دار الجنادرية للنشر والتوزيع، 2015.
100. موردخاي كريانين، الاقتصاد الدولي : مدخل السياسات ،ترجمة محمد ابراهيم منصور وعلي مسعود عطيه، دار المريخ للنشر ،المملكة العربية السعودية، 2007.
101. ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، دار المريخ، الرياض، 2006 .
102. نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، 2007.

103. نزار محمد يوسف، الاقتصاد الدولي، دار اليازوري، عمان، 2003 .
104. نهاد محمد علي، التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011 .
105. هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي: دليل عملي لكيفية البدء لمشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة، القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2002 .
106. هشام محمود الأقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009 .

المجلات العلمية :

1. اللحياني ليلي، استراتيجية الدولة الجزائرية لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: من الانفتاح الاقتصادي إلى سياسة تجارية لصالح الصادرات خارج قطاع المحروقات، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، 12(3)، 2023.
2. أمال فيطس، "صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رفع قيمة ضمان المشاريع"، مجلة اقتصاد المال والاعمال المجلد الاول ، العدد الثاني ، 2016.
3. أولاد زاوي عبد الرحمان، حريش ناجي، سياسات تحرير التجارة الخارجية كمدخل لتنويع صادرات الدول المغاربية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، العدد7، 2017.
4. باسم حازم البدري، سناء جاسم محمد، تحليل اقتصادي للسياسة السعرية وسياسة التجارة الخارجية في القطاع الزراعي في العراق (نظرة تقويمية) للمدة 2003 – 2013، Iraqi Journal of Agricultural Sciences 2016, 47(2).
5. بركان انيسة، دور السياسة التجارية في تعزيز التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في الجزائر دراسة تحليلية للفترة 2010 – 2020، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية، 13(1)، 2022.
6. برياطي حسين، يحيي حولية، سحنون مريم، الانفتاح التجاري ومساهمته في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر -دراسة قياسية للفترة 1990 إلى 2016، مجلة المالية والأسواق، المجلد 4، العدد 8، الجزائر، 2018.
7. بغداوي جميلة، بوكرشاوي براهيم، ناويس أسماء، أثر الانفتاح التجاري على أداء قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر دراسة قياسية للفترة 2000-2014، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، العدد 2، المجلد 2، 2016.

8. بوعدلة سارة، أثر تحرير التجارة الخارجية على القطاع الصناعي في الجزائر -دراسة قياسية لفترة من 1990 إلى 2019، مجلة العلوم التجارية، 20(1)، 2022.
9. بنونة سميرة، نوري منير، النمذجة القياسية لانعكاسات السياسة التجارية على حجم واتجاه التجارة الخارجية الجزائرية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 14(2)، 2018.
10. ثناء أبا زيد، محمد محمود، حسان محمود دروي، أثر تحرير التجارة الخارجية على تنمية القطاع الصناعي في سورية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 33، العدد 5، 2011.
11. حسان بخيت، محمد بن بوزيان، تأثير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية دراسة حالة الدول العربية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، 9(2)، 2017.
12. حسينة محزم، تقدير تأثير الأساليب الحمائية المنقعة في ظل اتفاقية الشراكة المتوسطة دراسة حالة تونس والمغرب، 2009-2010، مجلة الباحث، العدد 15، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2015.
13. حمدية شاكر مسلم، هديل حميد محمود، آثار السياسة التجارية على تنوع الصادرات العراقية بعد عام 2003 مقارنة مع التجربة الماليزية، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 24، العدد 105، 2018.
14. خديم كمال، وحاكمي بلال، التسهيلات الجمركية في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018، مجلة آفاق علمية، المجلد 14، العدد 1، 2022.
15. خليل أحمد النمروطي، أماني طلعت القيسي، تقييم أداء الصادرات السلعية الفلسطينية باستخدام مؤشرات التجارة الخارجية (2000-2014)، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، 13(2)، 2016.
16. داود غديري، فاتح سردوك، مليكة بلفتحي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: بين إرهابات النهوض بها ومرافقتها ورهانات تنويع الاقتصاد الوطني وترقيته، مجلة الاقتصاد والمالية، 9(1)، 2023.
17. رسل عباس فاضل، عبير محمد جاسم، الآثار الاقتصادية للتعريف الجمركية في الاقتصاد العراقي للمدة 2004 - 2019، المجلد 2، العدد 4، 2021.
18. سحر احمد حسن، دور الاتفاقيات الدولية التجارية في تنمية الصادرات المصرية معوقات التقدم وعوامل النجاح (دراسة حالة التجربة الكورية)، المجلد 112، العدد 2، 2021.

19. سمير حنا بهنام، أثر تحرير التجارة الخارجية في نمو القطاع الصناعي الأردني للمدة 1990 - 2012، مجلة تنمية الرافدين، العدد 118، الأردن، 2018.
20. عبد المجيد قدي، سعيدي وصاف، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، المجلد 2، العدد 2، 2002.
21. عبدوس عبد العزيز، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في تحسين الإنتاجية في المؤسسات الجزائرية كمؤشر تنافسية مع التركيز على مؤشر إنتاجية العامل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، المجلد 2، العدد 1، 2013.
22. فارس طارق، تحليل وتقييم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 10(17)، 2017.
23. ماجد بدر، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد منافذ امتصاص الفائض في عرض العمل مجلة التنمية عمان، الأردن، العدد 161، سبتمبر 1986.
24. محمد جلال محمد السيد خطاب، دور الوساطة الجمركية في تيسير التجارة الخارجية المصرية، المجلد 9، العدد 1، 2023.
25. مخلوفي عبد السلام، بن عبد العزيز سفيان، تأثير التكاملات الاقتصادية الاقليمية على تنافسية الدول النامية، تجربة الاقتصاد الجزائري ودول الاتحاد الأوروبي، مجلة التكامل الاقتصادي، جامعة أدرار، 2014، العدد 3.
26. مطاي عبد القادر، عمر دلال فؤاد، أثر سياسة الانفتاح التجاري على النمو في القطاع الصناعي خارج المحروقات في الجزائر -دراسة تحليلية قياسية للفترة من 2000 - 2016، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، 13(1)، 2019.
27. مكاوي الحبيب، بابا حامد كريمة، التجارة الخارجية في الجزائر في ظل سياسة الحماية التجارية، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 2، العدد 2، 2019.
28. ناجي بن حسين، آفاق الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 2، 2004.
29. نوري منير، بونوة سمية، أثر تغيرات السياسة التجارية الخارجية على التبادل التجاري للجزائر: دراسة قياسية، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، 3(2)، 2017.

30. يحيى حولية، سحنون مريم، سياسات التجارة الخارجية في الجزائر كسبيل لترقية الصادرات خارج المحروقات وتحقيق النمو الإقتصادي دراسة قياسية للفترة 1990 إلى 2016، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، 2(2)، 2018.

الملتقيات والمؤتمرات العلمية :

1. الطاهر لحرش، جهيدة نسيلي، سليمة نشنش، تحليل مساهمة الإعفاءات الجمركية واتفاقيات التبادل الحر في رسم توجهات التجارة الخارجية: دراسة حالة الجزائر (2005-2018)، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الثامن حول التجارة الدولية والتنمية المستدامة، جامعة الوادي، 2019.
2. زايري بلقاسم، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول التسيير الجيد للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، مركز البحث التطبيقي الاقتصادي، الجزائر العاصمة، 2003.
3. صالح الصالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، السجل العلمي لندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، 2004.
4. صليحة بن طلحة، معوش بوعلام، الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة، الملتقى الدولي الأول حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006.
5. عبد القادر عطوي، سمراء دومي، التجربة المغربية في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة الدولية حول "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصادات المغاربية"، جامعة سطيف، 25-28 مايو 2003.
6. غالم عبد الله، سبع حنان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني، الملتقى الوطني حول "واقع وآفاق النظام المحاسبي والمالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة الوادي، 05-06 ماي 2013.
7. نصيب رجم، فاطمة الزهراء شايب، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، الملتقى الدولي حول "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصادات المغاربية"، سطيف، الجزائر، 2004.

المذكرات والرسائل الجامعية :

1. إلهام أيت بن اعمر بن عجال، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات "واقع وآفاق"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر: مطبعة جامعة الجزائر 3، 2017.
2. بن يوسف نوة، تأثير التضخم على المتغيرات الاقتصادية الكلية: دراسة قياسية لحالة الجزائر خلال الفترة 1970-2012، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016.
3. دشرة منصور، استراتيجيات تطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2001-2019)، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد بن أحمد - وهران 2، وهران، الجزائر، 2022.
4. سامية بوطين، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.
5. سعودي إيمان، أثر تحرير التجارة الدولية على التنمية الصناعية في الدول النامية: دراسة قياسية لدول شمال إفريقيا من الفترة 1995 إلى 2015، أطروحة دكتوراه، جامعة سطيف، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2019.
6. صباح شنايت، آليات ووسائل التكامل الاقتصادي في أوروبا والوطن العربي: دراسة وصفية إسقاطية، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر، 1999.
7. طالي سميرة، سياسة الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر وإشكالية البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجاً، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2021.
8. عبد العزيز سفيان، إشكالية حماية الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الأغواط، الجزائر، 2017.
9. عبدوس عبد العزيز، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول: دراسة حالة الجزائر (2010-2011)، أطروحة دكتوراه، جامعة أبي بكر بلقايد، الجزائر، 2011.
10. علي سالم عبير، دور السياسات الجمركية في حماية وتطور الصناعات المصرية بالتطبيق على صناعة الجرار في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 1998.
11. عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2005.

12. فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية: دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورو-متوسطية، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013.
13. قشرو فايزة، استراتيجية ترقية وتنويع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر في ظل التحولات الاقتصادية العالمية: دراسة تحليلية تقييمية للفترة 2000-2014، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة المدية، الجزائر، 2017.
14. زهر عابد، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، 2013.
15. محمد الأمين شربي، أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية: دراسة حالة FSPE و CAGEX خلال الفترة 1998-2009، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2011.
16. محمد حشماوي، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.
17. مباني محمد، سبل دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، الجزائر: مطبعة جامعة الجزائر 3، 2017.

القوانين والتشريعات :

1. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، (الجريدة الرسمية، العدد 77 ، الصادرة في 15 ديسمبر 2001) المواد 4-5-6 ،
2. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 يناير 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، (الجريدة الرسمية، العدد 02 ، الصادرة في 11 يناير 2017) المواد 8-9-10 ،
3. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982 ، المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني، (الجريدة الرسمية، العدد 34 ، الصادرة في 24 أوت 1982) .

4. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 2000-190 المؤرخ في 11 يوليو 2000 المتضمن صلاحيات وزارة المؤسسات . والصناعات الصغيرة والمتوسطة، (الجريدة الرسمية، العدد 42، الصادرة في 11 يوليو) 2000 .
5. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم القروض02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي،(الجريدة الرسمية، العدد 74 ، الصادرة في 13 نوفمبر) 2002 ، المادة 05 .
6. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 03-80 المؤرخ في 25 فبراير 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله،(الجريدة الرسمية، العدد 13 ، الصادرة في 26 فبراير 2003) .
7. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 مايو 2005 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وسيورها،(الجريدة الرسمية، العدد 32 ، الصادرة في 04 مايو) 2005 ، المادة 5 .
8. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 96-296 الصادر في 8 سبتمبر 1996 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي،(الجريدة الرسمية، العدد 52 ، الصادرة في 11 سبتمبر) 1996 ، المادتين 2-3 .
9. الامانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية ،التجارة الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي .
10. نشریات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية سنوات 2005-2009 ولوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار لسنوات 2010 - 2012

الانترنت :

1. الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة CACI ، على الرابط:
<http://www.caci.dz/.../Fichier%20des%20exportateurs%20alg%E9riens%202014> تاريخ الاطلاع: 15-06-2024
2. بيانات البنك الدولي <https://data.albankaldawli.org/> :
3. بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية:

4. https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=95&IF_Language=fra

5. قاعدة معطيات التجارة الدولية على الموقع التالي:

www.intracen.org/marketanalysis

6. وزارة التجارة الجزائرية :

<https://www.commerce.gov.dz/ar/statistiques/echanges-commerciau>

7. DGD. Direction Générale de la Douane: <http://www.douane.gov.dz>

ثانيا: باللغة الأجنبية :

Les livres :

1. Alain Samuelson, *Economie Internationale Contemporaine*, OPU, Alger, 1998.
2. Alan V. Deardorff and Robert M. Stern, *Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements*, in Robert M. Stern, *Globalization and International Trade Policies*, World Scientific Publishing Co., New Jersey, 2009.
3. Allegret, J.P. et Merrer, P., *Economie de la mondialisation : opportunités et fractures*, Ed. De Boeck, Bruxelles, 2007.
4. April Daniel, *Définition du Secteur de la Technologie de L'information et des Communication*, Canada, 1999.
5. Belay, S., *Export-Import Theory, Practices, and Procedures* (2nd ed.), New York: Routledge, 2009.
6. Benissad, M.E., *Cours d'économie internationale*, OPU, Alger, 1983.
7. Bouet, A., *Le protectionnisme: Analyse économique*, Vuibert, Paris, 2001.
8. Bouet, A., *Le protectionnisme: Analyse économique*, Paris: Vuibert, 1998.
9. BOUCHET, M.H., *La globalisation du nouveau monde*, Pearson Éducation, Paris, 2006.
10. Cañal-Fernandez, V. & Tascon Fernandez, J., *The long run impact of foreign direct investment, exports, imports and GDP: evidence for Spain from an ARDL approach*, *European Historical Economics Society* (128), 2018.
11. Christiane, *La Sous-traitance*, in *Cahier Français n°211*, 1983.
12. De Loi, *L'économie mondiale entre le libre échange et le protectionnisme*, Ed. CUJAS, Paris, 1993.
13. Dominick Salvatore, *International Economics*, 9th ed. (2007) & 11th ed. (2013), Wiley, USA.

14. Fugazza, M., *Export Performance and Its Determinants: Supply and Demand Constraints*, UNCTAD, New York and Geneva, 2004.
15. Greenaway, D., *International Trade Policy: From Tariffs to the New Protectionism*, New York: Macmillan, 1983.
16. Guillochon, Bernard, *Manuel d'Économie Internationale (9e éd.)*, Paris: Dunod, 2020.
17. Guillon, B., *PME et Économie industrielle*, in *Revue d'économie industrielle*, N°671, trimestre, 1994.
18. Hofmann, P., *The Impact of International Trade and FDI on Economic Growth and Technological Change*, Dordrecht London: Springer, 2013.
19. Krugman, P.R., Obstfeld, M., & Melitz, M.J., *International Economics: Theory and Policy (11th ed.)*, 2018.
20. Krugman, P.R., Obstfeld, M., & Melitz, M.J., *International Trade: Theory & Policy (11th ed.)*, Harlow, UK: Pearson Education Limited, 2018.
21. Langdana, F.K., *Macroeconomic Policy: Demystifying Monetary and Fiscal Policy (2nd ed.)*, New York: Springer, 2009.
22. LEROY, G., *Multinational Product Strategy*, New York: Praeger, 1976.
23. Maurer, J., *La nouvelle Asie industrielle : Enjeux, Stratégies et Perspectives*, PUF, 1989.
24. Michel Rainelli, *Le commerce international*, Édition La Découverte, Paris, 1996.
25. Michel Rainelli, *L'organisation mondiale du commerce (9e éd.)*, Paris: La Découverte, 2011.
26. Mucchielli, J.L. et Mayer, T., *Économie internationale (2e éd.)*, Paris: Dalloz, 2010.
27. Nyahoho, E. & Proulx, P.-P., *Le Commerce International: Théories, Politiques et Perspectives Industrielles (3e éd.)*, Canada: Presses de l'Université du Québec, 2006.
28. OCDE, *L'innovation dans les PME*, Paris, 1982.
29. Oshungad, S.A., *The Relationship between Gross Domestic Product (GDP), Inflation, Import and Export from a Statistical Point of View*, Doctoral Thesis, University of Sussex, UK, 2014.
30. Reinert, K.A., *An Introduction to International Economics: New Perspectives on the World Economy (2nd ed.)*, Cambridge: Cambridge University Press, 2020.
31. Rynoud, R., *Les relations économiques et monétaires internationales*, Paris, 3e éd., *Revue Banque*, sans date.
32. Steve Huppé, M., *Cycle de Vie des Produits Forestiers*, La Direction du Développement de l'Industrie des Produits Forestiers, Québec, 2003.

Les revues :

1. Abbas Mehdi, *L'ouverture commerciale de l'Algérie*, *Revue Tiers Monde*, 210, 2012.

2. Abdellah Redouane, *L'exportation dans les PME algériennes : quelques réalités, illustration à partir de la région de Bejaia, Marché et organisations*, n° 28, 2017.
3. Adetunji Babatunde, Musibau, *Can Trade Liberalization Stimulate Export Performance in Sub-Saharan Africa?*, *Journal of International and Global Economic Studies*, 2(1), 2009.
4. Ahmed Bouyacoub, *Entreprise et exportation: quelle dynamique?*, *Cahiers du CREAD*, Volume 13, Numéro 43, 1998.
5. Akacem, Kada, Benloukil, Ramdane, Akacem, Mohamed, *Libre-échange ou protectionnisme pour l'Algérie ?*, *Revue des Sciences Économiques de Gestion et de Commerce*, N° 28 vol 1, 2013.
6. Amel Chadlia, *Les PME algériennes, état des lieux et perspectives*, *Le Manager*, Volume 10, Numéro 1, 2023.
7. Antoine Bouët, Estelle Dhont-Peltrault, Xavier Pichot, *L'évaluation de la protection commerciale: une utilisation critique des Trade Restrictiveness Indexes*, *Économie internationale*, Volume 87, Numéro 3, 2001.
8. Athukorala, Prema-chandra, Swarnim Waglé, *Trade Liberalisation and Export Performance in Transition: The Case of Georgia*, *The World Economy*, Volume 37, Numéro 12, 2014.
9. Benabdallah, Y., *Politiques commerciales et diversification Algérie*, 2014.
10. Bouchakour, Mohamed, *La question nationale des exportations hors hydrocarbures*, *Dirassat – Revue économique*, 8(2), 2017.
11. *Contribution du Centre du commerce international, Comment l'aide pour le commerce contribue à la réduction des coûts du commerce pour les PME*, 2016.
12. Cyrielle Gaglio, *Trade Liberalization and Export Performance: A Literature Review*, *Université Côte d'Azur, CNRS, GREDEG, France*, 127(1), 2017.
13. Dinggen Zhou, Jingjing Yang, Mingyong Lai, *Input Trade Liberalization and the Export Duration of Products: Evidence from China*, *China & World Economy*, Volume 27, Issue 6, 2019.
14. Gnangnon, Sèna Kimm, *Is the Impact of Trade Policy on Developing and Developed Countries' Export Performance Sustainable?*, *Economic Issues*, Vol. 23, Part 2, 2018.
15. Hare, Paul, *Trade Liberalization and Export Growth: an Institutional Perspective*, *IPPG Briefing Paper No. 7, DFID, UK*, 2007.
16. *Harnessing open economy VISTAS FOR FASTER GROWTH 2021*
17. Helleiner, G. K., *Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms*, *Economic Journal*, 83(329), 1973.

18. Hoque, Mohammad Monjurul, Zulkornain Yusop, *Impacts of Trade Liberalization on Export Performance in Bangladesh: An Empirical Investigation*, *South Asia Economic Journal*, Volume 13, Numéro 2, 2012.
19. Javorcik, B. S., *Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms?*, *American Economic Review*, 94(3), 2004.
20. Jenkins, Rhys, *Trade Liberalization and Export Performance in Bolivia*, Volume 27, Numéro 4, 1996.
21. Keasing, D.B., *The Impact of Research and Development on United States Trade*, *The Journal of Political Economy*, Vol. 75, 1967.
22. Kadi, Mohamed – Harizi, Ratiba, *Le processus d'internationalisation des PME algériennes*, *Les cahiers du CREAD*, N°117, 2016.
23. Lefgoum, Samia, *Ouverture commerciale de l'Algérie: quelles retombées en termes de diversification des exportations ?*, *Revue des Sciences Économiques*, Volume 10, Numéro 18, 2017.
24. Léontief, W., *Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-examined*, *Economica International*, Vol. 7, N° 1, 1954.
25. Mage-Bertomeu, Sabine, *Les modèles d'équilibre général appliqués à la politique commerciale: développements récents*, Volume 117, Numéro 3, 2006.
26. Makhloufi, Sihem, *Les effets de la libéralisation commerciale sur la productivité des firmes tunisiennes*, LMC-FSEG Tunis, 2000.
27. Muhammad, T.M., Eatzaz, A., *Determinants of Exports in Developing Countries*, *The Pakistan Development Review*, 2006.
28. Muhammad Sofjan, *The Effect of Liberalization on Export-Import in Indonesia*, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(2), 2017.
29. Nwosa, Philip Ifeakachukwu, Fasina, Oluwadamilola Tosin, *Trade Policy and Export Diversification in Nigeria in the Years 1970–2017*, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, Vol. 8, No. 1, 2020.
30. Obi-Egbedi, Ogheneruemu, Ayomide, Hussayn Jamiu, *Trade Liberalization Policy and Competitiveness of Nigeria's Cocoa Exports (1961–2016)*, *Scientific Journal SGGW*, Volume 21, Number 1, 2021.
31. Odebode, Adedapo, Aras, Osman Nuri, *The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports and Balance of Payment: The Case of Sub-Saharan Africa*, MPRA Paper No. 108361, 2022.
32. Osakwe, Patrick N., Santos-Paulino, Amelia U., Dogan, Berna, *Trade Dependence, Liberalization and Exports Diversification in Developing Countries*, *Journal of African Trade*, Volume 5, Issues 1–2, 2018.

33. Oumar Djibrila, *Politique commerciale de diversification et diversification internationale des exportations de la Côte d'Ivoire*, *International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing*, No.6, 2021.
34. Paulino, Amelia Santos-, *Trade Liberalisation and Export Performance in Selected Developing Countries*, *The Journal of Development Studies*, Volume 39, Numéro 1, 2002.
35. Pham, T.H., Nguyen, T.D., *Foreign Direct Investment, Exports and Real Exchange Rate Linkages: Vietnam Evidence from a Cointegration Approach*, *Journal of Southeast Asian Economies*, 30(3), 2013.
36. Ratnaike, Yasanji, *Is There an Empirical Link Between Trade Liberalisation and Export Performance?*, *Economics Letters*, 117(1), 2012.
37. Rim Ben Ayed Mouelhi, *The impact of trade liberalization on Tunisian manufacturing: structure, performance and employment*, *Région et Développement, LEAD, Université du Sud - Toulon Var*, vol. 25, 2007.
38. Rusin, Philipe, Duchene, Gérard, *Micro-entreprise et mutation de l'emploi dans les pays en transition*, *Revue économique*, n° 03, 2002.
39. Saidi Tarek , Bessouh Nadira , Ghafir Asmaa, *Essential Factors of Export Success for Algerian SMEs ; les cahiers du mecas ,Volume 20, Numéro 1, 2024.*
40. Selim Oualikene, Lamara Hadjou, *La politique commerciale Algérienne depuis 1962 : entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure*, *Revue Al-Mouqar des Études Économiques*, Volume 1, Numéro 1, 2017.
41. Semouk Nawel , Touitou Mohamed ; *Simulate the effect of tariff customs on the Algerian economy in the light of trade openness using the computable general equilibrium model ; Études et Recherches,"Volume 10, Numéro 3, 2018.*
42. Tambunan, Tulus, *The Impacts of Trade Liberalization on Indonesian SMEs*, *International Institute for Sustainable Development, TKN Policy Paper*, 2011.
43. Vincentz, Volkhart, *Trade Policy and Georgian Exports*, *Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut Regensburg*, No. 272, 2008.
44. Vernon, R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, 1966.

Thèses et mémoires :

1. Benbekhti Oussama , *L'avantage concurrentiel et la performance à l'export des PME algériennes –Cas : PME de la Wilaya de Tlemcen ;*

Magister Sciences Economiques ; Université d'Oran 2 - Mohamed Ben Ahmed , 2013.

2. *Bouali Razika ; L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises : l'exemple algérien ; Doctorat En Sciences économiques; Université d'Oran 2 - Mohamed Ben Ahmed , 2020.*
3. *Élodie Mania ; Diversification du commerce, vulnérabilité et développement économique ; Doctorat en Sciences Économiques , Université de Rouen Normandie, 2020.*

Les séminaires :

1. *Blomström, M., & Kokko, A, The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence, Copy of World Bank Policy Research Working Paper No. 1745. Policy Research Working Paper (WPS1745) (1997, March 31).*
2. *Marchetti, R., & Vitale, M ,Towards A "Global" Political Risk Analysis. Working Paper (5/2014) . Roma: Luiss University Press, (2014).*
3. *Prachowny, M, The Relation between Inflation and Export Prices: An Aggregate Study. Working Paper (27). Queen's Economics Department, Canada, (1970).*
4. *Van Dijk, M The Determinants Of Export Performance In Developing Countries: The Case Of Indonesian Manufacturing. Working Paper (02.01),Department Of Technology Management Technische, The Netherlands: Universiteit Eindhoven, Eindhoven Centre For Innovation Studies , (2002, February).*

Les rapports :

Unctad. (2005). Developing Countries in International Trade 2005, Trade and Development Index. Retrieved from United Nations: https://unctad.org/en/Docs/ditctab20051_en.pdf.p60

الملاحق

الملحق رقم 01 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج التمر خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	10.449	19.147.619	0.00054571	1.689.735	6136656152	0.00027535	1.981
2002	16.361	18.832.409	0.00086877	1.870.078	6431455764	0.00029077	2.987
2003	16.481	24.653.656	0,0006685	2.433.339	7496126203	0,00032461	2,059
2004	14.560	32.076.792	0.00045391	2.665.251	9113465587	0.00029245	1.552
2005	19.139	46.001.735	0.00041605	3.358.257	10364377295	0.00032402	1.284
2006	20.047	54.612.722	0.00036708	3.634.905	11988019843	0.00030321	1.210
2007	23.083	60.163.160	0.00038367	4.583.307	13820169597	0.00033164	1.156
2008	20.013	79.297.592	0.00025238	4.930.209	16025679077	0.00030764	0.820
2009	14.308	45.193.920	0.00031659	4.889.837	12399266655	0.00039437	0.802
2010	22.647	57.050.974	0.00039696	5.368.068	15101103033	0.00035548	1.116
2011	25.356	73.436.306	0.00034528	6.372.457	18128012665	0.00035153	0.982
2012	26.206	71.865.749	0.00036465	6.781.213	18398479074	0.00036857	0.989
2013	29.775	65.998.138	0.00045115	7.807.271	18856400725	0.00041404	1.089
2014	39.005	60.387.689	0.00064591	8.776.134	18828143949	0.00046612	1.385
2015	34.832	34.795.951	0.00100104	8.885.627	16408619861	0.00054152	1.848
2016	37.515	29.992.101	0.00125083	10.481.806	15925418587	0.00065818	1.900
2017	52.371	35.191.117	0.00148819	12.806.496	17564500633	0.00072911	2.041
2018	64.124	41.797.324	0.00153417	13.312.861	19328891567	0.00068875	2.227
2019	63.775	35.312.587	0.00180601	14.824.938	18762111637	0.00079015	2.285
2020	72.875	21.932.412	0.00332271	14.873.790	17494364089	0,0008502	3,908
2021	78.953	38.637.376	0.00204344	16.753.470	22148212524	0.00075643	2.701
2022	65.897	65.718.943	0.00100271	15.797.486	24718768681	0.00063909	1.568

الملحق رقم 02 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الخروب خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	783	19.147.619	4,08928E-05	586,783	6136656152	9,56193E-05	0,428
2002	588	18.832.409	3,12228E-05	627,903	6431455764	9,763E-05	0,320
2003	1681	24.653.656	6,81846E-05	709,349	7496126203	9,46287E-05	0,721
2004	2445	32.076.792	7,62233E-05	865,031	9113465587	9,49179E-05	0,803
2005	5297	46.001.735	0,000115148	966,753	10364377295	9,32765E-05	1,234
2006	4204	54.612.722	7,69784E-05	968,343	11988019843	8,07759E-05	0,953
2007	6392	60.163.160	0,000106244	1,023,196	13820169597	7,40364E-05	1,435
2008	5830	79.297.592	7,35205E-05	1,216,399	16025679077	7,59031E-05	0,969
2009	6660	45.193.920	0,000147365	1,202,085	12399266655	9,69481E-05	1,520
2010	5276	57.050.974	9,24787E-05	1,379,653	15101103033	9,13611E-05	1,012
2011	3582	73.436.306	4,8777E-05	1,616,754	18128012665	8,91854E-05	0,547

2012	4733	71.865.749	6,58589E-05	1,474,488	18398479074	8,01418E-05	0,822
2013	5335	65.998.138	8,08356E-05	1.592.905	18856400725	8,44756E-05	0,957
2014	6081	60.387.689	0,000100699	1,796,270	18828143949	9,54035E-05	1,056
2015	6674	34.795.951	0,000191804	1,681,080	16408619861	0,000102451	1,872
2016	6300	29.992.101	0,000210055	1,614,829	15925418587	0,000101399	2,072
2017	7726	35.191.117	0,000219544	1,783,640	17564500633	0,000101548	2,162
2018	30245	41.797.324	0,000723611	1,893,759	19328891567	9,79756E-05	7,386
2019	30245	35.312.587	0,001029236	1,974,348	18762111637	0,000105231	8,139
2020	30245	21.932.412	0,001662197	2,023,397	17494364089	0,00011566	11,923
2021	30245	38.637.376	0,000986713	2,485,808	22148212524	0,000112235	6,975
2022	30245	65.718.943	0,000592599	2,922,324	24718768681	0,000118223	3,893

الملحق رقم 03: حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البصل خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	15	19.147.619	7,83387E-07	1,653,157	6136656152	0,00026939	0,003
2002	3	18.832.409	1,593E-07	1,874,766	6431455764	0,0002915	0,001
2003	152	24.653.656	6,16541E-06	2,202,338	7496126203	0,0002938	0,021
2004	43	32.076.792	1,34053E-06	2,458,588	9113465587	0,00026978	0,005
2005	211	46.001.735	4,58678E-06	2,706,827	10364377295	0,00026117	0,018
2006	222	54.612.722	4,06499E-06	3,343,557	11988019843	0,00027891	0,015
2007	2,191	60.163.160	3,64176E-05	3,954,770	13820169597	0,00028616	0,127
2008	3,923	79.297.592	4,94719E-05	3,800,660	16025679077	0,00023716	0,209
2009	3,988	45.193.920	8,8242E-05	4,278,253	12399266655	0,00034504	0,256
2010	2,860	57.050.974	5,01306E-05	6,552,688	15101103033	0,00043392	0,116
2011	4,207	73.436.306	5,72877E-05	6,345,199	18128012665	0,00035002	0,164
2012	1,921	71.865.749	2,67304E-05	5,002,087	18398479074	0,00027188	0,098
2013	1,986	65.998.138	3,00918E-05	6,078,937	18856400725	0,00032238	0,093
2014	1,952	60.387.689	3,23245E-08	5,496,305	18828143949	0,00029192	0,000
2015	1,177	34.795.951	3,38258E-05	6,140,166	16408619861	0,0003742	0,090
2016	1,184	29.992.101	3,94771E-05	7,311,226	15925418587	0,00045909	0,086
2017	680	35.191.117	1,93231E-05	6,721,472	17564500633	0,00038267	0,050
2018	345	41.797.324	8,25412E-06	6,039,149	19328891567	0,00031244	0,026

2019	876	35.312.587	2,4807E-05	7,470,093	18762111637	0,00039815	0,062
2020	345	21.932.412	1,57301E-05	7,542,831	17494364089	0,00043116	0,036
2021	763	38.637.376	1,97477E-05	7,568,880	22148212524	0,00034174	0,058
2022	476	65.718.943	7,24296E-06	7,408,945	24718768681	0,00029973	0,024

الملحق رقم 04 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البطاطا خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	108	19.147.619	5,64039E-06	1,491,780	6136656152	0,00024309	0,023
2002	2	18.832.409	1,062E-07	1,692,323	6431455764	0,00026313	0,000
2003	152	24.653.656	6,16541E-06	1,878,247	7496126203	0,00025056	0,025
2004	30	32.076.792	9,35256E-07	2,171,083	9113465587	0,00023823	0,004
2005	129	46.001.735	2,80424E-06	1,925,578	10364377295	0,00018579	0,015
2006	82	54.612.722	1,50148E-06	2,764,568	11988019843	0,00023061	0,007
2007	12	60.163.160	1,99458E-07	3,422,064	13820169597	0,00024761	0,001
2008	8	79.297.592	1,00886E-07	3,505,650	16025679077	0,00021875	0,000
2009	0	45.193.920	0	3,212,167	12399266655	0,00025906	0,000
2010	60	57.050.974	1,05169E-06	3,649,952	15101103033	0,0002417	0,004
2011	179	73.436.306	2,43749E-06	4,696,987	18128012665	0,0002591	0,009
2012	0	71.865.749	0	3,705,362	18398479074	0,0002014	0,000
2013	418	65.998.138	6,33351E-06	4,747,436	18856400725	0,00025177	0,025
2014	222	60.387.689	3,67625E-06	4,332,168	18828143949	0,00023009	0,016
2015	12	34.795.951	3,44868E-07	3,692,842	16408619861	0,00022506	0,002
2016	981	29.992.101	3,27086E-05	4,006,686	15925418587	0,00025159	0,130
2017	348	35.191.117	9,88886E-06	4,348,410	17564500633	0,00024757	0,040
2018	546	41.797.324	1,3063E-05	4,381,093	19328891567	0,00022666	0,058
2019	456	35.312.587	1,29132E-05	5,234,058	18762111637	0,00027897	0,046
2020	345	21.932.412	1,57301E-05	4,433,080	17494364089	0,0002534	0,062
2021	385	38.637.376	9,96444E-06	4,487,913	22148212524	0,00020263	0,049
2022	298	65.718.943	4,53446E-06	5,282,522	24718768681	0,0002137	0,021

الملحق رقم 05 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الطماطم خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	0	19.147.619	0	3,203,458	6136656152	0,00052202	0,000
2002	9	18.832.409	4,779E-07	3,657,296	6431455764	0,00056866	0,001
2003	5	24.653.656	2,0281E-07	4,553,758	7496126203	0,00060748	0,000
2004	0	32.076.792	0	4,580,475	9113465587	0,00050261	0,000
2005	27	46.001.735	5,8693E-07	5,099,541	10364377295	0,00049203	0,001
2006	30	54.612.722	5,4932E-07	5,711,872	11988019843	0,00047647	0,001
2007	8	60.163.160	1,3297E-07	6,824,866	13820169597	0,00049383	0,000
2008	7	79.297.592	8,8275E-08	7,417,704	16025679077	0,00046286	0,000
2009	0	45.193.920	0	7,137,212	12399266655	0,00057562	0,000
2010	3	57.050.974	5,2585E-08	8,239,927	15101103033	0,00054565	0,000
2011	1	73.436.306	1,3617E-08	8,698,112	18128012665	0,00047982	0,000
2012	0	71.865.749	0	8,358,415	18398479074	0,0004543	0,000
2013	1	65.998.138	1,5152E-08	8,958,580	18856400725	0,00047509	0,000
2014	3	60.387.689	4,9679E-08	9,413,821	18828143949	0,00049999	0,000
2015	7	34.795.951	2,0117E-07	8,565,460	16408619861	0,00052201	0,000
2016	79	29.992.101	2,634E-06	8,712,479	15925418587	0,00054708	0,005
2017	146	35.191.117	4,1488E-06	9,048,636	17564500633	0,00051517	0,008
2018	234	41.797.324	5,5984E-06	9,534,327	19328891567	0,00049327	0,011
2019	345	35.312.587	9,7699E-06	9,377,777	18762111637	0,00049983	0,020
2020	235	21.932.412	1,0715E-05	10,230,445	17494364089	0,00058479	0,018
2021	134	38.637.376	3,4681E-06	10,976,783	22148212524	0,00049561	0,007
2022	268	65.718.943	4,078E-06	10,761,969	24718768681	0,00043538	0,009

الملحق رقم 06 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الاسماك خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	5,356	19.147.619	0,00027972	42,136,894	6136656152	0,00686643	0,041
2002	5,711	18.832.409	0,00030325	43,134,680	6431455764	0,00670683	0,045
2003	6,653	24.653.656	0,00026986	47,694,439	7496126203	0,00636254	0,042
2004	9,493	32.076.792	0,00029595	52,796,117	9113465587	0,0057932	0,051
2005	11,928	46.001.735	0,00025929	57,669,151	10364377295	0,00556417	0,047
2006	12,983	54.612.722	0,00023773	62,975,755	11988019843	0,00525322	0,045
2007	14,317	60.163.160	0,00023797	67,406,221	13820169597	0,00487738	0,049
2008	14,926	79.297.592	0,00018823	72,540,000	16025679077	0,00452649	0,042
2009	9,313	45.193.920	0,00020607	70,700,938	12399266655	0,00570203	0,036
2010	5,975	57.050.974	0,00010473	81,985,183	15101103033	0,00542909	0,019
2011	6,562	73.436.306	8,9356E-05	96,514,382	18128012665	0,00532405	0,017
2012	5,740	71.865.749	7,9871E-05	96,318,342	18398479074	0,00523513	0,015
2013	6,073	65.998.138	9,2018E-05	104,991,348	18856400725	0,00556794	0,017
2014	7,471	60.387.689	0,00012372	112,475,438	18828143949	0,00597379	0,021
2015	6,451	34.795.951	0,0001854	100,634,212	16408619861	0,00613301	0,030
2016	7,036	29.992.101	0,0002346	109,746,838	15925418587	0,0068913	0,034
2017	9,540	35.191.117	0,00027109	118,650,456	17564500633	0,00675513	0,040
2018	3456	41.797.324	8,2685E-05	124,786,940	19328891567	0,00645598	0,013
2019	6578	35.312.587	0,00018628	123,702,350	18762111637	0,0065932	0,028
2020	4355	21.932.412	0,00019856	112,180,435	17494364089	0,00641238	0,031
2021	4678	38.637.376	0,00012107	133,665,860	22148212524	0,00603506	0,020
2022	5498	65.718.943	8,3659E-05	148,091,596	24718768681	0,00599106	0,014

الملحق رقم 07 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج العسل خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
-------	-----	----	--------	-----	----	--------	-----

2001	0	19.147.619	0	457,084	6136656152	7,44842E-05	0,000
2002	0	18.832.409	0	719,332	6431455764	0,000111846	0,000
2003	0	24.653.656	0	960,918	7496126203	0,000128189	0,000
2004	0	32.076.792	0	852,573	9113465587	9,35509E-05	0,000
2005	0	46.001.735	0	708,910	10364377295	6,83987E-06	0,000
2006	0	54.612.722	0	830,364	11988019843	6,92662E-05	0,000
2007	1	60.163.160	1,6621E-08	897,421	13820169597	6,49356E-05	0,000
2008	2	79.297.592	2,5221E-08	1,330,069	16025679077	8,29961E-05	0,000
2009	10	45.193.920	2,2127E-07	1,295,410	12399266655	0,000104475	0,002
2010	0	57.050.974	0	1,497,351	15101103033	9,91551E-05	0,000
2011	6	73.436.306	8,1703E-08	1,701,383	18128012665	9,38538E-05	0,001
2012	0	71.865.749	0	1,779,534	18398479074	9,67218E-05	0,000
2013	26	65.998.138	3,9395E-07	2,081,272	18856400725	0,000110375	0,004
2014	0	60.387.689	0	2,338,716	18828143949	0,000124214	0,000
2015	0	34.795.951	0	2,322,332	16408619861	0,000141531	0,000
2016	0	29.992.101	0	2,228,791	15925418587	0,000139952	0,000
2017	1	35.191.117	2,8416E-08	2,391,729	17564500633	0,000136168	0,000
2018	5	41.797.324	1,1962E-07	2,264,963	19328891567	0,00011718	0,001
2019	0	35.312.587	0	1,987,824	18762111637	0,000105949	0,000
2020	7	21.932.412	3,1916E-07	2,326,865	17494364089	0,000133007	0,002
2021	3	38.637.376	7,7645E-08	2,720,078	22148212524	0,000122813	0,001
2022	2	65.718.943	3,0433E-08	2,679,137	24718768681	0,000108385	0,000

الملحق رقم 08 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الاجبان خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	0	19.147.619	0	10,985,618	6136656152	0,00179016	0,000
2002	4	18.832.409	2,124E-07	11,197,815	6431455764	0,0017411	0,000
2003	305	24.653.656	1,2371E-05	13,679,387	7496126203	0,00182486	0,007
2004	489	32.076.792	1,5245E-05	16,115,229	9113465587	0,00176829	0,009
2005	157	46.001.735	3,4129E-06	17,235,274	10364377295	0,00166293	0,002
2006	60	54.612.722	1,0986E-06	18,529,310	11988019843	0,00154565	0,001
2007	5	60.163.160	8,3107E-08	22,250,356	13820169597	0,00160999	0,000
2008	25	79.297.592	3,1527E-07	27,142,616	16025679077	0,0016937	0,000
2009	24	45.193.920	5,3104E-07	23,137,291	12399266655	0,00186602	0,000
2010	1	57.050.974	1,7528E-08	25,750,438	15101103033	0,0017052	0,000
2011	215	73.436.306	2,9277E-06	29,705,496	18128012665	0,00163865	0,002
2012	50	71.865.749	6,9574E-07	28,966,816	18398479074	0,00157441	0,000
2013	0	65.998.138	0	32,244,343	18856400725	0,00170999	0,000
2014	54	60.387.689	8,9422E-07	33,431,228	18828143949	0,0017756	0,001
2015	37	34.795.951	1,0633E-06	26,965,770	16408619861	0,00164339	0,001
2016	2	29.992.101	6,6684E-08	26,778,392	15925418587	0,00168149	0,000
2017	59	35.191.117	1,6766E-06	30,680,589	17564500633	0,00174674	0,001

2018	34	41.797.324	8,1345E-07	32,184,842	19328891567	0,00166512	0,000
2019	35	35.312.587	9,9115E-07	32,594,960	18762111637	0,00173728	0,001
2020	200	21.932.412	9,1189E-06	33,284,385	17494364089	0,00190258	0,005
2021	39	38.637.376	1,0094E-06	37,242,369	22148212524	0,00168151	0,001
2022	159	65.718.943	2,4194E-06	40,288,029	24718768681	0,00162986	0,001

الملحق رقم 09 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج زبدة زيت الكاكاو خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	2,221	19.147.619	0,00011599	11,952,967	6136656152	0,0019478	0,060
2002	3,533	18.832.409	0,0001876	15,117,274	6431455764	0,00235052	0,080
2003	5,765	24.653.656	0,00023384	18,071,264	7496126203	0,00241075	0,097
2004	5,443	32.076.792	0,00016969	20,117,449	9113465587	0,00220744	0,077
2005	6,901	46.001.735	0,00015002	21,470,548	10364377295	0,00207157	0,072
2006	4,641	54.612.722	8,498E-05	23,157,056	11988019843	0,00193168	0,044
2007	4,643	60.163.160	7,7173E-05	27,540,023	13820169597	0,00199274	0,039
2008	6,739	79.297.592	8,4984E-05	32,711,144	16025679077	0,00204117	0,042
2009	5,667	45.193.920	0,00012539	34,304,836	12399266655	0,00276668	0,045
2010	2,942	57.050.974	5,1568E-05	38,277,839	15101103033	0,00253477	0,020
2011	1,523	73.436.306	2,0739E-05	43,510,528	18128012665	0,00240018	0,009
2012	2,664	71.865.749	3,7069E-05	43,873,811	18398479074	0,00238464	0,016
2013	5,853	65.998.138	8,8684E-05	44,454,530	18856400725	0,00235753	0,038
2014	7,735	60.387.689	0,00012809	49,387,832	18828143949	0,00262309	0,049
2015	7,529	34.795.951	0,00021638	48,172,650	16408619861	0,00293581	0,074
2016	10,010	29.992.101	0,00033375	46,829,569	15925418587	0,00294055	0,114
2017	9,197	35.191.117	0,00026134	47,572,691	17564500633	0,00270846	0,096
2018	4632	41.797.324	0,00011082	49,620,031	19328891567	0,00256714	0,043
2019	24566	35.312.587	0,00069567	50,288,828	18762111637	0,00268034	0,260
2020	9872	21.932.412	0,00045011	49,924,398	17494364089	0,00285374	0,158
2021	7623	38.637.376	0,0001973	56,179,175	22148212524	0,00253651	0,078
2022	9267	65.718.943	0,00014101	54,955,492	24718768681	0,00222323	0,063

الملحق رقم 10 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الجلود المدبوغة خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	24,976	19.147.619	0,00130439	23,072,898	6136656152	0,00375985	0,347
2002	23,171	18.832.409	0,00123038	22,747,994	6431455764	0,00353699	0,348
2003	19,679	24.653.656	0,00079822	24,270,261	7496126203	0,00323771	0,247
2004	13,289	32.076.792	0,00041429	26,654,391	9113465587	0,00292473	0,142
2005	7,789	46.001.735	0,00016932	26,664,342	10364377295	0,00257269	0,066
2006	16,667	54.612.722	0,00030519	29,124,590	11988019843	0,00242947	0,126
2007	17,209	60.163.160	0,00028604	31,549,529	13820169597	0,00228286	0,125
2008	24,896	79.297.592	0,00031396	29,329,099	16025679077	0,00183013	0,172
2009	12,276	45.193.920	0,00027163	20,860,479	12399266655	0,0016824	0,161
2010	19,257	57.050.974	0,00033754	30,139,199	15101103033	0,00199583	0,169
2011	32,015	73.436.306	0,00043596	32,612,132	18128012665	0,00179899	0,242
2012	24,256	71.865.749	0,00033752	31,989,128	18398479074	0,00173868	0,194
2013	26,073	65.998.138	0,00039506	35,674,105	18856400725	0,00189188	0,209
2014	28,172	60.387.689	0,00046652	36,432,317	18828143949	0,00193499	0,241
2015	17,203	34.795.951	0,0004944	30,069,947	16408619861	0,00183257	0,270
2016	11,333	29.992.101	0,00037787	26,271,131	15925418587	0,00164964	0,229
2017	14,262	35.191.117	0,00040527	26,044,968	17564500633	0,00148282	0,273
2018	26789	41.797.324	0,00064093	24,014,965	19328891567	0,00124244	0,516
2019	35797	35.312.587	0,00101372	19,478,346	18762111637	0,00103817	0,976
2020	15468	21.932.412	0,00070526	14,400,241	17494364089	0,00082314	0,857
2021	34567	38.637.376	0,00089465	18,846,777	22148212524	0,00085094	1,051
2022	24678	65.718.943	0,00037551	17,938,975	24718768681	0,00072572	0,517

الملحق رقم 11 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الورق والكرتون خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	2,076	19.147.619	0,00010842	100,164,342	6136656152	0,0163223	0,007
2002	7,426	18.832.409	0,00039432	103,972,575	6431455764	0,01616626	0,024
2003	6,734	24.653.656	0,00027314	117,268,631	7496126203	0,0156439	0,017
2004	4,408	32.076.792	0,00013742	131,380,581	9113465587	0,01441609	0,010
2005	5,505	46.001.735	0,00011967	137,116,749	10364377295	0,01322962	0,009
2006	2,048	54.612.722	3,75E-05	148,139,304	11988019843	0,01235728	0,003
2007	4,454	60.163.160	7,4032E-05	166,105,431	13820169597	0,01201906	0,006
2008	3,160	79.297.592	3,985E-05	179,540,512	16025679077	0,0112033	0,004
2009	2,611	45.193.920	5,7773E-05	152,604,260	12399266655	0,01230752	0,005
2010	3,295	57.050.974	5,7755E-05	169,647,454	15101103033	0,01123411	0,005
2011	3,354	73.436.306	4,5672E-05	189,303,413	18128012665	0,01044259	0,004
2012	1,148	71.865.749	1,5974E-05	167,140,336	18398479074	0,00908446	0,002
2013	2,153	65.998.138	3,2622E-05	171,875,844	18856400725	0,00911499	0,004
2014	2,796	60.387.689	4,6301E-05	174,089,189	18828143949	0,00924622	0,005
2015	3,379	34.795.951	9,7109E-05	156,578,088	16408619861	0,00954243	0,010
2016	3,703	29.992.101	0,00012347	153,851,157	15925418587	0,00966073	0,013
2017	7,061	35.191.117	0,00020065	161,719,736	17564500633	0,00920719	0,022
2018	5464	41.797.324	0,00013073	177,165,582	19328891567	0,00916584	0,014
2019	8546	35.312.587	0,00024201	170,209,747	18762111637	0,00907199	0,027
2020	3566	21.932.412	0,00016259	159,493,664	17494364089	0,00911686	0,018
2021	2456	38.637.376	6,3565E-05	187,286,103	22148212524	0,00845604	0,008
2022	5497	65.718.943	8,3644E-05	212,480,275	24718768681	0,00859591	0,010

الملحق رقم 12 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الجبس خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
-------	-----	----	--------	-----	----	--------	-----

2001	0	19.147.619	0	457,884	6136656152	7,46146E-05	0,000
2002	0	18.832.409	0	486,114	6431455764	7,55838E-05	0,000
2003	19	24.653.656	7,7068E-07	536,125	7496126203	7,15203E-05	0,011
2004	0	32.076.792	0	678,701	9113465587	7,44723E-05	0,000
2005	0	46.001.735	0	723,064	10364377295	6,97643E-05	0,000
2006	5	54.612.722	9,1554E-08	830,984	11988019843	6,93179E-05	0,001
2007	21	60.163.160	3,4905E-07	963,647	13820169597	6,97276E-05	0,005
2008	12	79.297.592	1,5133E-07	1,036,797	16025679077	6,4696E-05	0,002
2009	1	45.193.920	2,2127E-08	852,848	12399266655	6,87821E-05	0,000
2010	19	57.050.974	3,3304E-07	874,242	15101103033	5,78926E-05	0,006
2011	53	73.436.306	7,2171E-07	930,220	18128012665	5,1314E-05	0,014
2012	190	71.865.749	2,6438E-06	947,100	18398479074	5,14771E-05	0,051
2013	181	65.998.138	2,7425E-06	986,929	18856400725	5,23392E-05	0,052
2014	109	60.387.689	1,805E-06	1,079,233	18828143949	5,73202E-05	0,031
2015	96	34.795.951	2,7589E-06	980,402	16408619861	5,97492E-05	0,046
2016	44	29.992.101	1,4671E-06	991,430	15925418587	6,22546E-05	0,024
2017	91	35.191.117	2,5859E-06	1,037,730	17564500633	5,90811E-05	0,044
2018	100	41.797.324	2,3925E-06	1,135,080	19328891567	5,87245E-05	0,041
2019	54	35.312.587	1,5292E-06	1,149,918	18762111637	6,12894E-05	0,025
2020	67	21.932.412	3,0548E-06	1,186,490	17494364089	6,78213E-05	0,045
2021	23	38.637.376	5,9528E-07	1,397,685	22148212524	6,3106E-05	0,009
2022	54	65.718.943	8,2168E-07	1,413,527	24718768681	5,71844E-05	0,014

الملحق رقم 13 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الرخام خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	446	19.147.619	2,32927E-05	594,719	6136656152	9,69126E-05	0,240
2002	384	18.832.409	2,03904E-05	720,146	6431455764	0,000111972	0,182
2003	210	24.653.656	8,51801E-06	762,611	7496126203	0,000101734	0,084
2004	133	32.076.792	4,1463E-06	972,602	9113465587	0,000106721	0,039
2005	322	46.001.735	6,99974E-06	1,062,655	10364377295	0,00010253	0,068

			06				
2006	207	54.612.722	3,79033E-06	1,236,303	11988019843	0,000103128	0,037
2007	114	60.163.160	1,89485E-06	1,531,844	13820169597	0,000110841	0,017
2008	75	79.297.592	9,45804E-07	1,881,498	16025679077	0,000117405	0,008
2009	33	45.193.920	7,30187E-07	1,956,603	12399266655	0,0001578	0,005
2010	10	57.050.974	1,75282E-07	2,175,587	15101103033	0,000144068	0,001
2011	26	73.436.306	3,54048E-07	2,345,336	18128012665	0,000129376	0,003
2012	148	71.865.749	2,0594E-06	2,488,697	18398479074	0,000135266	0,015
2013	248	65.998.138	3,75768E-06	2,862,886	18856400725	0,000151826	0,025
2014	256	60.387.689	4,23927E-06	2,504,945	18828143949	0,000133043	0,032
2015	63	34.795.951	1,81056E-06	2,117,460	16408619861	0,000129046	0,014
2016	95	29.992.101	3,1675E-06	2,048,280	15925418587	0,000128617	0,025
2017	105	35.191.117	2,98371E-06	2,630,372	17564500633	0,000149755	0,020
2018	67	41.797.324	1,60297E-06	2,476,272	19328891567	0,000128112	0,013
2019	43	35.312.587	1,2177E-06	2,189,240	18762111637	0,000116684	0,010
2020	245	21.932.412	1,11707E-05	1,640,401	17494364089	9,37674E-05	0,119
2021	354	38.637.376	9,16211E-06	2,091,512	22148212524	9,44325E-05	0,097
2022	135	65.718.943	2,0542E-06	1,741,318	24718768681	7,04452E-05	0,029

الملحق رقم 14 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الملح خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	3,016	19.147.619	0,00015751	921,639	6136656152	0,00015019	0,001
2002	3,903	18.832.409	0,00020725	1,003,777	6431455764	0,00015607	1,328
2003	988	24.653.656	4,0075E-05	1,231,100	7496126203	0,00016423	0,244
2004	860	32.076.792	2,6811E-05	1,607,800	9113465587	0,00017642	0,152
2005	1,224	46.001.735	2,6608E-05	1,544,582	10364377295	0,00014903	0,179
2006	684	54.612.722	1,2525E-05	1,633,470	11988019843	0,00013626	0,092
2007	977	60.163.160	1,6239E-05	1,710,960	13820169597	0,0001238	0,131
2008	1,442	79.297.592	1,8185E-05	1,918,488	16025679077	0,00011971	0,152
2009	1,309	45.193.920	2,8964E-05	2,042,691	12399266655	0,00016474	0,176
2010	1,442	57.050.974	2,5276E-05	2,236,720	15101103033	0,00014812	0,171
2011	977	73.436.306	1,3304E-05	2,600,688	18128012665	0,00014346	0,093
2012	684	71.865.749	9,5177E-06	2,223,332	18398479074	0,00012084	0,079
2013	913	65.998.138	1,3834E-05	2,641,336	18856400725	0,00014008	0,099
2014	1,141	60.387.689	1,8895E-08	2,642,320	18828143949	0,00014034	0,000
2015	58	34.795.951	1,6669E-06	2,495,711	16408619861	0,0001521	0,011
2016	33	29.992.101	1,1003E-06	2,262,799	15925418587	0,00014209	0,008
2017	28	35.191.117	7,9566E-07	2,527,843	17564500633	0,00014392	0,006

2018	1,309	41.797.324	3,1318E-05	3,112,105	19328891567	0,00016101	0,195
2019	1,407	35.312.587	3,9844E-05	2,853,581	18762111637	0,00015209	0,262
2020	5,368	21.932.412	0,00024475	2,759,348	17494364089	0,00015773	1,552
2021	1,190	38.637.376	3,0799E-05	3,232,572	22148212524	0,00014595	0,211
2022	913	65.718.943	1,3892E-05	3,361,734	24718768681	0,000136	0,102

الملحق رقم 15 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الفلين الطبيعي الخام خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	3,313	19.147.619	0,00017302	168,280	6136656152	2,74221E-05	6,310
2002	23	18.832.409	1,2213E-06	154,703	6431455764	2,40541E-05	0,051
2003	39	24.653.656	1,5819E-06	206,154	7496126203	2,75014E-05	0,058
2004	8	32.076.792	2,494E-07	184,136	9113465587	2,02048E-05	0,012
2005	0	46.001.735	0	193,824	10364377295	1,8701E-05	0,000
2006	11	54.612.722	2,0142E-07	169,414	11988019843	1,41319E-05	0,014
2007	68	60.163.160	1,1303E-06	195,663	13820169597	1,41578E-05	0,080
2008	826	79.297.592	1,0416E-05	186,868	16025679077	1,16605E-05	0,893
2009	466	45.193.920	1,0311E-05	113,869	12399266655	9,18353E-06	1,123
2010	446	57.050.974	7,8176E-06	120,716	15101103033	7,99385E-06	0,978
2011	2,011	73.436.306	2,7384E-05	154,982	18128012665	8,54931E-06	3,203
2012	1,724	71.865.749	2,3989E-05	144,209	18398479074	7,83809E-06	3,061
2013	908	65.998.138	1,3758E-05	147,162	18856400725	7,80435E-06	1,763
2014	1,526	60.387.689	2,527E-05	158,227	18828143949	8,40375E-06	3,007
2015	1,624	34.795.951	4,6672E-05	127,155	16408619861	7,74928E-06	6,023
2016	909	29.992.101	3,0308E-05	137,682	15925418587	8,64542E-06	3,506
2017	2,091	35.191.117	5,9418E-05	166,142	17564500633	9,45897E-06	6,282
2018	2747	41.797.324	6,5722E-05	249,562	19328891567	1,29113E-05	5,090
2019	538	35.312.587	1,5235E-05	256,242	18762111637	1,36574E-05	1,116
2020	723	21.932.412	3,2965E-05	215,027	17494364089	1,22912E-05	2,682
2021	1857	38.637.376	4,8062E-05	263,457	22148212524	1,18952E-05	4,040
2022	934	65.718.943	1,4212E-05	298,057	24718768681	1,20579E-05	1,179

الملحق رقم 16 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج البلاط خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	2,393	19.147.619	0,00012498	5,763,741	6136656152	0,00093923	0,133
2002	3,128	18.832.409	0,0001661	6,309,071	6431455764	0,00098097	0,169
2003	915	24.653.656	3,7114E-05	7,240,806	7496126203	0,00096594	0,038
2004	239	32.076.792	7,4509E-06	8,519,511	9113465587	0,00093483	0,008
2005	192	46.001.735	4,1738E-06	8,673,999	10364377295	0,0008369	0,005
2006	559	54.612.722	1,0236E-05	9,744,701	11988019843	0,00081287	0,013
2007	959	60.163.160	1,594E-05	10,858,883	13820169597	0,00078573	0,020
2008	1,330	79.297.592	1,6772E-05	11,507,040	16025679077	0,00071804	0,023
2009	1,075	45.193.920	2,3786E-05	9,556,170	12399266655	0,0007707	0,031
2010	692	57.050.974	1,213E-05	10,454,898	15101103033	0,00069233	0,018
2011	3	73.436.306	4,0852E-08	11,696,089	18128012665	0,00064519	0,000
2012	292	71.865.749	4,0631E-06	13,089,843	18398479074	0,00071146	0,006
2013	965	65.998.138	1,4622E-05	15,025,954	18856400725	0,00079686	0,018
2014	441	60.387.689	7,3028E-06	14,625,938	18828143949	0,00077681	0,009
2015	233	34.795.951	6,6962E-06	13,818,868	16408619861	0,00084217	0,008
2016	229	29.992.101	7,6353E-06	13,233,699	15925418587	0,00083098	0,009
2017	0	35.191.117	0	913,167	17564500633	5,1989E-05	0,000
2018	443	41.797.324	1,0599E-05	471,350	19328891567	2,4386E-05	0,435
2019	245	35.312.587	6,938E-06	382,532	18762111637	2,0389E-05	0,340
2020	543	21.932.412	2,4758E-05	304,255	17494364089	1,7392E-05	1,424
2021	452	38.637.376	1,1699E-05	48,458	22148212524	2,1879E-06	5,347
2022	125	65.718.943	1,902E-06	24,265	24718768681	9,8164E-07	1,938

الملحق رقم 17 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الخل خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	0	19.147.619	0	179,537	6136656152	2,92565E-05	0,000
2002	0	18.832.409	0	205,798	6431455764	3,19987E-05	0,000
2003	2	24.653.656	8,1124E-08	233,072	7496126203	3,10923E-05	0,003
2004	1	32.076.792	3,1175E-08	274,557	9113465587	3,01265E-05	0,001
2005	0	46.001.735	0	312,894	10364377295	3,01894E-05	0,000
2006	10	54.612.722	1,8311E-07	348,878	11988019843	2,91022E-05	0,006
2007	39	60.163.160	6,4824E-07	414,502	13820169597	2,99925E-05	0,022
2008	40	79.297.592	5,0443E-07	462,228	16025679077	2,8843E-05	0,017
2009	29	45.193.920	6,4168E-07	438,068	12399266655	3,53302E-05	0,018
2010	5	57.050.974	8,7641E-08	474,680	15101103033	3,14335E-05	0,003
2011	25	73.436.306	3,4043E-07	537,797	18128012665	2,96666E-05	0,011
2012	27	71.865.749	3,757E-07	555,248	18398479074	3,0179E-05	0,012
2013	4	65.998.138	6,0608E-08	602,893	18856400725	3,19729E-05	0,002

2014	17	60.387.689	2,8151E-07	624,448	18828143949	3,31657E-05	0,008
2015	30	34.795.951	8,6217E-07	569,206	16408619861	3,46895E-05	0,025
2016	50	29.992.101	1,6671E-06	616,070	15925418587	3,86847E-05	0,043
2017	132	35.191.117	3,7509E-06	655,287	17564500633	3,73075E-05	0,101
2018	65	41.797.324	1,5551E-06	724,368	19328891567	3,74759E-05	0,041
2019	48	35.312.587	1,3593E-06	702,864	18762111637	3,74619E-05	0,036
2020	23	21.932.412	1,0487E-06	805,811	17494364089	4,60612E-05	0,023
2021	45	38.637.376	1,1647E-06	889,693	22148212524	4,017E-05	0,029
2022	54	65.718.943	8,2168E-07	846,153	24718768681	3,42312E-05	0,024

الملحق رقم 18 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج مشروبات غازية خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	137	19.147.619	7,15494E-06	4,154,754	6136656152	0,00067704	0,011
2002	1,755	18.832.409	9,31904E-05	4,749,580	6431455764	0,00073849	0,126
2003	2,592	24.653.656	0,000105137	6,334,311	7496126203	0,00084501	0,124
2004	2,537	32.076.792	7,90915E-05	7,598,037	9113465587	0,00083372	0,095
2005	2,341	46.001.735	5,08894E-05	8,507,713	10364377295	0,00082086	0,062
2006	6,628	54.612.722	0,000121364	10,020,979	11988019843	0,00083592	0,145
2007	16,882	60.163.160	0,000280604	12,088,164	13820169597	0,00087468	0,321
2008	28,839	79.297.592	0,000363681	14,512,727	16025679077	0,00090559	0,402
2009	22,296	45.193.920	0,000493341	12,800,160	12399266655	0,00103233	0,478
2010	26,752	57.050.974	0,000468914	13,277,459	15101103033	0,00087924	0,533
2011	26,620	73.436.306	0,000362491	15,508,288	18128012665	0,00085549	0,424
2012	31,165	71.865.749	0,000433656	16,287,990	18398479074	0,00088529	0,490
2013	33,718	65.998.138	0,000510893	17,870,203	18856400725	0,0009477	0,539
2014	15,414	60.387.689	0,000255251	18,870,072	18828143949	0,00100223	0,255
2015	9,525	34.795.951	0,000273739	17,982,636	16408619861	0,00109593	0,250
2016	6,582	29.992.101	0,000219458	18,486,359	15925418587	0,00116081	0,189
2017	12,994	35.191.117	0,000369241	19,833,200	17564500633	0,00112916	0,327
2018	14564	41.797.324	0,000348443	21,823,937	19328891567	0,00112908	0,309
2019	12478	35.312.587	0,000353358	22,150,775	18762111637	0,00118061	0,299
2020	21245	21.932.412	0,000968658	22,672,151	17494364089	0,00129597	0,747
2021	21987	38.637.376	0,00056906	26,387,413	22148212524	0,0011914	0,478
2022	15647	65.718.943	0,00023809	26,870,659	24718768681	0,00108705	0,219

الملحق رقم 19 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج مواد كيميائية وتجميلية الصابون خلال

الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	3,234	19.147.619	0,0001689	18,315,697	6136656152	0,00298464	0,057
2002	11,215	18.832.409	0,00059552	20,631,114	6431455764	0,00320785	0,186
2003	18,913	24.653.656	0,00076715	24,449,039	7496126203	0,00326156	0,235
2004	228	32.076.792	7,1079E-06	28,237,000	9113465587	0,00309838	0,002
2005	68	46.001.735	1,4782E-06	30,289,542	10364377295	0,00292247	0,001

2006	245	54.612.722	4,4861E-06	34,141,945	11988019843	0,00284801	0,002
2007	291	60.163.160	4,8368E-06	39,615,652	13820169597	0,00286651	0,002
2008	359	79.297.592	4,5272E-06	46,792,026	16025679077	0,00291982	0,002
2009	4,627	45.193.920	0,00010238	42,332,455	12399266655	0,00341411	0,030
2010	3,819	57.050.974	6,694E-05	47,138,019	15101103033	0,0031215	0,021
2011	4,957	73.436.306	6,7501E-05	54,992,517	18128012665	0,00303357	0,022
2012	438	71.865.749	6,0947E-06	56,201,950	18398479074	0,00305471	0,002
2013	72	65.998.138	1,0909E-06	58,145,809	18856400725	0,00308361	0,000
2014	177	60.387.689	2,9311E-06	60,073,936	18828143949	0,00319065	0,001
2015	120	34.795.951	3,4487E-06	53,824,911	16408619861	0,00328028	0,001
2016	464	29.992.101	1,5471E-05	54,429,004	15925418587	0,00341774	0,005
2017	235	35.191.117	6,6778E-06	59,046,655	17564500633	0,0033617	0,002
2018	656	41.797.324	1,5695E-05	63,499,798	19328891567	0,00328523	0,005
2019	434	35.312.587	1,229E-05	63,020,904	18762111637	0,00335895	0,004
2020	1256	21.932.412	5,7267E-05	66,699,862	17494364089	0,00381265	0,015
2021	1684	38.637.376	4,3585E-05	75,807,213	22148212524	0,00342272	0,013
2022	256	65.718.943	3,8954E-06	78,259,189	24718768681	0,00316598	0,001

الملحق رقم 20 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج منتجات كيمياوية متنوعة خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	85	19.147.619	4,43919E-06	56,370,218	6136656152	0,00918582	0,000
2002	257	18.832.409	1,36467E-05	60,809,608	6431455764	0,00945503	0,001
2003	562	24.653.656	2,27958E-05	70,686,761	7496126203	0,00942977	0,002
2004	1,591	32.076.792	4,95997E-05	83,962,360	9113465587	0,009213	0,005
2005	1,517	46.001.735	3,2977E-05	93,279,927	10364377295	0,00900005	0,004
2006	3,165	54.612.722	5,79535E-05	107,573,509	11988019843	0,00897342	0,006
2007	743	60.163.160	1,23498E-05	125,851,330	13820169597	0,00910635	0,001
2008	1,599	79.297.592	2,01645E-05	155,627,559	16025679077	0,00971114	0,002
2009	338	45.193.920	7,47888E-06	128,662,855	12399266655	0,01037665	0,001
2010	861	57.050.974	1,50918E-05	152,368,345	15101103033	0,01008988	0,001
2011	2,042	73.436.306	2,78064E-05	183,113,752	18128012665	0,01010115	0,003
2012	911	71.865.749	1,26764E-05	178,272,870	18398479074	0,00968954	0,001
2013	2,199	65.998.138	3,33191E-05	183,851,782	18856400725	0,0097501	0,003
2014	2,446	60.387.689	4,05049E-05	192,107,955	18828143949	0,01020323	0,004
2015	2,176	34.795.951	6,2536E-05	170,263,778	16408619861	0,01037648	0,006
2016	2,359	29.992.101	7,8654E-05	172,107,607	15925418587	0,0108071	0,007
2017	2,413	35.191.117	6,85684E-05	189,505,154	17564500633	0,0107891	0,006

2018	564	41.797.324	1,34937E-05	211,559,430	19328891567	0,01094524	0,001
2019	1346	35.312.587	3,81167E-05	209,455,220	18762111637	0,01116373	0,003
2020	1678	21.932.412	7,65078E-05	225,014,936	17494364089	0,01286214	0,006
2021	345	38.637.376	8,92918E-06	283,659,782	22148212524	0,01280734	0,001
2022	768	65.718.943	1,16861E-05	329,686,540	24718768681	0,0133375	0,001

الملحق رقم 21 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الزجاج ومصنوعاته خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	66	19.147.619	3,4469E-06	30,663,952	6136656152	0,00499685	0,001
2002	314	18.832.409	1,6673E-05	32,742,827	6431455764	0,00509104	0,003
2003	898	24.653.656	3,6425E-05	37,708,203	7496126203	0,00503036	0,007
2004	474	32.076.792	1,4777E-05	44,596,644	9113465587	0,00489349	0,003
2005	884	46.001.735	1,9217E-05	46,608,926	10364377295	0,00449703	0,004
2006	279	54.612.722	5,1087E-06	52,559,090	11988019843	0,0043843	0,001
2007	754	60.163.160	1,2533E-05	59,800,453	13820169597	0,00432704	0,003
2008	18,520	79.297.592	0,00023355	65,238,909	16025679077	0,0040709	0,057
2009	16,768	45.193.920	0,00037102	53,914,031	12399266655	0,00434816	0,085
2010	27,071	57.050.974	0,00047451	63,072,114	15101103033	0,00417666	0,114
2011	27,143	73.436.306	0,00036961	71,643,970	18128012665	0,00395211	0,094
2012	20,807	71.865.749	0,00028953	71,629,973	18398479074	0,00389326	0,074
2013	22,915	65.998.138	0,00034721	73,890,490	18856400725	0,00391859	0,089
2014	19,043	60.387.689	0,00031535	73,971,750	18828143949	0,00392879	0,080
2015	13,551	34.795.951	0,00038944	68,075,661	16408619861	0,00414877	0,094
2016	16,796	29.992.101	0,00056001	69,080,155	15925418587	0,00433773	0,129
2017	31,172	35.191.117	0,00088579	72,051,349	17564500633	0,0041021	0,216
2018	12367	41.797.324	0,00029588	77,662,092	19328891567	0,00401793	0,074
2019	14567	35.312.587	0,00041252	76,798,683	18762111637	0,00409329	0,101
2020	15433	21.932.412	0,00070366	73,865,025	17494364089	0,00422222	0,167
2021	29834	38.637.376	0,00077215	89,798,738	22148212524	0,00405445	0,190
2022	24568	65.718.943	0,00037383	93,404,351	24718768681	0,00377868	0,099

الملحق رقم 22 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج المطاط ومصنوعاته خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	751	19.147.619	3,92216E-05	54,727,578	6136656152	0,00891814	0,004
2002	258	18.832.409	1,36998E-05	59,522,099	6431455764	0,00925484	0,001
2003	966	24.653.656	3,91828E-05	71,943,771	7496126203	0,00959746	0,004
2004	3,333	32.076.792	0,000103907	88,414,588	9113465587	0,00970153	0,011
2005	4,895	46.001.735	0,000106409	100,796,521	10364377295	0,00972528	0,011
2006	20,061	54.612.722	0,000367332	119,374,902	11988019843	0,00995785	0,037
2007	25,222	60.163.160	0,000419227	139,401,323	13820169597	0,0100868	0,042
2008	24,255	79.297.592	0,000305873	156,366,437	16025679077	0,00975724	0,031
2009	12,837	45.193.920	0,000284043	124,957,695	12399266655	0,01007783	0,028
2010	11,778	57.050.974	0,000206447	169,084,899	15101103033	0,01119686	0,018
2011	15,951	73.436.306	0,000217209	231,031,579	18128012665	0,01274445	0,017
2012	10,232	71.865.749	0,000142377	220,592,962	18398479074	0,01198974	0,012
2013	7,547	65.998.138	0,000114352	206,366,774	18856400725	0,01094412	0,010

2014	227	60.387.689	3,75904E-06	192,654,778	18828143949	0,01023228	0,000
2015	198	34.795.951	5,69032E-06	166,912,631	16408619861	0,01017225	0,001
2016	181	29.992.101	6,03492E-06	162,790,022	15925418587	0,01022202	0,001
2017	207	35.191.117	5,88217E-06	185,840,872	17564500633	0,01058048	0,001
2018	3467	41.797.324	8,29479E-05	192,530,014	19328891567	0,00996074	0,008
2019	245	35.312.587	6,93804E-06	185,857,755	18762111637	0,00990601	0,001
2020	7686	21.932.412	0,00035044	176,587,357	17494364089	0,01009396	0,035
2021	567	38.637.376	1,46749E-05	226,556,891	22148212524	0,01022913	0,001
2022	356	65.718.943	5,41701E-06	220,687,271	24718768681	0,00892792	0,001

الملاحق رقم 23 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج المطاط

ومصنوعاته خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	1,700	19.147.619	8,87839E-05	25,626,589	6136656152	0,00417599	0,021
2002	2,001	18.832.409	0,000106253	26,644,159	6431455764	0,00414279	0,026
2003	2,551	24.653.656	0,000103473	30,240,361	7496126203	0,00403413	0,026
2004	2,068	32.076.792	6,44703E-05	34,029,016	9113465587	0,00373393	0,017
2005	1,537	46.001.735	3,34118E-05	36,728,921	10364377295	0,00354377	0,009
2006	1,522	54.612.722	2,7869E-05	38,885,617	11988019843	0,00324371	0,009
2007	1,636	60.163.160	2,71927E-05	44,109,318	13820169597	0,00319166	0,009
2008	1,758	79.297.592	2,21697E-05	49,744,698	16025679077	0,00310406	0,007
2009	1,189	45.193.920	2,63088E-05	44,330,472	12399266655	0,00357525	0,007
2010	1,247	57.050.974	2,18576E-05	45,385,983	15101103033	0,00300547	0,007
2011	797	73.436.306	1,08529E-05	49,548,018	18128012665	0,00273323	0,004
2012	437	71.865.749	6,08078E-06	43,267,257	18398479074	0,00235168	0,003
2013	281	65.998.138	4,2577E-06	45,426,783	18856400725	0,00240909	0,002
2014	471	60.387.689	7,7996E-06	46,071,872	18828143949	0,00244697	0,003
2015	201	34.795.951	5,77653E-06	38,210,729	16408619861	0,0023287	0,002
2016	333	29.992.101	1,11029E-05	37,175,365	15925418587	0,00233434	0,005
2017	240	35.191.117	6,8199E-06	37,067,103	17564500633	0,00211034	0,003
2018	547	41.797.324	1,3087E-05	38,666,697	19328891567	0,00200046	0,007
2019	345	35.312.587	9,76989E-06	36,977,718	18762111637	0,00197087	0,005
2020	1546	21.932.412	7,04893E-05	33,774,158	17494364089	0,00193057	0,037
2021	576	38.637.376	1,49078E-05	37,993,640	22148212524	0,00171543	0,009
2022	245	65.718.943	3,728E-06	39,441,713	24718768681	0,00159562	0,002

الملاحق رقم 24 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الات واجهزة كهربائية خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	11,977	19.147.619	0,00062551	870,484,300	6136656152	0,14184994	0,004
2002	7,034	18.832.409	0,00037351	894,224,842	6431455764	0,13903926	0,003
2003	3,535	24.653.656	0,00014339	1,019,833,025	7496126203	0,13604801	0,001
2004	5,218	32.076.792	0,00016267	1,253,838,021	9113465587	0,13758081	0,001
2005	3,391	46.001.735	7,3715E-05	1,397,513,471	10364377295	0,13483815	0,001
2006	5,307	54.612.722	9,7175E-05	1,633,738,249	11988019843	0,13628091	0,001
2007	5,946	60.163.160	9,8831E-05	1,807,339,112	13820169597	0,13077547	0,001
2008	19,635	79.297.592	0,00024761	1,925,017,695	16025679077	0,12012082	0,002
2009	5,012	45.193.920	0,0001109	1,607,266,114	12399266655	0,1296259	0,001
2010	5,170	57.050.974	9,0621E-05	1,963,226,124	15101103033	0,13000548	0,001
2011	4,333	73.436.306	5,9004E-05	2,132,462,580	18128012665	0,11763356	0,001
2012	2,354	71.865.749	3,2756E-05	2,164,168,013	18398479074	0,11762755	0,000

2013	1,445	65.998.138	2,1895E-05	2,281,694,008	18856400725	0,12100369	0,000
2014	4,616	60.387.689	7,6439E-05	2,351,331,443	18828143949	0,12488387	0,001
2015	3,068	34.795.951	8,8171E-05	2,305,958,091	16408619861	0,14053334	0,001
2016	29,399	29.992.101	0,00098022	2,284,639,734	15925418587	0,14345869	0,007
2017	17,611	35.191.117	0,00050044	2,525,308,015	17564500633	0,1437734	0,003
2018	3567	41.797.324	8,534E-05	2,747,593,540	19328891567	0,14214957	0,001
2019	4356	35.312.587	0,00012336	2,702,936,146	18762111637	0,14406354	0,001
2020	18467	21.932.412	0,000842	2,776,283,080	17494364089	0,15869586	0,005
2021	1348	38.637.376	3,4888E-05	3,397,055,109	22148212524	0,1533783	0,000
2022	3546	65.718.943	5,3957E-05	3,583,279,555	24718768681	0,1449619	0,000

الملحق رقم 25 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج زيت الزيتون خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	40	19.147.619	2,08903E-06	2,136,074	6136656152	0,00034808	0,006
2002	3	18.832.409	1,593E-07	2,525,515	6431455764	0,00039268	0,000
2003	35	24.653.656	1,41967E-06	3,283,046	7496126203	0,00043797	0,003
2004	9	32.076.792	2,80577E-07	4,330,691	9113465587	0,0004752	0,001
2005	261	46.001.735	5,6737E-06	4,998,222	10364377295	0,00048225	0,012
2006	1,308	54.612.722	2,39505E-05	5,713,055	11988019843	0,00047656	0,050
2007	206	60.163.160	3,42402E-06	5,736,784	13820169597	0,0004151	0,008
2008	90	79.297.592	1,13497E-06	6,085,046	16025679077	0,00037971	0,003
2009	218	45.193.920	4,82366E-06	4,953,268	12399266655	0,00039948	0,012
2010	100	57.050.974	1,75282E-06	5,261,300	15101103033	0,00034841	0,005
2011	53	73.436.306	7,21714E-07	5,722,338	18128012665	0,00031566	0,002
2012	96	71.865.749	1,33582E-06	5,602,343	18398479074	0,0003045	0,004
2013	200	65.998.138	3,03039E-06	6,733,542	18856400725	0,0003571	0,008
2014	57	60.387.689	9,43901E-07	7,078,194	18828143949	0,00037594	0,003
2015	149	34.795.951	4,28211E-06	7,347,268	16408619861	0,00044777	0,010
2016	159	29.992.101	5,3014E-06	7,388,623	15925418587	0,00046395	0,011
2017	91	35.191.117	2,58588E-06	8,238,769	17564500633	0,00046906	0,006
2018	46	41.797.324	1,10055E-06	8,414,970	19328891567	0,00043536	0,003
2019	434	35.312.587	1,22902E-05	7,050,160	18762111637	0,00037577	0,033
2020	567	21.932.412	2,58521E-05	7,615,194	17494364089	0,00043529	0,059
2021	2654	38.637.376	6,869E-05	8,629,239	22148212524	0,00038961	0,176

2022	245	65.718.943	3,728E-06	9,967,765	24718768681	0,00040325	0,009
------	-----	------------	-----------	-----------	-------------	------------	-------

الملحق رقم 26 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الكسكس خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	1	19.147.619	5,22258E-08	5,522,988	6136656152	0,0009	0,000
2002	17	18.832.409	9,02699E-07	6,045,473	6431455764	0,00093999	0,001
2003	27	24.653.656	1,09517E-06	7,038,352	7496126203	0,00093893	0,001
2004	1,742	32.076.792	5,43072E-05	7,962,181	9113465587	0,00087367	0,062
2005	3,014	46.001.735	6,55193E-05	8,471,326	10364377295	0,00081735	0,080
2006	1,446	54.612.722	2,64773E-05	9,110,752	11988019843	0,00075999	0,035
2007	2,438	60.163.160	4,05231E-05	12,558,271	13820169597	0,00090869	0,045
2008	6,603	79.297.592	8,32686E-05	16,300,442	16025679077	0,00101715	0,082
2009	1,932	45.193.920	4,27491E-05	13,881,237	12399266655	0,00111952	0,038
2010	4	57.050.974	7,01127E-08	14,214,451	15101103033	0,00094129	0,000
2011	34	73.436.306	4,62986E-07	18,249,892	18128012665	0,00100672	0,000
2012	302	71.865.749	4,20228E-06	18,399,163	18398479074	0,00100004	0,004
2013	207	65.998.138	3,13645E-06	19,290,899	18856400725	0,00102304	0,003
2014	686	60.387.689	1,13599E-05	19,656,272	18828143949	0,00104398	0,011
2015	1,562	34.795.951	4,48903E-05	18,135,525	16408619861	0,00110524	0,041
2016	910	29.992.101	3,03413E-05	17,943,422	15925418587	0,00112672	0,027
2017	183	35.191.117	5,20018E-06	18,416,731	17564500633	0,00104852	0,005
2018	2855	41.797.324	6,83058E-05	20,034,527	19328891567	0,00103651	0,066
2019	5643	35.312.587	0,000159801	20,326,622	18762111637	0,00108339	0,148
2020	234	21.932.412	1,06691E-05	20,341,273	17494364089	0,00116273	0,009
2021	2345	38.637.376	6,06925E-05	23,868,619	22148212524	0,00107768	0,056
2022	345	65.718.943	5,24963E-06	28,338,529	24718768681	0,00114644	0,005

الملحق رقم 27 : حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج الألمنيوم ومصنوعاته خلال الفترة 2001-2022

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	5,402	19.147.619	0,00028212	63,701,812	6136656152	0,01038054	0,027
2002	8,130	18.832.409	0,0004317	66,368,233	6431455764	0,01031932	0,042
2003	11,419	24.653.656	0,00046318	75,896,617	7496126203	0,01012478	0,046
2004	3,904	32.076.792	0,00012171	92,392,515	9113465587	0,01013802	0,012
2005	8,205	46.001.735	0,00017836	104,140,046	10364377295	0,01004788	0,018
2006	27,300	54.612.722	4,9988E-05	138,025,235	11988019843	0,0115136	0,004
2007	10,043	60.163.160	0,00016693	157,102,618	13820169597	0,01136763	0,015
2008	20,085	79.297.592	0,00025329	164,700,653	16025679077	0,0102773	0,025
2009	2,925	45.193.920	6,4721E-05	112,867,280	12399266655	0,00910274	0,007
2010	7,873	57.050.974	0,000138	145,029,874	15101103033	0,00960393	0,014
2011	1,778	73.436.306	2,4211E-05	173,586,798	18128012665	0,00957561	0,003
2012	49	71.865.749	6,8183E-07	157,891,433	18398479074	0,00858177	0,000
2013	43	65.998.138	6,5153E-07	162,073,829	18856400725	0,00859516	0,000
2014	247	60.387.689	4,0902E-06	172,491,645	18828143949	0,00916137	0,000
2015	68	34.795.951	1,9543E-06	162,784,349	16408619861	0,00992066	0,000
2016	49	29.992.101	1,6338E-06	155,696,848	15925418587	0,00977663	0,000
2017	209	35.191.117	5,939E-06	172,440,047	17564500633	0,00981753	0,001
2018	65	41.797.324	1,5551E-06	192,988,344	19328891567	0,00998445	0,000
2019	5674	35.312.587	0,00016068	176,527,272	18762111637	0,00940871	0,017
2020	45	21.932.412	2,0518E-06	165,657,003	17494364089	0,00946916	0,000
2021	644	38.637.376	1,6668E-05	239,449,981	22148212524	0,01081126	0,002

2022	345	65.718.943	5,2496E-06	279,079,868	24718768681	0,0112902	0,000
------	-----	------------	------------	-------------	-------------	-----------	-------

الفترة 2001-2022
حساب قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج خلال

Année	Xij	Xi	Xij/Xi	Xwj	Xw	Xxj/Xw	RCA
2001	739	19.147.619	3,85949E-05	7,609,912	6136656152	0,00124007	0,031
2002	713	18.832.409	3,78603E-05	8,713,290	6431455764	0,00135479	0,028
2003	515	24.653.656	2,08894E-05	9,566,871	7496126203	0,00127624	0,016
2004	516	32.076.792	1,60864E-05	10,559,588	9113465587	0,00115868	0,014
2005	200	46.001.735	4,34766E-06	11,565,552	10364377295	0,00111589	0,004
2006	554	54.612.722	1,01442E-05	12,391,260	11988019843	0,00103364	0,010
2007	1,776	60.163.160	2,95197E-05	13,703,478	13820169597	0,00099156	0,030
2008	895	79.297.592	1,12866E-05	14,394,707	16025679077	0,00089823	0,013
2009	0	45.193.920	0	10,648,051	12399266655	0,00085876	0,000
2010	114	57.050.974	1,99821E-06	11,645,309	15101103033	0,00077116	0,003
2011	329	73.436.306	4,48007E-06	12,903,667	18128012665	0,00071181	0,006
2012	65	71.865.749	9,04464E-07	12,716,160	18398479074	0,00069115	0,001
2013	166	65.998.138	2,51522E-06	13,352,253	18856400725	0,0007081	0,004
2014	412	60.387.689	6,82258E-06	13,624,713	18828143949	0,00072364	0,009
2015	1,123	34.795.951	3,22739E-05	12,625,749	16408619861	0,00076946	0,042
2016	476	29.992.101	1,58708E-05	12,155,917	15925418587	0,0007633	0,021
2017	449	35.191.117	1,27589E-05	12,383,206	17564500633	0,00070501	0,018
2018	54	41.797.324	1,29195E-06	12,836,894	19328891567	0,00066413	0,002
2019	2345	35.312.587	6,64069E-05	12,651,325	18762111637	0,0006743	0,098
2020	66	21.932.412	3,00924E-06	10,050,042	17494364089	0,00057447	0,005
2021	345	38.637.376	8,92918E-06	12,763,305	22148212524	0,00057627	0,015
2022	564	65.718.943	8,582E-06	13,025,327	24718768681	0,00052694	0,016

الملخص :

تهدف هذه الأطروحة إلى تحليل مدى مساهمة سياسة التجارة الخارجية الجزائرية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة من 2001 إلى 2022، وذلك من خلال مقارنة تحليلية تجمع بين الإطارين النظري والتطبيقي. تتناول الأطروحة أثر السياسات التجارية الجزائرية، لا سيما تلك المتعلقة بالانفتاح التجاري، التسهيلات الجمركية، والاندماج في الاقتصاد العالمي، على أداء صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد تم الاعتماد على مؤشرات كمية مثل: مؤشر التجارة المتوازنة، ومؤشر الميزة النسبية الظاهرة، لتحليل أداء قطاعات متنوعة من صادرات هذه المؤسسات. كما تطرقت الدراسة إلى تحليل السياسات المعتمدة ومدى انسجامها مع أهداف ترقية الصادرات، بالإضافة إلى تقديم قراءة استشرافية للسياسة التجارية المستقبلية في الجزائر.

توصلت الدراسة إلى أن السياسة التجارية الجزائرية رغم تبنيتها لآليات الانفتاح والتحرير، لم تحقق الاستفادة القصوى في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بسبب غياب الرؤية الاستراتيجية الشاملة، وضعف التنسيق بين السياسات القطاعية. ومع ذلك، أظهرت بعض القطاعات (مثل الصناعات الغذائية والمواد الأولية) مؤشرات إيجابية في تحسين ميزتها النسبية، ما يعكس إمكانية التطوير إذا ما تم تفعيل سياسات تجارية داعمة بشكل فعال.

الكلمات المفتاحية: سياسة تجارية، صادرات، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، مؤشرات التجارة الخارجية، ميزة نسبية.

Résumé :

Cette étude vise à analyser dans quelle mesure la politique commerciale extérieure de l'Algérie a contribué à la promotion des exportations des petites et moyennes entreprises (PME) durant la période allant de 2001 à 2022, à travers une approche analytique combinant cadre théorique et application pratique.

La thèse examine l'impact des politiques commerciales algériennes, notamment celles liées à l'ouverture commerciale, aux facilitations douanières et à l'intégration dans l'économie mondiale, sur la performance des exportations des PME. Des indicateurs quantitatifs tels que l'indice du commerce équilibré et l'indice des avantages comparatifs révélés ont été utilisés pour analyser les performances de divers secteurs d'exportation de ces entreprises. L'étude s'est également penchée sur l'analyse de la cohérence des politiques adoptées avec les objectifs de promotion des exportations, tout en proposant une lecture prospective de la politique commerciale future en Algérie.

L'étude conclut que, malgré l'adoption de mécanismes d'ouverture et de libéralisation, la politique commerciale algérienne n'a pas pleinement réussi à valoriser les exportations des PME, en raison de l'absence d'une vision stratégique globale et du manque de coordination entre les politiques sectorielles. Néanmoins, certains secteurs, tels que l'industrie agroalimentaire et les matières premières, ont montré des signes positifs d'amélioration de leur avantage comparatif, suggérant un potentiel de développement si des politiques commerciales de soutien sont effectivement mises en œuvre.

Mots-clés : *politique commerciale, exportations, petites et moyennes entreprises (PME), indicateurs du commerce extérieur, avantage comparatif.*

Abstract :

This study aims to analyze the extent to which Algeria's foreign trade policy has contributed to promoting the exports of small and medium-sized enterprises (SMEs) during the period from 2001 to 2022, through an analytical approach that combines both theoretical and practical frameworks.

The thesis examines the impact of Algerian trade policies—particularly those related to trade liberalization, customs facilitation, and integration into the global economy—on the export performance of SMEs. Quantitative indicators such as the Balanced Trade Index and the Revealed Comparative Advantage Index were used to analyze the performance of various export sectors of these enterprises. The study also explored the coherence of adopted policies with the objectives of export promotion, while offering a forward-looking perspective on Algeria's future trade policy.

The study concludes that, despite adopting mechanisms of openness and liberalization, Algeria's trade policy has not fully succeeded in enhancing SME exports due to the lack of a comprehensive strategic vision and weak coordination between sectoral policies. However, some sectors, such as agri-food industries and raw materials, have shown positive signs of improved comparative advantage, indicating potential for development if supportive trade policies are effectively implemented.

Keywords: *trade policy, exports, small and medium-sized enterprises (SMEs), foreign trade indicators, comparative advantage.*