

جامعة الجزائر

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير تخصص: تحليل إقتصادي

**أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو
الاقتصادي في البلدان النامية
الحوافز والعوائق**

أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية

نوقشت يوم الخميس 26 فيفري 2004

إشراف أستاذ التعليم العالي:
قدي عبد المجيد

إعداد المترشح:
وصاف سعيدي

لجنة المناقشة:

- أ. الدكتور عبد الله بدعيدة رئيسا
أ. الدكتور عبد المجيد قدي مقررا
أ. الدكتور محمد التهامي طواهر ممتحنا
أ. الدكتور بلحسن بلخير ممتحنا
أ. الدكتور يوسف دبوب ممتحنا

"لا يكتب الإنسان كتاباً في يومه إلا قال لو غير هذا لكان أفضل،

ولو نريد هذا لكان يستحسن، ولو نقص هذا لكان أصوب،

وهذا من أبلغ العبر"

راغب الأسفهاني

الإهداء

إلى الجنة التي غار منها الجنان فأشغله الغيب بالحاضر... جزائرنا الحبيبة
إلى عائلتي الكبيرة:

أبي... حفظه الله

والدتي... أطل الله في عمرها

أم محي الدين... حفظها الله

إخواني وأخواتي

إلى عائلتي الصغيرة :

شريكة الآمال والآلام وسكني الذي أوي إليه ورفقت دربي.. زوجتي

الغالية

زينة الحياة وجمالها ونور العين وقرتها وامتدادي في الحياة وأعظم نعمة
وهبني الله.. ولدي عبد الرحمان الذي ولد مع ولادة هذا العمل.. أنبته الله نباتا
حسنا

روح أبي نور الدين الذي رحل عنا في قمة عطائه... رحمه الله وأسكنه

فسيح جنانه..

إلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد..

أهدي هذا العمل المتواضع.

شكر و تقدير

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة
للعالمين وبعد...

فإنه ليسرني أن أتقدم بالشكر والعرفان لأساتذتي الأجلاء :
الأستاذ الدكتور عبد المجيد قدي الذي كثيرا ما أزعجته بتساؤلاتي
واستفساراتي..

روح الأستاذ الدكتور مسعود بوعلام طففاني الذي بدأت هذا العمل معه قبل
أن يرحل عنا... رحمة الله عليه..

وذلك لتفضلهما بالإشراف على هذا البحث وما أعطياه من وقت ثمين
وتوجيهات سديدة وإرشادات بناءة وتشجيع مستمر على مواصلة البحث.
كما أتقدم بالشكر والتقدير إلى أعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم بقراءة هذه
الأطروحة ومناقشتها والتقييم العلمي لها.

وأخيرا أتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى أخي إبراهيم بن جابر الذي
سهر معي ليالي كثيرة من أجل إخراج هذه الأطروحة.

المقدمة العامة

أولا: طبيعة المشكلة:

تؤدي الصادات دورا كبيرا في اقتصاديات معظم الدول المتقدمة و النامية على حد سواء، إذ لها وظيفة مزدوجة، تتمثل الوظيفة الأولى في مدى ما توفره من نقد أجنبي لازم لتمويل برامج التنمية الاقتصادية في هذه الدول، و تغطية ما تحتاجه من واردات من سلع و خدمات سواء لرفع مستويات المعيشة الحالية بزيادة الاستهلاك أو المنتظرة بزيادة الاستثمار والتخفيض من حدة البطالة، حيث يؤدي زيادة صادرات القطاع الخاص في مصر بـ 1 مليار دولار إلى تحقيق أكثر من 270 ألف منصب شغل¹، أما الوظيفة الثانية فتتمثل في كونها الوسيلة التي يمكن بموجبها للدولة أن تصرف فوائض إنتاجها المحلي، مما يترتب عليه اتساع نطاق السوق و تحقيق المستوى الاقتصادي في الإنتاج و من ثم انخفاض التكاليف.

يعمل التصدير على تحقيق أقصى درجة من التصنيع والنمو، و يرتبط بتحقيق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع، الأمر الذي يسرع عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، فهو على هذا النحو يحتل أهمية كبيرة في مجال بناء و تطوير و إصلاح الهيكل الاقتصادي للدولة من خلال آلياته، كما لا يقل أهمية في المجال الجزئي، فإذا لم تستطع أي وحدة إنتاجية تصريف ما تقوم بإنتاجه، كان مآلها الإفلاس أو التصفية، إذ لا يمكن الاستمرار في الإنتاج دون وجود مجهودات يبيعه يترتب عليها خلق و تنشيط الطلب على منتجات هذه الوحدة الإنتاجية. و تنبع كذلك أهمية هذا القطاع بالنسبة للدول النامية، من واقع الإختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها، فالمتبع لهذه الأخيرة و خاصة خلال العقود الثلاثة الماضية، يلاحظ تدهورها بشكل أثار سلبا على إمكانات النمو و التقدم الاقتصادي لهذه الدول، و قد ترتب على تزايد عجز موازين مدفوعات هذه الدول نتائج متعددة، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر تعرض اقتصادياتها لصدمات حادة نتيجة لتزايد الاقتراض الخارجي، و تفاقم أعباء الدين، و تراخي الطلب العالمي على صادراتها، و تزايد حجم و قيمة المدفوعات عن الواردات لهذه الدول بسبب الظروف الاقتصادية الدولية غير الملائمة.

تشير تقارير البنك الدولي عن التنمية في العالم أن عجز الحساب الجاري لمجموعة الدول النامية خلال السبعينات قد شهد اتجاها متزايدا للعجز، نتيجة للاضطرابات النقدية التي شهدتها هذا العقد بسبب تبني الدول النامية برامج تنمية طموحة بالنظر إلى مواردها المحدودة المتساحة لتمويل تلك البرامج، هذا فضلا عن الارتفاع الشديد في أسعار النفط، و انهيار نظام أسعار الصرف الثابتة و اتجاه الأسعار العالمية لواردات الدول النامية إلى الارتفاع.

أما خلال الثمانينات فقد عرف العجز في الحساب الجاري للدول النامية إنخفاضا، لعدة عوامل منها، اتجاه معدلات النمو نحو الانخفاض بسبب الأزمات المالية التي واجهت الدول النامية في بداية هذا العقد مما دفع هذه

¹ جمهورية مصر العربية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، السنة الأولى 2001، ص4.

الدول إلى ضغط الواردات. قد أدى هذا الانخفاض في حقيقة الأمر إلى تعثر مسار النمو وبروز حالة من الركود التضخمي - ارتفاع الأسعار مع تزايد حدة البطالة في الوقت نفسه - و كان نتيجة تراكم هذه المشاكل زيادة حدة الضغوط و تدهور مستويات المعيشة في عدد كبير من الدول النامية و خاصة منخفضة الدخل . هذا و يرجع تراكم عجز موازين مدفوعات الدول النامية - منخفضة و متوسطة الدخل - إلى مجموعة من الاعتبارات منها¹:

- اتجاه الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة التزعة الحمايية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية و الصناعية، نتيجة للأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات من جهة، و إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية من جهة أخرى، فضلا عن تبي هذه الأخيرة القيود الحمايية غير التعريفية بعد نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية، و قد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية.

يرجع الاتجاه المتزايد للزعة الحمايية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أن الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة، بل هي منبعها، غير أن هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دول أخرى قد تكون أقل تقدما، إذ يتم إنتاج هذه السلعة فيها، و تصديرها للخارج تبعا لوفرة عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليس فقط في الأسواق العالمية بل أيضا في أسواق الدولة صاحبة الاختراع، الأمر الذي يحدو بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

- تدهور معدلات التبادل الدولية التي أصبحت في غير صالح الدول النامية، و يرجع ذلك إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية- التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية إلى الدول النامية - إلى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار المواد الأولية، (باستثناء البترول الذي يعرف تقلبات) إلى الانخفاض.

يرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات نتيجة للتقدم العلمي و التكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، مما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية (المستوردة) المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية وإحلالها أحيانا بمواد إصطناعية.

- تزايد أعباء الديون الخارجية في هذه الفترة، فالديون الخارجية سبب ونتيجة في الوقت نفسه لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز، وتحقيق فائض في ميزان العمليات الرأسمالية مما يترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية، وهو

¹ قناني محمد أبو القاسم، أخطار التصدير وتأمين ائتمان الصادرات (القاهرة: مكتبة عين شمس، 1996)، ص 18-21.

ما يؤدي إلى إرتفاع الإلتزامات و الأعباء الواجبة السداد بعد فترة زمنية، الأمر الذي يعكس في النهاية على زيادة العجز في الحساب الجاري، ويزداد الأمر سوءاً نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض. وقد عانت الدول النامية غير البترولية من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على عجز الحساب الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

مما سبق يتضح لنا، أن إحدى السبل الهامة لمواجهة العجز المتراكم في موازين مدفوعات هذه الدول هو الاهتمام بالتصدير و استراتيجيات التسويق الدولي الملائمة له، و بموج العالم اليوم بتغيرات سريعة تعكس تباين مستويات الإنتاج والأداء الصناعي للدول المختلفة، الأمر الذي يضيف المزيد من المسؤولية على عملية تطوير التصدير و مفاهيم و أساليب التسويق الخارجي للدول النامية، و هو ما يؤكد أهمية قطاع التصدير ودوره في التخفيف من العديد من المشاكل التي تعاني منها الدول النامية.

تبعاً لما سبق تبرز معالم المشكلة التي نعمل على معالجتها من خلال الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي:

هل يمكن أن تؤثر عملية تنمية الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة من خلال التأثير على عدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية؟ فإذا كانت الإجابة بنعم، فكيف يمكن تحقيق ذلك؟ ولتوضيح هذا التساؤل أكثر ، نقوم بطرح عدد من الأسئلة الثانوية، وهي:

1. ما هي الاستراتيجيات الإنمائية التي اعتمدت، قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986، في كل من الجزائر، تونس، مصر و السعودية، وماهي النتائج المحققة في ظل هذه الاستراتيجيات، و هل استراتيجية التصنيع من أجل التصدير تمثل هيكلًا متكاملًا ضمن سياسة التنمية أم أنها مجرد أسلوب لعلاج خلل ميزان المدفوعات ومشكلة البطالة و انخفاض قيمة العملة، وغيرها من مشاكل الاقتصاد الجزائري، التونسي، المصري و السعودي؟
2. ما مدى تأثير إستراتيجية تنمية الصادرات و الانفتاح على العالم على هيكل قطاع التصدير في الدول المذكورة أعلاه.

3. ما هي أهم الحوافز و الوسائل المستخدمة في تنمية الصادرات في هذه الدول؟

4. ما هي القطاعات الاقتصادية في هذه الدول، التي تحظى بميزة نسبية؟ و من ثم بقدرة تنافسية في الأسواق

الدولية؟

5. هل للجهود الدولية (الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وإتفاقات الشراكة الأورومتوسطية والعربية

وغيرها) دور مهم في تنمية الصادرات في الدول محل الدراسة، وهل للتطور الاعلامي والتكنولوجي أثر في ذلك؟

6. ما هي المشاكل التي تواجه قطاع التصدير في الدول محل الدراسة؟ وبالضبط ماهي العراقيل التي تعترض

المؤسسات العاملة في هذا القطاع؟

7. ما هي الدروس المستفادة بالنسبة للجزائر و ما هي الأفاق المستقبلية لقطاع التصدير في الدول محل الدراسة؟

ثانيا: الدراسات السابقة التي تم الإطلاع عليها: تناول هذا العنصر على مستويين:

1- الدراسات التي تمت على المستوى الوطني: لقد تناولت معظم هذه الدراسات واقع الصادرات غير النفطية في الجزائر والسبل الكفيلة لتنميتها، وفي هذا الاطار، يمكن أن نشير للدراسات التالية:

أ- رسالة ماجستير للطالب غالم جلطي: ركزت هذه الدراسة على مراحل تطور هيكل الصادرات الجزائرية قبيل وبعد الاستقلال، والعوامل المفسرة لجمود الصادرات خارج المحروقات، والسبل الكفيلة بترقية الصادرات خارج المحروقات.

ب- رسالة ماجستير للطالب بوزيان العربي: تطرقت هذه الدراسة لواقع التصدير ضمن التحولات العالمية، ومكانة الدول النامية في ذلك، بالإضافة لسياسة التصدير خلال مرحلة الاقتصاد الموجه، وآثار الانفتاح الاقتصادي على قطاع التصدير في الجزائر.

ج- رسالة ماجستير للطالب يوسف بومدين: حاول في هذا البحث الربط بين إدارة الجودة الشاملة والتصدير بتأهيل وترقية المنتجات التصديرية ، دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد للمصبرات.

د- رسالة ماجستير للطالب حشماوي محمد: حاولت هذه الدراسة تناول العلاقة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية في الدول النامية مع الاسقاط على حالة الجزائر.

هـ- موضوعنا في رسالة الماجستير: تطرقنا لأحد الأدوات الهامة في تنمية الصادرات، ويتعلق الأمر بنظام تأمين القرض عند التصدير، حيث تناولنا الموضوع من خلال عدد من التجارب الدولية.

و- رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية بجامعة عنابة: تناولت هذه الدراسة واقع الصادرات الجزائرية غير النفطية والسبل الكفيلة بتنميتها.

2- الدراسات التي تمت على المستوى العربي: إطلعنا على عدد من الدراسات التي حاولت تناول أثر نمو الصادرات على النمو الاقتصادي في عدد من الدول، منها، مصر بدرجة أولى والسعودية بدرجة ثانية.

ثالثا: فرضيات البحث :

على ضوء العرض السابق لمشكلة البحث، يمكن صياغة الفرضيات التالية :

1- لقد أثرت الإستراتيجيات التنموية المتبعة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986 في كل من الجزائر، تونس، مصر والسعودية سلبا على اقتصاديات هذه البلدان، و يبدو ذلك حليا من خلال الإختلالات الهيكلية الواقعة في هذه الاقتصاديات.

2- تؤدي تنمية الصادرات في الدول محل الدراسة إلى الرفع من القدرة التنافسية لمنتجات هذه البلدان في الأسواق الدولية بتقدم منتجات تتسم بالمواصفات القياسية العالمية، مما يعود على هذه البلدان بعوائد كبيرة تساعد على حل العديد من المشاكل المتخبط فيها.

3- تقوم استراتيجية تنمية الصادرات في البلدان محل الدراسة على مجموعة من الحوافز و الوسائل والأسس الخاصة، حيث يؤدي عدم الاهتمام بها مجتمعة إلى التأثير غير الإيجابي في فعالية و نجاح هذه الاستراتيجية، مثل ما هو الشأن بالنسبة لعنصر التحيز ضد الصادرات.

4- يؤدي وجود ميزة نسبية لبعض القطاعات الإنتاجية في الجزائر ، تونس، مصر والسعودية إلى تنمية صادرات هذه القطاعات.

5- يؤدي الانضمام للتكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية إلى تنمية الصادرات في كل من الجزائر، تونس، مصر و السعودية، رفقة الوسائل الوطنية الأخرى.

6- يمكن الاسترشاد و الاستفادة من تجربة تونس، مصر و السعودية من أجل تقوية و تقويم و إنجاح استراتيجية تنمية الصادرات في الجزائر.

رابعا: أهداف البحث:

نسعى من خلال هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية :

1. محاولة توضيح أهم الوسائل و الحوافز التي تعتمد عليها استراتيجية تنمية الصادرات في كل من تونس، مصر والسعودية ومدى ملائمة الوسائل المعتمدة في الجزائر.

2. محاولة إبراز أهمية استراتيجية تنمية الصادرات في السياسة الاقتصادية الكلية من خلال نسبة مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي وفي المجاميع الاقتصادية الأخرى وبالتالي المساهمة في علاج الإختلالات الهيكلية، وفي التنمية الاقتصادية ككل .

3. محاولة إستخلاص عناصر الاستفادة من تجربة كل من تونس، مصر و السعودية في تحديد آفاق تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر.

4. محاولة إضافة لبنة جديدة إلى مجموع الدراسات المهمة بتنمية التجارة الدولية في الدول النامية، ومنها الجزائر.

5. محاولة إفادة الجهات الرسمية و المختصة في الجزائر بتنمية الصادرات غير النفطية. بمرجع يساهم في ترشيد القرارات وتوجيهها ضمن المسار السليم.

6. محاولة إلقاء الضوء على استراتيجية تنمية الصادرات في كل من السعودية، مصر وتونس- نظرا للنجاح الذي حققته في هذه الدول- بالتعرف على حقيقة و أبعاد هذه الاستراتيجية، وكيف يمكن للسلطات العمومية في الجزائر الاستفادة من ذلك في تنمية الصادرات غير النفطية.

خامسا: أهمية البحث :

ترجع أهمية بحثنا إلى النقاط التالية :

1. ضآلة الصادرات غير النفطية منذ أكثر من عشرة، حيث لم تتعد 04 % من إجمالي الصادرات الجزائرية.

2. الإختلالات التي عانت منها الدول محل الدراسة والاقتصاد الجزائري بصفة خاصة خلال السبعينات والثمانينات وبداية التسعينات، حيث أصبحت تنمية الصادرات ضرورة ملحة للمساهمة في تجاوز هذه الإختلالات.

3. الموقع الذي تحتله الصادرات ضمن نماذج ونظريات النمو، إضافة للموقع الهام الذي توليه المنظمات الدولية-صندوق النقد الدولي و البنك العالمي- للتجارة الدولية ضمن سياساتها التصحيحية.

سادسا: محددات الدراسة :

ترتكز محددات دراستنا في ما يلي :

1. التعرض للاستراتيجيات التنموية المتبعة في كل من الجزائر، تونس، مصر و السعودية ونتائج هذه الاستراتيجيات، وضرورة اللجوء إلى تنمية الصادرات بكل وسائلها الوطنية وغير الوطنية.

2. سنتناول في دراستنا تجربة كل من السعودية ومصر وتونس كنماذج، لكون استراتيجية تنمية الصادرات في هذه الدول قد قطعت أشواطاً كبيرة، مما يجعلها محل إهتمام و تحليل لإدراك أسرارها و معرفة عوامل نجاحها من جهة، ومن جهة أخرى تعاني السعودية الأحادية في التصدير مثل ما هو الشأن بالنسبة للجزائر.

3. نتناول دراستنا لموضوع تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000.

سابعاً: مبررات و دوافع اختيار موضوع البحث:

تمثل مبررات و دوافع اختيار هذا الموضوع إجمالاً في :

1. الأهمية التي يكتسبها هذا الموضوع من خلال الإهتمام المتزايد من قبل المسؤولين في ظل التحولات التي تشهدها وتعرفها عدد من الدول النامية وخاصة الدول محل الدراسة ومنها الجزائر.

2. اعتقادنا بأن موضوع تنمية الصادرات، موضوع جدير بالبحث نظراً للحدثة من جهة ، ولنقص الملحوظ في المكتبة الجزائرية من جهة أخرى.

ثامناً: أسباب اختيار السعودية و مصر و تونس والجزائر للدراسة :

تمثل أهم أسباب إختيار الدول محل الدراسة فيما يلي:

1- التجربة التي تتمتع بها الدول محل الدراسة في مجال التصدير خاصة مصر و تونس، لكون أغلب الدول محل الدراسة لها صادرات تقليدية وتبحث عن تنمية الصادرات غير النفطية، حيث نجد النفط بالنسبة للسعودية والجزائر والذي لايتجاوز 5% من حجم الصادرات الاجمالية، اما مصر فإن صادراتها التقليدية تكمن في القطن والسياحة وبدرجة أقل النفط في الآونة الأخيرة، حيث أصبح يمثل نصف حجم الصادرات المصرية الاجمالية، في حين بالنسبة لتونس فيعد الفوسفات والمنتجات الزراعية خاصة زيت الزيتون وبدرجة أقل النفط، الذي أصبح يمثل 15% من حجم الصادرات التونسية الاجمالية، الذي يعد أهم الصادرات النفطية.

2- انتهاء جل الدول محل الدراسة في فترات سابقة لإستراتيجية إحلال الواردات خاصة خلال السبعينات، واستراتيجية التصنيع من اجل التصدير مع منتصف الثمانينات وبدرجة كبيرة مع بداية التسعينات.

3- الاختلالات التي عانت منها الدول محل الدراسة خاصة مع بداية الثمانينات، "حيث وصل العجز في ميزان المدفوعات في السعودية سنة 1982 إلى 2.01% من الناتج المحلي الاجمالي، في حين بلغ العجز في مصر سنة 1981 حوالي 0.74 % من الناتج المحلي الاجمالي، أما تونس فقد وصل العجز في ميزان مدفوعاتها سنة

1985 إلى 2.10% من الناتج المحلي الاجمالي، وبالنسبة للجزائر فقد بلغ سنة 1982 نسبة 15.37% من الناتج المحلي الاجمالي"¹.

¹ صندوق النقد العربي، الدائرة الاقتصادية والفنية، نشرة مؤشرات اقتصادية للدول العربية للفترة 1979-1989، ديسمبر 1990، ص56.

تاسعا: منهج البحث :

سنعتمد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي و التحليلي والاستنتاجي والقياسي والمقارن، حيث سنقوم في البداية بسرد ووصف موقع الصادرات في التاريخ والفكر الاقتصادي وكذا الاستراتيجيات التنموية السابقة المطبقة للجزائر و تونس ومصر والسعودية، ثم استراتيجية التصنيع من أجل التصدير في الفصل الاول، وقياس مدى تأثير نمو الصادرات على مختلف المتغيرات الكلية، ويتعلق الأمر بالنتائج المحلي الإجمالي والنتائج الوطني الإجمالي ثم متوسط دخل الفرد، و نقوم بتحليل الموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة في الفصل الثاني، وكذا في الفصلين الثالث والرابع من خلال تحليل دور حوافز التصدير في ترقية العملية التصديرية بوسائلها الوطنية و غير الوطنية في الدول محل الدراسة، كما سنقوم في الفصل الخامس باستنتاج أهم مشاكل التصدير في الدول محل الدراسة واستشراف آفاق التصدير في هذه الدول من خلال توزيع استبيان على أهم المؤسسات العاملة في قطاع التصدير، فبالنسبة للجزائر قمنا بتوزيع الاستبيان في معرض الانتاج الوطني المنعقد في الفترة ما بين 21-30 أكتوبر 2002 بقصر المعارض بالعاصمة، أما بالنسبة لبقية الدول الأخرى، فإننا قمنا بإرسال الاستبيان عبر الانترنت للمؤسسات العاملة في قطاع التصدير من خلال موقع مركز تنمية الصادرات التونسية www.cepex.nat.tn ، والأمر نفسه بالنسبة لمصر عبر موقع وزارة التجارة الخارجية المصرية www.moft.gov.eg ، وكذا السعودية عبر موقع مركز تنمية الصادرات السعودية www.sedc.org.sa . وفيما يخص المنهج المقارن فقد قمنا باستخدامه من خلال المقارنة التي كنا نجريها من حين لآخر بين الدول النفطية (السعودية والجزائر)، وغير النفطية (تونس ومصر).

عاشرا: هيكل البحث:

تم توزيع البحث عبر خمسة فصول حيث نتناول في:

- **الفصل الأول:** موقع الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الاقتصادي، من الطبيعيين مروراً بالتجارين إلى الكلاسيك وصولاً إلى النظريات الحديثة، هذا في المبحث الأول، أما المبحث الثاني فنستعرض فيه للإستراتيجيات التنموية قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986 في الدول محل الدراسة، ويتعلق الأمر بإستراتيجية إحلال الواردات وإستراتيجية الصناعات المصنعة وإستراتيجية صادرات المواد الأولية بالنسبة للجزائر، أما فيما يخص السعودية فنستعرض للإستراتيجيات التي اعتمدت فيها، ويتعلق الأمر بإستراتيجية صادرات المواد الأولية وإستراتيجية الصناعات المصنعة، في حين بالنسبة لمصر وتونس نتطرق لإستراتيجية إحلال الواردات، حيث سنقوم بتقييمها قبل استعراض إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير بتناول مفهومها وأهدافها ووسائلها وحظوظ نجاحها في المبحث الثالث.

- **الفصل الثاني:** سنحاول فيه تحليل أثر نمو الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)، وهي المرحلة التي استخدمت فيها استراتيجية تنمية الصادرات بقوة في جل الدول محل الدراسة، حيث سنقوم بإستعراض موقع الصادرات في أهم نماذج النمو والدراسات التحريية الحديثة في المبحث الأول، أما المبحث الثاني فنقوم بتحليل الموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000 من خلال تحليل تطور المبادلات التجارية في الدول محل الدراسة في العنصر الأول، أما العنصر الثاني فنقوم بتحليل تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية خلال نفس الفترة، لنصل بعد ذلك للتوزيع الهيكلي والجغرافي لصادرات الدول محل الدراسة وأهم المنتجات المصدرة فيها، في حين سنقوم في المبحث الثالث بقياس أداء الصادرات في الدول محل الدراسة، بتطبيق مجموعة من العلاقات وفق طريقة GRANGER¹، ويتعلق الأمر بالعلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج المحلي الإجمالي خلال فترة (1986-2000)، ثم العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج الوطني الإجمالي في نفس الفترة المذكورة، كما نحاول دراسة العلاقة بين نمو الصادرات ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال نفس الفترة.

- **الفصل الثالث :** سنتناول فيه هيكل حوافز التصدير في الدول محل الدراسة، حيث نتطرق في المبحث الأول لضرورة استحداث نظام متكامل لحوافز التصدير في الدول محل الدراسة، في حين نتناول في المبحث الثاني سياسات سعر الصرف في الدول محل الدراسة ومدى تأثيرها في تنمية صادرات هذه الدول، أما المبحث الثالث فتتناول فيه أساليب تمويل الصادرات في هذه الدول.

- **الفصل الرابع:** سنتناول في هذا الفصل مساهمة الجهود الدولية (المنظمة العالمية للتجارة، الشراكة الأوروبيةمتوسطة، منطقة التبادل الحر العربية، اتحاد المغرب العربي، مجلس التعاون الخليجي، منظمة الكوميسا) في تنمية الصادرات في الدول محل الدراسة، حيث نتطرق في المبحث الأول لملامح النظام التجاري الدولي الجديد، من عالمية، وإقليمية، وتحول تكنولوجي ومعلوماتي سريع. أما المبحث الثاني فنستعرض فيه أهم التكتلات الاقتصادية الإقليمية التي تحكم العلاقات التجارية للدول محل الدراسة، وانعكاسات الانضمام لهذه التكتلات على اقتصاديات هذه الدول. في حين نتناول في المبحث الثالث خطوات وشروط الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وعلاقة الدول محل الدراسة بهذه المنظمة، وأثر الانضمام لهذه المنظمة على صادرات هذه الدول.

- **الفصل الخامس:** سنركز فيه على أهم المشاكل التي أعاققت قطاع التصدير في الدول محل الدراسة، والسبل الكفيلة بتجاوز هذه العراقيل، و الآفاق المستقبلية لقطاع التصدير فيها والدروس المستفادة بالنسبة للجزائر على ضوء تجارب الدول الثلاثة الأخرى، حيث نتناول هذا المحور من خلال توزيع استبيان على أهم

¹ صاحب جائزة نوبل لسنة 2003.

المؤسسات العاملة في قطاع التصدير في الدول محل الدراسة، وتحليله لاستخلاص أهم العراقيل والآفاق المتوقعة من هذا القطاع وتقديم الاقتراحات اللازمة لذلك.

الفصل الأول:

**الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الاقتصادي
والاستراتيجيات الإنمائية في الدول محل الدراسة**

تمهيد:

تعددت محاولات الدول النامية لتحقيق معدلات عالية من النمو الإقتصادي، وذلك بالاعتماد على أنماط مختلفة من إستراتيجيات التصنيع والتجارة، ويعزى تعدد إستراتيجيات التصنيع في الفكر الإقتصادي إلى اختلاف الأهداف التي تسعى الإدارة الإقتصادية إلى تحقيقها.

وتاريخياً بدأت معظم الدول النامية باتباع إستراتيجية التصنيع من أجل التصنيع ذات التوجه الداخلي (سياسة إحلال الواردات)، أو إستراتيجية إشباع الحاجات الأساسية أو الإعتماد على الذات، ثم انتقلت بعض هذه الدول إلى الأخذ باستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي (سياسة تنمية الصادرات).

وعلى مستوى الفكر الإقتصادي- بدءاً من التجارئين إلى الفكر الحديث- هناك ما يشبه الإجماع من قبل المفكرين الإقتصاديين وواضعي السياسات الإقتصادية على ضرورة التوجه نحو التصدير كوسيلة لرفع معدلات النمو الإقتصادي والوصول إلى وضع الكفاءة، ولقد توصلت الدراسات التطبيقية إلى أن الدول التي أخذت بإستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي حققت نتائج نمو أفضل بكثير من تلك الدول التي أخذت بإستراتيجيات التصنيع ذات التوجه الداخلي.

وتبعاً لذلك نهدف من خلال هذا الفصل إلى دراسة وتحليل إستراتيجيات التصنيع والتجارة وعلاقتها بالتنمية الإقتصادية في الدول محل الدراسة، وموقعها في الفكر الإقتصادي من خلال تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الإقتصادي.

المبحث الثاني: الإستراتيجيات الإنمائية في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986.

المبحث الثالث: إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير.

المبحث الأول : الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الاقتصادي

يشتمل الفكر الإقتصادي - قديما وحديثا- على العديد من الآراء التي أولت نشاط التصدير أهمية خاصة من بين مقومات النمو ومحدداته الرئيسة، ودوره المرتقب في دفع التنمية، فلاتقتصر العلاقة بين الصادرات والعملية الإنمائية على العصر الحديث، الذي شهد تجارب عديدة لدول نجحت في دفع التنمية بها من خلال تشجيع قطاع التصدير، بل نجد أن التاريخ القديم حافل بالعديد من آراء المفكرين الاقتصاديين تلك التي أعطت الصادرات مكانة مرموقة في دفع التنمية.

و عليه نستعرض في هذا المبحث موقع الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الاقتصادي بدءا بالتجارين ومرورا بالكلاسيكيين ووصولاً إلى الفكر الحديث.

أولاً: الصادرات في تاريخ الوقائع الاقتصادية

يعتبر التاريخ الاقتصادي البوتقة التي تنصهر فيها كل فروع التاريخ الأخرى، "إنه على حد تعبير هيكس المتكلم الذي يجتمع فيه الاقتصاديون والسياسيون ورجال القانون والاجتماع والتاريخيون، لتبادل وجهات النظر"¹، وتقسّم الحياة الاقتصادية إلى أربعة مراحل ومرحلة خامسة أضافها ماركس، حيث يعتقد فيها أن الاقتصاد الرأسمالي من المحتم أن يؤول إليها وهي مرحلة الاقتصاد الشيوعي أو الاشتراكي، اما بالنسبة للمراحل الأربعة، فيتعلق الأمر بـ²:

- مرحلة الإقتصاد البدائي القديم.
- مرحلة إقتصاد العبودية.
- مرحلة الإقتصاد الإقطاعي.
- مرحلة الإقتصاد الرأسمالي.

تشير العديد من الدراسات إلى أن التجارة الخارجية تعد محور أغلب مراحل التاريخ الاقتصادي فقد عرفها العالم منذ القديم، حيث قامت علاقات تجارية بين دول مختلفة ومنها على سبيل المثال لالحصر، قيام التجارة بين العرب والشعوب الأخرى في عصور الجاهلية، والعلاقات التجارية بين الفينيقيين ودول البحر الأبيض المتوسط، وقيام التجارة بين قدماء المصريين والبلاد المحيطة بهم.

وقد لعبت التجارة الخارجية على مر العصور دورا هاما ومؤثرا في النشاط الاقتصادي لجميع الاقتصاديات الدولية، وذلك منذ قيام الاقتصاد الرأسمالي، وبعد زوال الركود الذي ساد عصر الإقطاع خلال القرون الوسطى،

¹ عبد المنعم مبارك، قراءات في نظرية التاريخ الاقتصادي (الاسكندرية: مركز الاسكندرية للكتاب، 1995)، ص 11.

² المرجع السابق، ص 23.

حيث كان للرأسمالية التجارية ومن بعدها الرأسمالية الصناعية التي ارتبطت بنشاط التجارة الخارجية ، دورها المهيمن والموجه لجميع قطاعات النشاط الاقتصادي.

وفي الفترة من القرن الخامس عشر وحتى القرن الثامن عشر وفي ظل مرحلة الرأسمالية التجارية التي سادت في تلك الفترة، سيطر الرأس المال التجاري على التبادل بين الدول لتحقيق هدف الربح ، وكان التوسع في نشاط التجارة الدولية من العوامل الهامة لعملية الاستقطاب لطريقة إنتاج المبادلة البسيطة عن طريق بروز طبقة من المنتجين الرأسماليين تسيطر على عمليات الإنتاج المختلفة ، حيث كانت قطاعات الاقتصاد الرئيسية في تلك الفترة - الزراعة والصناعة- تحت سيطرة وتأثير التجارة وخاصة التجارة الخارجية.

وإثناء هيمنة الرأسمالية التجارية ظهرت الدول المركزية في أوروبا التي سعت كل منها لاكتساب المستعمرات والسيطرة على أعالي البحار لتوسيع الأسواق الخارجية ، كما دأبت الشركات الكبرى منذ تلك الفترة على اقتسام الأسواق الدولية ، وقد ساعد على نمو التجارة الخارجية في تلك الفترة تقدم الملاحة البحرية وتطور فنونها¹ ، إلى جانب التوسع الاستعماري والاكتشافات الجغرافية كطريق رأس الرجاء الصالح واكتشاف أمريكا الشمالية وأمريكا الجنوبية ، مما ساعد على تحقيق وتعاضم النمو الاقتصادي للدول الاستعمارية بسبب اتساع الأسواق التي تصدر إليها ومنتجاتها وتحصل على المواد الخام والأولية في المقابل، وفي منتصف القرن الثامن عشر سادت مرحلة الرأسمالية الصناعية التي شهدت النمو الكبير في الإنتاج الصناعي وارتبطت آنذاك بإنجازات الثورة الصناعية في بريطانيا بانتعاش التجارة الخارجية واتساعها وتنوع المنتجات المتبادلة.

ويمكن بيان أهمية الصادرات عبر التاريخ ودورها في عملية التنمية الاقتصادية في مختلف دول العالم من خلال استعراض موجز للتجارب التاريخية في هذا المجال، ففي القرن التاسع عشر كان انتعاش التجارة الخارجية يعود بالفائدة الكبيرة على الدول الاستعمارية - المركز الرأسمالي - حيث اعتمد ذلك من خلال التوسع الاستعماري في أسواق الدول الضعيفة التي تمت السيطرة عليها ، كما كانت التجارة الخارجية تعود بفائدة على الدول المنتجة للمواد الخام وارتبط ذلك بزيادة الطلب على تلك المواد من قبل الدول الرأسمالية².

وفي ضوء اتساع التجارة الدولية وسيطرة الاقتصاد الرأسمالي يلاحظ أن هناك دورا هاما للصادرات في عملية التنمية الاقتصادية لدى عدد من الدول الرأسمالية ، ففي بريطانيا مثلا كان نجاح النمو الصناعي فيها يعتمد بشكل رئيسي على اتساع أسواق صادراتها من السلع المصنعة ، وشكلت المستعمرات أسواقا رائجة لتصريف السلع والمنتجات البريطانية ، واحتل بذلك قطاع الصادرات دورا بارزا في النشاط الاقتصادي في هذه الدولة

¹ محمد دويدار، الاقتصاد السياسي (1973)، ص141.

² محمد مسلم حمود المجالي، " الصادرات الوطنية ودورها في التنمية الاقتصادية في الأردن " (أطروحة دكتوراه غير منشورة، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1999)، ص8.

وشكل أهمية اكبر في الاستثمار. كما أن هذا القطاع قد أثر بطريقة غير مباشرة على زيادة الطلب على الاستهلاك المحلي نتيجة ارتفاع مستوى الدخل الفردية في تلك الدولة.

وساهمت الصادرات بدور بارز في التنمية الاقتصادية خلال القرن التاسع عشر في كل من الولايات المتحدة وكندا والأرجنتين وأستراليا وجنوب أفريقيا ، حيث اعتبرت أن أهم العوامل لتحريك التنمية الاقتصادية فيها ، هي الزيادة في صادراتها من السلع الأولية إلى الدول الصناعية في القارة الأوروبية الأمر الذي ساهم بشكل كبير في عملية النمو والتطور الاقتصادي في هذه الدول.

❖ التطور اللامتكافئ في ظل الرأسمالية:

تميز التطور الاقتصادي في ظل الرأسمالية بأنه تطور لامتساوي، بمعنى أنه في كل مرحلة من مراحلها يكون لإحدى الدول الرأسمالية المتقدمة أو لعدد قليل منها السيطرة على باقي البلاد، في نفس الوقت الذي تسيطر فيه الدول المتقدمة جميعا على الدول المتخلفة، باعتبار المجموعتين هما الطرفان الأصيلان للاقتصاد الدولي.

والتطور اللامتكافئ لم ينصب فقط على الدول الرأسمالية المسيطرة بل إنه إنسحاب أيضا على الدول المسيطر عليها، أو ما يمكن أن نطلق عليها الدول التابعة، التي تعرضت للاستغلال من جانب الدول المسيطرة بأكثر من وسيلة¹:

- ففي البداية كان النهب الاستعماري المباشر لثروات هذه الدول هو الممول للتراكم الرأسمالي في الدول المستعمرة، وعلى سبيل المثال، يقدر حجم الثروة التي أستترفت من الهند إلى بريطانيا خلال القرن التاسع عشر فقط بما يتراوح بين 500-1000 مليون جنيه إسترليني.

- إحتكار تجارة الدول المستعمرة من طرف مواطني الدول الاستعمارية.

- نزوح جزء من ثروات الدول المستعمرة عن طريق الاستثمار المباشر المتدفق من الدول الاستعمارية. وأدت هذه العمليات جميعا إلى إستنزاف الفائض الاقتصادي الذي كان يمكن أن يوجه إلى تنمية هذه الدول.

و شهدت الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية نموا سريعا في التجارة الدولية، فزادت صادرات السلع والخدمات بين عامي 1950 و 1986 بمعدل يتجاوز 10% سنويا ، وكانت نتيجة ذلك زيادة حصة التجارة الدولية في النشاط الاقتصادي الكلي. ويتضح ذلك من تطور الأهمية النسبية لصادرات السلع والخدمات في الناتج المحلي الاجمالي، ففي الدول المتقدمة والدول النامية على السواء زادت تلك النسبة زيادة ضخمة خلال العقدين

¹ جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ (الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، 1990)، ص5-6.

المتدين من عام 1960 إلى عام 1980، حيث إرتفعت في الأولى من 10 % إلى 20 % وفي الثانية كانت الزيادة من 16 % إلى 27 %¹.

وقد لعبت الصادرات في العديد من الدول دورا هاما وحيويا في تحديد المستوى الكلي للدخل الوطني وارتفاع نصيب الفرد منه ، حيث كانت مكافآت عناصر الإنتاج في قطاع الصناعات التصديرية تعكس الأهمية النسبية لتلك الصناعات في تحقيق رفاهية الدولة . كما أن الصادرات قامت بدور هام في إحداث التغيرات الاقتصادية الدورية ، حيث انتقلت من خلالها آثار تغير مستوى الدخل من بلد إلى آخر. كما كان للإنتاج التصديري أثره البالغ في توزيع السكان وتمط حركة وتحول النشاط من الريف إلى الحضر، بالإضافة إلى تأثيره على القوى العاملة وخصائصها وتركزها .

وفيما يتعلق بالتجارب الحديثة لدور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية ، فقد استطاع عدد من الدول ومن خلال التحول إلى النشاط الصناعي أن تجعل من التوسع في عملية التصدير من مختلف المواد والسلع المنتجة محركا أساسيا لدفع معدلات النمو فيها ، بالإضافة إلى الارتقاء بطاقتها الإنتاجية والسير على خطى الدول المتقدمة بما يخص تطوير القطاعات الاقتصادية ، ومن هذه الدول اليابان ، كوريا الجنوبية ، هونج كونج ، إيطاليا والهند.

ثانيا: الصادرات في الفكر الاقتصادي

تضمن الفكر الاقتصادي عبر السنوات الطويلة الماضية و الحديثة أفكارا تعكس أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق الإنماء الاقتصادي، و ذلك من خلال ما تؤديه من توزيع الموارد الإنتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأفضل، و ما ينتج عن هذه التجارة من استغلال إمكانات اتساع السوق في تحسين الإنتاج و تطبيق مبدأ التخصص و تقسيم العمل الدولي.

وتشير المشاهدات العملية في مختلف الدول إلى أن البلدان النامية التي تسجل نموا مطردا في الصادرات تحقق معدلات أعلى في نمو دخلها القومي، و مادامت الصادرات هي إحدى مكونات الدخل، فمن المتوقع أن يكون هناك ارتباط إيجابي بين هذين المتغيرين، أي بين نمو الدخل القومي و نمو الصادرات. ولم تكن هذه العلاقة لتثير الاهتمام لولا أن العديد من الدراسات التجريبية قد أشارت إلى أن الصادرات تسهم في نمو الدخل الإجمالي بقدر أكبر من مجرد التغيير في حجم الصادرات.

¹ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا (الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1989)، ص13-14.

كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي أعتبرت النشاط التصديري ركنا أساسيا في عملية الإنماء الاقتصادي للدول المتقدمة و النامية على السواء، ولا بد هنا من إعطاء لمحة موجزة عن الأفكار الاقتصادية المختلفة قديما وحديثا و نظرتها إلى الصادرات و أهميتها.

1- الصادرات في الفكر الاقتصادي التجاري (التجارويون)

ساد الفكر الاقتصادي التجاري منذ منتصف القرن الخامس عشر و حتى أوائل القرن الثامن عشر، و لقد اعتبر التجارويون أن قوة أي شعب من الشعوب تتمثل بما لديها من ثروة، و التي تأتي من خلال كمية النقود التي يجمعها أفراد الشعب، و لقد كان الاعتقاد لديهم بأن المعادن النفيسة و على الأخص الذهب و الفضة هما أساس الثروة الحقيقية، و على هذا الأساس ذهب التجارويون إلى أن الدولة يجب أن تبذل قصارى جهدها من أجل زيادة دخول معدني الذهب و الفضة إلى أراضيها، و عدم السماح بخروجها إلى خارج حدودها.

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

وقد رأى التجارويون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يأتي من خلال الميزان التجاري الذي يكون في صالح الدولة، مما يحتم على الدولة أن تقلل من وارداتها من الدول الأخرى و أن تزيد من صادراتها إلى تلك الدول، و بذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في إنعاش و تشجيع الصادرات و تقييد الواردات من الخارج.

واعتبر التجارويون أن تحقيق و تكوين فائض مستمر في الصادرات هو المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج . و كانت الدولة تتبع وسائل شتى لتشجيع و تدعيم الصناعة التصديرية من خلال التالي¹:

- تشجيع استيراد المواد الأولية اللازمة للصناعة و منع تصدير المواد الأولية الموجودة في الدولة إلا بعد تصنيعها.

- منع تصدير الآلات و المعدات الصناعية و هجرة العمالة الماهرة، و في نفس الوقت تشجيع استيراد الآلات و المعدات الصناعية و هجرة العمالة إلى الدولة بكافة الوسائل.

¹ أنظر: - عبد النعم مبارك، مرجع سبق ذكره، ص47.

- محمد مسلم حمود المجالي، مرجع سبق ذكره، ص11.

- فرض ضرائب جمركية حامية أو مانعة على بعض المنتجات الأجنبية.
- تقديم الإعانات للصناعة التصديرية عن طريق الاعفاء من الضرائب أو تقديم إعانات مالية أو منحها احتكارا تاما على السوق.
- الدعاية للمنتجات الوطنية في الداخل و الخارج ، بغرض التوسع و إكتساب أسواق خارجية جديدة وخاصة في البلدان المكتشفة حديثا.
- تخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر إلى الخارج من خلال سياسة الأجور المنخفضة.
- إنشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير.
- إقامة الموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور.

ولقد أكد التجارون على أن الهدف النهائي من النهوض بالإنتاج و دفعه للتطور و الازدهار و خاصة في مجال إنتاج السلع الصناعية هو في حقيقة الأمر تحقيق فائض من هذه السلع تقوم الدولة بتصديره إلى الخارج من أجل تحقيق المزيد من الثروة، و أوضح رواد هذه المدرسة بأن ما تحققه التجارة الخارجية من خلال القيام بعملية تصدير فائض الإنتاج من مختلف السلع وخاصة السلع الصناعية من شأنه أن يؤدي في نهاية الأمر إلى النهوض بالقدرة الإنتاجية للقطاعات الاقتصادية للدولة وخاصة الصناعية منها.

و بذلك تطور هدف تشجيع الصادرات و إنعاشها من مجرد السعي للحصول على المعادن النفيسة (الذهب و الفضة)، إلى بلوغ هدف زيادة الإنتاج و تنويعه و رفع كفاءته من خلال العمل على دعم الصناعات التصديرية و تشجيعها، و زيادة حجم التبادل مع الخارج و تحقيق الفائض في الميزان التجاري.

ومن جهة أخرى احتلت سياسة الحد من الواردات الشق الثاني من الفكر التجاري وذلك بفرض الرسوم على الواردات و حظر استيراد السلع تامة الصنع، بجانب تشجيع استيراد المواد الخام¹.

ومن خلال العرض السريع للفكر الاقتصادي للتجارين و تركيزهم على الصادرات و أهميتها يتبين لنا أنه مازالت هناك بعض الأفكار الاقتصادية التجارية تؤثر في عدد من السياسات الاقتصادية في دول العالم حتى الوقت الحالي ، و يؤكد ذلك استمرارية الاعتقاد الراسخ بأن تطور الصادرات و نمو حجمها للدول يعتبر أحد العلامات الرئيسية لقوة اقتصاداتها وازدهارها.

و إذا كان الهدف النهائي لدى التجارين هو تحقيق الفائض من الصادرات للحصول على المزيد من الثروة، فإن هذا الهدف ليس غاية في حد ذاته و إنما يعتبر وسيلة لتحقيق ازدهار الدولة و اقتصادها مما ينعكس على مواطنيها، و هو في حقيقة الأمر ما تسعى إليه جهود التنمية الاقتصادية في الزمن الحاضر.

¹ منال كمال كرم، "دور حوافز التصدير في تنمية الصادرات الصناعية المصرية مع التطبيق على الصناعات الصغيرة" (رسالة دكتوراه غير منشورة في فلسفة اقتصاديات التجارة الخارجية. كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، 1997)، ص23-24.

وكان من الطبيعي ألا تثور أمام التجارين مشكلة التوازن الخارجي، فهم في الواقع دعاء لعدم التوازن، ففكرتهم الأصلية هي زيادة حقوق الدولة عن ديونها، فإن ميزان التبادل الخارجي يجب أن يكون غير متوازن، بل مختلفاً، على أن يكون اختلاله لصالح الدولة، فالتجار يرون من هذه الناحية لا يسلمون بفكرة التوازن، ولا بالتوازن التلقائي، فالقانون يجب ألا تتساوى مع الديون، وإلا تعذر الحصول على الذهب من الخارج، ولهذا كانوا يرون ضرورة إخضاع تقلبات ميزان التبادل الخارجي لرقابة الدولة وتنظيمها¹.

ومن أهم الكتاب التجاريين نجد كل من ميسلدن E. Misselden ، توماس مان Thomas . Mun ، ميلتر S. Malynes ، فورتييري S. Fortery ، لان J. Lan ، تكرر J. Tucker .

2 - الصادرات في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي

منذ مطلع القرن الثامن عشر بدأت تتراجع أفكار التجارين، و بدأت أفكار الكلاسيك في البروز والتي نادى بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية، وقامت بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي، وأصبحت هناك مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية و هذا ما يخالف مطالبة الفكر التجاري بضرورة تدخل الدولة في الاقتصاد.

أبدى الكلاسيك اهتماماً بالغاً بنشاط التجارة الخارجية و لكن ليس بالأسلوب الذي كان عليه التجاريون، فقد اهتم "آدم سميث" - أحد رواد الفكر الكلاسيك - بالسوق و اعتبرها المحدد الأول للنمو الاقتصادي حيث تزداد إمكانية تقسيم العمل مع كل اتساع في حجم السوق، وأكد على أهمية التجارة الخارجية في توزيع الفائض من الإنتاج الصناعي، و كان اهتمامه بهذا النشاط منبعثاً من إهتمامه بالقوى المحددة لنمو الإنتاج الحقيقي وليس المعدن النفيس.

وفيما بعد تمكن ريكاردو من إبراز دور التجارة الخارجية و أهميتها في الإنماء الاقتصادي بشكل يفوق آدم سميث و على أسس علمية جديدة ، حيث أوضح كيف أن قيام التجارة الدولية يتم على أساس اختلاف النفقات النسبية و الذي يتيح الاستفادة من مبدأ التخصص و تقسيم العمل على النطاق الدولي، و ذلك بضرورة توفر شروط الحرية الاقتصادية بشكلها الكامل، فلا تدخل من جانب الدولة على الإطلاق في النشاطات الاقتصادية، كما بين الأضرار الكبيرة التي يمكن أن تلحق بالنمو الاقتصادي في حالة إعاقه حرية التجارة.

ورأى الكلاسيك أن تنمية التجارة الخارجية على أساس الكفاءات النسبية لا يتعارض أبداً مع التنمية الاقتصادية بل يساهم فيها بشكل فعال و كبير، و هاجم الكلاسيك بعنف السياسة الحمائية للتجارين التي تستهدف الحصول على المعادن النفيسة من خلال إيجاد الفائض في الميزان التجاري، و كان مررهم في الدفاع

¹ عادل أحمد حشيش وأخرون، أساسيات الاقتصاد الدولي (القاهرة: دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998)، ص73.

عن حرية التجارة هو أن ترك الحرية الكاملة للتجارة سيؤدي في نهاية المطاف بكل دولة إلى التخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بأكثر ميزة نسبية في إنتاجها، وأن التخصص الدولي أو ما يسمى تقسيم العمل الدولي من شأنه أن يعود بالفائدة على كل دولة و على العالم بأسره مما يزيد من الرفاهية الاقتصادية لكافة الشعوب.

و تناول مفكرو مدرسة الكلاسيك بيان دور الصادرات في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد و تحقيق العلة المتزايدة، و تحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية إلى جانب اجتذاب رؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في ميدان إنتاج السلع التصديرية.

وتضمن الفكر الكلاسيكي عددا من النظريات التي تبحث في التجارة الخارجية، حيث ميز " Myint"¹ بين هذه النظريات، أولها ما يتعلق بتصريف الفائض حيث أوضحت هذه النظرية الدور الهام للتجارة الخارجية الذي تؤديه من خلال نشاط التصدير في تصريف فائض الإنتاج للقطاعات الاقتصادية في الدولة والذي من شأنه أن يعمل على خلق طلب جديد على منتجات الدولة، التي تكون معطلة و غير مستغلة في غياب التجارة الخارجية.

و يتضح دور الصادرات في الاقتصاد بشكل كبير في توفير منافذ لتصريف الإنتاج و استغلال الطاقة الإنتاجية المعطلة في الدول التي يكون فيها عدد السكان قليل بالمقارنة مع ما يتوفر لديها من موارد و إمكانات إنتاجية، يتم التخلص من الفائض منها بتصديرها إلى الخارج و الحصول في المقابل على السلع و المواد المطلوبة محليا و التي لا تتوافر في الاقتصاد الوطني.

وثاني هذه النظريات تتعلق بالنفقات النسبية، حيث تفترض هذه النظرية قيام الدولة بالتخصص في تصدير السلع وفقا لما تتمتع به من مزايا سواء المتعلق منها بانخفاض النفقات المطلقة عند "آدم سميث" أو انخفاض النفقات النسبية عند "ديفيد ريكاردو"، و تتضح الفائدة التي تعود على الاقتصاد من خلال إعادة تخصيص الموارد الاقتصادية على نحو أكفأ و أكثر فاعلية، مما يعود على الأطراف المشاركة في عملية التجارة بالنفع و ارتفاع مستويات الدخل لديها. و حسب تعبير "ريكاردو" فإن الدول التي تتعامل في التجارة ستمكن من زيادة حجم السلع و تعدد الإشباع المحقق.

و يعني التخصص في ضوء هذه النظرية الانتقال أو التحرك على منحنى إمكانية الإنتاج -الاستاتيكي- و ذلك في ظل توفر موارد معينة و فن إنتاجي معين، أي أن التجارة الخارجية في هذه الحالة أداة و وسيلة لإعادة توزيع الموارد الاقتصادية بشكل أكثر كفاءة بين الإنتاج للسوق المحلي و الإنتاج من أجل التصدير للخارج و ذلك للموارد الثابتة في ضوء الأسعار النسبية الجديدة (أي الأسعار الدولية)، و بالتالي فإنه في ظل استمرار الفن الإنتاجي ثابتا و مع وجود التوظيف (التشغيل) الكامل فإن الإنتاج للتصدير لا يمكن زيادته إلا بخفض الإنتاج المحلي .

¹ هو هالاه مينت، إقتصادي برماني، ولد سنة 1920، درس ودرس في جامعة لندن، توصل إلى نظريته سنة 1948، لمزيد من المعلومات انظر الموقع

التالي: <http://www.eumed.net/course/economistas/myint.htm>

أما النظرية الثالثة فهي نظرية الإنتاجية لآدم سميث، و قد أخذت هذه النظرية الجانب الديناميكي في تحليل أثر الصادرات على النمو حيث بينت ما يتبع نشاط التصدير من التغلب على مشكلة صغر حجم السوق المحلي، الأمر الذي سيؤدي إلى تطبيق التخصص و تقسيم العمل إلى الحد الذي سيعمل على رفع المقدرة الإنتاجية لعناصر الإنتاج، بالإضافة إلى إتاحة المجال إلى استخدام الأساليب التكنولوجية المتطورة التي تؤدي بدورها إلى دفع الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني و تطويرها و دفع عوامل الإنماء فيه .

و باستخدام منحني إمكانية الإنتاج للاقتصاد و التحرك عليه من نقطة إلى أخرى من خلال الموارد، تبين النظرية ما يتبع نشاط التصدير من انتقال منحني إمكانية الإنتاج إلى الأعلى مما يعبر عن ارتفاع الإنتاجية في اقتصاد الدولة و ارتفاع مستوى الدخل فيها، و بالتالي من خلال ما تبينه هذه النظرية فإن الصادرات تساهم في اتساع السوق المحلي بما ينعكس على ارتفاع و زيادة مستوى الإنتاجية للقطاعات الاقتصادية و الناتج المحلي للدولة.

أوضح الفكر الكلاسيكي أثر التجارة الخارجية على تراكم رأس المال، عن طريق ما يترتب على التخصص الأكفأ للموارد الاقتصادية من ارتفاع في الدخل الحقيقي و زيادة الادخار و توفير حوافز الاستثمار كنتيجة لاتساع إطار السوق و الاستفادة من اقتصادات الحجم الكبير.

و من خلال ما سبق عرضه عن الفكر الكلاسيكي فيما يتعلق بنظرتهم إلى التجارة الخارجية وخاصة الصادرات، يظهر بأنها لم تكن مجرد أداة لإعادة تخصيص الموارد أو تحقيق التوزيع الأمثل لها، بل تعتبر عندهم قوة محركة للنمو.

هذا وقد اعتمد فكر الجيل الأول¹ للمدرسة الكلاسيكية نظرية العمل في القيمة كأساس لتحديد قيم السلع على أساس أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد الذي تتفاوت إنتاجيته. هذا وقد تفتنت النظرية الكلاسيكية في الصيغة الريكاردية إلى أهمية تباين دوال الإنتاج بالنسبة للسلع الواحدة في دول العالم المختلفة، وتباينها بالنسبة للسلع المختلفة مع رد هذا التباين إلى العوامل الطبيعية التي تؤدي إلى اختلاف طرق الإنتاج، وبذلك تم التركيز على تباين النفقات النسبية الطبيعية.

ومن هذا المنطلق جاءت فروض النظرية الكلاسيكية الحديثة هيكلشتر- أولين لنسب عناصر الإنتاج، حيث انتهت إلى الأخذ بتشابه دوال الإنتاج لكل سلعة من دول العالم المختلفة مع تباينها بالنسبة للسلع المختلفة مما يتضمن أن الشروط الفنية في كافة دول العالم واحدة لإنتاج سلعة معينة، مع تعدد عناصر الإنتاج واختلاف نفقات السلع باختلاف إنتاجية البلاد.

¹ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين النظر والتطبيق (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1991)، ص 88-112.

هذا وقد صيغت هذه النظرية في تفسير التبادل التجاري بأن اختلاف الميزة النسبية بين الدول يرجع إلى الاختلاف في مدى الوفرة أو الندرة النسبية لكميات عناصر الانتاج، مما يؤدي إلى اختلاف النفقات والأسعار النسبية للسلعة الواحدة بين الدول، وعلى ذلك تخصص الدولة في إنتاج وتصدير السلعة كثيفة إستخدام عنصر الانتاج المتوافر لديها والمنخفض السعر نسبيا، وإستيراد السلع كثيفة إستخدام عنصر الانتاج النادر لديها ذات نفقة الانتاج الأقل مما لو تم انتاجها محليا، وبذلك فإن الوفرة أو الندرة النسبية لكميات عناصر الانتاج هي مصدر إختلاف المزايا النسبية، وهو العامل المفسر لقيام التجارة الخارجية بين الدول. وعلى ذلك فإنه لم تتفق النظريات الكلاسيكية حول أسباب اختلاف أوتشابه دوال الانتاج. وقد ترتب عن اعتبار الشروط الفنية في كافة الدول لإنتاج سلعة معينة استبعادا لدور البحث والتطوير والتقدم التكنولوجي كأساس لاختلاف الميزة النسبية المبنية على المزايا المكتسبة من هذا العنصر وما ينشأ عنها من إمكانيات قيام التجارة الخارجية بين الدول، وهو ما يواكب الظواهر الاقتصادية الديناميكية من حيث مهارة العنصر البشري، اقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، البنية الأساسية للدولة وأثرها على التجارة الخارجية، هذا بالإضافة إلى ما واجهته النظرية الكلاسيكية من نقد حول عدم واقعية الفروض فيما يتعلق بالتمييز بين المنتجات نظرا لتنوعها، مع قابلية عناصر الانتاج إلى التنقل بين الدول.

كما أورد جونز¹ إمكانية الاعتماد على عنصر رأس المال الإنساني في تفسير التجارة الخارجية للمنتجات التي تعتمد في إنتاجها على العمالة المدربة ومن هنا بزغت نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة، مع توالي محاولات تفسير التخصص والتبادل التجاري، حيث قام ليندر² بإرجاع أسباب قيام التجارة بين الدول الصناعية المتقدمة إلى ظروف تصنيع المواد الصناعية طبقا لظروف الطلب المتوقعة لمستويات الدخل وطرق توزيعه داخل الدولة، ومن ثم فإن استناد النظرية الكلاسيكية على عوامل متعلقة بجانب العرض وفقا للندرة أو الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج تناسب تفسير قيام التجارة في المواد الأولية.

ويرجع إلى ليونتييف³ محاولة إيضاح مدى ملاءمة خصائص نظرية هكشر- أولين للواقع الذي يختص بالديناميكية، حيث أسفرت مخالفة تجارة الولايات المتحدة الأمريكية لمنطق نظرية هكشر - أولين من خلال قيامها بتصدير السلع كثيفة العمل وإستيراد السلع كثيفة رأس المال، مما أسفر عن محاولات تفسير قيام التجارة الدولية في ظل فروض أكثر ملاءمة للواقع الاقتصادي المتحرك، فبزغت المناهج الفكرية الحديثة ومن بينها نظرية هيكل الحماية التجارية الناشئة عن القيود الجمركية وغير الجمركية والذي توجه إلى دحض نظرية هكشر -

¹ هو وليام ستانلي جونز، إقتصادي بريطاني، ولد في ليفربول سنة 1835، من عائلة غنية وتجارية، توفي سنة 1882، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع

التالي: <http://www.eumed.net/coursecom/economistas/jevons.htm>

² اقتصادي سويدي، صاحب نظرية تشابه هيكل الدخل أو التفضيل.

³ هو وسيلي ليونتييف إقتصادي أمريكي، ولد سنة 1906 وتوفي سنة 1999، حاصل على الدكتوراه من جامعة برلين سنة 1928، حائز على

جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1973، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي:

<http://www.eumed.net/coursecom/economistas/leontief.htm>

أولين. ثم ظهور النظريات التي حاولت إعادة صياغة هذه النظرية ومن بينها نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة¹، ونظرية اقتصاديات الحجم، والنظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية² والتي ترجع الاختلاف في الميزة النسبية إلى الاختلاف في التقدم التكنولوجي فتخصص الدولة في تصدير تلك السلع التي تتمتع فيها الدولة بالتفوق التكنولوجي مع فقد هذه الميزة بانتشار هذه التكنولوجيا مما يؤدي إلى ابتكار فنون إنتاجية جديدة. ويعتمد المنهج التكنولوجي كما أوضحه جونسون³ على جانبي كل من العرض من خلال نموذج الفجوة التكنولوجية وجانب الطلب من خلال الاهتمام بدورة المنتج مع أخذ عوامل وفورات الإنتاج الكبير في الاعتبار كأحد المزايا المكتسبة. هذا بالإضافة إلى المزايا المكتسبة من رأس المال البشري، وتشابه الدخل والتفضيل. فتضمنت النظرية العديد من العناصر الديناميكية حيث تتغير المزايا النسبية وفقا لمراحل النمو المختلفة التي تمر بها الدولة.

يفرق هيرش في نموده بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية، فالدول الصناعية المتقدمة تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال الانساني ورأس المال المادي، وتتمتع بالتالي بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتج الجديدة، وعلى العكس من ذلك تعاني الدول الأخذة في النمو من ندرة نسبية في عنصري رأس المال البشري ورأس المال المادي، وبالتالي من تخلف نسبي في إنتاج سلع دورة المنتج الجديدة، حيث توصل هيرش إلى أن صادرات الدول النامية تتكون أساسا من نسبة عالية من كل من سلع ريكاردو و سلع دورة المنتج الناضجة، (وهو ما يعرف أيضا بسلع هكشر - أولين كثيفة العمل) ، حيث تقوم بتصدير السلع كثيفة العمل نظرا لامتعتها بوفرة نسبية في عناصر الإنتاج من الأرض، ورأس المال غير الماهر. أما صادرات الدول الصناعية المتقدمة فإنها تتضمن نسبة عالية من سلع دورة المنتج الجديدة و سلع هكشر - أولين كثيفة رأس المال نظرا لوفرة عنصري رأس المال البشري والمادي⁴.

وفي دراسة سابقة للكاتب حاول اسقاط نتائج النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية على العلاقات الاقتصادية بين الجماعة الأوروبية ودول الجامعة العربية، حيث توصل إلى النتائج التالية⁵:

- تتمتع الجماعة الاقتصادية الأوروبية بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتج نظرا لوفرة عنصر رأس المال الانساني، وما تتمتع به من تفوق تكنولوجي لقيامها بإستثمارات ضخمة في مجالات البحوث والتطوير.

¹ والتي تعرف أيضا بنظرية رأس المال الانساني أو البشري، وتسقط هذه النظرية الفرض الكلاسيكي الخاص بتخانس عنصر العمل، وتخل محله فرض إنقسام هذا العنصر إلى مجموعات غير متجانسة تتفاوت فيما بينها في درجة الماهرة.

² تتكون النظرية التكنولوجية للتجارة الدولية- طبقا للتعريف الذي قدمه هاري جونسون- من ثلاثة نماذج نظرية رئيسة هي: نموذج اقتصاديات الحجم، نموذج الفجوة التكنولوجية، نموذج دورة المنتج.

³ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين النظر والتطبيق، الكتاب الأول، مرجع سبق ذكره، ص 206-208.

⁴ المرجع السابق، ص 245.

⁵ المرجع السابق، ص 245-246.

- تمتع الدول العربية المصدرة لرؤوس الأموال (وهي في نفس الوقت المصدرة للبتروول) - وهوما ينطبق في دراستنا هذه على الجزائر والسعودية- بمزايا نسبية كامنة في إنتاج وتصدير سلع هكشر- أولين كثيفة رأس المال المادي، وقطاع واحد فقط من قطاعات سلع دورة المنتج وهو قطاع البتروكيميااء . ويرجع ذلك إلى وفرة المواد الأولية ورؤوس الأموال اللازمة لإنتاج هذه الصناعات بنفقات منخفضة.

- تمتع الدول العربية المستوردة لرؤوس الأموال بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع ريكاردو، و سلع هكشر- أولين كثيفة العمل غير الماهر نظرا للوفرة النسبية لعنصر الأرض والوفرة النسبية لعنصر العمل غير الماهر.

يمكن القول عند ملاحظة آراء الفكر الكلاسيكي مع التجارين بأنه ليس باستطاعة جميع الدول أن تتبع سياسة التجارين (سياسة زيادة الصادرات عن المستوردات) في آن واحد، إذ أن صادرات مجموعة الدول تتعادل و تتساوى بالتأكد مع مستورداتها، و لا يمكن أن تزيد عنها، و لذا فإن الفكر الكلاسيكي يعتبر بحق أول مدرسة تعرضت لدراسة و بحث التجارة الدولية بشيء من الإيضاح و التفصيل .

3- الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث

عندما جاء العالم الاقتصادي "كيتر" برز الاهتمام البالغ في تحليل أهمية دور الصادرات كأحد مكونات الدخل القومي حيث تسهم الصادرات من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة، فالصادرات تعد أحد المكونات الأساسية للدخل الوطني، حيث يعتبر كيتز أن الدخل الوطني يتكون من :

$$\text{الدخل الوطني} = \text{الاستهلاك الوطني} + \text{الاستثمار الوطني} + \text{الانفاق الحكومي} + (\text{الصادرات} - \text{الواردات})$$

ومن ثم فإن الدخل الوطني سوف يرتفع من فترة إلى فترة تالية كلما زادت الصادرات الاجمالية، وكلما إنخفضت أدى ذلك إلى تراجع الدخل الوطني بإفتراض ثبات العوامل الأخرى.

وظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظر مغايرة لمن سبقوهم من الاقتصاديين إزاء دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية، منهم " Myrdal, Marx, Singer, Nurkse, Porter ". حيث أشار "Marx" إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الإنماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية، و ما تمارسه هذه الدول من استغلال و نهب لثروات الدول الفقيرة (الضعيفة)، بالإضافة إلى المنافسة الكبيرة بين هذه الدول للسيطرة على الأسواق و مناطق النفوذ في العالم و تحكمها في رأس المال العالمي.

أما "Myrdal"¹ فإنه يرى أن التجارة الخارجية بين الدول النامية و الدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين ، و يرى أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية تعمل في المقام الأول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلا بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية، إلى جانب أن الطلب على صادرات الدول الأخيرة - و غالبا ما تكون مواد خام أو أولية - يتصف بعدم المرونة. و يرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، إضافة إلى عوائد استثماراتها التي اقتصر على قطاعات معينة كإنتاج المواد الأولية و تصديرها. ويشير ميردال أن التحليل الاقتصادي إذا أريد له أن يكون واقعا فلا بد له من الأخذ في الاعتبار كل العناصر ذات العلاقة بحيث تصبح النظرية الاقتصادية في نهاية الأمر نظرية اجتماعية².

في حين يرى "Nurkse"³ أن التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة، وضرب مثلا على ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا و استراليا و جنوب إفريقيا و الأرجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير غير مواتية، و إزاء ذلك بين تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية، و ذلك نتيجة ما تواجهه صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة من عقبات عديدة⁴.

أما فيما يخص "Singer"⁵ فإنه يرى أن تخصص الدول النامية في تصدير المواد الأولية و السلع الغذائية إلى البلدان الصناعية المتقدمة ليس في صالح هذه الدول، كما أن تأثير اتجاه معدلات التبادل الدولي أيضا في غير صالحها، و يرجع ذلك إلى عدم قدرة الدول النامية على استفادتها من التقدم الفني في مجال الإنتاج و الذي غالبا ما يكون له أثر سالب على إنتاج المواد الأولية في هذه الدول في شكل انخفاض أسعارها مقابل الأثر الإيجابي للتقدم الإنتاجي في الدول الصناعية و الذي يكون في شكل ارتفاع مستوى الدخل فيها⁶.

¹ هو قونار ميردال، إقتصادي سويدي، صاحب نظرية السببية الدائرية و الآثار المؤخرة و التوسعية للتجارة الدولية، ولد سنة 1898، وتوفي سنة

1987، حاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1974، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي:

<http://www.eumed.net/coursecom/economistas/myrdal.htm>

² منظمة العمل العربية، الأسس النظرية للتجارة الدولية والتكامل الاقتصادي (القاهرة: مطابع جامعة الدول العربية، 1996)، ص17.

³ هو رنر نيركس، إقتصادي نمساوي، ولد سنة 1907، عين أستاذ في جامعة كولومبيا، وتوفي سنة 1959، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي:

<http://www.eumed.net/coursecom/economistas/nurkse.htm>

⁴ محمد مسلم حمود المجالي، مرجع سبق ذكره، ص16.

⁵ هو هانس ولتر سينغر، إقتصادي ألماني، ولد سنة 1910، درس في جامعة كامبريدج أين حصل على الدكتوراه، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي:

<http://www.eumed.net/coursecom/economistas/singer.htm>

⁶ Singer, H W. , The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries(Reading in International Economic Association , 1968), p.306.

نقلا عن: محمد مسلم حمود المجالي، مرجع سبق ذكره، ص17.

ومن المناهج الحديثة في تفسير قيام التجارة الخارجية استنادا إلى الميزة النسبية، مع خلق التفاعل الديناميكي المطلوب للصناعة، من خلال أخذ عدد من المتغيرات الأخرى في الاعتبار والتي يمكن أن تؤدي لخلق ميزة تنافسية للدولة يمكن المحافظة عليها فيما أطلق عليه نظرية الميزة التنافسية للدولة كما قدمها بورتو¹ وترتبط هذه المتغيرات بمستوى المؤسسة من حيث الموقع، والتصنيع، والتسويق، والمبيعات وخدمات ما بعد البيع، والأنشطة الخدمية للتصدير مثل البنية الأساسية، وتنمية الموارد البشرية، والتطور التكنولوجي، والبيئة المحلية من خصائص العرض والطلب والثقافة، وبما يتفاعل بشكل ديناميكي يؤدي إلى تحقيق الميزة التنافسية للدولة في الصناعة. هذا وقد أخذت من نظرية الميزة النسبية توافر عوامل الانتاج ولكن وفقا لمفهوم أعم وأشمل من حيث شموله على عنصر العمل ورأس المال وكافة عناصر الانتاج من موارد طبيعية وبنية أساسية والموارد البشرية والمعلومات مع أهمية ماتلعبه المزايا المكتسبة من أهمية في خلق المزايا التنافسية، على أن يقترن توافر عناصر الانتاج مع كفاءة الاستخدام.

وبجانب وفرة عوامل الانتاج أخذت نظرية الميزة التنافسية بعناصر الطلب المحلي، الصناعات المغذية والمتكاملة ودورها في تحقيق هذه الميزة، هيكل المؤسسة والتي تعكس البيئة المحلية واستراتيجية المؤسسة، وماتؤدي إليه المنافسة المحلية من تشجيع الصناعة المحلية مع الأخذ ببحوث التطوير من أجل كسب حصة من السوق المحلية. وتتفاعل جميع العوامل السابقة بشكل ديناميكي يحقق الاحتفاظ بالميزة التنافسية للدولة.

و من هنا برزت الدعوة إلى ضرورة الاتجاه نحو التصنيع بالنسبة للدول النامية من أجل استمرار سيرها في عملية التنمية الاقتصادية لتحقيق الأهداف التي تسعى إليها، سواء المتعلقة منها بزيادة مستويات الدخل القومي و الفردي و رفع مستوى الإنتاجية لدى اقتصادياتها من خلال تنويع صادراتها الوطنية وزيادة مساهمة الصادرات الصناعية فيها ، فضلا عن إتباعها في المراحل الأولى التي سبقت إستعادة سيادتها الوطنية لإستراتيجيات تنمية عديدة محاولة منها لتحقيق تنمية شاملة ومستدامة، وهو ما سنتعرف عليه في البحث الموالي.

¹ Porter, E. Michael, The competitive advantage of nations (The free press, new york, 1990).

المبحث الثاني: الإستراتيجيات الانمائية في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986.

إن الأدب الإقتصادي حافل بالعديد من الإستراتيجيات التي تم طرحها تباعا منذ الخمسينيات تحت تأثير التغيرات السياسية التي طرأت على أغلب الدول المتخلفة بعد الحرب العالمية الثانية من جانب، ونوعية وإتجاهات العلاقات الإقتصادية والسياسية الدولية من جانب آخر. وسنحاول فيما يلي تحليل هذه الإستراتيجيات ومدى نجاح كل منها في تحقيق أهدافها في الدول محل الدراسة(السعودية ،تونس،مصر، الجزائر).

أولا: ماهية الاستراتيجيات الانمائية في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986:

إذا كان التوسع في القطاع الصناعي يعد وسيلة ضرورية ومرغوبة لإحداث مستويات مقبولة في معدلات النمو الإقتصادي في الدول الآخذة في النمو، ومنها الدول محل الدراسة، فإنها بحجرة بالتبعية على إنتهاج إستراتيجيات مختلفة للتنمية نستعرضها فيما مايلي:

1- إستراتيجية صادرات المواد الاولية :

كان من المتعارف عليه لسنوات طويلة إمكانية تحقيق التنمية الاقتصادية بأسرع ما يمكن عن طريق اتباع مبدأ الميزة النسبية ، وتصدير المواد الأولية ، ورفع مستوى دخل الفرد ، والسماح بحدوث التغير الهيكلي نتيجة لذلك، وقد اتبع عدد كبير من الدول النامية هذا النهج على الأقل جزئيا - في الجزائر والسعودية ومصر وتونس - حيث إختصت لفترات طويلة في تصدير المواد الاولية وعلى وجه الخصوص البترول و بعض المواد المعدنية بالنسبة للدولتين الاولى والثانية، و الفوسفاط والمواد الفلاحية بالنسبة لتونس وبدرجة أقل البترول، أما مصر فإختصت في تصدير القطن و البترول في الفترة الأخيرة.

ومن المزايا الرئيسية الممكنة للنمو الذي يقوده تصدير المواد الأولية ، أنه يؤدي إلى تحسين توظيف عوامل الانتاج الموجودة ،وزيادة توفر عوامل الانتاج ، وانتقال الأثر إلى القطاعات الأخرى ، فالإنتاج الذي يتبع طريق الميزة النسبية يؤدي إلى زيادة كثافة استخدام العناصر الأكثر وفرة نسبيا في العملية الانتاجية ، كما أن توسع الصادرات التقليدية قد يؤدي إلى توسع نطاق موارد الاستثمار الأجنبي ، والادخار المحلي ، والعمالة والقوى العاملة المدربة لتكميل عوامل الانتاج الثابتة (الأرض والموارد الطبيعية). ومعنى ذلك أن التجارة تساعد الاقتصاد بشكل مزدوج، فهي تساعد على التحرك نحو منحى إمكانيات الإنتاج، كما تساعد أيضا على نقل المنحى برتمه إلى الخارج، أي توسيع حدود إمكانيات الإنتاج¹.

¹ صندوق النقد الدولي ، معهد الصندوق ، السياسة التجارية ، ورقة مقدمة من قبل صندوق النقد الدولي، بدون تاريخ.

ويعد انتقال أثر نمو الصادرات إلى القطاعات الأخرى بالاقتصاد المحلي وتطور التنمية مسألة في غاية الأهمية، وقد يكون الأثر في اتجاه خلفي، حين تؤدي إحدى صناعات التصدير إلى تنشيط الانتاج المحلي لمدخلات إنتاج معينة، أو في اتجاه مستقبلي، كما يحدث في حالات عدد من القطاعات " كالنظ والتعدين "، التي ينجم عنها في العادة عدد محدود من الآثار الخلفية، لكن تتولد عن أنشطتها الانتاجية روابط أمامية مع الصناعات التي تستخدم الناتج التصديري لهذه القطاعات كمدخلات رئيسية لإنتاجها كما أن هناك روابط استهلاكية، ومالية عامة، يمكن أن تلعب دورا هاما في تنمية قطاعات أخرى بالاقتصاد المحلي.

وأخيرا نشير أن تخصص البلدان النامية ومنها الدول محل الدراسة في تصدير المواد الأولية في فترات سابقة من مراحل التنمية، لم يسمح لها بدرجة معينة من الخروج من دائرة التخلف، ويعود السبب في ذلك إلى عدم قدرة هذا التخصص على قيادة عجلة التنمية، وعليه يمكن تصور ثلاث حالات ممكنة¹:

أ- إذا كان التخصص في تصدير المواد الأولية قد يسمح في المراحل الأولى من تحقيق فائض في الميزان التجاري، فإن عدم وجود روابط فعالة تدفع إلى تنويع الصادرات وتزويد من الإنتاج الموجه إلى السوق المحلي، يؤدي بعد انتهاء مرحلة التطور إلى توقف نمو حصيلة الصادرات وكذلك توقف نمو إجمالي الناتج المحلي.

ب- أما في حالة وجود روابط فعالة كفيلا بزيادة الإستثمار في القطاعات الاقتصادية الأخرى غير التصديرية فإن زيادة الإيرادات سيؤدي إلى زيادة الطلب على عوامل الإنتاج، فتزداد العمالة ويتعش استيراد السلع الانتاجية مما يؤدي إلى تقليص الفائض المحقق في المرحلة الأولى ويميل الميزان التجاري نحو الاستقرار، ومع استمرار النمو في الانتاج المحلي فإن بروز عجز خارجي بنوي غير مستبعد، لاسيما وأن تحسن الإنتاجية لا يتطور بسرعة في ميدان المواد الأولية.

ج- وفي حالة وجود روابط فعالة بالقطاعات غير التصديرية وبالصادرات غير التقليدية فإن زيادة صادرات المواد الأولية يؤدي إلى التفاعل بين مختلف القطاعات الاقتصادية ويسمح باستمرار نمو الناتج المحلي مرفوقا بتزايد الإستثمارات المستحدثة التي تستدعي بدورها نموا في الواردات، مما يؤدي إلى المرور من مرحلة الفائض المؤقت في الميزان التجاري إلى توازن ذي طابع بنوي، لكن واقع البلدان النامية ومنها الدول محل الدراسة فإن ضعف هذه الروابط " الأمامية والخلفية "، وكذا عدم استقرار حصيلة الصادرات يعرقل إلى حد كبير نمو القطاعات الأخرى ويزيد في مدة آجال إنجازها أو يوقفها في منتصف الطريق مما يحولها إلى عبء إضافي على المجتمع بسبب الصيانة التي يتطلبها نتيجة إصابتها بما يعرف بالمرض الهولندي.

¹ زعاط عبد الحميد " أسعار المواد الأولية المصدرة من قبل الدول النامية وأثارها على تسميتها " (أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1996)، ص 237.

2- إستراتيجية الصناعات المصنعة:

يقصد بالصناعات المصنعة أن توجه الدولة إستثماراتها نحو الصناعات الثقيلة التي يكون لها تأثيرها الأساسي في تنمية إنتاجية بقية القطاعات الأخرى، والتي تساهم في تحويل السلوكات التقنية والاجتماعية ونشر التطور التقني في البلدان المعنية، هذه الطريقة تمنع توجيه موارد مالية مهمة نحو الصناعة الخفيفة، لأنه إذا قرر بلد ما عدم إنشاء هذا القطاع (الصناعة الثقيلة) وبناء تصنيعه على صناعات توجد في درجات أسفل على سلم الإنتاج (الصناعة الخفيفة) فإنه يصبح تحت التبعية للبلدان التي تمونته بتجهيزاتها سواء على مستوى التكيف التقني مع ذلك العتاد أو على مستوى التطور التقني، ويعتبر هذا القطاع المتعلق بإنتاج الآلات شرطا لإيجاد معدل نمو مستقل¹.

إن نجاح هذه الإستراتيجية تقتضي توفر رأس مال ضخم ويد عاملة ماهرة وخبرات، ولاتستعمل اليد العاملة المتوفرة بكثرة، وتكون تبعية أي بلد نامي للخارج أخطر في مجال الصناعات الثقيلة الموضوعة في شكل مركبات صناعية صعبة التحكم في تسييرها وتشكل مولدات للتبذير بكل أنواعه، مقارنة بالتبعية في حالة الصناعات الخفيفة الموضوعة في شكل وحدات يسهل التحكم فيها وتستخدم التقنيات المكثفة للعمل والمواد الأولية المحلية لإنتاج سلع موجهة لتغطية الحاجيات الأساسية بالدرجة الأولى².

وعليه نقول أن نقل النموذج الصناعي الاوروي الخاص بالقرن التاسع عشر إلى بعض الدول النامية ومنها الجزائر، ومقارنة الراسمالية الصناعية في أوروبا براسمالية الدولة في الجزائر، يحتويان على نقائص سواء على المستوى النظري أو العملي، وفيما يلي أهم الاختلافات الهيكلية بين النموذجين³:

- إن التراكم الانتاجي في أوروبا قد استفاد من محيط دولي مناسب جدا إذا أخذنا بعين الاعتبار الدور المحرك الذي لعبته المنافذ الخارجية في المستعمرات، بينما تطورت البلدان المغاربية ومنها الجزائر على غرار البلدان الأخرى للعالم الثالث مع بداية السبعينات في محيط دولي عدائي يتميز بالتبادل غير العادل وتدهور قيم التبادل للبلدان المختلفة وإعطاء الاقتصاد طابعا عالميا نتيجة لنظام غير عادل يهدف إلى تفكير البلدان الأكثر فقرا.

- إن وجود سوق داخلية متنامية نتيجة لارتفاع نسبة التشغيل قد أدى في أوروبا في القرن التاسع عشر إلى نمو الاستثمارات في صناعة سلع التجهيز التي ساهمت بدورها في ارتفاع الطلب الحقيقي وخلق فرص جديدة للاستثمار الصناعي من أجل إنتاج سلع صناعية للاستهلاك، وهذا ما لا ينطبق على الدول النامية ومنها الجزائر،

¹ G. Destanne de Bernis , Industries industrialisantes et contenu d 'une politique d'intégration régionale, Economie appliquée, tome 19 (juillet-décembre 1966).

²Abdlhamid Brahimi, Stratégies de développement pour L' Algérie: Défis et enjeux (Paris: Economica, 1991),pp.136 et suiv

³ عبد الحميد براهيمى ، المغرب العربي في مفترق الطرق في ظل التوجهات العالمية (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية ، 1996)، ص 168.

حيث أن الاستثمارات في الصناعات الثقيلة ذات رواس الأموال الكبيرة ، والتي تنشئ أقل عدد من المناصب نسبيًا ، قد حصرت خارج البلدان النامية عموماً.

- إن اختلاف مستويات النمو بين النظام الرأسمالي في القرن التاسع عشر واقتصاد هش ومسيطر عليه في نهاية القرن العشرين ليس اختلاف درجات وإنما اختلاف في طبيعة المياكل والنظام الاقتصادي.

ومن هنا يتبين أن استراتيجية الصناعات المصنعة في ظل التباين الاقتصادي الكبير بين أوروبا في القرن التاسع عشر و الدول النامية ومنها البلدان محل الدراسة في سبعينات وثمانينات القرن العشرين لا يمكن أن تجد طريقها نحو النجاح، ومن هذا يبدو أن تشجيع الاستثمارات الصناعية لإنتاج السلع الاستهلاكية الصناعية المخصصة لتغطية الحاجيات الأساسية للسكان، وللحصول على منتج نصف جاهز موجه إلى تجهيز قطاع البناء والصناعات التكاملية ، وكذلك إنتاج السلع التجهيزية الموجه إلى مختلف قطاعات النشاط، كل هذا مع الأخذ بعين الاعتبار الموارد المالية المتوفرة.

أما بالنسبة للسعودية، ولكونها بلد منتج للمواد الأولية (البتروول)، فإنها اعتمدت في إستراتيجيتها الصناعية على إقامة صناعات بتروكيماوية كبيرة ، ولا تقتصر هذه الصناعة على عمليات التصنيع التالية للمعالجة الكيماوية، وإنما تشمل أيضاً عمليات التصنيع السابقة للمعالجة الكيماوية سواء منها عمليات التحويل الأولى أو الوسيط أو النهائي ... وبذلك تعانق أكبر عدد ممكن من مجالات الصناعة البتروكيماوية التي تشمل أصلاً عدد كبيراً من المجالات: مواد البلاستيك، الألياف الصناعية، المطاط الصناعي، الأسمدة الأزوتية، المنظفات الصناعية، وبفضل تنوع وتعقد هذه المجالات أصبحت الصناعة البتروكيماوية العمود الفقري للصناعات الكيماوية.

- ويمكن إستعراض عدة خصائص بالنسبة للإستراتيجية التصنيع في دول الخليج، حيث تعد السعودية أحد أقطابها الرئيسية وهي¹:

- التصنيع للتصدير: وهذا يعني أن تلك الصناعات القائمة على النفط والغاز، كمادة أولية وكمصدر للطاقة، لا تستثمرها في سبيل إقامة قاعدة صناعية مترابطة القطاعات رأسياً وأفقياً ، وإنما إقامة قواعد صناعية متناثرة مترابطة مع الخارج ، ويتضح ذلك جلياً من خلال إقامة ما أشرنا إليه من صناعات للحديد والصلب والألومنيوم والبتروكيماويات تتجه لإشباع طلب فعلي خارجي.

- التبعية الخارجية : هي تبعية مركبة: تجارية ومالية وتكنولوجية، فالتبعية التجارية بالاعتماد على الأسواق الأجنبية في تصريف المنتجات (التصدير) - والتبعية المالية بالاعتماد على مشاركة رأس المال الأجنبي في المشروعات. والتبعية التكنولوجية: بالاعتماد على الشركات الأجنبية في الحصول على المعارف الانتاجية

¹ محمد عبد الشفيق، قضية التصنيع في إطار النظام الاقتصادي العالمي الجديد(بيروت: دار الوحدة ، 1981)، ص 340-342.

والادارية والتنظيمية. وتم هذه التبعية المركبة بالاستناد إما على أسلوب المشاركة، أي اشتراك رأس المال الأجنبي في ملكية أصول المؤسسات، وإما أسلوب تسليم المفتاح.

- غياب الدور القيادي لقطاع النفط: نتيجة للتوجه الخارجي للصناعة البترولية والبتروكيماوية في السعودية، وعلى نحو ماتبين من حقائق، فإن النفط لم يلعب دوره القيادي في تحقيق تنمية إقتصادية ، ويقاس الدور القيادي لأية صناعة بمدى ما تخلفه من روابط أمامية وخلفية في وسط الاقتصاد الوطني ، وتمثل هذه الروابط في التشابك القطاعي أو تفاعل المدخلات مع المخرجات، فأية صناعة تأخذ منتجات الصناعات الأخرى لتجري بها وعليها عمليات تحويلية جديدة لانتبث أن تنتهي بإنتاج منتج جديد يستخدم بدوره كمدخلات في صناعة أخرى... وهكذا فإن منتجات أية صناعة أو مخرجاتها تعتبر مدخلات بالنسبة للصناعة الأخرى ... ونظرا للأهمية المحورية للإنتاج النفطي في السعودية، فمن الضروري أن يلعب دورا محوريا أو قياديا سواء بالنسبة للقطاعات التي تستخدم منتجاتها (آثار الربط الخلفية) وفي القطاعات التي تستخدم منتجاتها هو (آثار الربط الأمامية).

- ونظرا لغياب هذا الدور المفترض للقطاع النفطي - أي لضعف علاقات الترابط والتشابك القطاعي بينه وبين سائر أجزاء الاقتصاد الوطني - فإن مساهمته في مجريات النشاط الاقتصادي تنحصر أساسا في توفير الموارد المالية للدولة وتوجيهها من خلال قنوات ومسارات الانفاق الحكومي ، خاصة إذا أخذنا في الاعتبار إرتفاع حدة وكثافة المكون الاستيرادي لأنشطة الانفاق العام .

- الحلقة المفرغة للصناعة النفطية : يؤدي التوجه الخارجي والتبعية الخارجية إلى عدم إنتاج آثار الربط المتبادلة بين الصناعات ، وينتج عن ذلك تكريس مزيد من التوجه الخارجي والتبعية الخارجية ، وذلك عبر انعدام القاعدة العلمية والتكنولوجية الذاتية.

ونشير أن المملكة العربية السعودية عملت على تحقيق تكامل رأسي للصناعة البترولية بدمج قطاع إنتاج البترول الخام في صناعات التكرير والغاز والبتروكيماويات الأساسية والصناعات التحويلية النهائية، بهدف تحقيق تنوع مصادر الإنتاج والدخل وتنوع الصادرات¹.

3- إستراتيجية إحلال الواردات :

نتطرق إلى مفهوم هذه الاستراتيجية وتطبيقها في الدول محل الدراسة، ثم لمبررات التطبيق، وأخيرا المراحل التصنيع عبر هذه الاستراتيجية.

¹ مختار عبد المنعم خطاب، " السياسة البترولية للملكة العربية السعودية منذ أوائل الستينات"، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية (العدد الثالث والخمسون، السنة الرابعة عشر، يناير 1988)، ص125.

أ- مفهوم إستراتيجية احلال الواردات :

سعت الكثير من الدول النامية- ومنها مصر وتونس وبدرجة أقل الجزائر- إلى اتباع استراتيجية التصنيع من أجل احلال الواردات ، وذلك بهدف تطوير القطاع الصناعي ليسهم في زيادة الدخل القومي ويرفع مستوى المعيشة ويخفف العبء عن ميزان المدفوعات، من خلال إحلال السلع والمنتجات المحلية محل السلع والمنتجات المستوردة ، وبالتالي توفير في استخدام العملة الأجنبية.

ويقصد بإستراتيجية احلال الواردات قيام المجتمع بانتاج سلع صناعية تحل محل ما كان يستورد منها أو ما كان سيقوم باستيراده لو لم يتم بهذا الانتاج ، وتوجد عدة طرق لقياس الاحلال ، إلا أن المقياس الأكثر شيوعا هو الذي يقيس الاحلال على أنه النسبة بين الواردات وبين العرض الكلي من السلعة، فإذا زاد الانتاج المحلي بمعدل أعلى من معدل زيادة الواردات، فإن ذلك يعني احلال الواردات، أما إذا زادت الواردات بمعدل أعلى من معدل زيادة الانتاج المحلي، فإن ما يتم هو عكس احلال الواردات، ويكون احلال الواردات سالبا¹.

ولقد انتهجت مصر هذه الاستراتيجية خلال الستينات والسبعينات وحتى بداية الثمانينات بدرجة أقل، وذلك بهدف إقامة الصناعات التي تسد منتجاتها احتياجات السوق المحلي وتحد من تصدير المواد الاولية التي يعاد استيرادها في شكل سلع نهائية وبأسعار مرتفعة ولقد وجهت منتجات صناعة الغزل والنسيج في مصر للوفاء بالاحتياجات المحلية وتصدير جزء آخر في شكل غزل وأقمشة قطنية ، وكان يصاحب هذه الاستراتيجية اجراءات حماية تتمثل في فرض رسوم جمركية مرتفعة على السلع المستوردة من الخارج أو فرض قيود كمية أخرى على حجم الواردات أو غيرها من الاجراءات الحماية وذلك لدعم الصناعات الوليدة².

كما تعد تونس من الدول التي أخذت تطبق إستراتيجية الاحلال محل الواردات بصورة معتدلة منذ منتصف الستينات إلى منتصف السبعينات، ثم ازدادت تطبيقا لهذه الاستراتيجية مع نهاية السبعينات إلى منتصف الثمانينات³.

أما بالنسبة للجزائر فقد فضلت في المرحلة الاولى التي سبقت إسترجاع السيادة الوطنية للهجو إلى صناعة إحلال الواردات، التي كانت شبه محدودة لكونها مبنية على تخصيص واردات التصنيع لاحتياجات البلد، ولم تحقق الهدف الأساسي المتمثل في عدم تأمين غطاء الحاجات الأساسية للبلاد، ولاخلق فرص عمل في المناطق الريفية، ولالتحسين درجة التكامل في الاقتصاد الوطني.

¹ قسم الاقتصاد بجامعة عين شمس، مبادئ العلوم الاقتصادية (القاهرة: مطابع الدار الهندسية ، بدون تاريخ نشر) ، ص283-284.

² نجلاء محمد ابراهيم بكر " تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في مصر دراسة مقارنة مع تركيا " (أطروحة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد غير منشورة. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1994)، ص13.

³ منال كمال كرم ، مرجع سبق ذكره، ص 48-49.

ومن جهة أخرى فإن مثل هذه الاستراتيجية خاطئة لأنها مبنية على رفع التعريفات الجمركية والرفع غير المنطقي لقيمة العملة الوطنية ورفع حواجز الدخول على الفروع الصناعية المعنية. لذا فإنها تؤدي إلى زيادة فوائد أقلية من الأغنياء في جو اقتصادي وإجتماعي متميز بغياب الشفافية وإنخفاض مستوى الانتاجية ومحدودية الاستثمارات داخل الفروع المعنية، وكذلك إلى إرتفاع البطالة¹.

و كما سبق وقلنا يمكن الحكم على مدى فعالية هذه الاستراتيجية من خلال نسبة الواردات إلى العرض الكلي (الانتاج الكلي) للسلع مقيمة بسعرها الحالي ، وعلى المدى الطويل يعتبر تقلص هذه النسبة دليل على نجاح مسار إحلال الواردات، في حين في مرحلة الإنطلاق- أي في المدى القصير - فإن هذه النسبة يمكن أن ترتفع تحت ضغط الإحتياجات الجديدة للطلب الإضافي الناتجة عن الإستثمارات المنتجة أو غير المنتجة، وتوضح المعطيات التالية المنشئة من خلال جداول التبادلات الصناعية للجزائر لسنوات 1969-1970 تغييرات هذه النسبة.

جدول رقم (1-1):

يوضح التغييرات في نسبة الواردات إلى العرض الكلي في الجزائر خلال سنتي 1969 و 1974

الوحدة: نسبة مئوية

1974	1969	السنوات قطاع النشاط
الصناعات الخفيفة		
26.2	8.9	مواد غذائية
6.6	29.5	النسيج و الجلود
60.1	54	الكيمياويات
77.9	38	منتجات أخرى (الخشب، الورق،...)
الصناعات الثقيلة		
50.9	18.8	مواد البناء
76.3	66.3	تجهيزات ميكانيكية وكهربائية

Source : Mohamed Elhocine Benissad, ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT DE L'ALGERIE(1962-78) des sous developpement et socialisme(Paris : office de publication universitaire,1979) ,p.136.

¹عبد الحميد براهيمي ، المغرب العربي في مفترق الطرق في ظل التحولات العالمية ، مرجع سبق ذكره ، ص 170.

يتضح من الجدول أعلاه أن أخفض نسبة سجلت في ميدان النسيج والجلود سنة 1974 بـ 6.6% ، وهذا يدل على نجاح إستراتيجية احلال الواردات في هذا الميدان بفضل الجهود المبذولة في القطاعين العام والخاص، في حين نجد أرفع نسبة سجلت في صناعة الورق والخشب سنة 1974 بـ 77.9% وهو ما يفسر زيادة الاستيراد على حساب الانتاج المحلي في هذه الصناعة ، لذا يمكن القول عموما أن هناك إرتفاع في نسبة الواردات إلى الانتاج الكلي بين سنتي 1969 و1974 ، فعلى سبيل المثال كانت نسبة المواد الغذائية 8.9% في سنة 1969 وأنتقلت إلى 26.6% في سنة 1974 ، ونفس الأمر يمكن أن يقال عن صناعة التجهيزات الميكانيكية والكهربائية التي انتقلت النسبة فيها من 66.3% سنة 1969 إلى 76.3% سنة 1974.

ب- أسباب تطبيق استراتيجية الاحلال محل الواردات:

توجد عدة أسباب وراء تبني هذه الاستراتيجية، كما تختلف أهمية هذه الأسباب من دولة إلى أخرى ومن وقت إلى آخر ، وفيما يلي أهم هذه الأسباب¹:

- النمو الاقتصادي :

إن قدرا من الاحلال محل الواردات قد يتحقق كنتيجة طبيعية للنمو ، فقد يصاحب توسع السوق المحلية نتيجة لعملية التنمية الاقتصادية إنشاء صناعات محلية جديدة لاشباع الطلب المحلي المرتبط باتساع السوق . وأن ذلك لا بد أن يحدث سواء قامت الأجهزة الحكومية بتشجيع هذه الصناعة أم لا . وبالتالي يتحول القدر من الاحلال مع زيادة النمو في الصناعات الصغيرة إلى صناعات ذات وحدات إنتاجية كبيرة الحجم كأحد الشروط الأساسية لنجاحها.

- الضرورة الاقتصادية :

إن قدرا من الاحلال محل الواردات قد يتحقق نتيجة لضرورة اقتصادية يملها ما يحدث من اضطرابات وأزمات في العلاقات الاقتصادية الدولية كما حدث خلال أزمة الكساد العالمي والحرب العالمية الثانية ، فمثلا أدى الكساد الكبير في الفترة ما بين 1929-1933 إثر الأزمة الاقتصادية العالمية سنة 1929 إلى انخفاض حجم وقيمة صادرات الدول النامية من المواد الاولية في السوق الدولية، وأدى هذا إلى تناقص قدرة هذه الدولة على الاستيراد مما دفعها إلى إقامة كثير من الصناعات المحلية لتزويد سوقها المحلية بالمنتجات التي تعذر استيرادها .

¹ قسم الاقتصاد بجامعة عين شمس ، مرجع سبق ذكره ، ص 284-287.

- العجز في ميزان المدفوعات :

تزايد ضغط العجز في ميزان المدفوعات للدول النامية نتيجة زيادة الواردات بمعدلات أعلى من زيادة الصادرات ، لذلك ومن أجل تخفيف العبء عن ميزان المدفوعات ، لجأت بعض الدول النامية ومنها الدول محل الدراسة إلى تبني هذه الاستراتيجية .

- الطلب على الواردات :

وجود طلب مطرد على السلع المستوردة في الدول النامية ومنها الدول محل الدراسة، يغري بإمكانية احلال السلع الوطنية محلها دون خوف من مواجهة المشكلة التقليدية المتمثلة في عدم توافر السوق للسلع الجديدة.

- السياسة الاقتصادية :

إن الإلتجاه إلى استراتيجية الاحلال محل الواردات قد يكون نتيجة للسياسة الاقتصادية التي يتبعها مخطط التنمية الاقتصادية بهدف إقامة المزيد من الصناعات الوطنية الهادفة إلى توفير المزيد من العملات الأجنبية، أو من أجل خلق فرص للعمالة أو من أجل زيادة الدخل الوطني.

- زيادة الادخار والاستثمار :

يعتقد أنصار هذه الاستراتيجية بأنها سوف تؤدي إلى زيادة معدلات الادخار والاستثمارات المحلية، و يبررون ذلك بأن مظلة الحماية التي تفرض لصالح القطاع الصناعي ، وما ينتج عنها من تغيرات في معدلات التبادل المحلي لصالح هذا القطاع سوف تؤثر في توزيع الدخل الوطني لصالح القطاع الصناعي وزيادة الأرباح فيه ، وحيث أن هذا القطاع يتسم بارتفاع ميله الحدي للادخار ، فإن ذلك سوف يترتب عليه زيادة معدل الادخار والاستثمار وبالتالي معدل نمو الدخل الوطني .

- تحقيق الاكتفاء الذاتي :

تشكل حصيلة إيرادات الصادرات بالنسبة للدول النامية بما في ذلك الدول محل الدراسة جانبا مهما من دخلها الوطني، ويتولد الدخل نتيجة تسويق منتجاتها في السوق الدولية، وينفق هذا الدخل على سلع استهلاكية معظمها مستورد، ويعني هذا في نهاية الأمر تحويل مدخرات هذه الدول إلى الدول المتقدمة القائمة على استغلال قطاعها الاستخراجية وتصبح الدول النامية تحت رحمة شروط التبادل التجاري مع الدول المتقدمة. وهذه الشروط القاسية أدت إلى انخفاض أسعار المواد الأولية التي تصدرها الدول النامية وبالتالي نقص حصيلة هذه الدول من العملات الصعبة .

وقد ترتب على انخفاض هذه الحصيلة من جهة اعتماد الدول النامية بالنسبة لغالبية مبيعاتها ومشترياتها على السوق الخارجية، ومن جهة أخرى ظهور فكرة الاكتفاء الذاتي، بمعنى العمل على إنتاج السلع التي يحتاجها المجتمع محليا وخلق دخل وطني من دخل الاقتصاد ذاته.

- انتشار سياسة التخطيط للتنمية :

لجأت غالبية الدول النامية بعد الحرب العالمية الثانية إلى إتهاج سبيل التخطيط الاقتصادي وإلى التصنيع باعتباره المحرك الرئيسي لعملية النمو. وأنشأت في هذا الاطار مجموعة من صناعات السلع الاستهلاكية والتي تتميز بانخفاض معامل رأس المال للناتج، وتحتاج لإمكانات فنية محدودة وتعتمد على الخارج في استيراد مستلزماتها من سلع وسيطة واستثمارية، وتحتكر السوق الداخلية من خلال سياسات الحماية المختلفة لها سواء بالقروض أو بالسياسات المالية أو بالتمييز في التعريف الجمركية ضد الواردات المماثلة والمنافسة لمنتجاتها .

- السهولة في التطبيق :

تتمتع استراتيجية الاحلال بمجاذبية واضحة تتمثل في سهولة البدء بها، حيث أن تقليل الواردات بهدف خلق فرص للاستثمار في صناعات الاحلال يعتبر أمرا سهلا نسبيا ، كما أن احلال الواردات يخلق فجوات هامة في الاقتصاد و تخلق هذه الفجوات فرصا استثمارية واضحة بهدف تشجيع الإنتاج المحلي من السلع الاستهلاكية والوسيلة والرأسمالية. وقد اتضح ذلك في قيام مجموعة من الصناعات الاستهلاكية في بعض الدول النامية بالاستناد إلى توافر عاملين من عوامل الإنتاج وهما القوة العاملة المحلية الرخيصة بمستوى منخفض نسبيا من المعرفة الفنية المطلوبة لإنتاج سلع الاستهلاك الصناعية ، والعامل الآخر هو توافر المواد الأولية المحلية مع الاعتماد في هذه الصناعات على التكنولوجيا البسيطة المستوردة واستطاعات بعض الدول في النهاية أن تخفض وارداتها من السلع الاستهلاكية وأن تخفض العبء على ميزان المدفوعات على الأقل في المرحلة الأولى من تطبيق سياسة الاحلال.

ج- مراحل التصنيع عن طريق استراتيجية إحلال الواردات :

تمر عملية التصنيع عبر مرحلتين أساسيتين، ففي المرحلة الاولى عادة ما يبدأ الاحلال بالسلع الاستهلاكية لتوفير الطلب المحلي عليها ، وفي المرحلة الثانية يتم إنشاء الصناعات الوسيطة والرأسمالية أو الدخول في مرحلة التصدير أو السير في كلا الاتجاهين ، ونوضح فيما يلي هذه المراحل :

- المرحلة الاولى : إنشاء صناعات السلع الاستهلاكية :

تبدأ المرحلة الأولى لعملية الاحلال بإنشاء صناعات السلع الاستهلاكية وبصورة خاصة غير المعمرة منها والمعمرة التي كانت تستورد من قبل نظرا لملاءمة هذه الصناعات لظروف الوفرة والندرة النسبية للموارد الاقتصادية المتوفرة في الدول النامية من جهة، وللمزايا التنافسية الكثيرة لهذا النوع من الصناعات من جهة أخرى .

وتنتهي المرحلة الاولى من عملية احلال الواردات عندما يصطدم التوسع في الطاقة الإنتاجية للسلع الاستهلاكية بضيق حجم السوق المحلية، أو عندما تنفذ الفرص السهلة لاحلال الواردات في هذا النوع من الصناعات.

- المرحلة الثانية: إنشاء صناعات السلع الوسيطة والرأسمالية :

يؤدي الاستمرار في تطبيق احلال الواردات إلى نقل الاقتصاد إلى مرحلة أعلى وذلك بالاتجاه نحو إنتاج السلع الوسيطة والرأسمالية و يساعد على إقامة هذه الصناعات التقدم الصناعي في المرحلة الاولى، وما يصاحبه من ارتفاع في مستوى الدخل ، الأمر الذي يؤدي إلى تغير هيكل الطلب لصالح هذا النوع الجديد من الصناعات.

وفي نهاية المرحلة الاولى عندما تصل الصناعات إلى نقطة يتم فيها احلال تام من السلع الاستهلاكية ويتم تغطية الاحتياجات الاستهلاكية للسوق المحلية. ونتيجة لصعوبة دخول أسواق جديدة والتصدير إليها، يكون المجال الأفضل هنا أمام رجال الصناعة لاستثمار أرباحهم المتراكمة في التوسع في إنشاء الصناعات التي تزود الصناعات القائمة باحتياجاتها وأهمها إنشاء ما بقي من صناعات السلع الوسيطة والسلع الإنتاجية وبصورة خاصة المعقدة منها.

وبشكل عام فإن إنشاء صناعات السلع التي يتطلب إنتاجها استثمارات كثيفة ودرجة عالية من التخصص وفيات إنتاجية معقدة ووحدات إنتاجية كبيرة الحجم.

4- الجمع بين إحلال الواردات وتنمية الصادرات:

يرى بعض المفكرين أنه من الممكن الجمع بين سياسي احلال الواردات وتنمية الصادرات - سنتطرق لها بالتفصيل في المبحث الثالث من هذا الفصل - في الوقت نفسه ، وإن هذه الخطة يمكن أن تصبح إستراتيجية جديدة للتنمية الصناعية تتلافى السلبيات الكامنة في كل منها. ويسود هذا الرأي في بعض بلدان أوروبا الشرقية ، ويرتكز في أن حل مازق التصنيع في البلدان المتخلفة ذو اتجاهين¹:

¹ محمد عبد الشفع ، مرجع سبق ذكره ، ص 380-381.

أ- إقامة فروع تصديرية للصناعات التحويلية ذات آثار عميقة على الاقتصاد الوطني مما يؤدي إلى توسيع السوق المحلي.

ب- المضي في توسيع إحلال الواردات بحيث يمكن أن يتطور في مرحلة تالية إلى التصدير ، وهو ما حدث بالفعل في صناعة المنسوجات في باكستان .

5- تصنيف البنك الدولي لإستراتيجيات التصنيع والتجارة:

في تقرير عن التنمية في العالم صادر عن البنك الدولي عام 1987، تم تصنيف إستراتيجيات التصنيع والتجارة بشكل أوسع مما سبق عرضه، وذلك طبقا لعدة معايير كمية وكيفية هي:

أ- معدل الحماية الفعال: فكلما كانت الحماية أكثر فعالية في الأسواق المحلية، زاد الإنحياز لصالح الإحلال محل الواردات.

ب- اللجوء إلى الرقابة المباشرة كالحصص وتراخيص الإستيراد: فكلما زاد الإعتماد على الرقابة على الواردات زاد توجه الإقتصاد إلى الداخل.

ج- إستخدام حوافز الصادرات: فكلما زادت هذه الحوافز زاد التوجه إلى الخارج والعكس صحيح.

ويمكن إستنباط تصنيف إستراتيجيات التجارة بعد تطبيق المعايير الكمية والكيفية السابقة إلى أربع مجموعات:

- ذات التوجه القوي إلى الخارج.

- ذات التوجه المعتدل إلى الخارج.

- ذات التوجه المعتدل إلى الدخل.

- ذات التوجه القوي إلى الداخل.

وسنورد التصنيف السابق و بيان علاقة كل مجموعة من المجموعات الأربع بالمعايير الكمية والكيفية من

خلال الجدول التالي:

جدول رقم (1-2):

يوضح علاقة الاستراتيجيات التجارية بالمعايير الكمية والكيفية للتصنيف

إلى الداخل		إلى الخارج		توجه الإستراتيجية
معتدل	قوي	معتدل	قوي	المعيار
سلع السوق المحلية	سلع السوق المحلية	سلع السوق المحلية	سلع التصدير	هيكل الحوافز متحيز
يقوة	بوضوح			
مرتفع	مرتفع نسبيا	منخفض نسبيا	---	متوسط معدل الحماية
				الفعال للسوق المحلي
واسع	واسع نسبيا	ضيق نسبيا	---	نطاق معدلات الحماية
شائعة الاستخدام	تستخدم	تستخدم بشكل ضيق	لا تستخدم	استخدام الرقابة المباشرة
	أعلى من قيمته بشكل كبير	أعلى من قيمته عموما	متكافئ	معدل الصرف

المصدر: من إعداد الباحث طبقا لمعلومات سابقة.

و سنحاول في العنصر الموالي تقييم الاستراتيجيات السابقة في الدول محل الدراسة ودواعي اللجوء إلى إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير.

ثانيا : تقييم الإستراتيجيات الإنمائية المطبقة في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986:

من المعروف أن معظم الدول النامية قد إتجهت إلى الأخذ بإستراتيجيات مختلفة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، ولعل من بين هذه الإستراتيجيات نجد إحلال محل الواردات، والتي يمكن قياسها من خلال طريقتين: تختص الأولى بالمقارنة الزمنية لنسبة الواردات إلى العرض الكلي (الواردات + الإنتاج المحلي) في نقاط زمنية معينة، أما الطريقة الثانية فهي عبارة عن نسبة الواردات إلى الناتج الوطني الإجمالي.

وقد فشلت أغلب التجارب القائمة على- إستراتيجيات التصنيع ذات التوجه الداخلي، واستراتيجية الصناعات المصنعة، إضافة لإستراتيجية صادرات المواد الأولية، فضلا عن إستراتيجية إشباع الحاجات الأساسية- في تحقق الأهداف المنوطة بها، ويمكن إستخلاص أهم أسباب فشل هذه الاستراتيجيات فيما يلي¹:

¹ يوسف خليفة اليوسيف، " التجارة الخارجية والتنمية في مجلس التعاون لدول الخليج العربية بين الواقع والآفاق " ، مجلة العلوم الاجتماعية ، جامعة الكويت (العدد الثالث/الرابع ، 1994)، ص 7-37.

1- تذبذب عائدات الصادرات:

تعاني الدول النامية من عدم استقرار في عائداتها من الصادرات، بسبب إنخفاض مرونة العرض و الطلب لصادراتها الأولية، و تركيزها في سلعة أو سلعتين (التركز السلعي)، بالإضافة إلى اعتمادها على أسواق عدد صغير من الدول الصناعية (التركيز الجغرافي)، و هو ما أدى إلى التذبذب في عائدات الصادرات الأولية ، والانعكاس السلبي على تنفيذ المشروعات "التنموية" لهذه الدول، من خلال تأثيره على ميزان المدفوعات وخاصة قدرة الدولة على استيراد حاجاتها من السلع الرأسمالية و الوسيطة و على الإيرادات العامة للدولة، و ما يعنيه ذلك من تقييد لدور الدولة التنموي، فضلا عن آثاره على مستوى الدخل و انعكاساته على الادخار و الأسعار و النشاط الاقتصادي بوجه عام، و تزداد حدة هذه الآثار السلبية للتقلبات في عائدات الصادرات في الدول النامية، نظرا لمحدودية احتياطياتها الأجنبية و ضعف السياسات المالية و النقدية و سياسات سعر الصرف، مما يجعل امتصاص هذه التقلبات أكثر صعوبة مقارنة بالدول الصناعية.

2- انخفاض معدل التبادل التجاري:

يعرف معدل التبادل التجاري لدولة ما بأنه كمية السلع التي تستوردها الدولة مقابل كل وحدة من السلع التي تصدرها إلى الدول الأخرى، ويعبر هذا المعدل عن العلاقة بين مستوى أسعار الصادرات من السلع من الدولة ومستوى أسعار سلع وارداتها من الخارج كما تمثله المعادلة التالية¹:

$$\text{معدل التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}} \times 100X$$

يحصل انخفاض هذا المعدل عندما تراجع أسعار الصادرات نسبة إلى أسعار الواردات، مما يضطرها إلى التخلي عن كمية أكبر من صادراتها للحصول على الكمية السابقة نفسها من الواردات، أو الحصول على كمية أقل من الواردات، مقابل الكمية السابقة من الصادرات،

و تشير إحصائيات التجارة الدولية العالمية إلى أن معدل التبادل التجاري للدول النامية في حالة تراجع، بينما معدل التبادل التجاري للدول الصناعية في تزايد منذ الحرب العالمية الثانية، و ذلك نتيجة لانخفاض أسعار السلع الأولية (صادرات الدول النامية)، و ارتفاع أسعار السلع المصنعة (صادرات الدول الصناعية)، و يعود الانخفاض في أسعار الصادرات الأولية للدول النامية إلى مجموعة من الأسباب أهمها:

- انخفاض المرونة الدخلية و السعرية للطلب على هذه السلع.

¹ أحمد سعيد باغمزة، عمود حمدان العصيمي، المساعد في مبادئ الاقتصاد الكلي (الطبعة الثانية، الرياض: دار الزهراء للنشر والتوزيع، 1999)،

- التقدم التقني الذي رفع من كفاءة استخدام المواد الأولية و طور بدائل لها.

- اتصاف أسواقها بالتنافسية في الوقت الذي تكون فيه أسواق السلع المصنعة احتكارية، الأمر الذي يجعل التقدم التقني ينعكس في أسواق الأولى (السلع الأولية) على شكل انخفاض في الأسعار، بينما ينعكس في أسواق الثانية (السلع المصنعة) على شكل ارتفاع في الأجور و الأسعار.

3- ضعف الحلقات الأمامية والخلفية:

إن الحلقات الأمامية و الخلفية التي يفترض أن يوجد لها قطاع تصدير السلع الأولية لم تظهر في أغلب الدول النامية، فهذه الدول بقيت فيها قطاعات السلع الأولية منعزلة عن بقية القطاعات الاقتصادية، فهي لم تولد حلقات إنتاجية و لا حلقات استهلاكية مما أدى إلى اعتماد هذه الدول على الحلقة المالية، أي استخدام الحكومة لإيرادات القطاع الأول لتوليد النشاط في بقية القطاعات و ذلك من خلال تنفيذ المشروعات "التنموية" المتعددة. غير أن الحلقة المالية لا يمكنها القيام بالدور "التنموي" المطلوب ما لم تكن هناك فرص استثمارية منتجة لتحقيق التنوع المطلوب في اقتصاديات هذه الدول، و إلا فإن هذا الإنفاق الحكومي قد يتحول إلى نوع من الهدر للموارد يأخذ صوراً متعددة كالتوسع في البيروقراطية، و الإفراط في تقديم الخدمات و الإنفاق العسكري، و تفاقم الإنفاق الاستهلاكي، و قيام المشروعات المظهرية و غيرها من وجوه الإنفاق غير المنتجة، و هذا ما تشهد به تجربة كثير من الدول النامية.

4- أثر المرض الهولندي :

إن ظاهرة تراجع صادرات السلع الصناعية في أغلب الدول النامية لصالح منتج أولى وهو البترول يمكن تفسيره بما يطلق عليه في الأدبيات الاقتصادية اصطلاح المرض الهولندي. وقد انتشر استعمال هذا الاصطلاح في مناقشات بعض الاقتصاديين البريطانيين في بداية السبعينات ليعبر عن تراجع الصادرات الصناعية أمام زيادة الصادرات لمادة أولية مثل البترول والغاز الطبيعي، وأثار ذلك السلبية على الدول الصناعية المستفيدة من استخراج بترول بحر الشمال مثل بريطانيا. وكان ذلك من واقع خيرة هولندا في الستينات، عندما اكتشف الغاز الطبيعي أمام سواحلها، فتصدر قائمة صادراتها وهبط الإنتاج الصناعي بها وارتفعت نسبة البطالة. ومن هنا نشأ تعبير " المرض الهولندي"¹، وينتج عن هذا المرض أثران²:

- أثر الإنفاق: تؤدي الزيادة في العائدات الناتجة عن نمو صادرات السلعة الأولية إلى زيادة الطلب المحلي على السلع و الخدمات التي لا تدخل في التجارة الدولية كالهياكل القاعدية و الكهرباء و الصحة، مما يؤدي إلى ارتفاع

¹ صلاح زين الدين، إقتصاديات التصدير و المناطق الحرة (القاهرة: دار النهضة العربية، 2000)، ص 12-13.

² يوسف خليفة اليوسيف، مجلة العلوم الاجتماعية بجامعة الكويت، ص 38.

المستوى العام لأسعار هذه السلع و الخدمات، و بما أن هذه السلع و الخدمات تمثل مدخلات في الصناعات التصديرية غير الأولية، فإن ارتفاع أسعارها ينتج عنه ارتفاع في أسعار منتجات هذه الصناعات التصديرية التي تتحدد أسعارها في الأسواق العالمية، و بالتالي فإنها تفقد قدرتها التنافسية و تقل أرباحها و يتراجع إنتاجها وتوظيفها للموارد المحلية.

- أثر حركة الموارد الإنتاجية: يحدث عندما يكون قطاع الصادرات الأولية يستخدم بعض عناصر الإنتاج التي تستخدم في القطاعات الأخرى، فعندما يتوسع إنتاج قطاع السلع الأولية فإن زيادة طلب هذا القطاع على عناصر الإنتاج تؤدي إلى ارتفاع أسعارها و انتقالها من القطاعات الأخرى و بخاصة قطاع الصناعات التصديرية إلى قطاع السلع الأولية، وذلك لتفاوت العائد في القطاعين مما يؤدي إلى تفاقم الارتفاع في سعر الصرف الحقيقي (أي الزيادة في الأسعار النسبية للسلع التي لا تدخل في التجارة) الذي ينتج عن الأثر الأول (أثر الإنفاق) و تراجع النشاط في قطاع الصناعات التصديرية، التي تتعرض للمنافسة الدولية و لا تستطيع تحديد أسعار منتجاتها محليا، كما هو الحال في قطاع المنتجات التي لا تدخل في التجارة الدولية.

لذلك فإن أثر المرض الهولندي على الصناعات التصديرية، يعتمد على مقدرة الدولة على إعادة سعر الصرف إلى ما كان عليه قبل توسع القطاع الأول، بالإضافة إلى تقليل مصروفاتها و عرضها للنقود، وذلك من أجل السيطرة على معدل الزيادة في الأسعار.

يتضح مما سبق أنه على الرغم من أهمية قطاع الصادرات الأولية في عملية التنمية في الدول النامية، فإن هناك اختلافا حول ما إذا كان بالإمكان اعتبار هذا القطاع محركا للتنمية في هذه الدول، وخاصة في ظل تواضع الإنجازات التنموية لغالبية الدول النامية حتى وقتنا الحاضر. فعلى الرغم من أن زيادة الصادرات الأولية تساعد على تنشيط الاقتصاد و تخفيف قيود العملة الأجنبية و المدخرات المحلية، و توافر الإيرادات اللازمة لقيام الدولة بدورها التنموي، فإن هذه الإيجابيات تقابلها بعض الجوانب السلبية للاعتماد على هذه الصادرات كالتقلبات في إيراداتها، و انخفاض معدل التبادل التجاري، و تعرض الاقتصاديات المعتمدة عليها لظاهرة المرض الهولندي، و اعتمادها على الخارج و ارتباط نجاحها في تحقيق عملية التنمية بالاستثمار المنتج لعائداتها في غياب المعوقات الأخرى كندرة العمالة مثلا.

إن نجاح قطاع الصادرات الأولية في القيام بدور المحرك لعملية التنمية يعتمد على توافر شروط مرتبطة بالقطاع نفسه و شروط مرتبطة بالبنية المحيطة به، فالشروط المتعلقة بالقطاع نفسه تشمل على ارتفاع معدلات نمو هذا القطاع، و زيادة توظيفه للعمالة و استخدامه للمدخلات المحلية بدل الواردات، و استثمار عائداته بصورة منتجة و اعتماده على التقنية المتطورة و تركيز عائداته عند فئات المجتمع ذات الميل الحدي المرتفع للاستهلاك المحلي مقارنة باستهلاك الواردات و ارتباط القطاع المذكور بحلقات إنتاجية و استهلاكية مع بقية

القطاعات الاقتصادية، أما الشروط المتعلقة بالبنية المحيطة به فتشتمل على وجود بنية أساسية متطورة، و بيئة مؤسسية فعالة، و موارد بشرية ذات مهارات ملائمة، و انخفاض في درجة التشوّهات في الاقتصاد و الاستعداد لتحمل المخاطر.

ولمزيد من التقييم حول الإستراتيجيات التنموية قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986 نقوم تحليل بعض المؤشرات الاقتصادية للدول محل الدراسة في الفترة 1979-1985، وهي الفترة الأخيرة من تطبيق هذه الاستراتيجيات في معظم هذه الدول.

جدول رقم (1-3)

يوضح بعض المؤشرات الاقتصادية للسعودية خلال فترة 1979-1985

الوحدة : مليون دولار

السنوات	الميزان التجاري	نسبة التغطية %	ميزان المدفوعات*	معدل التضخم %	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي %	ميزانية الدولة العجز أو الفائض
1979	33719	239	-132	-	42.7	6793.9
1980	72673	340,9	4865	-	52.0	35380.4
1981	81571	331,28	8799	3.30	12.4	25040.7
1982	35797	188,05	-2687	0.00	19.4-	370.5
1983	3560	109,20	-2262	1.06	19.0-	6889.4-
1984	3189	109,93	-2539	-2.11	7.9-	12827.1-
1985	3722	116,33	255	-3.23	13.1-	13803.8-

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من:

- نشرة صندوق النقد العربي، مؤشرات إقتصادية، فترة 1979-1989.

- [http:// www.sesrtic.org/statistics/indstats.shtml](http://www.sesrtic.org/statistics/indstats.shtml), 23/08/2002

* ميزان المدفوعات = الميزان الكلي + البنود المقابلة والتمويل الخاص.

- المعطيات غير متوفرة

- ملاحظة : بالنسبة لمعدل خدمة الدين للسعودية فهو غير متوفر بسبب كون هذا البلد غير مدين في هذه الفترة.

تدل المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه عن الواقع الاقتصادي للسعودية قبيل الصدمة النفطية في منتصف الثمانينات، حيث تشير هذه المؤشرات للفترة 1979-1985 أن اقتصاد هذا البلد قد عرف تدهوراً كبيراً في نهاية هذه الفترة، ويتمثل ذلك في تراجع الفائض في الميزان التجاري و تناقص معدل التغطية، فقد بلغ الفائض في سنة 1981 أكثر من 48% من الناتج المحلي الإجمالي، ليصل في نهاية 1985 إلى 4.27% من الناتج المحلي الإجمالي، و سنة 1984 تم تسجيل أدنى فائض بحوالي 3.11% من الناتج المحلي الإجمالي. أما بالنسبة لرصيد ميزان المدفوعات فبخلاف سنتي 1980 و 1981 الذين سجلنا فائض، فإن أغلب سنوات هذه الفترة قد شهدت عجزاً وصل ذروته سنة 1982 بـ 2.01% من الناتج المحلي الإجمالي. و فيما يتعلق بمعدل التضخم فهو

في تراجع خلال هذه الفترة، وسليبي في بعض سنواتها، فقد إنحصر بين - 3.23% و 3.30% - في الأربع سنوات الأخيرة من الفترة السابقة الذكر، و يفسر ذلك بحالة الاستقرار الذي تتميز به العملة السعودية (سنتناول بالتفصيل تطور الريال السعودي وموقعه الاقتصادي في المبحث الثاني من الفصل الثالث)، ويمكن الحديث كذلك عن النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية من خلال معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي¹ خلال الفترة التي سبقت إهيار أسعار المحروقات- حيث توقفت نسبة النمو الإيجابي سنة 1981 بمعدل 11.71% وقبل ذلك أي سنة 1980 بلغت نسبة النمو أقصاها بـ 50.44% ، وبخلاف ذلك وفي بقية السنوات فإننا نسجل نموا سلبيا، بلغ أقصاه سنة 1982 بمعدل 18.42% ، ويمكن إرجاع ذلك، إما لتراجع نمو قطاع الصناعات البترو كيمياء- القطاع الرئيسي- بسبب تراجع عائدات النفط، أو لتراجع الاستثمارات الأجنبية في القطاع السابق الذكر في هذا البلد، و يؤكد تراجع نسبة النمو مؤشر آخر وهو رصيد ميزانية الدولة الذي عرف أقص عجز له سنة 1985 بـ 15.93% من الناتج المحلي الإجمالي.

وفي الأخير ، وتبعاً لما سبق ، يمكن القول أن الاستراتيجية التي كانت معتمدة - إستراتيجية صادرات المواد الأولية وإستراتيجية الصناعات المصنعة - أفضت إلى إختلالات هيكلية و نتائج سلبية وهو ما تفسره المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه ، مما دفع بالسلطات الاقتصادية في هذا البلد إلى إنتهاج إستراتيجية جديدة تهدف إلى تنويع مصادر الدخل، و بغية تحقيق ذلك عملت على دعم القطاع الخاص مع بداية التسعينات، الذي يعد أبرز محاور إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير - تنمية الصادرات غير النفطية - في هذا البلد ، وهو ما سنتناوله في المبحث الثالث من هذا الفصل، والفصول اللاحقة.

¹ الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يساوي الناتج المحلي الإجمالي الاسمي مقسوم على الرقم القياسي الاستهلاكي للأسعار مضروب في 100.

جدول رقم (1-4)

يوضح بعض المؤشرات الاقتصادية لمصر خلال فترة 1979-1985

الوحدة : مليون دولار

السنوات	الميزان التجاري	نسبة التغطية %	ميزان المدفوعات*	معدل التضخم %	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي %	معدل خدمة الدين %**	ميزانية الدولة العجز أو الفائض
1979	-1894	47.93	96	-	28.0-	24.04	4152.9-
1980	-1814	62.66	682	-	22.7	21.88	4190.0-
1981	-5607	36.57	-178	8.16	7.5	28.92	3868.6-
1982	-5958	34.37	35	8.81	27.7	28.14	5627.1-
1983	-7060	31.28	95	16.18	17.0	31.78	6782.9-
1984	-7626	29.16	-2	9.95	15.2	30.49	9190.0-
1985	-3657	37.28	78	13.12	19.6	33.49	5507.3-

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من:

- نشرية صندوق النقد العربي، مؤشرات إقتصادية، فترة 1979-1989.

- <http://www.sesrtic.org/statistics/indstats.shtml> 23/08/2002.

* ميزان المدفوعات : الميزان الكلي + البنود المقابلة والتمويل الخاص .

** نسبة خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات .

- المعطيات غير متوفرة .

تشير المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه إلى الواقع الاقتصادي لمصر قبيل تدهور أسعار المواد الأولية -البتروول والقطن- في منتصف الثمانينات، حيث تشير هذه المؤشرات للفترة 1979-1985 أن اقتصاد هذا البلد قد عرف تدهوراً كبيراً في هذه الفترة، فيتمثل ذلك في العجز المستمر في الميزان التجاري و ضعف معدل التغطية" أقل من 50%"، وهو معدل منخفض جداً، يفسره العجز السائد طوال هذه الفترة، حيث تراوح بين 7% و 24% من الناتج المحلي الإجمالي، وهي نسبة عجز كبيرة جداً، ونفس الأمر يمكن أن يقال عن رصيد ميزانية الدولة في نفس الفترة، حيث تراوح العجز بين 7% و 24% من الناتج المحلي الإجمالي، وبدرجة أقل رصيد ميزان المدفوعات الذي تسراوح بين - 178 و +682 مليون دولار، وهو رصيد قليل جداً وناتج عن مداخيل قناة السويس وقطاع السياحة، وتشير معدلات التضخم و نمو الناتج المحلي الإجمالي، وكذا خدمة الدين، إلى حجم الاحتلال في الاقتصاد المصري، حيث يبين المعدل الأول- الذي يتراوح بين 8.16 % في سنة 1981 و 16.18 % سنة 1982- تذبذب قيمة الجنيه المصري و إرتفاع المستوى العام للأسعار، والذي يؤدي في النهاية إلى تدهور القدرة الشرائية للمواطن، وقد عرف معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي تطوراً ملحوظاً إنطلاقاً من نسبة نمو سالبة سنة 1979 بـ 65.2 % إلى نسبة نمو موجبة تراوحت بين 13.25 % سنة 1981 ليصل إلى أعلى مستوى بنسبة 42.16 % سنة 1982، ويمكن إرجاع ذلك إلى تزايد الاستثمارات الأجنبية في القطاعات الإنتاجية والخدمية وخاصة السياحة منها، أما المعدل الثالث فيشير إلى تزايد أعباء المديونية الخارجية

مقارنة بعوائد البلد من الصادرات الوطنية ، حيث بلغت أقصاها سنة 1985 بنسبة 33.49 % وهي نسبة مرتفعة جدا، جعلت السلطات المصرية تبحث عن الحلول ، وقد استفادت مصر من إلغاء جزء من ديونها بسبب موقفها من الأزمة الخليج الثانية مع بداية التسعينات ، وصل لحوالي 10 ملايين دولار من الولايات المتحدة الأمريكية وبعض دول الخليج.

يمكن الإشارة في الأخير أن الاستراتيجية التي اعتمدها مصر في هذه الفترة وقبلها - إستراتيجية إحلال محل الواردات - أفضت إلى إختلالات بنيوية و نتائج سلبية وهو ما تفسره المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه ، مما دفع بالسلطات الاقتصادية في هذا البلد إلى إنتهاج إستراتيجية جديدة تهدف إلى تنويع وزيادة مصادر الدخل، و بغية تحقيق ذلك قامت بإصلاحات إقتصادية هيكلية كبيرة مست أغلب القطاعات، لأجل تنمية الصادرات غير التقليدية في هذا البلد، حيث أعتبر التصدير قضية قومية، ينبغي حشد كل الطاقات لنجاحها وهو ما سنلاحظه في المبحث الثالث من هذا الفصل، والفصول اللاحقة.

جدول رقم (1-5):

يوضح بعض المؤشرات الاقتصادية لتونس خلال فترة 1979-1985

الوحدة: مليون دولار

السنوات	الميزان التجاري	نسبة التغطية %	ميزان المدفوعات*	معدل التضخم %	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي %	معدل خدمة الدين %**	ميزانية الدولة العجز أو الفائض
1979	-930	62.8	129	-	21.0	12.13	-343.4
1980	-970	63.3	61	-	19.8	12.77	-244.2
1981	-972	66.1	-2	-	2.7-	14.38	-213.6
1982	-1160	58.4	70	-	3.5-	15.94	-441.5
1983	-1073	60.8	-39	-	0.4-	19.44	-660.7
1984	-1152	55.8	-161	8.97	0.8-	23.25	-601.1
1985	-866	63.1	-174	7.23	3.1	24.82	-375.1

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقا من:

- نشرية صندوق النقد العربي، مؤشرات إقتصادية، فترة 1979-1989.

- 23/08/2002, <http://www.sesrtic.org/statistics/indstats.shtml>

* ميزان المدفوعات: الميزان الكلي + البنود المقابلة والتمويل الخاص

** نسبة خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات .

- المعطيات غير متوفرة

تشير المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه للفترة 1979-1985 أن الاقتصاد التونسي قد عرف إختلالا كبيرا في هذه الفترة، تمثل في العجز المستمر في الميزان التجاري و ضعف معدل التغطية الذي لم يتجاوز 66%، وهو معدل منخفض، يفسره العجز السائد طوال هذه الفترة، حيث تراوح بين 10% و 15% من الناتج المحلي

الإجمالي، وهو رصيد سلبي كبير، مقارنة بقدرات هذا البلد، ونفس الأمر يمكن أن يقال عن رصيد ميزانية الدولة في نفس الفترة، حيث تراوح العجز بين 2 % و 9 % من الناتج المحلي الإجمالي، وبدرجة أقل رصيد ميزان المدفوعات الذي تراوح بين - 174 و +129 مليون دولار، وهو رصيد قليل جداً، وتدل معدلات التضخم و نمو الناتج المحلي الإجمالي، وكذا خدمة الدين، إلى حجم الاختلال في الاقتصاد التونسي، حيث بلغ المعدل الأول في الستين الأخرتين لهذه الفترة 8.97% و 7.23% على التوالي، مما يفسر قيمة الدينار التونسي وإرتفاع المستوى العام للأسعار، والذي يؤدي في النهاية إلى تدهور القدرة الشرائية للمواطن، وهو ما دفع بالسلطات العمومية في تونس إلى تخفيض قيمة العملة المحلية كأحد أدوات إستعادة التوازن، وهو ما نجحت فيه في فترة لاحقة، حيث أدى ذلك إلى زيادة الصادرات وتراجع الواردات.

في حين عرف معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي تراجعاً كبيراً، فبعدما كان النمو إيجابياً في سنة 1979 و 1980— 36.52 % و 30.06 % على التوالي تحول إلى نمو سالب بدءاً من سنة 1981 بـ 3.92 % ليتحول في سنة 1985 إلى نمو موجب 3.10 %، حيث أعقب ذلك نمو معتبر بلغ أوجه خلال التسعينات بفضل الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها تونس مع نهاية الثمانيات بمجىء الرئيس زين العابدين بن علي، أما المعدل الثالث فيشير إلى تزايد أعباء المديونية الخارجية مقارنة بعوائد البلد من الصادرات الوطنية، حيث بلغت أقصاها سنة 1985 بنسبة 24.82 % وهي نسبة مرتفعة جداً إذا ما قورنت بإمكانيات البلد.

وفيما يتعلق بمدى فعالية إستراتيجية إحلال محل الواردات، فيمكن القول - تبعاً للنتائج المحققة في الفترة التي سبقت تطبيق إستراتيجية تنمية الصادرات في تونس - أن هذه الأخيرة قد أفضت إلى إختلالات بنيوية ونتائج سلبية وهو ما تفسره المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه، مما دفع بالسلطات الاقتصادية في هذا البلد إلى إنتهاج إستراتيجية جديدة تهدف إلى تنويع وزيادة مصادر الدخل، وبغية تحقيق ذلك قامت بإصلاحات إقتصادية هيكلية كبيرة مست أغلب القطاعات، جعلتها تحقق طفرة نوعية في البناء الاقتصادي، حيث أصبحت تونس مثال يقتدى به في النمو الاقتصادي عامة وفي تنمية الصادرات خاصة. وقد اجتذبت تونس - التي يبلغ عدد سكانها تسعة ملايين نسمة - استثمارات أجنبية مباشرة إزدادت من 781 مليون دولار في عام 1980، إلى 5.2 بليون دولار في عام 1997، ويعمل الآن في تونس حوالي 1600 شركة أجنبية أو مشروع مشترك، منها أكثر من 1300 في القطاع التصنيعي، أما قطاع السياحة الذي يعد قطاع إستراتيجي فيقدر النمو السنوي فيه بحوالي 9 %، وهو نمو جوهري أيضاً¹.

¹ نسرين بركات، عادل العلمي، مفهوم التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق الدولية، ورقة مقدمة لورشات العمل حول: محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، تونس: 19-21 جوان 2000 عقدها المعهد العربي للتخطيط بالكويت، ص42.

جدول رقم (1-6):

يوضح بعض المؤشرات الاقتصادية للجزائر خلال فترة 1979-1985

الوحدة: مليون دولار

السنوات	الميزان التجاري	نسبة التغطية %	ميزان المدفوعات*	معدل التضخم %	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي	معدل البطالة %	معدل خدمة الدين %	ميزانية الدولة العجز أو الفائض
1979	1330.58	115.83	644	-	23.6	-	27.62	3371.0
1980	2836.04	126.19	1223	-	35.1	-	27.48	4424.3
1981	2026.74	117.98	-77	14.29	4.8	-	26.66	713.2-
1982	737.77	106.87	-1273	6.62	1.9	16.3	30.97	5346.8-
1983	767.41	107.38	-522	5.52	8.0	13.1	33.76	7048.9-
1984	1575.27	115.31	-379	8.50	6.2	8.7	37.06	4728.8-
1985	3127.01	131.94	1355	10.24	9.0	9.7	35.97	5632.3-

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من:

- نشرة صندوق النقد العربي، مؤشرات إقتصادية، فترة 1979-1989.

- <http://www.sesrtic.org/statistics/indstats.shtml>, 23/08/2002.

* ميزان المدفوعات = الميزان الكلي + البنود المقابلة والتمويل الخاص .

** نسبة خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات .

- المعطيات غير متوفرة

تدل المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه عن وجود إختلال كبير عرفته الجزائر نتيجة الاستراتيجية الائتمانية التي كانت معتمدة في تلك الفترة - قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986 - والتي كانت تهدف إلى تحقيق تنمية اقتصادية، بتخصيص موارد كبيرة للبناء الاقتصادي، سواء بالاستدانة أو بالموارد الداخلية، للوصول إلى بناء قاعدة صناعية كبيرة، والحد من إستيراد المواد الاستهلاكية، وإستيراد فقط سلع التنمية، وهو ما تعبر عنه الأرقام الواردة في الجدول أعلاه، حيث نجد عجزاً في ميزانية الدولة طوال هذه الفترة، والذي بلغ أوجه سنة 1983 بـ 14.44% من الناتج المحلي الإجمالي، كما يترجم المعدل المتزايد لخدمة الدين، حجم الإقراض الذي وصلت إليه الجزائر، وهو معدل عالي جداً - 37.06% في سنة 1984 و 35.97% سنة 1985 - ، في ظل الوضعية المالية الصعبة التي كانت تعيشها الجزائر بسبب تدهور أسعار النفط و إنخفاض سعر صرف الدولار الأمريكي، وهذا ما أدى إلى تراجع النمو الاقتصادي ، والذي تعبر عنه هنا نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي، حيث بلغت 35.1% سنة 1980، ليتزل إلى أدنى نسبة لها سنة 1982 بمعدل 1.9% ، في حين وصلت في نهاية الفترة 9.0% ، وهو يعتبر تراجعاً مقارنة بمعدل النمو في سنتي 1979 و 1980. أما فيما يتعلق بمعدل التضخم، فقد سجل إنخفاضاً نسبياً، حيث إنحصر بين - 5.52% و 14.29% في الخمس سنوات الأخيرة من الفترة السابقة الذكر، وهو ما يمكن تفسيره بالقوة النسبية للدينار الجزائري وإستقرار المستوى العام للأسعار، على إعتبار أن قيمة الدينار في تلك الفترة محددة إدارياً ، ونفس الأمر بالنسبة للأسعار، مما جعل القدرة الشرائية للمواطن في تلك الفترة تعرف نوعاً

من الإستقرار، قبيل الانفجار الاجتماعي في 5 أكتوبر 1988، الذي جاء نتيجة ترودي الأوضاع الاقتصادية والإجتماعية، التي تأتي في مقدمتها البطالة التي بلغت أقصاها سنة 1982 بمعدل 16.3 % .

هذا فيما يتعلق بالنتائج السلبية المسجلة في هذه الفترة، اما النتائج الإيجابية فتم تحقيقها في الميزان التجاري، الذي عرف رصيذا موجبا بلغ أشده سنة 1985 بـ 5.54% من الناتج المحلي الإجمالي، ونسبة تغطية تجاوزت 130%، وفائض في ميزان المدفوعات وصل في نهاية الفترة السابقة الذكر إلى 2.40% من الناتج المحلي الإجمالي. وهذا لايلغى الاختلال الذي عرفه الاقتصاد الجزائري في بداية الثمانيات، وأفض في نهاية الثمانيات إلى ركود وإنسداد كبيرين شمل أغلب القطاعات الاقتصادية.

وفي الأخير وتبعاً لما سبق، يمكن القول أن الاستراتيجيات التي كانت معتمدة - إستراتيجية صادرات المواد الأولية وإستراتيجية الصناعات المصنعة و استراتيجية إحلال الواردات- أفضت إلى إختلالات هيكلية و نتائج سلبية وهو ما تفسره المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه، مما دفع بالسلطات الاقتصادية في الجزائر إلى إنتهاج إستراتيجية جديدة تهدف إلى تنويع مصادر الدخل، و بغية تحقيق ذلك عملت على تحرير المبادرة الاقتصادية، مع منتصف الثمانينات من خلال قانون المالية لسنة 1986، أين تم التأسيس لإستراتيجية جديدة لتنمية الصادرات غير النفطية بتقديم إعفاءات جبائية للمؤسسات العاملة في قطاع التصدير، و إنشاء صندوق دعم المنتجات المعدة للتصدير، وتبع ذلك سلسلة من الاجراءات مع منتصف التسعينات إنصبت جلها على تحفيز التصدير، وهو ما سنتناوله في المبحث الثالث من هذا الفصل، والفصول اللاحقة.

المبحث الثالث : استراتيجيات التصنيع من أجل التصدير.

إن استعراضنا للإستراتيجيات الإنمائية التي طبقت قبيل الصدمة النفطية في الدول محل الدراسة، أثبتت محدودية نجاحها في تحقيق الهدف الذي تسعى إليه، ونتيجة لذلك وللأزمات التي واجهتها هذه الدول في توفير احتياجاتها من العملات الأجنبية، فقد حاولت الاتجاه إلى تطبيق استراتيجية جديدة تتمثل في التصنيع من أجل التصدير مع منتصف الثمانينات بعد انهيار أسعار البترول، وبعد الاتساع المتنامي للفجوة التي تربط بينها وبين الدول الصناعية المتقدمة.

وتبع كذلك أهمية هذه الإستراتيجية بالنسبة لهذه الدول من واقع الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها، إذ يلاحظ تفاقم العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وتزايد أعبائها وبالتالي ضعف القدرة على الاستيراد وتعثر جهود التنمية والتقدم الاقتصادي لهذه الدول.

لأجل هذا يعد التصدير خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم، خاصة وأن المصادر الأخرى (صادرات المواد الأولية) لا تتصف بالاستقرار و الاستمرارية، مما يجعل قيام اقتصاد تصديري غير تقليدي من المهام الأولى لأجهزة التخطيط ورسم السياسات في هذه الدول لكونه في الأساس عملية تنموية طويلة الأجل.

وستتناول في هذا المبحث مفهوم استراتيجية التصنيع من أجل التصدير ومبررات تطبيقها ومعالم هذه الاستراتيجية في بعض الدول النامية - دول شرق آسيا-، والطرق المتاحة لوجود صناعة تصديرية، كما سنحاول تقييم هذه الاستراتيجية، والتطرق لأهميتها بالنسبة للدول محل الدراسة، ومعرفة نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج الوطني الإجمالي، وما تمثله بالمقابل الواردات في هذا الناتج.

أولا: مفهوم إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير

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

صالحها، وانخفاض ايراداتها من هذه الصادرات، ولذلك يكون من صالح الدول النامية تصدير المزيد من منتجاتها الصناعية والتقليل ما أمكن من تصدير المواد الأولية بشكلها الخام.

ويمكن التفريق بين مفهوم تنمية الصادرات و مفهوم تنشيط الصادرات، إذ يتعلق المفهوم الأول باستراتيجية تنمية الصادرات في الأجل الطويل وهو ما يتناسب مع ظروف الدول النامية - ومنها الدول محل الدراسة- التي تعتمد على مجموعة من السياسات تهدف إلى إحداث تغيير جوهري في الهياكل الإنتاجية من حيث تركيب القطاع أو من حيث معدلات التنمية في كل قطاع، وفي نهاية الأمر يجب أن يؤدي هذا إلى تحسين إدارة الاقتصاد الوطني ورفع الأداء الاقتصادي، وتحديث الطرق الإنتاجية بما يؤدي إلى تحقيق مستوى إنتاج يتناسب في جودته ونوعياته مع أذواق المستهلكين في السوق المحلي والسوق الخارجي. بينما يتعلق المفهوم الثاني بإستراتيجية تشجيع الصادرات في الأجل القصير عن طريق حث الطلب الكلي في إقتصاديات الدول التي تمتلك أجهزة إنتاجية مرنة من خلال إتباع مجموعة من السياسات التسويقية التي تهدف في مضمونها إلى تصحيح التشوهات السعرية في السلع المراد تصديرها ومحاولة ملاءمتها مع الأسعار العالمية، وإجراء الدراسات التسويقية التي يمكن من خلالها إختيار الأسواق التصديرية التي تتناسب مع مستويات الإنتاج، بما يمكن من إستغلال الطاقات العاطلة والاستفادة من مميزات الانتاج الكبير، وهذا ما يتناسب مع ظروف الدول الصناعية المتقدمة التي تمتلك أجهزة إنتاجية مرنة ومتقدمة¹.

كما قد نجد مفاهيم أخرى، ويتعلق الأمر بـ²:

- إستراتيجية تشجيع الصادرات، وهي التي يكون فيها سعر الصرف الفعلي للصادرات يساوي تقريبا سعر الصرف الفعلي للواردات؛
- إستراتيجية مفرطة في تشجيع الصادرات، وهي التي يكون فيها سعر الصرف الفعلي للصادرات أكبر من سعر الصرف الفعلي للواردات.

ويوجد مفهوم آخر لإستراتيجية تنمية الصادرات للدول النامية هو " إحلل الصادرات"³، ويقصد بذلك تنمية الصادرات غير التقليدية من السلع المعتمدة على المواد الخام الزراعية، أو السلع الوسيطة أو السلع المصنعة بدلا من تصدير الإنتاج الأولي.

وتتحه إستراتيجية إحلل الصادرات في مجال تصنيع المنتجات الزراعية إلى التوافق مع طبيعة البنيان الاقتصادي للدول النامية حيث تستعمل الصناعات كثيفة العمل، تستغرق قدرا ضئيلا من رأس المال مقارنة بصناعات أخرى،

¹ مركز تنمية الصادرات السعودية، الصادرات السعودية وتجارب النور الآسيوية (الرياض: مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ، بدون تاريخ النشر)، ص 3-4.

² حاغديش ن . باغواني ، استراتيجية تجارية لتشجيع الصادرات : قضايا ودليل، ورقة مقدمة لصندوق النقد الدولي، بدون تاريخ ، ص 7.

³ منال كمال كرم، مرجع سبق ذكره، ص 41، 42.

كما تعتمد هذه الإستراتيجية على المواد الخام المحلية وهو ما يتوافق وطبيعة البنيان الإقتصادي للدول النامية، مما يؤدي إلى توافر مقومات هذه الصناعات واستيعابها للمزيد من العمالة عما يمكن أن تستوعبه صناعات الإحلال محل الواردات.

ثانيا: مبررات تطبيق استراتيجية التصنيع من أجل التصدير

لانتهاج استراتيجية التصنيع من أجل التصدير مبررات عديدة ، فالصادرات هي مصدر إضافي للدخل الوطني في كل بلد، حيث تجلب إليه النقد الأجنبي اللازم لاستيراد السلع الاستثمارية والاستهلاكية، و يفسح الاهتمام بالصادرات المجال أمام توسيع السوق والأخذ بالإنتاج الكبير والذي يؤدي إلى إنخفاض تكلفة الوحدة المنتجة وزيادة قدرتها التنافسية على المستوى الدولي، إضافة إلى دور الصادرات في تحسين وتطوير أساليب الإنتاج في الصناعة المحلية، ويمكن ذكر أهم المنافع التي تحققها استراتيجية التصنيع من أجل التصدير فيما يلي¹:

1- تحسين تخصيص الموارد :

يؤدي التوجه إلى الخارج إلى تحسين تخصيص الموارد بصورة تنفق و التكاليف والمنافع الحدية الاجتماعية، فقد رأى الكلاسيك أن التجارة الأكثر تحمرا وفي ظل المنافسة الكاملة ، سوف تمكن الدولة الصغيرة التي تأخذ الأسعار كقيمة معطاه من تحقيق مكاسب نتيجة التخلص من التعريفات الجمركية ، وسوف تتحسن أوضاع المستهلكين بسبب زيادة دخولهم ، كما أن استخدام الموارد سوف يصبح أكثر كفاءة لأنها لن تستخدم في إنتاج سلع يمكن استيرادها بأسعار أقل.

2- الحصول على أفضل التكنولوجيا والمدخلات والسلع الوسيطة:

يؤدي تحرير التجارة إلى زيادة تنوع المنتجات وزيادة الانتاجية من خلال توفير السلع الوسيطة الأقل تكلفة أو الأعلى جودة ، وقد تم استكشاف هذا الجانب في بعض نماذج النمو الحديثة وعلى سبيل المثال ركز رومر سنة 1989 على كل من إنتاجية الموارد المتخصصة والقيود التي يفرضها حجم السوق . وفي هذا النموذج نجد أن التنوع الكبير في المدخلات يؤدي إلى زيادة الانتاج بنسبة أكبر من استخدام توليفة من المدخلات كميتها كبيرة ولكنها غير متنوعة.

وهكذا فإن توافر توليفة من السلع الوسيطة المستوردة والتكنولوجيا بتكلفة أقل يؤدي إلى إنتقال دالة إنتاج الاقتصاد الوطني للخارج، مما يشير إلى الارتباط الوثيق بين الانتاجية ونظام التجارة الحرة وذلك قد يكون على العكس من نظام التجارة المقيدة ، حيث لايمكن إنتاج السلع الوسيطة أو السلع الرأسمالية بصورة مريحة إلاعلى

¹ قسم الاقتصاد بجامعة عين شمس، مرجع سبق ذكره، ص299-301.

نطاق ضيق ولذلك لا يمكن الاستفادة بكل الامكانيات التكنولوجية- التي تعتمد على عدد كبير من المدخلات- بفعالية.

3- ضيق حجم السوق المحلية :

تعاني الدول النامية من مشكلة ضيق حجم السوق الداخلية ، مما يحول دون نمو الصناعة وإنخفاض كفاءتها أو يمنع قيام بعض الصناعات الهامة ، واستراتيجية التوجه للخارج تساهم في علاج هذه المشكلة ، فالتجارة الحرة ومن خلال اقتصاديات النطاق واقتصاديات المجال التي تظهر في الاسواق الكبيرة تحقق مكاسب كبيرة ، تتمثل في إرتفاع الكفاءة وتحسن الجودة وإنخفاض الأسعار وإتساع حجم السوق، والأدلة على هذه الآثار واضحة، فعلى سبيل المثال عندما قامت المكسيك بتحرير تجارتها عملت المشروعات التي تعرضت لضغوط منافسة الواردات على ترشيد أنشطتها لدرجة أنها أصبحت منافسة في الصادرات ، فقد بحثت هذه المشروعات عن أسواق للتصدير لتحقيق نطاق يسمح لها بأن تكون تنافسية، وذلك على العكس من الأسواق المحلية التي تكون محدودة، ويؤدي نقص المنافسين من بقية العالم إلى زيادة الاحتكار وإنخفاض الكفاءة.

4- عجز موازين المدفوعات:

أسفرت تجربة الكثير من الدول النامية - منها مصر وتونس - أثناء تطبيق استراتيجية إحلال الواردات عن تزايد ضغوط العجز في موازين مدفوعاتها، الأمر الذي أدى إلى تزايد أهمية الصناعات التصديرية للتخفيف من حدة العجز.

5- الاستفادة من المزايا النسبية:

تمتع بعض الدول النامية بمزايا نسبية تتمثل في وفرة بعض المواد الاولية والوقود والعمالة الرخيصة، وذلك من خلال إقامة صناعات تعتمد على هذه المواد ويخصص إنتاجها للتصدير، وبذلك تضمن وجود طلب مستمر على هذه المنتجات.

6- تحسين جودة الانتاج:

يؤدي التركيز على السوق الخارجية إلى إهتمام الحكومات ورجال الصناعة بتحسين جودة الانتاج وخفض تكلفته، حتى يستطيع المنافسة مع المنتجات المماثلة في السوق الدولية. ولأجل ذلك ينصب الإهتمام على زيادة إنتاجية العمل ورأس المال، وتحسين المستوى التقني للعملية الإنتاجية عن طريق إستخدام التكنولوجيا الحديثة فيها، وإستخدام أساليب الإدارة الحديثة أيضا.

7- تأمين متطلبات الاستثمار الوطني:

إن زيادة الصادرات مهمة لتأمين متطلبات الاستثمار الوطني من النقد الأجنبي في الدول النامية ، وهذا بعد إنخفاض عائدات الدول النامية من المواد الأولية والحام، لهذا يكفل التركيز على عدد من الصناعات التصديرية المحافظة على عملية التنمية وتخصيص الموارد النادرة بطريقة أكثر فعالية وأفضل من بعثتها على جملة من الصناعات تتصف بضعف الكفاية الانتاجية ولا تعيش إلا في ظل الحماية.

ثالثا:المعالم الرئيسة لاستراتيجية التصنيع من أجل التصدير في بعض الدول النامية¹:

حققت بعض الدول النامية، ومنها دول شرق آسيا الأربعة هونج كونج، سنغافورة، تايوان، وكوريا الجنوبية معدلات نمو لدخولها الوطنية تفوق متوسط معدل النمو العالمي ومعدلات النمو في الدول الأخرى سواء المتقدمة أو النامية خلال فترة 1970-1980، حيث وصل متوسط معدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي إلى 9.4 في هونج كونج، 9.6 في سنغافورة، 9.8 في كوريا الجنوبية، 10.1 في تايوان. في حين كان متوسط معدل النمو العالمي 4.1، وفي الدول المتقدمة 3.3، وفي الدول النامية 5.7 خلال نفس الفترة. وفي الفترة 1980-1988 وصل متوسط معدل النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي إلى 7.8 في هونج كونج، 8.2 في سنغافورة، 9.4 في كوريا الجنوبية، 7.4 في تايوان. في حين كان متوسط النمو العالمي 2.8، وفي الدول المتقدمة 2.6، وفي الدول النامية 3.5 خلال نفس الفترة.

تشير نتائج الدراسات التي أجريت على العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي في دول شرق آسيا (هونج كونج، سنغافورة، تايوان، كوريا الجنوبية، أندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، وتايلاندا)، أن هناك علاقة قوية وموجبة بين الصادرات والنمو الاقتصادي، ويرجع ذلك لطبيعة التنمية الصناعية في هذه الدول، والتي تعتمد على التدرج أو انتقال من مرحلة إلى أخرى، حيث يمكن أن نسجل في هذا الشأن خمس مراحل:

- المرحلة الأولى: تمثل الفترة التي تم خلالها تصدير المنتجات الزراعية التقليدية واستيراد السلع الاستهلاكية غير المعمرة.
- المرحلة الثانية: تمثل الفترة التي تم خلالها احلال الواردات الاستهلاكية بالانتاج المحلي للصناعات الاستهلاكية الخفيفة.
- المرحلة الثالثة: تمثل الفترة التي تم خلالها تصدير السلع الاستهلاكية غير المعمرة واحلالها محل الصادرات الزراعية التقليدية.

¹محمد منير الطوحي، "الصادرات وعوامل النمو الاقتصادي في دول جنوب شرق آسيا"، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، جامعة حلوان (العددان الثالث والرابع، السنة العاشرة، 1996)، ص 409 - 415.

- المرحلة الرابعة: تمثل الفترة التي تم خلالها احلال الواردات من السلع المعمرة والسلع الاستهلاكية و انتاجها محليا.

- المرحلة الخامسة: تمثل الفترة التي تم خلالها تصدير السلع المعمرة، وتصبح الدولة متقدمة بوصولها إلى هذه المرحلة.

ويعتبر المستوى التكنولوجي الذي يحققه المنتجون المحليون في كل مرحلة المحدد الأساسي لعملية التحول أو الانتقال من مرحلة إلى أخرى من المراحل الخمسة السابقة، فعندما تصبح التكنولوجيا المحلية قادرة على منافسة التكنولوجيا الأجنبية يتم تصدير المنتج، وعندما تصبح الدول الأخرى قادرة على منافسة هذه التكنولوجيا المحلية يتم استيراد المنتج بدلا من تصديره ويتم تصدير منتج آخر طبقا لمستوى التقدم التكنولوجي.

والتصنيع من أجل التصدير كان يهدف إلى خلق العمالة وتحقيق النمو الاقتصادي والحصول على النقد الأجنبي وتنويع الاقتصاد، وقد أتضح من تجارب دول شرق آسيا وخاصة كوريا وتايوان أن الميزة النسبية تخضع دائما للتغير. فالدولة يمكن أن تكتسب ميزة نسبية في مجموعة جديدة من المنتجات في حين تخسر أو تفقد هذه الميزة في إنتاج معين على مر الزمن. فالصناعات التي فقدت فيها اليابان ميزتها النسبية تم اكتسابها في كوريا وتايوان وهونج كونج قبل انتشارها في بقية دول شرق آسيا. وقد كان لتقدم منتجات جديدة واستخدام تكنولوجيا حديثة مع انخفاض الأجور في دول شرق آسيا دور هام في إسراع عملية نمو الصادرات وظهورها كلاعبي جدد في الأسواق الدولية.

لقد أتبع دول شرق آسيا طرق مختلفة في سبيل انجاح استراتيجية تنمية الصادرات، حيث نجد مايلي:

- توفير الشروط الضرورية لجلب الاستثمارات الأجنبية.
- التقليل من التدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي.
- تحفيز القطاع الخاص.
- الاعتناء بالتصنيع مهما كان نوعه مشروعات كبيرة، أو صغيرة ومتوسطة، عن طريق المناطق الحرة.

- وجود بنية تجارية عالمية ملائمة وجذابة.
- وجود استقرار سياسي في معظم دول المنطقة، وتوفر الهياكل القاعدية.

رابعا: الطرق المتاحة لوجود صناعات تصديرية:

إن لقيام صناعات تصديرية في الدول النامية عدة طرق منها، تصنيع المواد الخام المحلية، وتحويل صناعات إحلال الواردات إلى التصدير، وتصنيع وتصدير منتجات نهائية كثيفة العمل، والشراكة الأجنبية، وفي إطار الاستثمارات الأجنبية، ويمكن تحقيق قيام صناعات تصديرية إنطلاقا مما يلي:

1- تصنيع المواد الخام المحلية :

تشكل عملية تصنيع المواد الخام والأولية في الدول المنتجة لها وسيلة هامة لزيادة عوائد صادراتها من هذه المنتجات، وعند تصنيع المواد الخام المحلية يجب إجراء تقييم دقيق للتكاليف والأرباح المتوقعة وذلك لأن هناك اختلافًا بين المكاسب الناتجة عن تصنيع هذه المواد وفقًا لطبيعة المادة ، فمثلاً بعض المواد في بعض مراحل تصنيعها تحتاج إلى إستعمال تكنولوجيا كثيفة رأس المال أو تحتاج إلى استخدام كميات كبيرة من الطاقة. وقد تكون تكاليف نقل هذه المواد في بعض الحالات أقل قبل تصنيعها ، ولا يعني هذا أن عملية تصنيع المواد الأولية والخام في غير صالح الدول النامية ولكن يعني ضرورة إجراء تقييم دقيق للتكاليف والأرباح المتوقعة لتصنيع هذه المواد.

2- تحول صناعات إحلال الواردات إلى التصدير:

إن التمتع في منتجات صناعة إحلال الواردات والصناعة التصديرية يلاحظ أن الفرق بينهما لا يعدو أن يكون كبيراً في أغلب الأحيان، خاصة إذا كان الاستثمار في هذه الصناعات يتم من قبل الشركات دولية النشاط ، حيث يتوفر لها الدافع المشترك للاستثمار في هذه الصناعات والمتمثل في تكاليف العمل المنخفضة نسبياً في الدول النامية ، لذلك فإن بعض الصناعات التي تنشأ أصلاً لإشباع إحتياجات السوق المحلية في نطاق سياسة إحلال الواردات، قد إتجهت في تطورها ناحية النمو التصديري ، وشجعها في ذلك استفاد إمكانات إحلال الواردات في كثير من الدول النامية.

3- تصنيع وتصدير منتجات نهائية كثيفة العمل:

تمتع الدول النامية بوفرة في الموارد البشرية وبصورة خاصة وفرة في عرض العمالة غير الماهرة، مع الندرة في الوقت نفسه بالنسبة لعناصر الانتاج الأخرى، هذا ما يفرض على هذه الدول التخصص في المنتجات الكثيفة العمل، فنظرية المزايا النسبية تثبت أن من صالح غالبية الدول النامية والتي تعاني فائضاً سكانياً، أن تخصص في إنتاج السلع التي تحتاج كمية كبيرة نسبياً من العمل مقارنة برأس المال ، وأن البلد الذي يمتاز بموارده البشرية الوفيرة، يتمتع بمنافسة قوية في الصناعات الكثيفة العمل، ويمكن لقدرته التنافسية هذه أن تزيد من خلال تنمية الناتج من هذه الصناعات، وأن يكون اختياره لهذه الصناعات واعياً، أي أن لا يختار منتجات يكون الطلب عليها راکداً في السوق الدولية.

ووفقاً لنظرية المزايا النسبية، يتعين على الدول النامية والمكتظة بالسكان التخصص في تصدير السلع الصناعية البسيطة، وهذا فهي تحل محل الدول الصناعية المتقدمة التي كانت تنتج هذه السلع وتحول بعدها إلى فروع أخرى أعلى إنتاجية وربحاً، مثل الخدمات التي كانت تحتاج إلى مستوى عالٍ من المهارة، أو إلى الصناعات الهندسية والكيميائية.

وأخيرا برز دور الشركات دولية النشاط في هذه الصناعات، من خلال استراتيجيتها في نشر عملياتها الانتاجية في مناطق واسعة من العالم وتوزيع فروعها الانتاجية وإختيار بعض الدول النامية كمواطن للمساهمة في إنتاج منتجات جديدة، أو أن تشكل خطأ من المنتجات الكثيفة العمل كما هو الحال في بلدان جنوب شرق آسيا.

خامسا: تنمية الصادرات بين المتفائلين والمتشائمين¹:

تكررت مسألة الحكمة من إعتداد استراتيجية تجارية لتشجيع الصادرات في تاريخ البلدان النامية، فقد ولد اقتصاد التنمية في جو من التشاؤم حول امكانيات التصدير في نهاية الحرب العالمية الثانية. إلا أن النجاح الملحوظ في أواخر الستينات الذي حققته اقتصادات دول جنوب شرق آسيا، التي انتهجت سياسات " تنمية وتشجيع الصادرات" بدلا من "التركيز على الإحلال محل الواردات" ألقى بثقل الرأي الأكاديمي وراء استراتيجية تنمية وتشجيع الصادرات. وقد خلصت العديدة من مشاريع البحث في جميع أنحاء العالم الى نجاح البلدان التي إنتهجت إستراتيجيات تنمية وتشجيع الصادرات، وفشل البلدان التي انتهجت استراتيجية إحلال محل الواردات.

وقد أدت أزمة الدين في الثمانينات، وبطء الاقتصاد العالمي، واستمرار تدني أسعار المنتجات الأساسية، إلى انعاش التشاؤم حول إمكانيات التصدير مجددا ، كما أن تفكير أوسع إقتصادي التنمية وصانعي السياسة نفوذا في البلدان النامية عقب الحرب العالمية الثانية كان يصطبغ حول إمكانيات التصدير، وكان أبرز مؤيدي المدرسة الفكرية المتشائمة رائدا اقتصاد التنمية : راؤول برييش Raul Prebisch وراغتر نيركس Ragnar Nurkse، إلا أنه توجد تباينات هامة بين تحليليهما.

إذ يرى Prebisch² أن معدلات التبادل التجاري للمنتجات الأساسية، وهي الصادرات الرئيسية للبلدان النامية في ذلك الوقت، آخذة في الانخفاض بغض النظر عن سياسات البلدان النامية، ولو ترك المنتجون في البلدان النامية وشأنهم فإنهم سيردون على هذا التغير المستمر في الأسعار بالتحول إلى التصنيع، مما يجعل الحماية (التعريفات على التجارة) أو التشجيع (الاعانة) غير ضرورية وليس لها ما يبررها، وفي مقابل ذلك يرى Nurkse أن التشاؤم حول امكانيات التصدير ينبثق من مفهوم أن الأسواق الأجنبية ببساطة لاتستطيع استيعاب الواردات بمعدل كاف بينما تعجل البلدان النامية تنميتها، ولذلك كان التشاؤم حول امكانيات التصدير يعني تشاؤما حول " المرونة". ومن ثم تتبع الدعوة إلى تدخل الحكومة، لذلك يدعو Nurkse إلى ما يسميه بسياسة "النمو المتوازن". إلا أنه من المفارقة أن نيركس كان يعي أيضا ثمن الحماية العشوائية، حيث كتب أيضا عن انهيار

¹ المرجع السابق، ص 1-2.

² هو روؤل برييش، إقتصادي أرجنتيني، ولد سنة 1901، عمل سكرتير عام للجنة الاقتصادية لدول أمريكا اللاتينية والكاريبي (CEPAL) UNCLA، درس في جامعة يونس ابرس، شغل رئيس البنك المركزي للأرجنتين سنة 1948، توفي سنة 1985، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع

التالي: <http://www.eumed.net/coursecom/economistas/Prebisch.htm>

نظام التجارة العالمي أثناء الثلاثينات (نيركس 1953). " فالنمو المتوازن" لا يمكن إلا أن يعني تقديم حوافز حكومية للتحويل إلى التصنيع، وهذا على ما يبدو مفهوم لا ينسجم بسهولة مع التحذيرات من الحماية التي عبر عنها Nurkse. وفي المقابل ، لم تترر صيغة التشاؤم التي أخذ بها Prebisch الحماية ولكن أتباعه يستعملونها إلى حد كبير لتبرير الحماية في أمريكا اللاتينية.

وقد كتب نيركس عن زيادة الاقتصاد العالمي في استعمال المواد الخام ، وعن مزيد من التحويل من المواد الطبيعية إلى المواد المصنعة، وكلاهما يخفض، بمرور الزمن، الطلب على صادرات البلدان النامية. ولاتستطيع البلدان النامية أن تفعل أي شيء لتغيير هذه الظروف، إلا أنه ينبغي لها أن تكييف سياساتها وفقا لهذه الظروف.

وقد أثبتت الحقيقة التي تكشف أن التشاؤم حول امكانيات التصدير الذي ساد عقب الحرب العالمية الثانية، ليس له ما يبرره، فممو التجارة العالمية في الخمسينات والستينات لم يكن مجرد نمو سريع فحسب، بل إنها نمت أسرع من نمو الدخل العالمي، وكانت معدلات نمو الناتج والتجارة كليهما، لفترات طويلة لم يسبق لها مثيل، وفضلا عن ذلك فإن الاقتصاديات التي تحولت بسرعة إلى استيراثية تنمية وتشجيع الصادرات شهدت تحسينات كبيرة في أداء صادراتها، وتوضيحا لذلك تناول في المبحث الأول من الفصل الثاني مدى فعالية الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي.

سادسا: شروط نجاح إستراتيجية التصنيع من اجل التصدير:

مما لاشك فيه أن نجاح هذه الإستراتيجية يتطلب توفر مجموعة من الشروط، لعل من أهمها مايلي¹:

- 1- الإستقرار السياسي والاقتصادي.
- 2- توافر الحوافز للمصدرين..، بما تشتمل عليه من إعفاءات ضريبية لمختلف العمليات المدعمة والمكاملة للنشاط التصديري.
- 3- سياسة الخوصصة وتدعيم القطاع الخاص، بما يؤدي إلى زيادة الكفاءة وفرص التصدير والقدرة على المنافسة.
- 4- وجود نظام قوي وفعال للخدمات، من شأنه تحفيز وتنشيط الصادرات.
- 5- الاستفادة من نظام المناطق الحرة.
- 6- وجود درجة عالية من التكامل بين القطاع الصناعي والصناعات الأخرى داخل الاقتصاد الوطني مثل القطاع الزراعي.
- 7- قيام الصناعة على تكنولوجيا ملائمة، ويرتبط ذلك بإختيار التكنولوجيا المناسبة للدول.

¹ منى قاسم، الإصلاح الاقتصادي في مصر: دور البنوك في الخصخصة وأهم التجارب الدولية (القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1998)، ص165-166.

- 8- الاتجاه إلى خلق الأسواق سواء في الداخل أو الخارج.
- 9- توفير المناخ المناسب لنمو الاستثمارات الأجنبية.
- 10- تدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة، لأنها قادرة على توفير فرص عمل تساهم في حل مشكلة البطالة بصورها المختلفة داخل هذه الدول.

سابعاً: أهمية التصدير في الدول محل الدراسة:

تعد عملية البيع بالسوق المحلي دليل نجاح المشروعات في نشاطها الانتاجي والتسويقي، وبمقابل ذلك تعتبر عملية البيع بالسوق الخارجي (التصدير) قمة هذا النجاح، حيث يعنى القدرة على المنافسة رغم الاعتبارات الخاصة والحواجز الكثيرة التي تعترض نشاط التصدير والعمل بالاسواق الخارجية، وكذلك لما يحققه التصدير من عوائد طويلة الأجل.

لقد كان ومايزال التصدير أحد أهم العوامل التي جعلت من إقتصاديات عدد من الدول النامية في مصاف الدول الصناعية والمتقدمة- الدول الصناعية الجديدة (دول جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية)، من خلال تراكم الثروة وتمويل المشروعات وبناء المرافق والتجهيزات وغيرها من مظاهر النهضة الاقتصادية التي تشهدها هذه الدول، وفي المرحلة الحالية والمستقبلية تزداد أهمية تصدير المنتجات الوطنية لدرجة تجعل منه ضرورة جديرة بالتحقيق، وذلك لاعتبارات كثيرة من أهمها¹:

- التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الانتاج، وإلا فإن السوق المحلي المحدود، ستقف حائلاً دون استمرار هذا التوسع.
- التصدير هو المخرج مما تعاني منه الكثير من المؤسسات من فائض في طاقات الانتاج وفي المخزون نتيجة لمعوقات التسويق المحلي.
- إن تنوع الصادرات، فضلاً عن كونه هدفاً بحد ذاته، يزيد من تنوع مصادر الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري، ويجلب العملات الأجنبية ويزيد من فرص تشغيل العمالة الوطنية.
- تزداد ضرورة التصدير مع كون المشروعات الوطنية تعتمد إلى حد كبير على إستيراد الخامات والمواد والمعدات من الخارج، وهذا الاستيراد ينبغي أن يقابله تصدير للمنتجات لتعويض آثار التمويل بالعملات القابلة للتحويل.
- مواجهة ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في الإستحواذ على أكبر نصيب في حجم التجارة الدولية.
- مواجهة التطورات التي شهدتها الأسواق المحلية والعالمية والمنافسة بين الدول المتقدمة وسعى الشركات المتزايد لفتح المزيد من الأسواق الخارجية لتستطيع الصمود في وجه المنافسة القوية.

¹ الإدارة الاقتصادية للبحوث، الغرفة التجارية للصناعة للمنطقة الشرقية، التصدير للخارج : دور القطاع الخاص وسياسة التشجيع (المملكة العربية السعودية، بدون دار النشر، يناير 1990)، ص 11.

وبالإضافة إلى التطور الهائل في حجم الصادرات فإن التجارة الخارجية قد إتسعت لتشمل قطاعات واسعة من الخامات التي تعتبر من مكونات التعاون الدولي ، فضلا عن تزايد تدفق رأس المال الأجنبي، وإذا كان التصدير يشكل تحديا كبيرا أمام أي اقتصاد قوي، فإن ذلك يرجع إلى حرص الدول على إتباع سياسة تجارية لتحقيق أكبر إستفادة ممكنة لمواطني هذه الدول، ويتضح ذلك من المظاهر التالية :

- إتساع نطاق إتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، والتي تنص على إلغاء القيود غير التعريفية والتخفيض التدريجي للرسوم الجمركية.

- إتساع نطاق الإتفاقيات الإقليمية والاندماج الاقتصادي الجهوي لفتح الأسواق وتوسيع مجالها أمام صادرات الدول الأعضاء في التكتلات العالمية.

- السياسات التحريرية التي تسير عليها معظم إقتصاديات العالم اليوم، وقد شهد العالم خلال السنوات الماضية تحولا ملحوظا في الغالبية العظمى من الدول النامية التي تتبع سياسات الإحلال محل الواردات، والتحول الداخلي لتحقيق التنمية الاقتصادية إلى سياسات التصدير، باعتبارها نموذجا ناجحا في دفع عجلات التنمية في العديد من الدول النامية، وخاصة تلك المجموعة من الدول التي تسمى بالدول حديثة التصنيع في جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، وقد أدى ذلك إلى قيام العديد من الدول النامية ومنها الدول محل الدراسة بتبني إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير من خلال إعتماد برامج شاملة للإصلاح الاقتصادي.

- التطور التكنولوجي والمعلوماتي الهائل، حيث أصبح بالإمكان القيام بعملية تصدير أو إستيراد وإستلام البضاعة وتسديد قيمتها بدون التنقل - أي عن بعد- وهذا عن طريق شبكة الانترنت، وهذا ما يساهم في تنمية المبادلات التجارية وبالتالي تنشيط الصادرات، وهو ما يعرف بالتجارة الالكترونية.

فبالنسبة للدول محل الدراسة، السعودية ومصر وتونس والجزائر، فإنه لهذه الدول مبررات في إنتهاج هذه الاستراتيجية، ومن أبرزها الصدمة النفطية في منتصف الثمانينات، التي تعد بالنسبة للسعودية والجزائر أكبر سبب وراء الأخذ باستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، بالإضافة إلى فشل الاستراتيجيات الانمائية المطبقة في هاتين الدولتين قبيل الصدمة، وفي هذا الاطار تم إتخاذ جملة من الاجراءات تخص تدعيم الصادرات الوطنية من غير المحروقات، فالسعودية تحتل المرتبة الثلاثين من حيث حجم اقتصادياتها غير البترولية إذا تصدر إلى 120 دولة، مما يؤكد جودة منتجاتها، حيث تمثل صادرات القطاع الخاص 11 % من إجمالي الصادرات، كما أن هناك خطة وضعت لمضاعفة تلك الصادرات في آفاق 2020 لتصل إلى 20% من الناتج الوطني الإجمالي¹.

كما تأثرت الجزائر بتقلبات أسعار المحروقات، وهو ما انعكس سلبا على مداخل البلد، و أدى إلى انفجار مشكلة المديونية مع بداية التسعينات، وبالتالي تعطل حركية الاقتصاد الوطني ككل. ولأجل معالجة ذلك قامت

¹20/11/2001, <http://www.sedc.org.sa>

السلطات العمومية في الجزائر مع منتصف الثمانينات، برسم إستراتيجية شاملة لتنمية الصادرات خارج المحروقات وتنويعها بهدف الوصول بالصادرات الوطنية خارج النفط في آفاق 2000 إلى 2 مليار دولار¹، " وتعد التشجيعات الجبائية الواردة في قانون المالية لسنة 1986 أول إجراء في إتجاه ترقية الصادرات، والتي تمثل في الاعفاء الضريبي على أرباح الشركات التي تنجز عملية تجارية في الخارج، كما صدر المرسوم رقم 86-46 في 24 ديسمبر 1986 يتعلق بتقديم مساعدة مالية لتنمية الصادرات (AMPEX)، بحيث لا يخص هذا الدعم المصدر وإنما يعني المنتج المصدر، ويتعلق الأمر بثلاث أنواع من المنتجات، حيث حدد معامل لكل نوع خاص بمعدل دعم يتراوح بين 15% و 50%²، ثم توالى بعد ذلك عدد من الإجراءات بمراحل تصب جلها في بناء اقتصاد خارج النفط وتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا والمؤسسات الوطنية ككل، بما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية.

أما تونس فقد أخذت مع بداية الثمانينات وبدرجة أكثر مع مطلع التسعينات بإستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، أو ما يعرف بإستراتيجية تنمية الصادرات مع تحرير الواردات تدريجيا وإعادة هيكلة المؤسسات للتأقلم مع ظروف تحرير التجارة الخارجية، بعد فشل الاستراتيجيات الامتانية التي كانت في هذا البلد، وقد تمكنت من زيادة صادراتها منذ أوائل التسعينات، ومن المتوقع استمرار هذا المعدل الصحي للنمو، فقد حققت الصادرات معدل زيادة سنوي حقيقي قدرته 9% من عام 1991 إلى عام 1993، حيث بلغت 4 مليار دولار، وتشير إحدى الدراسات³ إلى أن معدل النمو السنوي الحقيقي المتوقع يبلغ 4.5%، وقد أفاد التقدم الاقتصادي عموما المجتمع التونسي. ففي السبعينات كان 30% من السكان يعيشون تحت مستوى خط الفقر ولكن وطبقا للبيانات الحكومية انكشفت هذه النسبة إلى 7% منذ سنة 1994. وأستمرت الاصلاحات الاقتصادية مما كان له أثر إيجابي على ارتفاع معدل نمو إجمالي الناتج المحلي والصادرات وإنخفض معدل التضخم⁴.

في حين أخذت مصر بإستراتيجية تنمية الصادرات بعد فشل إستراتيجية احلال محل الواردات في تحقيق أهدافها، وتعرض أسعار الصادرات التقليدية المصرية من البترول الخام والقطن لهزات عنيفة مع بداية الثمانينات مما أدى إلى إنخفاض حصيلة الصادرات المصرية من الصرف الأجنبي من جهة، وهذه الإستراتيجية هي انعكاس طبيعي لسياسة الإنتاج والتصنيع خلال الفترة 1960/1959-1985/1984، حيث بنيت على أساس تصدير الفائض من الإنتاج الزراعي والصناعي، وبالتالي المحاصيل الزراعية التقليدية وفي مقدمتها

¹ وهذا ما لم يتحقق رغم المجهودات التي بذلتها السلطات العمومية.

² Hocine BENIASSAD, La Reforme Economique en Algérie (Alger :office des publication universitaire),p.85.

³ دراسة حول: استراتيجية تنمية الصادرات في بعض الدول النامية من إعداد وزارة التجارة الخارجية المصرية في سنة 2001.

⁴ جمهورية مصر العربية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 111-114.

القطن الخام ، أو الصادرات الصناعية التقليدية مثل المنسوجات القطنية، فالاستراتيجية المصرية تعمل على تنمية صادرات القطاعات التي تتمتع فيها بميزة نسبية، فلقد استهدفت بلوغ الصادرات الصناعية لحوالي 40% من إجمالي الإنتاج الصناعي المصري عام 2000¹. وتعمل مصر حالياً على تنمية وتنويع صادراتها السلعية والخدمية والوصول بها إلى 10 ملايين دولار.

ولقد تجلت قدرة القطاع الخاص المنتج وبخاصة الموجه للتصدير على خلق فرص عمل في الاقتصاد المصري، حيث تزايدت فرص العمل في القطاعات التي شهدت زيادة في صادراتها وزادت كفاءتها الإنتاجية وقدرتها التنافسية كما ارتفعت أجور العمالة فيها مع ارتقاء نوعية وكفاءة العمالة، ويؤكد الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه الصادرات في توفير فرص العمل أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة². كما تتضح أهمية التصدير في إصلاح العجز في ميزان المدفوعات، وجذب الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي ومن ثم تحقيق معدلات نمو مطردة، ويوضح الجدول التالي مدى مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج الوطني الإجمالي في الدول محل الدراسة وكذا لما تمثله وراياتها من هذا الناتج :

¹ سامي عفيفي حاتم، الاقتصاد المصري بين الواقع والطموح، (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1988)، ص 246، 248.

² جمهورية مصر العربية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 4.

جدول رقم (1-7):

يوضح تطور نسبة الصادرات غير النفطية والواردات من الناتج الوطني الإجمالي لكل من السعودية، مصر، تونس، الجزائر خلال فترة (1986-2000)

الوحدة: نسبة مئوية

البلدان السنوات	السعودية		مصر		تونس		الجزائر	
	ص/إن.و.ج. %	و/إن.و.ج. %	ص/إن.و.ج. %	و/إن.و.ج. %	ص/إن.و.ج. %	و/إن.و.ج. %	ص/إن.و.ج. %	و/إن.و.ج. %
1986	2.71	24.41	1.31	9.27	14.95	32.94	0.31	14.84
1987	3.54	25.75	2.21	12.84	16.95	31.43	0.32	10.68
1988	5.13	26.81	2.04	9.46	19.79	36.34	0.73	12.82
1989	4.85	23.96	3.07	11.20	24.19	45.27	0.73	17.17
1990	4.03	22.62	4.35	23.96	24.41	46.13	0.75	16.70
1991	3.50	24.89	5.89	26.63	26.03	41.44	0.94	16.40
1992	3.11	27.52	4.45	23.63	22.82	43.11	1.06	19.78
1993	3.24	24.18	5.45	21.22	23.66	44.18	1.00	18.32
1994	3.87	20.18	4.30	19.51	28.48	44.50	0.73	23.52
1995	5.18	22.39	3.90	21.16	29.27	46.14	1.29	26.55
1996	2.79	20.23	3.08	21.66	26.75	41.96	1.75	20.29
1997	5.19	20.16	3.08	19.05	28.15	44.27	0.86	17.71
1998	4.96	23.79	2.89	21.14	28.43	44.06	0.64	18.73
1999	4.08	19.62	2.60	18.49	27.09	42.16	0.77	19.91
2000	3.91	17.44	2.98	15.55	27.44	45.73	1.19	17.65

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقا من مصادر وطنية ودولية.

ص : الصادرات غير النفطية ، و : الواردات . ن.و.ج : الناتج الوطني الإجمالي .
- المعطيات غير متوفرة .

نلاحظ من خلال الجدول رقم (1-7) مايلي :

- بالنسبة لنسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج الوطني الإجمالي في الدول محل الدراسة، فنجد ضعف النسبة لمعظم هذه الدول ماعدا تونس، حيث لا تتجاوز النسبة في كل من السعودية ومصر والجزائر 5.45%، ويرجع ذلك لكون الصادرات النفطية تشكل في البلدان الثلاثة نسبة معتبرة تصل إلى 95% للدولتين الأولى والثالثة، و50% للدولة الثانية، أما تونس فإن نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج الوطني الإجمالي فهي تتراوح بين 29.27% و14.95% ، ويمكن اعتبار الصدمة النفطية في منتصف الثمانيات سببا رئيسيا لهذا الضعف لكون جزء من مداخل البترول كان يوجه لتنمية القطاعات الاقتصادية الأخرى، وهو ما يعرف بالمرض الهولندي، رغم هذا فإننا نسجل نمو نسبة المساهمة خلال الفترة محل الدراسة 1996-2000 بفضل إنتهاج الدول محل الدراسة لإستراتيجية شاملة وفعالة في تنمية الصادرات غير التقليدية تهدف إلى تنويع الصادرات سلعيًا وجغرافيًا ورفع نسبتها بطرح جملة من الحوافر تصب جلها في بناء إقتصاد غير تقليدي وهو ما ستطرق له بالتفصيل في الفصل الثالث.

- أما بالنسبة لما تمثله الواردات من الناتج الوطني الإجمالي في الدول محل الدراسة، فإننا نسجل إرتفاع هذه النسبة مقارنة بمساهمة الصادرات غير النفطية، حيث وصلت إلى 46.14% في تونس سنة 1995، وكانت أدناها في الجزائر سنة 1987 بـ 10.68% ، ومصر بـ 9.27% سنة 1986، وترجع هذه المعدلات إلى إعتقاد إقتصاديات هذه البلدان بدرجة كبيرة على الخارج في خططها التنموية من جهة ، وبسبب دخولها في إقتصاد السوق وتحرير تجارتها الخارجية مع مطلع التسعينات بعد نهاية جولة الأورغواي من جهة أخرى، كما نسجل ضعف هذه النسبة في الجزائر ومصر والسعودية وتراجعها مع منتصف التسعينات، حيث وصلت بالنسبة للسعودية أدها بـ 17.44% سنة 2000 ، ويعود السبب في ذلك إلى إنتهاج هذه الدول لإستراتيجية تحقيق إكتفاء ذاتي في منتجات هامة كالمنتجات الغذائية والصيدلانية، وهوما نلاحظه في الميزان التجاري بتراجع قيمة المستوردات من هذه السلع، بتنامي دور القطاع الخاص بفضل التشجيعات التي يتلقاها من طرف الحكومات. أما فيما يتعلق بتونس فإن إرتفاع نسبة ما تمثله الواردات من الناتج الوطني الإجمالي - والتي تنحصر بين 31.43% كأدنى نسبة سنة 1987 و 46.14% سنة 1995 - يرجع في الأساس إلى طبيعة إقتصاد هذا البلد الذي يعتبر مقارنة بالدول الثلاثة الأخرى الإقتصاد الأكثر تحمرا وإفتاحا على الإقتصاد العالمي، ويتجلى ذلك في حجم الإستثمارات الأجنبية غير النفطية من جهة، وإنضمامه لأغلب التكتلات الإقتصادية الدولية، كالشراكة مع الإتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والمنظمة العالمية للتجارة.

ملخص:

بعد تناولنا لموقع الصادرات في التاريخ والفكر الاقتصادي ولمختلف الإستراتيجيات الانمائية في الدول النامية ومنها الدول محل الدراسة، نخلص إلى النقاط التالية:

تتعلق النقطة الأولى بالأهتمام الكبير الذي أولاه معظم المفكرين الاقتصاديين للصادرات كمحرك للنمو والتنمية الاقتصادية إنطلاقاً من الدراسات التي قام بها هؤلاء، والتي توصلت إلى أهمية الصادرات في تحقيق الانماء الاقتصادي.

أما النقطة الثانية فتتعلق بالاختلالات الهيكلية التي خلفها تطبيق استراتيجيات معينة، كإستراتيجية إحلال الواردات و إشباع الحاجات الأساسية، إضافة إلى إستراتيجية صادرات المواد الأولية، فضلاً عن إستراتيجية الصناعات المصنعة. حيث أفضت أغلب هذه الاستراتيجيات إلى زيادة اعتماد الدول محل الدراسة على السوق العالمية في الحصول على احتياجاتها المتزايدة من السلع الوسيطة والرأسمالية لتغذية قطاعها الصناعية الإستهلاكية. إضافة لتباطؤ معدلات نمو الصادرات الصناعية لهذه الدول، ويرجع ذلك لمايلي:

- تدخل الدولة في النشاط الإقتصادي عن طريق وضع قيود على حركة المبادلات التجارية، مما أدى إلى ضياع المكاسب أو العوائد الناتجة عن حرية قيام التبادل الدولي.
- تميز الدولة للقطاع الصناعي على حساب الزراعي، وهو ما أدى إلى سوء إستخدام وتوزيع الموارد الإقتصادية على القطاعات المختلفة بالشكل الذي لم يسمح بالاستفادة الممكنة من هذه الموارد.
- في حين النقطة الثالثة تشمل دور وأهمية إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير في دفع عجلة النمو بهذه الاقتصاديات بما يحققه اعتماد هذه الإستراتيجية من مكاسب وعوائد هامة، ويأتي في مقدمتها ما يلي:
- تنوع الصادرات، فضلاً عن كونه هدفاً بحد ذاته، يزيد من تنوع مصادر الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري، ويجلب العملات الأجنبية ويزيد من فرص تشغيل العمالة الوطنية.
- التوسع في مشروعات الانتاج، وإلا فإن السوق المحلي المحدود، ستقف حائلاً دون إستمرار هذا التوسع.
- تصريف فائض الانتاج وفي المخزون نتيجة لمعوقات التسويق المحلي.
- تمويل إستيراد الخامات والمواد والمعدات من الخارج للمشروعات الوطنية التي تعتمد إلى حد كبير على الإستيراد من الخارج، وهذا الأخير ينبغي أن يقابله تصدير للمنتجات لتعويض آثار التمويل بالعملات القابلة للتحويل.

وفيما يخص النقطة الرابعة، التي تتعلق بنسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج الوطني الإجمالي في الدول محل الدراسة، فإننا نسجل ضعفها بالنسبة لمعظم الدول محل الدراسة ماعدا تونس، ويرجع السبب في ذلك لهيكل الصادرات في الدول الثلاثة الأخرى، وإلى مستوى الأداء الاقتصادي الذي بلغته تونس. وستتناول

في الفصل الموالي مدى مساهمة الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي من خلال إستعراضنا لموقع الصادرات في نماذج النمو مع محاولة إسقاط بعض النماذج على الدول محل الدراسة.

الفصل الثاني:

أثر نمو الصادرات على النمو الاقتصادي

في الدول محل الدراسة

تمهيد:

تزايد اهتمام الاقتصاديين في السنوات الأخيرة بسياسة التصدير، وتركزت جهودهم في بحث وتحليل العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي، وتوضيح أسباب هذه الظاهرة، كما أجريت العديد من الدراسات التحريية لبحث أثر النمو في الصادرات على نمو اقتصاديات الدول النامية من جوانب متعددة، ولقد توصلت أغلب هذه الدراسات إلى فعالية نمو الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي لهذه الدول، ثم تحولت المناقشات في الثمانينات إلى دراسة العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي.

ومما لاشك فيه أن تحقيق نمو اقتصادي من خلال نمو الصادرات يتطلب توفر جملة من الظروف، يأتي في مقدمتها وجود قطاع تصديري تنافسي، قادر على المنافسة في الأسواق الدولية ويتحقق ذلك من خلال تدعيم القطاعات ذات التفوق النسبي، والتي يمكن إختيارها لتكون محلا لإصلاحات هيكلية عميقة لرفع كفاءتها الاقتصادية، فضلا عن تأهيل قطاعات أخرى لتكون قادرة على الإنغماس في الأسواق الدولية بمنتجات تتميز بمواصفات عالمية.

إن قياس أثر نمو الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة، يتم من خلال دراسة العلاقة السببية بين الصادرات وعدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية لهذه الدول، بغرض الوصول إلى معرفة طبيعة هذه العلاقة (أحادية الاتجاه، عكسية، تبادلية)، وبالتالي تحديد الاستراتيجية الإنمائية التي يجب إتباعها في هذه الدول.

وإنطلاقا مما سبق ذكره تناول هذا الفصل من خلال ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: موقع الصادرات في نماذج النمو.

المبحث الثاني: الموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة.

المبحث الثالث: قياس أثر نمو الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة.

المبحث الأول: موقع الصادرات في نماذج النمو

نحاول أن نتناول في هذا العنصر ما أسفرت عليه عملية بناء نماذج للنمو، والتي أبرز العديد منها - سواء ماثمت صياغته للتطبيق على الدول المتقدمة، أو ما وضع ليتلاءم مع ظروف الدول النامية- الأهمية الخاصة لمستوى الصادرات كمؤشر رئيسي على معدل النمو الاقتصادي، وستتطرق لأهم النماذج التي إحتل فيها قطاع التصدير مكانة هامة، ويمكن إستعراضها على النحو التالي:

أولا : النماذج التقليدية للعلاقة الدائرية بين الصادرات والنمو:

سنقوم في هذا الإطار بإستعراض نموذجين:

1- نموذج Kindelberger¹:

يعالج هذا النموذج أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في ضوء تجارب الواقع التاريخي، وقد أوضح أن الصادرات يمكن أن تقوم بدور القطاع القائد للنمو من خلال مايقوم به قطاع التصدير من نقل عوامل النمو إلى سائر قطاعات الاقتصاد الوطني، والتي تتوقف على مدى إتساع الروابط الأمامية والخلفية التي ينسجها هذا القطاع، والتي تتوقف بدورها على هيكل الصادرات ذاته ونوعية السلع المنتجة فضلا عن الفن الإنتاجي المستخدم.

وقد أوضح هذا النموذج أن العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الدخل المحلي هي علاقة إنمائية تراكمية، حيث يؤدي نمو الصادرات إلى مزيد من ارتفاع معدلات نمو الدخل التي تدفع بدورها إلى زيادة القدرة التنافسية التي تتمتع بها الدولة، نتيجة انخفاض الأسعار النسبية للمنتجات على أثر ارتفاع مستوى الانتاجية وهذا مايدفع بدوره إلى ارتفاع معدل نمو الصادرات مرة أخرى ولتستمر الحركة الدائرية بين الصادرات والنمو.

أما عن الأسباب التي تؤدي إلى ارتفاع معدلات نمو الناتج المحلي إثر التحسن في أداء قطاع التصدير، فقد أرجعها النموذج إلى المنافع التي تنجر عن هذا التحسن، من جذب لرؤوس الأموال الأجنبية للإستثمار محليا، وارتفاع مستوى التشغيل في قطاع الصادرات والقطاعات الأخرى التي ترتبط بهذا القطاع، بما ينعكس على انخفاض معدل البطالة وارتفاع مستوى أداء النشاط الاقتصادي.

¹محمد يونس عبده عبد الحليم، "فعالية السياسات الاقتصادية في إنعاش الطاقة التصديرية: الحالة المصرية"(رسالة دكتوراه، كلية التجارة بنين ، جامعة الأزهر ، 1998) ، ص 24-25.

وقد تعرض هذا النموذج لعدة إنتقادات كان من أهمها، إهماله لوضع ميزان المدفوعات- والذي يحتل أهمية خاصة في الدول النامية- المصاحب لإرتفاع معدل نمو الصادرات ونمو الدخل المحلي، بما قد يصحبه من زيادة في الواردات بصورة تفوق معدل الزيادة في الصادرات.

2- نموذج Lamfalussy¹ :

يتفرع هذا النموذج من النموذج السابق، وقد حاول تقديم تفسير لاختلاف معدل النمو الاقتصادي في دول السوق الأوروبية المشتركة خلال الخمسينات وبداية الستينات بالمقارنة ببريطانيا التي شهدت تراجعاً في معدلات النمو، وقد أرجع هذا الاختلاف في معدلات النمو الاقتصادي إلى إرتفاع معدل نمو الصادرات في دول السوق الأوروبية ما عدا بريطانيا.

تقوم فكرة هذا النموذج على ما يصاحب نمو الصادرات من التوسع في الطلب على المنتجات المحلية، بما يوفر الحافز للتوسع في الإستثمار أي أن نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج المحلي من خلال إرتفاع معدل التكوين الرأسمالي. وقد ركز هذا النموذج على ما يصاحب زيادة الدخل من زيادة في الواردات، وهذا ما أهمله نموذج Kindeleberger

وبناء عليه أكد على ضرورة إرتفاع معدل نمو الصادرات بقدر يكفي للمحافظة على التوازن الخارجي، بما يجنب الدولة اللجوء إلى سياسة الحد من الطلب المحلي ومالها من آثار سلبية على معدل النمو، كوسيلة للحد من العجز الخارجي.

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

تشتمل هذه المجموعة العديد من نماذج النمو التي تبحث العلاقة بين الصادرات والنمو آخذة في الاعتبار وضع ميزان المدفوعات سواء بإفتراض توازن ميزان المدفوعات، أو تلك النماذج التي أخذت في اعتبارها فجوة ميزان المدفوعات التي تنشأ بالدول النامية وهي في سبيل سعيها لتحقيق النمو، والتي تنطلق من إفتراض ضمني مقتضاه أن مدى وفرة النقد الأجنبي تشكل المحدد الفعلي لمعدلات النمو الاقتصادي في أي إقتصاد نامي، ومن خلال هذه النماذج إتضح العلاقة الإيجابية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي.

ومن أهم النماذج نجد Thirlwall¹ الذي يبحث في العوامل المحددة لمعدل النمو بشرط تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، نتيجة لإهمال أغلب النماذج السابقة لوضع ميزان المدفوعات بالرغم ما يترتب على التجارة من آثار سلبية عديدة على ميزان المدفوعات في الدول النامية.

¹A. Lamfalussy, Tkuited Kingdom and The six, an Essay in The Economic Growth in western Europe(yeleunivers, 1963), P. 213.

ووفقا لهذا النموذج يتم تحديد دالة الطلب على الصادرات ودالة الطلب على الواردات، وبوضع شرط توازن ميزان المدفوعات، وصل إلى أن معدل نمو الدخل في ظل هذا الشرط يتوقف على :

أ- معدل التبادل التجاري الحقيقي، وهو النسبة بين أسعار الصادرات والواردات مقومة بعملة واحدة، إذ كلما إرتفع هذا المعدل كلما ارتفع معدل نمو الدخل مع ضمان إستقرار توازن ميزان المدفوعات بافتراض ثبات الظروف الأخرى.

ب- إذا ما تغير معدل التبادل التجاري نجد أن معدل النمو يعتمد على مرونة الطلب السعرية لكل من الصادرات والواردات واللذان يحددان حجم إستجابة الصادرات والواردات للتغير في الأسعار.

ج- معدل نمو الدخل في الدولة المستوردة ومرونة الطلب الداخلية على الصادرات والتي تعتمد على ذوق وتفضيلات المستورد الأجنبي وخصائص السلعة نفسها وغيرها من العوامل التي تحدد الطلب العالمي على السلعة المصدرة، وبذلك يؤكد هذا النموذج على أن وضع ميزان المدفوعات ومعدل النمو يتوقف إلى حد كبير على نوعية وخصائص السلع التي تنتج وتصدر في السوق العالمي.

د- وأخيرا يتوقف معدل النمو على رغبة الدولة في الاستيراد أي مرونة الطلب الداخلية على الواردات.

وتبعاً لما سبق يتضح من هذا النموذج الأهمية الكبيرة التي يعطيها لقطاع التصدير كقطاع مدير للنمو وإستقرار معدل التبادل التجاري، إلا أن العلاقة بين الصادرات والنمو تتوقف على نوعية السلع المصدرة ومرونة الطلب السعرية، إضافة لمرونة الطلب الداخلية على السلع المصدرة.

ثالثاً: النماذج الحديثة التي تعتبر الصادرات أحد المتغيرات المفسرة للنمو بها:

توصل الفكر الاقتصادي الحديث كما توصلت العديد من الدراسات التحريية إلى أن النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي، كما أثبتت تجارب الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى إستراتيجيات التنمية الاقتصادية ، أن تنمية الصادرات تهيئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل الاستراتيجيات التنموية الأخرى .

فقد تم إجراء عدد من الدراسات التطبيقية الحديثة، بحثت العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي من خلال تأثير نمو الصادرات على نمو عدد من المتغيرات الكلية، وستتطرق إلى هذه الدراسات وفق فترتين زمنييتين، الفترة الأولى قبيل الصدمة النفطية- أي قبيل سنة 1986-، والفترة الثانية بعد الصدمة

¹ أماني عبد العزيز فاحر "محددات الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية المصرية" (رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، 1995)، ص46.

النفطية- أي بعد سنة 1986-، ولقد توصلت أغليبتها إلى الأثر الإيجابي لنمو الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي للدول النامية، أخذاً بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية والمستقبلية، ومن بين هذه الدراسات نجد:

1- بعض النماذج الحديثة: سنستعرض عدد من الدراسات التي أجريت قبيل الصدمة النفطية، أي قبيل سنة 1986 كما يلي:

أ- نموذج Balassa : قام بلاس بدراستين:

- الدراسة الأولى: قام بإجرائها سنتي 1978 و 1981 على إحدى عشر دولة خلال فترتين زمنيتين 1960- 1966 و 1967-1973، والتي بحثت في مدى تأثير معدل نمو الصادرات الحقيقي على معدل نمو الناتج الوطني الحقيقي مع الأخذ بعين الاعتبار مدى تأثير معدل نمو قوة العمل والاستثمارات المحلية على الناتج، وكذا مدى تأثير نمو الاستثمارات الأجنبية على الناتج¹.

وخلصت هذه الدراسة إلى فعالية نمو الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي، ويرجع Balassa ذلك، إلى أن سياسة تشجيع الصادرات تؤدي إلى كفاءة تخصيص الموارد طبقاً للمزايا النسبية، ويتيح الاستفادة بمزايا الحجم الكبير، كما تسمح بإدخال التطور التكنولوجي لمواجهة المنافسة الخارجية، فضلاً عن ذلك فصناعات التصدير كثيفة العمل تساهم في حل مشكلة البطالة. أما سياسة إحلال الواردات فينجم عن اتباعها ارتفاع الأعباء والتكاليف التي ترجع إلى طبيعة المنتجات كثيفة رأس المال نسبياً من جهة، وإلى عدم الاستفادة بوفرات الحجم من جهة أخرى².

- الدراسة الثانية: قام بإجرائها سنة 1985 على ثلاثة وأربعين دولة من الدول النامية، التي تأثرت بصدمة ارتفاع أسعار البترول عام 1973، وذلك خلال فترة 1973-1979، وقد ركزت هذه الدراسة على تأثير الصادرات على متوسط دخل الفرد مقتصرة على الصادرات من السلع المصنعة. وقد خلصت الدراسة إلى أن الدول النامية التي طبقت سياسة التوجه للخارج والقائمة على تنمية الصادرات قد حققت معدلات نمو مرتفعة واستطاعت أن تتغلب على صدمة ارتفاع أسعار البترول³.

¹ محمد يونس عبده عبد الحلیم، مرجع سبق ذكره، ص 329.

² نجوى عنى خشبة، "القطاع الخاص وتنمية الصادرات الصناعية المصرية"، مجلة مصر المعاصرة، (العددان 415 و416، يناير وأفريل 1989)، ص 123.

³ بلاس بلاس، "سياسة التصدير في الدول النامية بعد الأزمة النفطية لسنة 1973" مجلة التمويل والتنمية، (العدد 18 ماي و جوان، سنة 1985)، ص. 23-25.

ب- نموذج Tyler¹ : حيث قام بإستخدام دالة الانتاج، وأدخل الصادرات ضمن المتغيرات المفسرة لنمو الناتج المحلي، بالإضافة إلى رصيد رأس المال وقوة العمل وثبات التكنولوجيا، وقد تم تطبيق هذه الدراسة على خمسة وخمسين دولة نامية مرتفعة الدخل مثل تايوان وكوريا والأقل تقدما مثل الهند عن الفترة من 1960 إلى 1977، واتسعت الدراسة لتشمل كافة الصادرات بدون تفرقة بين الصادرات الأولية والصادرات الصناعية، والغرض من هذه الدراسة هو اختبار الافتراض القائل بأن نمو الصادرات يرفع من الانتاجية الكلية لعناصر الانتاج، من خلال ما يصاحب الصادرات من آثار الحجم والوفورات الخارجية.

وخلصت هذه الدراسة لتؤكد أن كلا من التكوين الرأسمالي والصادرات لهما دور فعال في نمو الناتج المحلي، وعند إستبدال الصادرات الاجمالية بالصادرات الصناعية التحويلية إرتفع معامل التحديد، ليؤكد أن الصادرات الصناعية تقوم بدور أكبر في تفسير النمو الاقتصادي، أو بمعنى آخر أن العلاقة بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات تكون أكثر وضوحا مع زيادة الصادرات الصناعية.

ويشير Tyler أن الاختلالات والمشاكل الاقتصادية المترتبة على اتباع سياسة احلال الواردات يمكن اعتبارها أعباء أو تكاليف في سبيل تحقيق النمو والتنمية، وذلك اذا لم تسفر سياسة تشجيع الصادرات عن تحقيق النمو. فالنجاح الهائل لسياسة تشجيع الصادرات في بعض الدول بجانب الفشل الذريع لسياسة احلال الواردات تمدنا بنماذج تحتم إعادة النظر في دور التجارة الدولية في تحقيق تنمية الدول النامية، وهو ما يؤدي إلى إعادة التأكيد على المزايا التي تعود على الدول النامية من التجارة والتخصص وفقا للمزايا النسبية.

ج- نموذج Feder² :

يقوم هذا النموذج ببحث الافتراض القائل بأن نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي عن طريق إعادة تخصيص الموارد من القطاعات غير التصديرية إلى القطاعات التصديرية ذات الإنتاجية الأعلى. فضلا عما يصاحب قطاع التصدير من وفورات خارجية لها تأثير واضح على معدل نمو الناتج.

وقد طبق Feder هذا النموذج على عينة تشمل 31 دولة نامية شبه صناعية خلال الفترة من عام 1964-1973، بإستخدام بيانات المقطع العرضي، وقد جاءت النتائج لتؤكد الدور الإيجابي للصادرات في تحديد معدل النمو، ويستند هذا النموذج إلى عدة فروض، جاءت على النحو التالي:

¹ مني ضميمه الجرف " دور الصادرات في تنمية الاقتصاد المصري في ضوء التوجهات الاقتصادية الجديدة بعد عام 1974 " (رسالة دكتوراه في الفلسفة غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، سنة 1995)، ص 20.

² Feder G., " On exports and economic growth ", world Bank, staff working papers, (1982 No.508).

- ينقسم الاقتصاد المحلي إلى قطاعين متميزين، القطاع التصديري وهو ينتج بغرض التصدير إلى الخارج، والقطاع غير التصديري وهو ينتج للسوق المحلي . وتبعاً لذلك لا يستند هذا النموذج إلى دالة إنتاج كلية واحدة للدولة، بل تصاغ دالة إنتاج لكل قطاع، تتوقف على العوامل المحددة للنمو في كل منها، حيث يتأثر القطاع غير التصديري بإنتاج قطاع التصدير، من خلال الوفورات الخارجية الناجمة عن إدخال وسائل الإنتاج الفنية المتطورة وتدريب الأيدي العاملة وتنمية الإدارة الكفاء .

وتصاغ دالتي الإنتاج على النحو التالي:

$$N = F (K_n, L_n, X)$$

$$X = G (K_x, L_x)$$

حيث:

N = الإنتاج للسوق المحلي غير المخصص للتصدير.

X = الصادرات.

K_n, K_x = رصيد رأس المال في كل قطاع على حدة.

L_n, L_x = قوة العمل في كل قطاع.

- نظراً لعدم توافر البيانات الخاصة عن توزيع عوامل الإنتاج في كل قطاع، تم الاعتماد في تقدير الإنتاجية الحدية لعوامل الإنتاج على المستوى القطاعي باستخدام البيانات على مستوى الاقتصاد الكلي، بإفترض أن النسبة بين الإنتاجية الحدية لعنصري الإنتاج في كلا القطاعين تنحرف عن الواحدة بمقدار δ ، نتيجة للأثار الإيجابية لنشاط التصدير على الإنتاجية في ذات القطاع، أي أن:

$$GK / FK = GL / FL = 1 + \delta$$

حيث أن δ لا تساوي الصفر إلا في ظل سيادة المنافسة الكاملة - حيث الحرية الكاملة لتنقل عناصر الإنتاج، والمعرفة الكبيرة لظروف السوق، فضلاً عن غياب تدخل الدولة- بما يضمن تخصيص الموارد على النحو الذي يحقق أعلى مستوى من الناتج المحلي في ظل غياب الوفورات الخارجية، وبما أن الوضع السائد- خاصة في الدول النامية- هو عدم سيادة المنافسة الكاملة، وسوء تخصيص الموارد، فإن ذلك يضمن عدم تساوي δ مع الصفر.

- العلاقة الخطية بين الإنتاجية الحدية للعمل في كل قطاع والناتج المتوسط للعامل في الاقتصاد ككل.

وقد قام Feder بالفصل بين أثر الوفورات الخارجية المترتبة على قطاع التصدير وإرتفاع الإنتاجية الحدية لعناصر الإنتاج في هذا القطاع بالمقارنة بالقطاع غير التصديري، بإفترض أن القطاع التصديري يؤثر على الإنتاج في القطاع الأخر بمرونة ثابتة.

د- نموذج Jung W. و Marshall P.¹

قدم الباحثان نموذج رياضي للتنبؤ بالعلاقة السببية بين نمو الصادرات ونمو الناتج الوطني في 37 دولة نامية خلال سلسلة زمنية معينة لكل دولة حسب ما هو متاح من بيانات وذلك خلال الفترة 1950-1981.

يعتقد الباحثان أن نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج الوطني، و في نفس الوقت يمكن أن يؤدي نمو الناتج القومي إلى نمو الصادرات.

فقد يرجع نمو الناتج الوطني إلى تراكم رأس المال، أو تراكم خبرات الإنتاج، أو نقل التكنولوجيا من الخارج وذلك من خلال الاستثمارات المباشرة. وفي حالة ضيق نطاق السوق المحلي يتجه المنتجون إلى البحث عن الأسواق الخارجية، مما يؤدي إلى نمو الصادرات حتى مع غياب أي حوافز لتشجيع الصادرات. ومن ثم يكون نمو الناتج القومي لنمو الصادرات.

علاوة على ما تقدم قد تتحقق علاقات ارتباط سالبة بين هذين المتغيرين فقد يؤدي النمو في الناتج الوطني إلى تدهور الصادرات بسبب الزيادة في طلب الاستهلاك المحلي. وربما يؤدي نمو الصادرات إلى انخفاض الناتج الوطني، فالزيادة في الصادرات التي تنتج عن بعض أنواع الاستثمار المباشر الداخلي وما ينجم عنه من اختلالات مختلفة قد تؤدي إلى انخفاض الناتج المحلي.

ولقد جاءت النتائج في صالح افتراض ان نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج بالنسبة لأربع دول فقط هي: اندونيسيا 1966-1980 ، ومصر 1965-1979 ، و كوستاريكا 1960-1980 ، وأكوادور 1951-1980.

أما الدول التي جاءت النتائج بالنسبة لها في صالح افتراض أن نمو الصادرات يؤدي إلى نقص في معدل نمو الناتج الوطني، هي: جنوب افريقيا 1951-1980 ، كوريا 1953-1980 ، باكستان 1960-1951 ، إسرائيل 1950-1978 ، بوليفيا 1950-1979 ، بيرو 1963-1981.

وأخيرا كانت النتائج في صالح افتراض أن نمو الناتج الوطني يتضمن ضمنا نموا في الصادرات وذلك بالنسبة للدول الآتية: إيران 1959-1977 ، كينيا 1966-1980 ، تايلاندا 1953-1981.

أما افتراض أن نمو الناتج الوطني يؤدي إلى تدهور الصادرات فلم يتحقق إلا بالنسبة لدولتين فقط هما إسرائيل، اليونان 1953-1980.

¹Woo. S. Jung and Peyton J. Marshall, "Export," Growth and Causality in Developing Countries" , *Journal of Development Economics*(Vol. 18, 1985), P.1-12.

هـ- نموذج Tiwari:

إقتصر Tiwari- في تحليله على نموذج الإنحدار المتعدد للناتج المحلي الإجمالي (كمتغير تابع) و الصادرات والمدخرات الإجمالية الوطنية كمتغيرات مستقلة- على كوريا كإحدى الدول النامية التي تعد نموذجا جيدا لدول جنوب شرق آسيا. واتضح من نتائج هذا النموذج وجود علاقة موجبة بين نمو الصادرات وبين نمو الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة من 1961/1960 و 1977/1976. علاوة على أن العلاقة بين الصادرات وبين النمو الاقتصادي تكون أكثر قوة بالنسبة للقطاع الصناعي، بمعنى أن زيادة قدرها 1% في معدل نمو الصادرات تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي بنسبة 6% في القطاع الصناعي و3% في قطاع النقل والمواصلات و4% في قطاع الزراعة. كما أوضح نموذج الإنحدار المتعدد أن المدخرات المحلية تؤثر هي الأخرى على النمو الاقتصادي في القطاعات الانتاجية كافة سواء أكان ذلك في القطاع الصناعي أم الزراعي أم التعدين. كما أوضحت الدراسة كذلك أن 35% من الناتج الوطني الإجمالي في كوريا

خلال فترة الدراسة يتركز في القطاع الصناعي وأن نحو 90% من حجم الإنتاج الصناعي يتم توجيهه إلى قطاع التصدير وبالتالي فإن وضع نظام لحوافز نشاط التصدير في كوريا يكون له تأثير كبير في النمو الاقتصادي الكوري¹.

و- دراسة Peter C. Y. CHOW²:

أجرى CHOW دراسة لغرض اختبار العلاقة السببية بين نمو الصادرات من السلع الصناعية وتنمية الصناعات التحويلية في بعض الدول حديثة التصنيع (الأرجنتين، البرازيل، هونج كونج، إسرائيل، كوريا، المكسيك، سنغافورة، تايوان) خلال فترة الستينات والسبعينات.

وتعتبر هذه الدراسة ذات مغزى هام في تبني استراتيجية التنمية، فإذا كانت العلاقة السببية ذات إتجاه واحد) من توسيع الصادرات إلى تنمية الصناعات التحويلية)، فيكون ذلك مدعاة للتسليم بأن استراتيجية نمو الصادرات تؤدي إلى التنمية، فالنمو في الصادرات لا يؤدي إلى نمو الدخل الوطني فحسب ولكن يحدث تغيرات هيكلية في اقتصاديات الدول النامية.

أما إذا كانت العلاقة السببية في الاتجاه العكسي، فعندئذ تتضمن هذه العلاقة أن التنمية في الصناعات التحويلية قد تعتبر شرط أساسي يجب توافره في الدول النامية للتوسع في صادراتها.

¹ نجلاء محمد إبراهيم بكر، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في مصر دراسة مقارنة مع تركيا، مرجع سبق ذكره، ص 26-27.

² نجوة علي خشبة، مجلة مصر المعاصرة، ص 126-127.

وأخيراً إذا كانت علاقة السببية في الاتجاه الثنائي، فيمكن القول أن العلاقة بين نمو الصادرات وتنمية الصناعات التحويلية تبادلية، أي هناك تأثير متبادل بين المتغيرين.

علاوة على ذلك إذا لم تتضح علاقة سببية محددة بين نمو الصادرات وتنمية الصناعات التحويلية، فحينئذ يجب تبني استراتيجية أخرى مختلفة عن سياسة تشجيع الصادرات لاحتداث التغيرات الهيكلية في الدول النامية.

وقد توصلت نتائج هذه الدراسة إلى أن معظم الدول محل الدراسة (البرازيل، هونج كونج، اسرائيل، سنغافورة، تاوان) قد أظهرت علاقة سببية تبادلية بين نمو الصادرات وتنمية الصناعات التحويلية، فيوجد تأثير متبادل بين هذين المتغيرين بحيث يعزز كل منهما الآخر.

وأظهرت نتائج الدراسة عن المكسيك وجود علاقة سببية توضح أن نمو الصادرات تؤدي إلى تنمية الصناعات التحويلية. أما عن نتائج هذه الدراسة بالنسبة للأرجنتين فقد أظهرت عدم وجود علاقة سببية بين المتغيرين مما يعني أن الدولة يمكنها أن تشجع التصنيع دون الاعتماد على نمو الصادرات. غير أنه يجب توخي الحذر فيما يتعلق بهذه النتيجة لأن البيانات المتاحة في الأرجنتين تتضمن درجة من عدم الثقة، ويقل الاعتماد عليها بسبب التضخم المفرط خلال الفترة محل الدراسة.

تؤكد نتائج الدراسة المقدمة على مزايا استراتيجية تشجيع الصادرات في الدول التي تتبع سياسة الباب المفتوح. ويمكن للدول النامية أن تنتهج نهج الدول الآسيوية حديثة التصنيع، وتلجأ إلى التوسع في أسواقها المحلية المحدودة بتصدير منتجاتها الصناعية إلى الأسواق الدولية. فقد ثبت أن نمو الصادرات من السلع الصناعية والتنمية الصناعية مكملين لبعضهما البعض.

وبالرغم أن CHOW أكد على أهمية دور نمو الصادرات في بعض الدول حديثة التصنيع، إلا أن أداء الصادرات في الدول الأقل نمواً قد لا يتحقق بنفس النمط الذي تحقق به في الدول حديثة التصنيع. كما قد لا تفلح سياسة تشجيع الصادرات إذا اتبعت بواسطة عدد كبير من الدول النامية في آن واحد نتيجة للمنافسة المتزايدة بين هذه الدول في السوق العالمي. غير أنه من الضروري على الدول الأقل نمواً مراعاة آثار كل من جانب العرض والطلب بالنسبة لاستراتيجية تشجيع الصادرات.

وفيما يلي بعض النماذج والدراسات الحديثة التي تناولت العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي، والتي لم يتم التطرق إليها، وهذا وفق الجدول التالي:

جدول رقم (1-2)

يوضح حوصلة لأهم النماذج والدراسات الحديثة للعلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي

الرقم	النموذج أو الدراسة	البيانات المستخدمة	النموذج الاقتصادي	المتغيرات الأخرى	النتائج
1	Emery 1967	بيانات عن 50 دولة نامية خلال فترة واحدة من 1953 إلى 1963	تأثير التغير في الصادرات على التغير في الناتج الوطني	-	النتائج تدعم انتهاز استراتيجية تنمية الصادرات
2	Maizels 1968	سلسلة زمنية تشمل تسع دول خلال الفترة من 1950 إلى 1962	تأثير التغير في الصادرات على التغير في الناتج المحلي الإجمالي	-	النتائج في صالح إستراتيجية تنمية الصادرات
3	Voivodas 1973	سلسلة زمنية تشمل اثني عشرة دولة خلال الفترة من 1956 إلى 1967	تأثير الصادرات على الناتج المحلي الإجمالي	-	النتائج تؤكد على أهمية استراتيجية تنمية الصادرات
4	Michaely 1977	بيانات إحدى وأربعين دولة خلال الفترة من 1950 إلى 1973	اختبار الارتباط بين نمو متوسط دخل الفرد من الناتج الوطني الإجمالي وبين نمو الصادرات	-	النتائج تؤكد على أهمية استراتيجية تنمية الصادرات
5	William 1978	سلاسل زمنية تمثل بيانات 22 دولة خلال الفترة من 1960 إلى 1974	تأثير التغير في الصادرات على التغير في الناتج المحلي الإجمالي	الاستثمارات المباشرة ورأس المال الأجنبي	النتائج تؤكد على أهمية استراتيجية تنمية الصادرات
6	Fajana 1979	سلاسل زمنية لبيانات عشرين دولة خلال الفترة من 1954 إلى 1974	تأثير التغير في معدل نمو الصادرات على التغير في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي	الميزان التجاري والحسابات الجارية	النتائج في صالح إستراتيجية تنمية الصادرات

المصدر: محمد يونس عبده عبد الحليم، مرجع سبق ذكره، ص 329-331.

تابع الجدول رقم (2-1)

النتائج	المتغيرات الأخرى	النموذج الاقتصادي	البيانات المستخدمة	النموذج أو الدراسة	الرقم
أهمية استراتيجية تنمية الصادرات	الاستثمارات والنفقات الحكومية والمعونات الخارجية والاستثمارات المباشرة	تأثير نمو الصادرات على نمو الناتج المحلي الإجمالي	سلاسل زمنية لثلاثين دولة خلال الفترة من 1979-50	Schenzler 1982	7
النتائج تؤكد على أهمية استراتيجية تنمية الصادرات	-	تأثير نمو الصادرات على نمو الناتج	بيانات أربع دولة في جنوب شرق آسيا (تايبان، كوريا، ماليزيا، سريلانكا)	Chakraborty	8
أهمية استراتيجية تنمية الصادرات	-	تأثير نمو الصادرات على نمو الناتج	بيانات ثلاث وسبعين دولة نامية	Kavoussi 1984	9

المصدر: محمد بونس عبده عبد الخليم، مرجع سبق ذكره، ص 329-331.

2- بعض الإختبارات التطبيقية الحديثة للعلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي:

نتناول بعض الإختبارات الحديثة التي تحصلنا عليها، خاصة بعد الصدمة النفطية لسنة 1986، ومن هذه الإختبارات نجد:

أ- دراسة نجلاء محمد إبراهيم بكر¹: اطلعنا على دراستين لهذه الباحثة وهي:

- الدراسة الأولى: تمثلت في أطروحة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد نوقشت سنة 1994 بجامعة القاهرة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، والتي تناولت العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي لكل من مصر وتركيا خلال الفترة 1970-1990، حيث تم إختبار عدة نماذج منها:

• النموذج الأول: وهو الذي استخدمه Jung, W و Marshall, P لاختبار العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات الحقيقية وبين معدل نمو الناتج الحقيقي، وتوصلت النتائج إلى عدم تأثير نمو الصادرات الحقيقية

¹ مدرس مساعد بقسم الاقتصاد، جامعة الملك سعود، فرع القصيم، كلية الاقتصاد والإدارة.

على معدل نمو الناتج الحقيقي في مصر بسبب ضآلة الصادرات المصرية بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي وخاصة عند أخذ القيم الحقيقية للصادرات والناتج (أي بعد استبعاد أثر تغيرات الأسعار)، وبالتالي لم تلعب الصادرات دوراً مؤثراً على الناتج المحلي الإجمالي وكذلك لم يؤثر نمو الناتج على نمو الصادرات. أما بالنسبة لتركيا فقد توصلت النتائج إلى وجود علاقة سببية بين معدل نمو الصادرات وبين معدل نمو الناتج، بحيث يؤثر نمو الصادرات الحقيقية على نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ويرجع السبب في ذلك إلى برنامج الاستقرار الإقتصادي لعام 1980.

• **النموذج الثاني:** والذي تم استخدام فيه نفس النموذج السابق، ولكن بالأسعار الجارية (إدخال أثر الأسعار)، أي إختبار العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات وبين معدل نمو الناتج بالأسعار الجارية من خلال الانحدار المتعدد. حيث توصلت النتائج إلى أن نمو الصادرات يسبب نمو الناتج في مصر وهي عكس ما تحقق في النموذج الأول (عند الأسعار الحقيقية) وهو ما قد يعكس زيادة قيمة الصادرات بسبب تغير أسعار الصرف وليس نتيجة لزيادة حجم الصادرات، أي أن التغير في الصادرات يرجع إلى أسباب تتعلق بتعديل أسعار الصرف. أما بالنسبة لتركيا فتشير إلى عدم معنوية العلاقة، أي عدم وجود علاقة بين نمو الصادرات الاسمية ونمو الناتج الإسمي، سواء لتأثير الصادرات على الناتج أو لتأثير الناتج على الصادرات.

• **النموذج الثالث:** في هذا النموذج تم استخدام نفس الأسلوب الأول الذي اتبع في النموذج الأول والثاني، من حيث توضيح العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات وبين معدل نمو الناتج من خلال الانحدار المتعدد بالنسبة لمصر فقط (باستبعاد الصادرات البترولية من إجمالي الصادرات) وبالأسعار الجارية. وتوصلت النتائج إلى عدم معنوية العلاقة بين الصادرات غير النفطية و الناتج، وهي نتيجة طبيعية بحكم ضآلة حجم الصادرات غير النفطية، والتي لم تتجاوز 7% من الناتج المحلي الإجمالي، ولذلك فإن تأثيره على الناتج محدود للغاية.

- **الدراسة الثانية:** تمثلت في بحث صدر في شكل كتاب سنة 1994 للباحثة من قبل مركز البحوث وتنمية الموارد البشرية بكلية الاقتصاد والإدارة، فرع القصيم، جامعة الملك سعود، والتي تناولت استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في المملكة العربية السعودية وتأثيرها على الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1970-1990، حيث تم إختبار نموذج الانحدار المتعدد الذي استخدمه **Jung W.** و **Marshall P.** لاختبار العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات الحقيقية (البترولية وغير البترولية) وبين معدل نمو الناتج الحقيقي، وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات ونمو الناتج بدرجة ثقة 95%، بمعنى آخر أن النمو في الصادرات البترولية أوغير البترولية يعكس تأثيراً إيجابياً على الناتج المحلي في المملكة، ويشير ذلك إلى أهمية تطبيق استراتيجية تنمية الصادرات وخاصة الصادرات غير النفطية في المملكة وأنها تعكس نتائج إيجابية وهامة على الناتج المحلي. وأنه كلما زاد الاهتمام بقطاع التصدير (وخاصة غير النفطية) سوف يحقق معدلات نمو أعلى للاقتصاد السعودي.

ب- دراسة مصطفى محمد عز العرب¹: اطلعنا على دراستين لهذا الباحث وهي:

- الدراسة الأولى: تمثلت في بحث قدم سنة 1993 للمجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية² بكلية التجارة وإدارة الأعمال بجامعة حلوان ، والتي تناولت مدى تأثير سياسات التجارة الخارجية، سياسات التوجه الداخلي- احلال محل الواردات- أو الخارجي- التصنيع من اجل التصدير - على المتغيرات الاقتصادية الكلية (الاستثمارات، الادخار، الصادرات، الناتج المحلي الإجمالي) في مصر خلال الفترة 1966-1986، حيث تم التوصل إلى النتائج التالية حسب كل سياسة:

• نتائج سياسة التوجه الداخلي: أدى إتباع هذه السياسة إلى التوسع في الاستثمارات بفضل زيادة الاستثمار في الأصول الجديدة القادرة على هذا الاحلال. أما بالنسبة لمعدل نمو الصادرات ، فرغم عدم اهتمام هذه السياسة بهذا القطاع، إلا أن النتائج أوضحت التأثير الايجابي لهذه السياسة على نمو الصادرات، الأمر الذي قد يعكس مدى إرتباط هذه السياسات بالتوجه الخارجي، من خلال استيراد السلع اللازمة التي تدعم القطاع التصديري. وفيما يخص مدى تأثير هذه السياسة على نمو الناتج المحلي الإجمالي، فإن الباحث توصل إلى نتيجة مفادها المساهمة الإيجابية في تحقيق معدلات نمو مقبولة من النمو في الناتج المحلي الاجمالي، سواء نتيجة لزيادة هذه الاستثمارات أو النمو في الصادرات.

• نتائج سياسة التوجه الخارجي: أكد إتباع هذه السياسة التأثير غير المباشر لهذه الأخيرة من خلال وجود الآثار الجانبية الأخرى لهذا التوجه الخارجي، ووجود المناخ الجديد الذي يسمح ويشكل أكثر فعالية لقوى الاقتصاد بالعمل بكفاءة عن ذي قبل، أي في ظل سياسة التوجه الداخلي.

- الدراسة الثانية: تمثلت في بحث قدم سنة 1994 للمجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية³ بكلية التجارة وإدارة الأعمال بجامعة حلوان ، والتي تناولت مدى الاعتماد على الصادرات في التأثير على الادخار بالدول النامية، لمجموعتين من البلدان تختلف في مستوى التنمية الإقتصادية، (بعض البلدان العربية التي تتشابه في مستويات النمو- ومنها الجزائر وتونس ومصر-)، وبعض البلدان النامية الأخرى التي حققت معدلات نمو مرتفعة) خاصة في المراحل الأولى من النمو الاقتصادي، على أن تشاركها بقية قطاعات الانتاج المحلي في المراحل التالية، وفي هذا الإطار تم إستخدام نموذج Maizel-Lee لإختبار مدى تأثير الصادرات أو الناتج المحلي الاجمالي خارج قطاع التصدير على المدخرات، حيث تم التوصل إلى النتائج التالية حسب كل مجموعة:

¹ أستاذ بكلية التجارة وإدارة الأعمال بجامعة حلوان.

² السنة السابعة، العدد الأول، 1993.

³ السنة الثامنة، العدد الرابع، 1994.

- الدول العربية، تعتمد على الصادرات في التأثير على مدخراتها.
 - الدول النامية، بالإضافة إلى الصادرات، يشارك الناتج المحلي الإجمالي للصادرات في التأثير على الادخار. وفي النهاية تؤكد هذه الدراسة على أحد الآثار الإيجابية لسياسة تشجيع الصادرات، وما يمكن أن تحققه من ميزة إضافية متمثلة في التغطية المباشرة للصادرات لفجوة التجارة الخارجية، وبشكل غير مباشر من خلال المدخرات التي سوف تصاحب هذه الصادرات في تغطية فجوة الادخار- الاستثمار.
- ج- دراسة منى طعيمة الجرف¹: اطلعنا على دراسة لهذه الباحثة تمثلت في أطروحة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد نوقشت سنة 1995 بجامعة القاهرة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، والتي تناولت دور الصادرات في تنمية الاقتصاد المصري في ضوء التوجهات الاقتصادية الجديدة بعد عام 1974، أي خلال الفترة 1974-1992، حيث تم استخدام نموذج Feder لبحث العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج المحلي بإختبار عدة حالات منها:

- الحالة الأولى: بالاعتماد على الأسعار الثابتة لكافة المتغيرات المستخدمة في النموذج، أفرزت نتائج توضح أن الصادرات لم تكن أحد المتغيرات المفسرة لنمو الناتج المحلي.

- الحالة الثانية: بالاعتماد على الأسعار الجارية لكافة متغيرات النموذج، توصلت الباحثة إلى أن استخدام الصادرات بالأسعار الجارية، يظهرها كأحد المتغيرات المفسرة لنمو الناتج المحلي. وقد يرجع ذلك إلى ملاحظته فترة الدراسة من ارتفاع في أسعار الصادرات من جهة، فضلاً عن التخفيضات المتتالية في قيمة الجنيه المصري من جهة أخرى.

- الحالة الثالثة: بالاعتماد على الأسعار الجارية لكافة المتغيرات، مع إحلال الصادرات السلعية بعد استبعاد البترول ومنتجاته من إجمالي الصادرات السلعية. وخلصت الباحثة إلى عدم معنوية متغير الصادرات بعد استبعاد البترول في تفسير نمو الناتج المحلي. وجاءت هذه النتيجة منطقية في ظل هيكل للصادرات ترتفع فيه الأهمية النسبية لصادرات البترول ومنتجاته لتمثل 50% في المتوسط من إجمالي الصادرات السلعية خلال فترة الدراسة.

وفي النهاية تخلص الباحثة إلى أن الصادرات لم تسهم في نمو الناتج المحلي خلال فترة الدراسة عند استخدامها بالأسعار الثابتة، وظهورها كأحد المتغيرات المفسرة للنمو عن ذات الفترة عند استخدامها بالأسعار الجارية ومرد ذلك إلى ما شهدته هذه الفترة من ارتفاع في أسعار الصادرات من جهة، والتخفيض المستمر في قيمة الجنيه المصري بمعدلات متفاوتة من جهة أخرى. كما يتلشى هذا الدور الإيجابي للصادرات في حالة اقتصار البحث على الصادرات السلعية بدون البترول.

¹ مدرس مساعد بقسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة.

هذا فيما يتعلق بموقع الصادرات في بعض نماذج النمو سواء التقليدية منها أو الحديثة، إضافة لبعض الإختبارات المتحصل عليها التي تناولت مدى تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي أو العكس، وقبل إجراء تطبيقات على الدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000، سنحاول تحليل الموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة خلال نفس الفترة في المبحث الموالي، بإستعراض تطور المبادلات التجارية والأهمية النسبية للصادرات غير النفطية مقارنة بالنتائج المحلي الإجمالي، فضلا عن دراسة الهيكل السلعي والتوزيع الجغرافي للصادرات الإجمالية.

المبحث الثاني: تحليل الموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة

نتناول في هذا المبحث الموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000، بالتطرق في البداية لتطور المبادلات التجارية باستعراض تطور الصادرات والواردات ، ومحاولة معرفة أسباب النمو وأسباب التراجع ، ثم نتناول الميزان التجاري ومعدل تغطية الصادرات بالواردات ، و البحث عن الظروف التي أثرت على وضعية رصيد الميزان التجاري ونسبة التغطية هذا في العنصر الاول. أما في العنصر الثاني فنقوم فيه بتحليل هيكل الصادرات خلال الفترة السابقة الذكر للدول محل الدراسة ، وأهم المنتجات غير النفطية المصدرة ومدى مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي و العوامل التي أثرت على هيكل الصادرات ، أما في العنصر الثالث فتتطرق فيه للتوزيع الجغرافي لصادرات الدول محل الدراسة خلال فترة 1996-2000. في حين العنصر الأخير نتناول فيه كيفية تدعيم القدرة التنافسية لصادرات الدول محل الدراسة.

أولاً: تطور التجارة الخارجية للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000: نتناول هذا العنصر وفق مايلي:

1- تطور المبادلات التجارية للدول محل الدراسة: نستعرض هذا التطور وفق الجدول رقم (2-2):

إن المتأمل في هذا الجدول يخرج بمجموعة من الملاحظات سواء على مستوى صادرات أو واردات الدول محل الدراسة، ففيما يتعلق بالصادرات، فإننا نسجل اضعف المداخيل في بداية الفترة، وهي الفترة التي عرفت إنخفاض أسعار النفط، وينطبق هذا على السعودية والجزائر وبدرجة أقل مصر ثم تونس، ويبدو ذلك جليا في سنة 1986 أين وصلت الصادرات إلى أدنى مستوى لها، تمثلت بالنسبة للسعودية في حوالي 27.32% من الناتج المحلي الإجمالي، في حين وصلت في الجزائر إلى حوالي 13.16% من الناتج المحلي الإجمالي، اما بالنسبة لمصر وتونس فإن صادرات هذين البلدين قد تراوحت ما بين 4.76% و 19.23% من الناتج المحلي الإجمالي، وهي حصص ضئيلة، نتيجة اعتماد مصر على صادرات خدمات السياحة ومداخيل قناة السويس، في حين عرفت تونس في تلك الفترة حالة من الاختلال في اقتصادها، نتيجة الاستراتيجية المعتمدة - إستراتيجية إحلال الواردات-، وتعتبر سنة 2000 بالنسبة لاقتصاديات الدول محل الدراسة السنة التي تم فيها تسجيل أكبر المداخيل من الصادرات خلال الفترة 1986-2000، حيث وصلت في كل من السعودية ومصر وتونس والجزائر، إلى 77584.25 و 4704.00 و 5778.39 و 19575.00 مليون دولار على التوالي بسبب بلوغ أسعار النفط إلى أقصى مستوياتها منذ أكثر من 20 سنة، وهو ما يمثل على التوالي 44.77%، 4.91%، 29.73%، 36.8% من الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول.

الوحدة : مليون دولار

جدول رقم (2-2):

يوضح تطور المبادلات التجارية للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

البلدان السنوات	الجزائر			تونس			مصر			المسعودية					
	الواردات النسبة النمو**	الصادرات النسبة النمو*	نسبة النمو**	الواردات النسبة النمو*	الصادرات النسبة النمو**	الواردات النسبة النمو**	الصادرات النسبة النمو	نسبة النمو**	الواردات النسبة النمو*	الصادرات النسبة النمو*	نسبة النمو**				
1986	9228.04	42.14	7856.16	-17.6	2907.18	0.46-	1747.61	7.5	5222.10	22.36	1521.14	-36.6	19112.68	26.55-	20164.99
1987	7042.09	15.83	8216.59	-14.1	3028.24	23.41	2137.32	53.9	7480.60	9.43-	2006.19	-33.3	20110.28	11.98	23198.93
1988	7342.09	15.83-	8125.21	4.7	3692.00	12.08	2396.13	50.9	7335.31	4.07	1796.61	-27.8	21784.25	5.02	24375.97
1989	9209.58	5.24-	8969.72	24.4	4385.97	22.52	2930.48	35.9	6604.27	23.02	2278.34	-29.9	21153.27	19.58	28382.91
1990	9654.48	9.74	10818.87	55.8	5495.16	21.25	3515.20	88.7	9169.33	0.88-	2568.63	-20.2	24069.43	56.48	44416.29
1991	6672.93	23.12	9263.03	46.9	5179.54	14.96	3782.28	59.6	7758.89	41.55	3619.91	-3.6	29085.45	7.67	47696.66
1992	8539.75	7.01	11123.65	82.4	6431.93	1.05-	4013.68	70.9	8304.39	16.64-	3054.14	10.3	33272.63	5.17	50287.05
1993	8761.10	5.54-	10097.70	74.3	6148.15	5.76-	3746.14	69.0	8215.66	1.97	3120.56	-6.5	28201.87	15.77-	42395.19
1994	9570.30	9.33-	8591.00	86.3	6571.08	21.83	4642.74	97.2	9584.30	11.74	3471.57	-22.5	23364.22	0.33	42614.15
1995	10393.81	21.31	10532.00	123.8	7891.84	24.60	5469.34	142.1	11763.7	0.98-	3451.43	-6.9	28087.32	20.86	50040.85
1996	9090.00	20.89	13204.00	119.7	7749.61	4.60-	5519.37	168.3	13040	2.70	3540.00	-8.0	27765.00	17.94	57831.99
1997	8130.00	10.51	13820.00	125.9	7966.00	4.44	5569.00	172.5	13245	10.58	3919.00	-4.7	28743.00	0.08-	60738.00
1998	8545.00	21.31-	10055.00	136.9	8354.00	0.28-	5758.00	240.3	16537	18.24-	3206.00	-0.5	30013.00	36.15-	38822.00
1999	9187.48	11.94	8948.96	137.9	8389.25	26.43	5805.75	229.4	16009.2	104.57	3546.26	-7.1	28032.04	22.22	48482.24
2000	9201.00	66.14	19575.00	140.0	8466.04	17.63-	5778.39	189.9	14089	28.20	4704.00	0.2	30237.65	50.41	77584.25

المصدر : من إعداد الباحث انطلاقاً من مطبوعات صندوق النقد العربي ، نشرة مؤشرات اقتصادية ، 14/11/2002 www.amf.org.ae

* source : 15/08/2002 http: www.sesric.org

** ملاحظة: معدل نمو الواردات حسب بالمقارنة التالية:(نسبة المقارنة على ستة الأساس) مضروب في 100 مطروح منه 100

وفيما يخص الواردات فإننا نسجل تأثر هذه الأخيرة بشيئين أساسيين، حيث يتعلق الأول بدرجة توفر الموارد، وهو ما يفسر ضعف الاستيراد في السنوات التي بلغت فيها الصادرات أدنى مستوياتها ، و إرتفاعه النسبي في السنوات التي عرفت إنتعاش التصدير ، اما الأساس الثاني فيكمن في الاستراتيجية التنموية المعتمدة في نهاية الثمانينات - إحلال الواردات - و نهاية التسعينات - تنمية الصادرات - .

و نشير في الأخير أن متوسط التصدير خلال الفترة محل الدراسة بالنسبة للبلدان السابقة الذكر، قد بلغ بالنسبة للسعودية 657031.47 مليون دولار ، في حين وصل في مصر 45803.78 مليون دولار، أما تونس فقد بلغ فيها 62811.43 مليون دولار ، وبالنسبة للجزائر فقد بلغ 159196.89 مليون دولار.

وفيما يخص متوسط الاستيراد، قد بلغ بالنسبة للسعودية 393032.09 مليون دولار، في حين وصل في مصر 154358.82 مليون دولار، أما تونس فقد بلغ فيها 92655.99 مليون دولار ، وبالنسبة للجزائر فقد بلغ 130567.65 مليون دولار.

ويمكن حساب مؤشر الانكشاف الاقتصادي للخارج للدول محل الدراسة خلال فترة الدراسة 1986-

$$2000 \text{ كميالي: } \boxed{(الصادرات + الواردات / الناتج المحلي الإجمالي) \times 100}$$

- السعودية : 60.25 %
- مصر : 24.86 %
- تونس : 68.91 %
- الجزائر : 37.64 %

تدل النسب أعلاه على درجة تأثير التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي، وفي هذا الاطار يمكن أن نميز بين مجموعتين من البلدان السابقة الذكر ، حيث نلاحظ أن المجموعة الأول وهي ذات المعدل المرتفع ، ويتعلق الأمر بالسعودية و تونس على التوالي 60.25 % و 68.91 % بسبب الإعتماد الكبير لهذين البلدين على العالم الخارجي ، ولكون الدول الأولى نفطية ، والثانية ذات إقتصاد مفتوح .

أما المجموعة الثانية فهي ذات معدل منخفض إلى حدما، وتشمل مصر والجزائر بـ 24.86 % و 37.6 % على التوالي، ويمكن تفسير ذلك بضعف الاعتماد على الخارج بالنسبة للدول الأولى وتراجعها بالنسبة للدولة الثانية، إضافة لكون إقتصاديات هذين البلدين في بداية الانفتاح.

2- تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000 :

يمكن الحصول على هذه المؤشرات كمايلي :

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

نستعرض تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-3)

يوضح تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

الوحدة : مليون دولار

البلدان السنوات	السعودية		مصر		تونس		الجزائر	
	الميزان التجاري	معدل التغطية %	الميزان التجاري	معدل التغطية %	الميزان التجاري	معدل التغطية %	الميزان التجاري	معدل التغطية %
1986	1,052.31	105.5	-3,700.96	29.1	-1,159.57	60.1	-1,371.88	85.1
1987	3,088.65	115.3	-5,474.41	26.8	-890.92	70.5	1,174.50	116.6
1988	2,591.72	111.8	-5,538.70	24.4	-1,295.87	64.9	783.12	110.6
1989	7,229.64	134.1	-4,325.93	34.4	-1,455.49	66.8	-239.86	97.3
1990	20,346.86	184.5	-6,600.70	28.0	-1,979.96	63.9	1,164.39	112.0
1991	18,611.21	163.9	-4,138.98	46.6	-1,397.26	73.0	2,590.10	138.8
1992	17,014.42	151.1	-5,250.25	36.7	-2,418.25	62.4	2,583.90	130.2
1993	14,193.32	150.3	-5,095.10	37.9	-2,402.01	60.9	1,336.60	115.2
1994	19,249.93	182.3	-6,112.73	36.2	-1,928.34	70.6	-979.30	89.7
1995	21,953.53	178.1	-8,312.33	29.3	-2,422.50	69.3	138.19	101.3
1996	30,066.99	208.2	-9,500.00	27.1	-2,230.24	71.2	4,114.00	145.2
1997	31,995.00	211.3	-9,326.00	29.5	-2,397.00	69.9	5,690.00	169.9
1998	8,809.00	129.3	-13,331.00	19.3	-2,596.00	68.9	1,510.00	117.6
1999	20,450.20	172.9	-12,462.95	22.1	-2,583.50	69.2	-238.52	97.4
2000	47346.6	256.58	-9,385.00	33.3	-1,159.57	60.1	10,374.00	212.7

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من مصادر وطنية ودولية.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه مايلي :

- بالنسبة للميزان التجاري للدول محل الدراسة ، فإننا نسجل صغر القيمة المطلقة للرصيد في بداية الفترة بسبب انخفاض أسعار النفط، حيث تراوح بين الفائض المسجل في السعودية بـ 1.44% من الناتج المحلي الإجمالي، والعجز في كل من مصر وتونس والجزائر على التوالي 11.74% ، 13.11% ، 2.26% من الناتج المحلي الإجمالي، أما أكبر رصيد فسجل في نهاية الفترة خاصة بالنسبة للسعودية والجزائر بفائض يقدر على التوالي

بـ 27.32% و 19.28% من الناتج المحلي الإجمالي، وهو أكبر فائض يحقق منذ أكثر من 40 سنة في هذين البلدين، ويعود السبب في ذلك إلى إرتفاع أسعار النفط حيث تجاوزت خلال سنة 2000 سعر 35 دولار للبرميل ، وفيما يتعلق بمصر وتونس فقد سجل أكبر عجز سنة 1998 بالنسبة للأولى بـ 16.12%، و 13.03% بالنسبة للثانية من الناتج المحلي الإجمالي، ويرجع سبب هذا العجز للتحرير التجاري الذي مس هذين البلدين وانضمامهما لأهم التكتلات الإقليمية، وللمنظمة العالمية للتجارة.

- وفيما يخص معدل التغطية، و الذي يفسر مدى تغطية الواردات بالصادرات، حيث نعتبر أفضل نسبة في المعاملات التجارية الدولية التي تتراوح بين 80% و 120% ، وإعتقادا على ذلك و بملاحظة المعدلات الواردة في الجدول أعلاه للدول محل الدراسة، فإننا نسجل الملاحظتين التاليتين:

- صغر نسب التغطية طوال فترة الدراسة بالنسبة لمصر و تونس ، حيث لم تتجاوز 73% بالنسبة للأولى و 47% بالنسبة للثانية، وهو ما يعني أن تدفق الصادرات في هاتين الدولتين أقل من الواردات.
- كبر نسب التغطية طوال فترة الدراسة بالنسبة للسعودية، حيث وصلت بالنسبة للأولى 256.58% وهو ما يعني التغطية الكلية للواردات بالصادرات، و الصادرات أكبر من تدفق الواردات، أما الجزائر فإن معدل التغطية فيها خلال فترة الدراسة تتراوح بين 85.1% سنة 1986 و 212.7% سنة 2000، وهو ما يفسر إرتفاع الصادرات تارة وتراجعها تارة أخرى.

ثانيا : تطور هيكل الصادرات الدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000:

نتناول في هذا العنصر هيكل الصادرات للإقتصاد السعودي والمصري والتونسي والجزائري خلال هذه الفترة، ثم نسبة مساهمة الصادرات والواردات في الناتج المحلي الإجمالي.

1- هيكل الصادرات للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000:

نستعرض في البداية هيكل صادرات السعودية ومصر وتونس و الجزائر خلال الفترة 1986-2000 :

أ- تحليل هيكل الصادرات السعودية : سنقوم بتحليل هيكل الصادرات السعودية خلال الفترة السابقة

الذكر من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (2-4)

يوضح هيكل صادرات السعودية خلال فترة (1986-2000)

الوحدة : مليون دولار

إجمالي الصادرات		إجمالي الصادرات خارج المحروقات		الوقود		السنوات
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
100	20,164.99	10.52	2122.97	89.4	18042.02	1986
100	23,198.93	11.94	2772.23	88.0	20426.7	1987
100	24,375.97	17.1	4171.7	82.8	20204.27	1988
100	28,382.91	15.1	4288.38	84.8	24094.53	1989
100	44,416.29	9.6	4288.12	90.3	40128.17	1990
100	47,696.66	8.5	4093.46	91.4	43603.2	1991
100	50,287.05	7.4	3766.62	92.5	46520.43	1992
100	42,395.19	8.9	3782.91	91.0	38612.28	1993
100	42,614.15	10.5	4481.44	89.4	38132.71	1994
100	50,040.85	12.9	6499.06	87.0	43541.79	1995
100	57,831.99	6.6	3836.53	93.3	53995.46	1996
100	60,738.00	12.1	7400.48	87.8	53337.52	1997
100	38,822.00	16.1	6262.05	83	32559.95	1998
100	48,482.24	12.0	5838.18	87.9	42644.06	1999
100	77584.25	8.73	6776.24	91.26	70808.01	2000

المصدر: صندوق النقد العربي ، نشرة مؤشرات إقتصادية للدول العربية للفترة 1986-2000.

تشير الأرقام الواردة في الجدول أعلاه عن تركيز هيكل الصادرات السعودية في سلعة واحدة، هي المحروقات طوال فترة الدراسة بأكثر من 80 % من حجم الصادرات الإجمالية، في حين لم تتعد المنتجات غير النفطية المصدرة 17% ، وهو ما تحقق سنة 1988 بفضل الإهتمام الذي بدأت توليه السلطات السعودية لتنويع المنتجات المصدرة بعد الصدمة النفطية في منتصف الثمانينات ، حيث تم تسجيل أدنى نسبة تصدير للمحروقات في هذه الفترة، بمقابل ذلك تم تحقيق أدنى نسبة تصدير للمنتجات غير النفطية سنة 1996 بـ 6.6 % من حجم الصادرات الإجمالية، اما أفضل تصدير للمحروقات فتم تسجيله سنة 2000 بـ 91.26 % وبخصيلة وصلت إلى 70808.01 مليون دولار، وهو أكبر مدخول يسجل طوال هذه الفترة بفضل الإرتفاع الكبير لأسعار النفط .

وفي الأخير نؤكد على أن هيكل الصادرات السعودية أحادي نتيجة تركزه في منتج واحد -النفط- ، مما يجعل السلطات السعودية أمام تحدي كبير لتنويع هيكل صادراتها ، وهو ما سنتناوله بالتفصيل في الفصل الثالث من هذا البحث.

ب- تحليل هيكل الصادرات المصرية : سنقوم بتحليل هيكل الصادرات المصرية خلال الفترة السابقة الذكر وفق الجدول التالي:

جدول رقم (2-5)

يوضح هيكل صادرات مصر خلال فترة (1986-2000)

الوحدة : مليون دولار

إجمالي الصادرات		إجمالي الصادرات خارج المحروقات		الوقود		السنوات
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
100	1,521.14	48.7	741.46	51.2	779.68	1986
100	2,006.19	64.2	1,289.01	35.7	717.18	1987
100	1,796.61	66.8	1,200.42	33.1	596.19	1988
100	2,278.34	69.5	1,584.05	30.4	694.29	1989
100	2,568.63	70.5	1,811.02	29.4	757.61	1990
100	3,619.91	46.0	1,666.53	53.9	1953.38	1991
100	3,054.14	56.2	1,716.51	43.7	1337.63	1992
100	3,120.56	50.1	1,564.97	49.8	1555.59	1993
100	3,471.57	60.8	2,111.76	39.1	1359.81	1994
100	3,451.43	62.7	2,165.73	37.2	1285.7	1995
100	3,540.00	52.4	1,855.80	47.5	1684.2	1996
100	3,919.00	54.6	2,141.00	45.3	1778	1997
100	3,206.00	70.4	2,259.28	29.5	946.72	1998
100	3,546.26	63.4	2,250.14	36.5	1296.12	1999
100	4620.21	58.35	2695.91	41.64	1924.30	2000

المصدر: صندوق النقد العربي ، نشرة مؤشرات إقتصادية للدول العربية للفترة 1986-2000.

يدل هيكل الصادرات المصرية طوال فترة الدراسة الوارد في الجدول أعلاه ، على أن صادرات البترول ترواحت بين 30% و 50% من حجم الصادرات الإجمالية بفضل الإكتشافات الجديدة للنفط في صحراء سيناء وفي البحر، و بعد الصدمة النفطية في منتصف الثمانينات التي أثرت على أسعار المواد الأولية، بدأت السلطات المصرية الإهتمام بقوة في تنمية الصادرات من غير المواد الأولية لعلاج الاختلالات الهيكلية الواقعة بسبب إعتقاد استراتيجية احلال محل الواردات، وبمقابل ذلك تم تصدير نسبة معتبرة من المنتجات غير النفطية سنة 1999 بـ 63.4 % من حجم الصادرات الإجمالية منذ 1990 أين تم تحقيق 70.5% من حجم الصادرات الإجمالية، اما أفضل تصدير من حيث القيمة، فتم تسجيله سنة 2000 بمبلغ 2695.91 مليون دولار، وهو أكبر مدخول يسجل طوال هذه الفترة بفضل نجاعة وفعالية الإستراتيجية المتبعة في تنمية الصادرات.

وفي الأخير نؤكد رغم أن هيكل الصادرات المصرية يمثل فيه النفط الثلث والمنتجات غير النفطية الثلثين، إلا أن ذلك لا يغطي الضعف الكبير لهذه الأخيرة من حيث القيمة، وهو ما يجعل السلطات المصرية مجبرة على تقديم المزيد من الإجراءات المحفزة للتصدير، وهو ما سنتناوله بالتفصيل في الفصل الثالث من هذا البحث.

ج- تحليل هيكل الصادرات التونسية : سنقوم بتحليل هيكل الصادرات التونسية خلال الفترة السابقة الذكر وفق الجدول التالي:

جدول رقم (2-6):

يوضح هيكل صادرات تونس خلال فترة (1986-2000)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	الوقود		إجمالي الصادرات غير النفطية		إجمالي الصادرات	
	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	النسبة %	النسبة %
1986	428.21	24.5	1319.4	75.49	1,747.61	100
1987	504.4	23.59	1632.92	76.40	2,137.32	100
1988	384.71	16.05	2011.42	83.94	2,396.13	100
1989	586.33	20.0	2344.15	79.99	2,930.48	100
1990	607.31	17.27	2907.89	82.72	3,515.20	100
1991	528.66	13.97	3253.62	86.02	3,782.28	100
1992	608.77	15.16	3404.91	84.83	4,013.68	100
1993	453.72	12.11	3292.42	87.88	3,746.14	100
1994	436.54	9.40	4206.2	90.59	4,642.74	100
1995	461.94	8.44	5007.4	91.55	5,469.34	100
1996	578.44	10.48	4940.93	89.51	5,519.37	100
1997	502.67	9.02	5066.33	90.97	5,569.00	100
1998	368.24	6.39	5389.76	93.60	5,758.00	100
1999	415	7.14	5390.75	92.85	5,805.75	100
2000	698.40	12.08	5079.99	87.91	5778.39	100

المصدر: صندوق النقد العربي ، نشرة مؤشرات إقتصادية للدول العربية للفترة 1986-2000.

يوضح الجدول أعلاه هيكل الصادرات التونسية طوال فترة الدراسة ، حيث تمثل صادرات الوقود أضعف نسبة مقارنة بالدول الأخرى محل الدراسة، وهي محصورة بين 6% و 25% ، و عرفت تراجعاً في نهاية الفترة بسبب ضعف الإنتاج من جهة، والإهتمام بتنمية القطاعات غير النفطية من جهة أخرى، وهو ما تفسره الأرقام الواردة في الجدول ، حيث تشكل في المتوسط 80 % من حجم الصادرات الإجمالية ، وقد ساهم في ذلك مجموعة من العوامل ، يأتي في مقدمتها التدفق الكبير للإستثمارات الأجنبية نحو تونس خلال فترة

1998-1990 ، حيث بلغت في المتوسط 2.5% من الناتج المحلي الإجمالي¹ ، وتتمينها للقطاعات التي تمتلك فيها تفوق نسبي، وهو ما برز بوضوح في نهاية فترة الدراسة، أين تم تحقيق أكثر من 5300 مليون دولار .

وفي الأخير نؤكد على النمو الكبير والسريع الذي سجلته الصادرات التونسية من غير الوقود بـ 280% ، حيث إنتقلت من 14.92% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 1986 إلى 26.14% سنة 2000، فرغم هذا النمو إلا أن الميزان التجاري قد عرف عجزا طوال هذه الفترة- لكون الاقتصاد التونسي كان في مرحلة نمو ويحتاج إلى إستيراد سلع التنمية- وهو ما جعل السلطات التونسية تكثف جهودها لتفعيل إستراتيجية تنمية الصادرات لتجاوز هذا العجز، وهذا ما سنتناوله بالتفصيل في الفصل الثالث من هذا البحث.

د- تحليل هيكل الصادرات الجزائرية: سنقوم بتحليل هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة السابقة الذكر وفق الجدول التالي:

جدول رقم (2-7):

يوضح هيكل صادرات الجزائر خلال فترة (1986-2000)

الوحدة : مليون دولار

إجمالي الصادرات		إجمالي الصادرات خارج المحروقات		الوقود		السنوات
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
100	7832.4	2.5	198.9	97.4	7633.50	1986
100	8216.06	2.5	213.51	97.4	8002.55	1987
100	8124.96	5.1	420.72	94.8	7704.24	1988
100	8969.25	4.4	395.53	95.5	8573.71	1989
100	11268.6	3.8	437.91	97.0	10934	1990
100	11875.8	3.2	385.91	99.7	11850	1991
100	11132.4	4.1	460.5	94.4	10516	1992
100	10086.60	4.7	480.03	92.9	9374	1993
100	8639.65	3.4	297.42	94.2	8144	1994
100	10204.9	4.9	508.25	95.1	9008	1995
100	11088.06	7.0	784.79	92.9	10303.27	1996
100	13490.78	2.9	398.98	97.1	13100.8	1997
100	9655.4	3.0	294.99	96.9	9360.41	1998
100	11363.95	3.1	357.2	96.1	10924.5	1999
100	19570	3.1	623	96.8	18947	2000

المصدر: صندوق النقد العربي ، نشرة مؤشرات إقتصادية للدول العربية للفترة 1986-2000.

¹Tunisia's Connection, Guidexport tunisie (tunis: Impression AL ASRIA, 2000), p94.

تشير الأرقام الواردة في الجدول أعلاه عن تركيز هيكل الصادرات الجزائرية في سلعة واحدة، هي المحروقات طوال فترة الدراسة بأكثر من 95% من حجم الصادرات الإجمالية، في حين لم تتعد المنتجات غير النفطية المصدر 7%، وهو ما تحقق سنة 1996 بفضل تسديد الجزائر لجزء من مديونيتها إتجاه روسيا بتصدير التمور والخمور والطماطم المعولية.

و نتيجة للصدمة النفطية في منتصف الثمانينات أين وصلت الأسعار لأدنى مستوياتها، عرفت صادرات النفط أدنى قيمة لها في هذه الفترة بمبلغ 7633.50 مليون دولار وبنسبة 12.55% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 1986، ونفس الشيء بالنسبة للمنتجات غير النفطية بـ 198.9 مليون دولار وبنسبة 0.33% من الناتج المحلي الإجمالي، اما أفضل تصدير للمحروقات فتم تسجيله سنة 2000 بـ 96.8% وبخصيلة وصلت إلى 18947 مليون دولار، وبنسبة 35.22% من الناتج المحلي الإجمالي، وهو أكبر مدخول يسجل طوال هذه الفترة بفضل الإرتفاع الكبير لأسعار النفط.

وفي الأخير نؤكد على أن هيكل الصادرات الجزائرية أحادي نتيجة إعماده على منتج واحد -النفط- ، وأن السلطات العمومية في الجزائر لم تستطع بلوغ الهدف الذي رسمته مع منتصف التسعينات - وهو الوصول إلى تصدير 2 مليار دولار من المنتجات غير النفطية في آفاق 2000- رغم سلسلة الإجراءات والتحفيزات.

2- أهم المنتجات المصدرة في الدول محل الدراسة : نتناول في هذا العنصر أهم السلع غير النفطية المصدر للدول محل الدراسة :

أ- تحليل هيكل الصادرات غير النفطية السعودية : نقوم بتحليل هيكل المنتجات السعودية غير النفطية المصدرة وفق الجدول التالي:

جدول رقم (2-8):

يوضح أهم المنتجات السعودية غير النفطية المصدرة

الوحدة : مليون دولار

1998		1997		1996		1995		1994		السلع	السنوات
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة		
42.4	2656.26	39.76	2942.93	72.5	2782.53	41.7	2714.55	44.2	1983.17	منتجات الصناعات الكيماوية	
17.7	1112	20.46	1514.66	29.9	1147.2	22.5	1463.28	20.1	901.46	لدائن ومصنوعاته ، مطاط ومصنوعاته	
9.36	586.66	10.81	800.53	16.6	638.93	10.8	702.53	5.61	251.80	منتجات معادن	
4.35	272.53	3.87	286.93	7.40	284	3.49	227.10	3.25	145.79	الألات والأجهزة والمعدات الكهربائية	
3.08	193.06	2.28	168.8	3.60	138.13	1.83	119.49	1.66	74.49	حيوانات حية ومنتجات حية	
2.60	162.93	2.19	162.4	4.30	165.33	2.65	172.49	2.54	114.01	منتجات معدنية	
2.31	145.06	2.39	177.06	3.79	145.6	2.03	132.57	2.10	94.25	منتجات ورقية	
2.30	144.53	2.03	150.93	2.97	114	0.93	60.74	0.64	28.97	الأنسجة والمصنوعات منها	
2.22	139.2	1.77	131.2	2.78	106.66	1.34	87.58	1.40	62.88	مواد غذائية محضرة	
2.19	137.33	2.07	153.6	2.91	111.73	1.34	87.58	1.37	61.68	مواد البناء	
1.50	94.4	1.49	110.66	2.50	96.13	2.86	186.11	3.52	157.94	منتجات نباتية	
0.31	20	0.61	45.86	1.42	54.53	0.90	58.87	0.69	30.97	جلود ومصنوعاته	
3.32	208.52	1.47	109.06	2.03	78.13	0.97	63.41	1.08	48.72	منتجات أخرى	
100	6262.05	100	7400.48	100	3836.53	100	6499.06	100	4481.44	إجمالي الصادرات غير النفطية	

المصدر: <http://www.commerce.gov.sa/statistic/outside.asp>, 20/11/2001 بعد تحويل القيم بالدولار وفق سعر الصرف

الوارد في المبحث الثاني من الفصل الثالث.

إن المتأمل في الجدول أعلاه يلاحظ أن أهم المنتجات المصدرة غير النفطية في السعودية طوال فترة الدراسة، هي منتجات الصناعات الكيماوية، التي تشكل أكثر من 40 % من إجمالي الصادرات غير النفطية، حيث أسست على خلفية تنمية الصناعات البتروكيماوية، في حين تأتي منتجات البلاستيك والمطاط في الدرجة الثانية بأكثر من 20 %، أما المرتبة الثالثة فتحلتها منتجات المعادن بـ 10 % بحكم الثروة المعدنية الهائلة التي تتمتع بها المملكة، تلي ذلك الآلات والأجهزة الكهربائية، والمنتجات الحيوانية، والمنتجات النسيجية والجلود بـ 15 %، وهي كلها منتجات تأسست بفضل نمو القطاع الخاص الذي يساهم بحوالي 40 % من الناتج المحلي الإجمالي، وترجع هذه الأهمية إلى العوامل التي قُمّيت للقطاع الخاص من الاقتصاد الكلي السعودي، وإلى العوامل الذاتية من داخل القطاع الخاص ككل، وقد ظهر أثر بعض هذه العوامل واضحا في عودة جزء كبير من الأموال المودعة

في الخارج التي يمتلكها هذا القطاع، هذا بجانب إسهام هذا القطاع في سياسة التخصيص التي بدأها الدولة في كثير من المشروعات التعدينية والصناعات الثانوية المساندة في مجال البتروكيميا¹.

ب- تحليل هيكل الصادرات غير النفطية المصرية : نقوم بتحليل هيكل المنتجات المصرية غير النفطية المصدرة وفق الجدول التالي:

جدول رقم (2-9):

يوضح أهم المنتجات المصرية غير النفطية المصدرة خلال الفترة 1995-2000

الوحدة : مليون دولار

2000		1999		1998		1997		1996		1995		المنتجات
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
5.86	276	8.17	289	11.17	356	6.40	247	9.75	345	8.68	306	منتجات المملكة النباتية
1.23	58	0.96	34	1.0	32	1.21	47	1.47	52	1.41	50	أغذية صناعية وكحول وتبغ وخل
43.17	2031	37.46	1324	30.69	978	47.06	1815	48.30	1708	37	1304	منتجات معدنية
6.29	296	6.47	229	8.09	258	4.97	192	4.63	164	5.39	190	منتجات كيمياوية
1.82	86	3.36	119	1.44	46	1.58	61	1.13	40	0.96	34	راتنجات ولدائن اصطناعية أسترات السليلوز
0.55	26	0.67	24	0.81	26	0.44	17	0.53	19	0.53	19	مواد مستعملة في صناعة الورق
19.94	938	24.84	878	29.34	935	23.62	911	21.69	767	28.14	992	مواد نسيجة ومصنوعاتها
8.41	396	2.91	103	2.38	76	2.23	86	1.10	39	1.07	38	مصنوعات حجرية أو جسية أو اسمنت أو حرير صخري
6.59	310	6.50	230	8.97	286	8.19	316	8.51	301	11.60	409	معادن عادية ومصنوعاتها
0.95	45	0.76	27	0.69	22	0.49	19	0.36	13	0.53	19	آلات وأجهزة ومعدات كهربائية
0.48	23	0.84	30	0.69	22	1.11	43	0.56	20	0.59	21	تحف فنية وأثرية
4.65	219	6.98	247	4.67	149	2.64	102	1.86	66	4.02	142	منتجات أخرى
100	4704	100	3534	100	3186	100	3856	100	3536	100	3524	الاجمالي

المصدر: وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 12.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن المنتجات المعدنية تشكل أكثر من 30% من إجمالي الصادرات غير النفطية، في حين تأتي المنتجات النسيجية في الدرجة الثانية بأكثر من 20%، وهي صناعات مهمة بالنسبة لمصر

¹ سيد شوريحي عبد المولى، "السياسات الاقتصادية وأداء القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية"، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية (السنة الحادي والعشرون، العدد الثمانون، 1996)، ص 135.

التي تمتلك ميزة نسبية في مادة القطن، وتعمل على تدعيمها، أما المرتبة الثالثة فأحتلتها منتجات المعادن بـ 8%، تلي ذلك منتجات المملكة النباتية بـ 05% بحكم الإستثمار الكبير الذي قامت به مصر في القطاع الفلاحي، فمصر تمتلك مساحة هائلة على ضفاف نهر النيل، ولها إكتفاء ذاتي في عدد من المواد الغذائية، هذا في القطاع السلعي. أما في قطاع الخدمات والذي يعتبر بالنسبة لمصر قطاع حيوي، ويدر النصيب الأكبر من موارد النقد الأجنبي، من خلال إيرادات السياحة ورسوم قناة السويس وتحويلات العاملين بالخارج، ودخل الاستثمارات المالية، فمصر تحتل المرتبة 31 عالميا في تصديرها للخدمات التي تمثل 51% من التدفقات النقدية بميزان المدفوعات¹.

ج- تحليل هيكل الصادرات غير النفطية التونسية : نقوم بتحليل هيكل المنتجات التونسية غير النفطية المصدرة وفق الجدول التالي:

جدول رقم (2-10)

يوضح أهم المنتجات غير النفطية المصدرة في تونس خلال فترة 1995-2000

الوحدة: مليون دولار

2000		1999		1998		1997		1996		1995		المنتجات
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
3.9	201.9	5.9	322.7	3.4	186.5	5.1	260.7	2.	120.3	4.5	228.9	زيت الزيتون
0.7	40.4	0.8	47.5	1.1	61.5	0.9	47.1	0.9	48	1.2	61.6	التمور
1.8	91.7	1.5	86.08	2.0	110.3	1.9	97.2	1.8	93.4	1.5	78.3	مشروبات
5.9	300.8	5.6	304.4	4.9	265.5	4.3	218.5	3.7	182.9	2.9	150.2	خطوط وكوابل كهربائية
9.0	459.0	8.3	447.5	7.4	402.3	7.0	355.8	7.5	371.3	7.2	361.9	ألبيسة أطفال
36.5	1855.24	36.1	1946.9	37.9	2044.5	37.9	1921.9	40.6	2009	38.6	1936.4	تجهيزات صناعة الألبسة
3.64	185.3	4.3	232.7	4.5	244.6	5.0	254.3	4.5	224.25	4.0	201.7	الحمض الفسفوري
2.14	108.8	2.0	112.8	2.2	118.9	2.1	110.4	2.4	123.02	2.3	116.8	فوسفات
36.1	1836.7	35.0	1890.1	36.2	1955.66	35.5	1800.4	35.7	1768.7	37.3	1871.6	منتجات أخرى
100	5079.9	100	5390.75	100	5389.7	100	5066.33	100	4940.9	100	5007.4	إجمالي الصادرات غير النفطية

المصدر: http://www.ins.nat.tn/_private/idc/page01127.idc, 12/10/2002 بعد تحويل القيم بالدولار وفق

سعر الصرف الوارد في البحث الثاني من الفصل الثالث

¹ جمهورية مصر العربية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 5، 15.

إن المتأمل في الجدول أعلاه يدرك الحصة الكبيرة التي أصبحت تستحوذها تجهيزات صناعة الألبسة خلال الفترة 1995-2000 ، فهي تشكل أكثر من 35 % من إجمالي الصادرات غير النفطية ، بفضل الإهتمام الكبير الذي أصبحت توليه السلطات التونسية لقطاع النسيج خاصة بعد التوقيع على إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، تلي ذلك مادة زيت الزيتون بحوالي 5 % ، التي تعد مادة إستراتيجية وذات نوعية عالية ، فالقطاع الفلاحي يساهم بـ 15% من الناتج المحلي الإجمالي، و بـ 22 % من القوة السكانية العاملة، و بـ 12% من الصادرات السلعية لتونس¹. أما بقية المنتجات فتشكل أساسا من مادة الفوسفات بحوالي 3 % التي عرفت نموا كبيرا خلال الفترة المذكورة سلفا، نتيجة الاستثمارات الجديدة في قطاع الصناعات الاستخراجية.

د- تحليل هيكل الصادرات غير النفطية الجزائرية : يوضح الجدول أدناه المنتجات الجزائرية غير النفطية

المصدرة :

جدول رقم (2-11)

يوضح أهم المنتجات غير النفطية المصدرة في الجزائر خلال فترة 1998-2001

الوحدة: مليون دولار

2001		2000		1999		1998		المنتجات
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
31.54	177.94	30.44	189.65	26.12	93.33	26.03	76.80	زيوت ومواد مماثلة
2.13	12.06	3.22	20.1	2.23	7.98	9.88	29.16	الزئبق
4.04	22.83	1.71	10.70	7.40	26.45	-	-	جرار
2.97	16.80	3.29	20.50	8.53	30.48	8.95	26.42	الفوسفات
0.63	3.60	0.77	4.85	0.51	1.85	1.44	4.26	نفايات الحديد
0.69	3.92	0.76	4.77	7.40	26.45	0.23	0.69	المعدات الميكانيكية
0.58	3.30	0.77	4.80	3.48	12.44	1.22	3.62	صابون ومواد التجميل
1.71	9.70	0.76	4.75	4.89	17.47	6.51	19.21	تمور
0.60	3.40	0.84	5.25	3.38	12.08	3.74	11.05	حمور
55.04	310.45	57.35	357.32	36.02	128.67	58.03	171.21	منتجات أخرى
100	564	100	623	100	357.2	100	294.99	إجمالي الصادرات غير النفطية

Source:- 20/04/2002, http://www.douane-cnisis.dz/cnisis/stat/ent_statis.asp

-13/10/2002, <http://www.ons.dz/comex/EXP-princ2000.htm>

- 13/10/2002, <http://www.ons.dz/comex/EXP-princ1999.htm>

- 13/10/2002, <http://www.ons.dz/comex/expordhh98.htm>

¹Tunisia's Connection, op.cit., p.68.

يوضح الجدول أعلاه أهم المنتجات غير النفطية المصدرة في الجزائر خلال الفترة 1998-2001 ، حيث نجد في طلبيتها مشتقات النفط بأكثر من 25 %، وهو أمر طبيعي بحكم اعتماد الجزائر على المحروقات التي تساهم بنسبة 35 % من الناتج المحلي الإجمالي، وتشكل 64 % من الإيرادات العامة للدولة، إضافة إلى أكثر من 95 % من إجمالي الصادرات نفطية¹ بحيث تنمو كلما تزايدت الإستثمارات النفطية ، تلي ذلك بعض المنتجات الإستخراجية كالفوسفات ونفايات الحديد والزنك بحوالي 15 % ، بفضل الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر، أما المنتجات الفلاحية فتتشكل أساسا من التمور والخمور، حيث تمثل مجتمعة 5 % من إجمالي الصادرات غير النفطية، وتعد ذات نوعية عالية خاصة التمور، في حين تتوزع بقية المنتجات بين التجهيزات الفلاحية وغير الفلاحية، إضافة لمواد النظافة والتحميل ، وهي منتجات نمت بفضل إستراتيجية الشراكة التي أصبحت معتمدة في عدد من القطاعات الوطنية.

يجدر بنا في الأخير الإشارة إلى أن شركة سونطراك تحتل المرتبة الأولى في تصدير المنتجات غير النفطية بـ 25 %، يليها القطاع الخاص بحوالي 50 %².

¹ صالح صالحي، " الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، (العدد الأول، 2002)، ص 51.

² الجمارك الجزائرية، منشورات المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات، جوان 1999.

3- مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000

نتناول في هذا العنصر مدى مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000، وذلك وفق الجدول التالي:

جدول رقم (2-12)

يوضح تطور الأهمية النسبية للصادرات غير النفطية من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

الوحدة: %

البلدان	السعودية	مصر	تونس	الجزائر
السنوات	ص/إن م ج %	ص/إن م ج %	ص/إن م ج %	ص/إن م ج %
1986	2.90	2.35	14.92	0.32
1987	3.76	3.79	16.92	0.33
1988	5.47	4.33	19.86	0.71
1989	5.16	5.19	23.34	0.71
1990	4.09	5.10	23.61	0.70
1991	3.46	4.86	25.00	0.84
1992	3.05	4.11	21.97	0.96
1993	3.19	3.33	22.53	0.96
1994	3.72	4.08	26.91	0.70
1995	5.18	3.58	27.83	1.22
1996	2.82	2.73	25.24	1.73
1997	5.05	2.83	26.75	0.83
1998	4.87	2.73	26.87	0.62
1999	4.08	2.52	27.07	0.74
2000	3.91	2.81	26.13	1.15

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من إحصائيات وطنية وأجنبية سابقة الذكر.

ص : الصادرات غير النفطية.

ن.م.ج : الناتج المحلي الإجمالي.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (2-12) مايلي :

ضعف نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي في الدول محل الدراسة، لمعظم هذه الدول ماعد تونس، حيث لا تتجاوز في كل من السعودية ومصر والجزائر 5.47 % ، ويرجع ذلك لكون البلدان الثلاثة تشكل فيها الصادرات النفطية نسبة معتبرة تصل إلى 95 % للدولتين الأولى والثالثة، و تتراوح ما بين 40 و 50% للدولة الثانية، اما تونس فإن نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي فهي تصل إلى 27.83% كأقصى نسبة و 14.92% كأدنى نسبة وهي أكبر من أعلى نسبة في الدول الثلاثة الأخرى، ويمكن اعتبار الصدمة النفطية في منتصف الثمانيات سبب رئيسي لهذا الضعف لكون جزء من مداخيل البترول كان يوجه لتنمية القطاعات الاقتصادية الأخرى، رغم هذا فإننا نسجل نمو نسبة المساهمة خلال الفترة محل الدراسة 1996-2000 بفضل إتهاج الدول محل الدراسة

لإستراتيجية شاملة وفعالة في تنمية الصادرات غير النفطية تهدف إلى تنويع الصادرات سلعيًا وجغرافيًا ، حيث إنتقلت الحصة بالنسبة للسعودية من 2.90 في المائة سنة 1986 إلى 5.05 في المائة سنة 1997 ، لتتخفص قليلا في الثلاث سنوات الأخيرة من الفترة، وصلت في نهايتها إلى 3.91 في المائة، وفيما يتعلق بمصر فقد إنتقلت النسبة من 2.35 في المائة سنة 1986 إلى 5.19 في المائة سنة 1989، لتراجع في نهاية التسعينات، فقد تراوحت بين 2.52 في المائة سنة 1999 و3.58 في المائة سنة 1995 ، اما الجزائر فسجلت فيها نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي معدل ضئيل جدا أقل من 1 في المائة في كثير من الأحيان، بإستثناء ثلاث سنوات، و يتعلق الأمر بسنة 1995 و1996 و 2000 الذين سجلت فيهم الصادرات الجزائرية خارج المحروقات أعلى قيمة بفضل الجهود المبذولة في تنمية الصادرات خارج المحروقات من جهة، وتسديد الجزائر لمديونيتها إتجاه روسيا سنة 1996 بتصدير منتجات نحو هذا البلد. وفيما يتعلق بتونس سجلت فيها نسبة إقتربت في بعض الأحيان من 30 في المائة، ويفسر هذا بالنجاح الذي حققته الإصلاحات الاقتصادية في تونس، والذي دفع بالاستثمارات الأجنبية إلى النمو في ظل مناخ استثماري محفز.

ثالثا: التوزيع الجغرافي لصادرات الدول محل الدراسة خلال الفترة 1996-2000

نتناول في هذا العنصر التوزيع الاقليمي لصادرات الدول محل الدراسة حسب التجمعات الاقليمية خلال الفترة

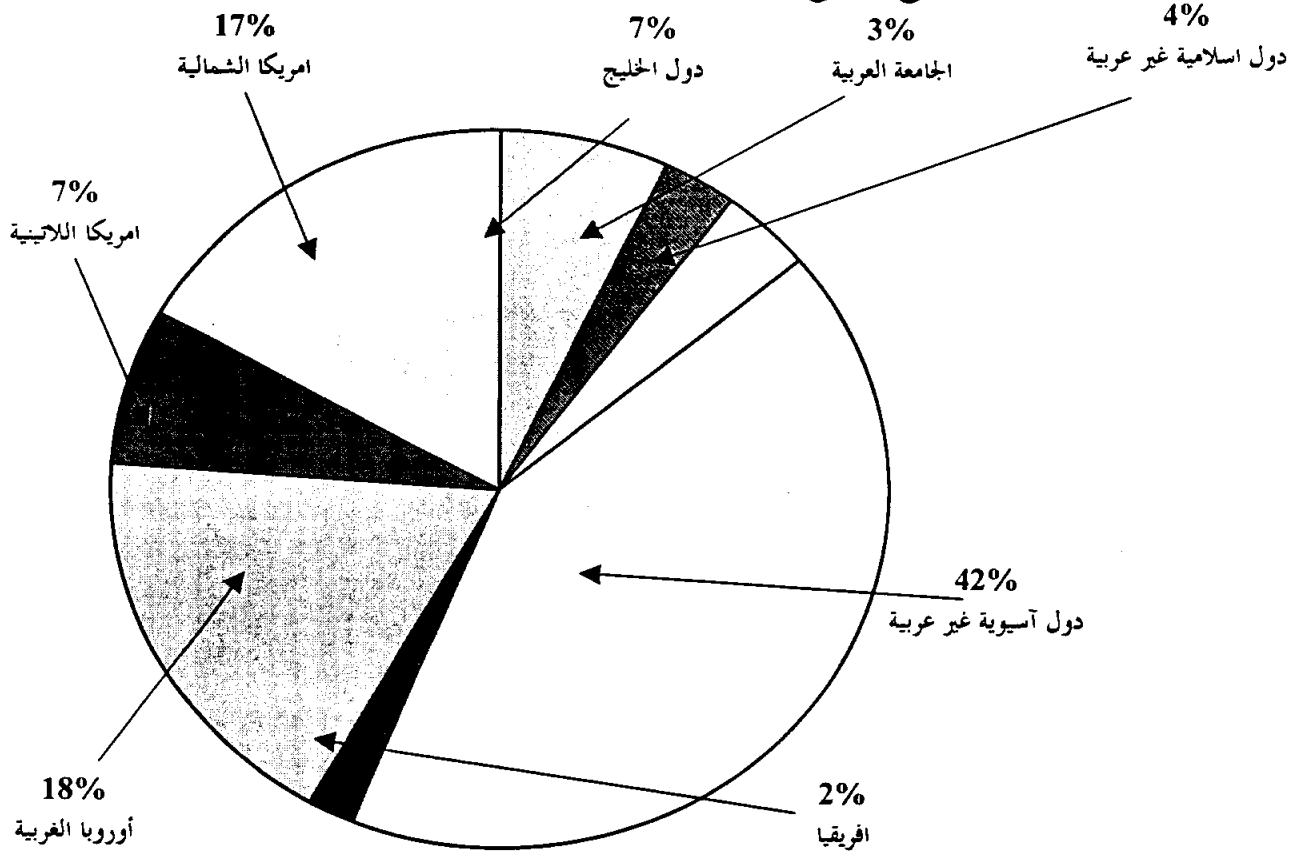
1996-2000:

1-تحليل التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية: نقوم بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية وفق الشكل

التالي:

شكل رقم (1-2):

يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات السعودية خلال فترة (1996-2000)



المصدر : من إعداد الباحث طبقاً لمعطيات هذا الموقع : <http://www.commerce.gov.sa/statistic/outside.asp> 15/01/2003

يوضح الشكل أعلاه التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية، حيث نلاحظ أن أول زبون للمملكة خلال الفترة 1996-2000 ، هو مجموعة الدول الآسيوية غير العربية وغير الإسلامية- كوريا، الصين، هونغ كونغ، اليابان، الفيتنام - بحوالي 50% من إجمالي الصادرات السعودية ، ويفسر ذلك بالقرب الجغرافي، ولإتفاقيات التي تربط المملكة بهذه الدول، خاصة إذا علمنا أن أغلب ما يصدر لهذه المجموعة هو البترول، أما الزبون الثاني فتمثله الولايات المتحدة الأمريكية بأكثر من 16% ، بحكم العلاقات المتميزة التي تربط المملكة بهذه الدولة من جهة ، ولكون صادرات المملكة لهذه الدولة تكمن بالأساس في النفط ومنتجاته ، في حين الزبون الثالث يمثله الإتحاد الأوروبي بحوالي 15% ، تلي ذلك دول مجلس التعاون الخليجي بحوالي 8% من حجم الصادرات الإجمالية، وهي نسبة ضعيفة إذا ما قورنت بالقرب الجغرافي وبالإتفاقيات المبرمة ضمن هذا التكتل، ونفس الشيء يمكن أن يقال عن بقية الدول العربية ، رغم إتفاقية تسير التبادل التجاري العربي التي تربط

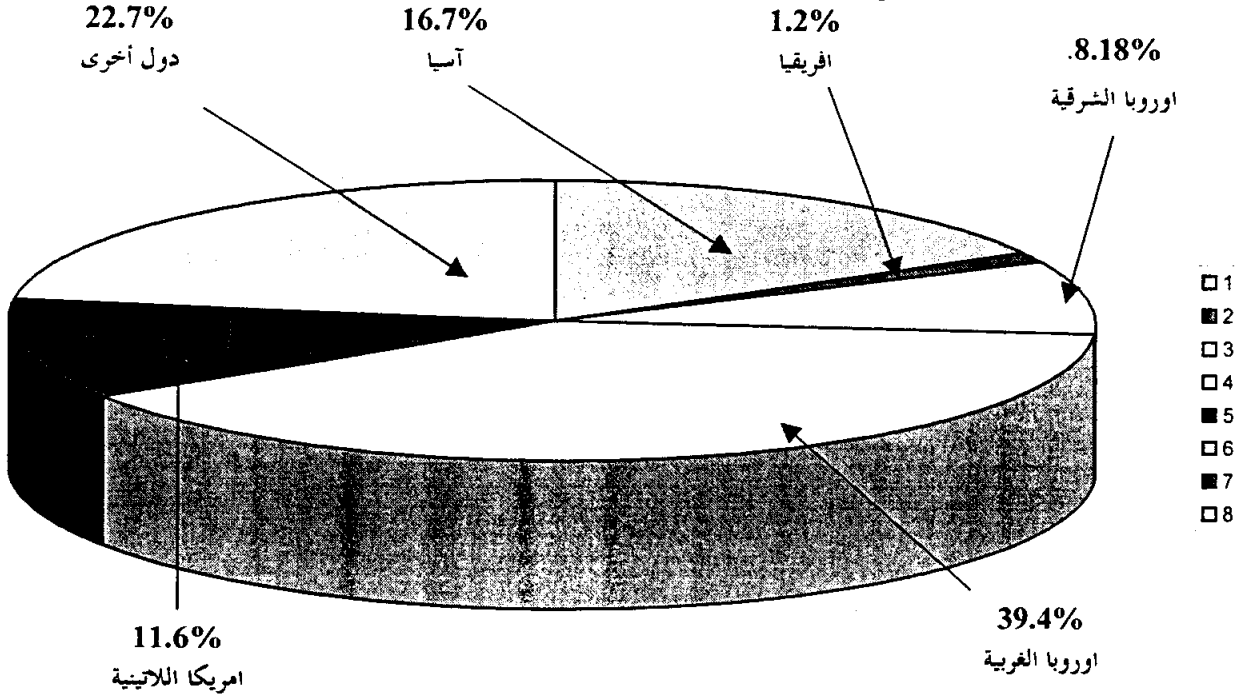
المملكة مع هذه الدول، والتي دخلت حيز التنفيذ بدءاً من يناير 1998، وتهدف إلى إنشاء منطقة عربية للتبادل الحر، حيث تعد السعودية أحد أطرافها الأساسية.

2-تحليل التوزيع الجغرافي للصادرات المصرية : نقوم بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات المصرية وفق الشكل

التالي:

شكل رقم (2-2):

يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات مصر خلال فترة 2000-1996



المصدر: http://www.moft.gov.eg/Arabic/statistical_Annex/exports&imports/index.stm, 14/10/2002

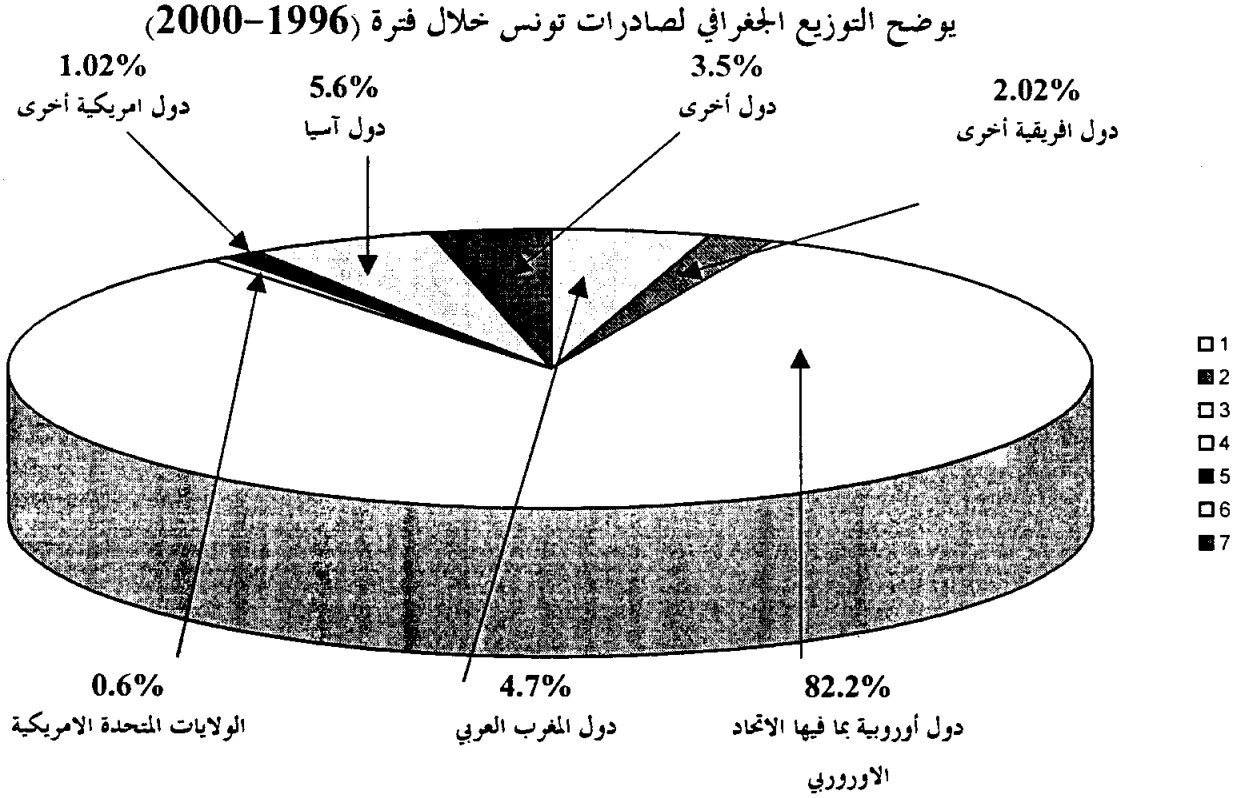
يدل الشكل أعلاه المتعلقة بالتوزيع الإقليمي للصادرات المصرية خلال الفترة 2000-1996 ، أن الزبون الأول لمصر هو دول الاتحاد الأوروبي بأكثر من 40% بحكم القرب الجغرافي من جهة، وتبعاً للإتفاقيات المبرمة بين مصر ودول هذا التكتل - سواء على المستوى الثنائي، أو المتعدد الأطراف - من جهة أخرى ، تلي ذلك دول آسيا - بدرجة أساسية دول الخليج والمشرق العربي- بحوالي 15% من إجمالي الصادرات المصرية، وللعامل الجغرافي دور في ذلك ، إضافة للميزة التنافسية التي تتمتع بها المنتجات المصرية في هذه الأسواق، أما الزبون الثالث فتمثله دول أمريكا اللاتينية بحوالي 10% ، رغم عامل البعد، إلا أن للعلاقات المميزة بين مصر وهذه الدول دور في هذه النسبة، التي تعتبر مهمة إذا قورنت بنسبة التصدير إتجاه الدول الإفريقية ، التي لم تتجاوز 1.5% ، - وهو معدل ضئيل جد- رغم وجود عدة عوامل، من أبرزها

القرب الجغرافي وتنافسية المنتجات المصرية في هذه الأسواق ، إضافة لإتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تربط مصر بهذه الدول ، منها إتفاقية تيسير التبادل التجاري بالنسبة للدول العربية ، وإتفاقية الكوميسا فيما يتعلق بالدول الإفريقية .

3-تحليل التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية : نقوم بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية وفق الشكل

التالي:

شكل رقم (2-3):



Source: 27/08/02,http:// www.ins.nat.tn/_private/ide/page011261.idc

يفيد الشكل أعلاه المتعلقة بالتوزيع الإقليمي للصادرات التونسية خلال فترة 1996-2000، أن أكثر من 80 % من إجمالي الصادرات التونسية تتجه نحو دول الإتحاد الأوروبي ، نتيجة للإماتيازات الكبيرة التي تحظى بها المنتجات التونسية في الأسواق الأوروبية، بفضل الإتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف الموقعة بين تونس ودول هذا التكتل من جهة - إبرام تونس لإتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي في سنة 1995 والذي دخل حيز التنفيذ في يناير 1998- وللقرب الجغرافي من جهة أخرى، مما يزيل العديد من العقبات المرتبطة بالنقل، تلي ذلك الدول الآسيوية بحوالي 5.5% ، ويمكن أن يفسر هذا الضعف بالبعد الجغرافي على وجه الخصوص، أما الزبون الثالث فتمثله دول إتحاد المغرب العربي بحوالي 4.5% من الحجم الإجمالي للصادرات التونسية، وهي نسبة ضئيلة، ناهيك عن تراجعها سنة 2000 إلى أقل من 2% ويرجع هذا الضعف

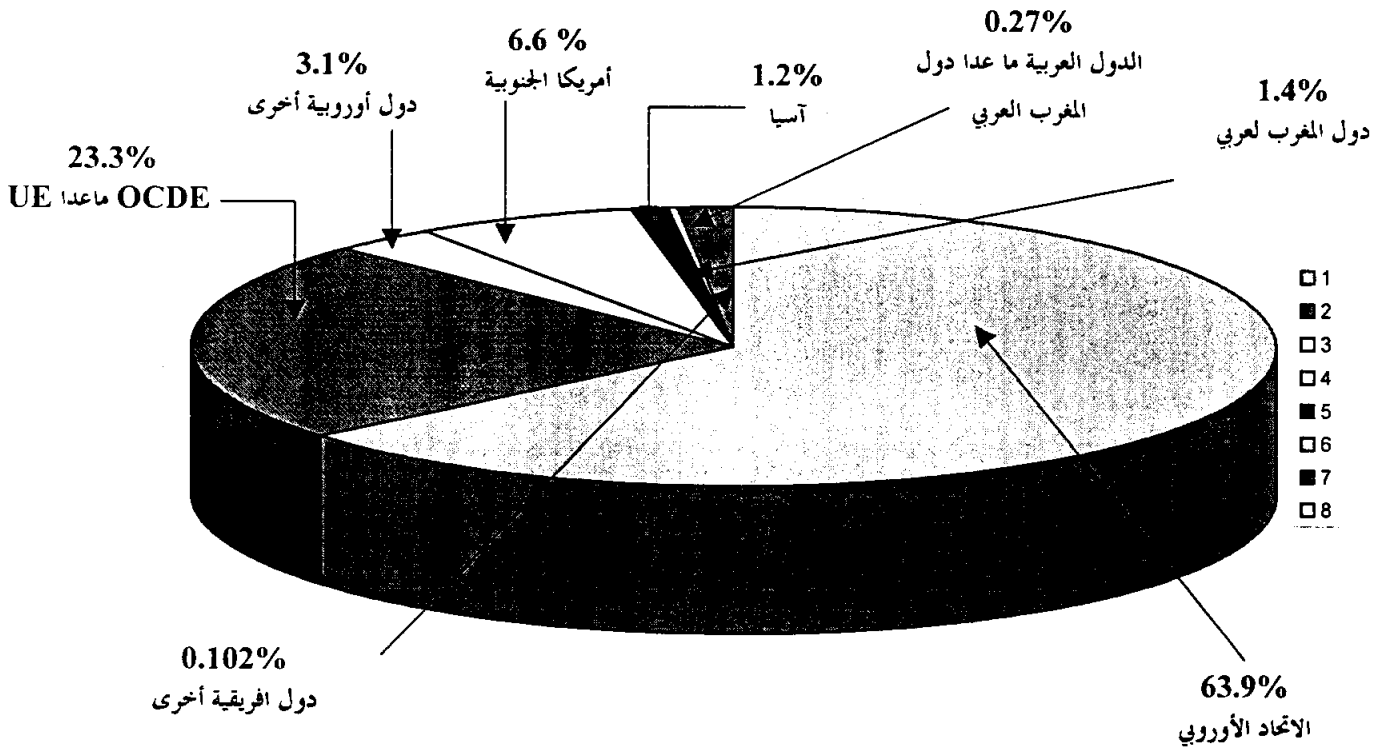
إلى توقف العمل بإتفاقية تيسير التبادل التجاري المغربي التي كانت سائدة قبل تجسيد هيكل الاتحاد سنة 1995 بطلب من المغرب، فلو رجعنا إلى حجم التبادل التجاري المغربي قبل هذا التاريخ لوجدناه أكبر بكثير من التبادل الحالي.

4-تحليل التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية : نقوم بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية وفق الشكل

التالي:

شكل رقم (2-4) :

يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر خلال فترة (1996-2000)



Source: 27/08/02, http://www.douane-cnis.dz/cnis/stat/ent_statis.asp

إن المتمعن في الشكل أعلاه المتعلق بالتوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 1996 - 2000 يخلص لملاحظتين هامتين :

- إمتصاص الدول المتقدمة لأغلب الصادرات الجزائرية - دول الاتحاد الأوروبي (65%) و منظمة التعاون الاقتصادي (22%) - وتتصدر هذه الدول على التوالي إيطاليا وفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية، أما المواد الأساسية المصدرة لهذه الدول هي النفط ومنتجاته إضافة للغاز ، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك للإتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تربط الجزائر مع هذه الدول.

- ضعف نسبة الصادرات المتجه نحو الدول العربية والإفريقية، حيث لم تتجاوز 2% من حجم الصادرات الإجمالية، رغم سلسلة الإتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي أبرمتها الجزائر مع هذه الدول من جهة، وللقرب الجغرافي من جهة

أخرى ، ويمكن أن تكون أسواق هذه الدول مجالا لتصدير المنتجات الجزائرية غير النفطية، إذ تم إعتبار التصدير لهد الدول خيارا إستراتيجيا من خلال الإرتقاء بالمنتجات الوطنية لمستوى المعايير الدولية ، وتفعيل إتحاد المغرب العربي و الانضمام لمنطقة التجارة الحر العربية الكبرى .

رابعا: تدعيم القدرة التنافسية لصادرات الدول محل الدراسة :

وضع الاقتصادي مايكل بورتر (Michael Porter) صاحب نظرية الميزة التنافسية ، نموذجا لقياس القدرة التنافسية يستند على الأسس الجزئية (Micro) و ذلك على إعتبار أن التنافس يتم بين الشركات و ليس بين الدول، و صنف العوامل المحددة للميزة التنافسية في نشاط معين ضمن أربع مجموعات و هي :

- 1 - ظروف عوامل الإنتاج و مدى توافرها؛
 - 2 - ظروف الطلب من حيث حجمه و أهميته و تأثيراته و أنماطه؛
 - 3 - وضع الصناعات المرتبطة و المساندة لذلك النشاط؛
 - 4 - الوضع الاستراتيجي و التنافسي للمؤسسة من حيث وجود البيئة المعززة للقدرة التنافسية.
- و بشكل عام ، يمكننا إعتبار القدرة التنافسية بكونها الكيفية التي تستطيع من خلالها المؤسسة ، أو الدولة استخدام جملة التدابير و الإجراءات التي تحقق لها تميزا عن منافسيها و تضمن لها تفوقا عليهم .

I. محددات القدرة التنافسية¹ :

في دراسة لعشر بلدان هي : أمريكا ، إنجلترا ، سويسرا، السويد، إيطاليا،ألمانيا، الدانمارك ، اليابان، كوريا و سنغافورا، اكتشف Porter أن الشركات التي تتمكن من اكتساب الميزة التنافسية و تستمر في المحافظة عليها في ظل المنافسة الدولية هي التي تواصل التحسين والابتكار و التطوير من خلال عمليات ديناميكية مستمرة ، و كذا الالتزام بالاستثمار المستمر و المتواصل ، لتعين الفرص و العمل على تعظيم المكاسب.

و لقد حدد Porter أربع ركائز للنظام التنافسي الوطني تساهم في صياغة المناخ الصناعي لدعم أداء المؤسسات نوجزها فيما يلي :

1- أوضاع عوامل الإنتاج :

تشتمل على المدخلات اللازمة للصناعة مثل : العمالة و الأرض و الموارد الطبيعية و راس المال و البنية الأساسية. و تنقسم هذه العوامل إلى قسمين هما :

¹ Porter , E. Michael, " The competitive advantage of nations "(new york :The free press, 1990).

- العوامل الأساسية : وهي التي يمكن توارثها أو خلقها من خلال استثمارات متوسطة ، تشمل الموارد الطبيعية ؛

- العوامل المتقدمة : وهي التي تكتسب من خلال استثمارات مستمرة في كل من رأس المال البشري و المادي.

2-أوضاع الطلب المحلي :

تساهم بشكل أساسي في خلق الميزة التنافسية ومن أهم سمات الطلب نجد هيكل وحجم و نمط النمو و مدى تدويله ، و نقصد بذلك درجة تعقيده و تشعبه و توقعه للطلب العالمي . وبذلك يسهم في إعطاء رؤية مسبقة للمؤسسات لاستخدامها في استراتيجياتها الإنتاجية و التسويقية.

3-الصناعات المتصلة و المدعمة :

و ذلك عن طريق التكنولوجيا المشتركة و قنوات التوزيع و المهارات و العملاء ، و هذه توفر المكونات بطريقة سريعة و كفاءة اقتصادية ، و بالتالي تسهم في رفع معدل الابتكار و التحسين.

4-استراتيجية المؤسسات :

تكفل للدول الإطار التنافسي الذي يؤثر تأثيرا كبيرا على سمات الاستراتيجيات و الممارسات الإدارية و شكل الهيئات. و عن طريق تحديد الأهداف تبرز رغبة هذه الهيئات في الاستثمار و المخاطرة و الابتكار و التحديد ، و هذه بدورها تتأثر بأسواق المال و الهياكل الضريبية و الاتجاهات الاجتماعية.

5- دور الحكومة :

تؤدي الحكومة دورا بالغ الأهمية في زيادة القدرة التنافسية للسلع و الخدمات من خلال توفير خدمات البنية التحتية المساندة للقطاعات السلعية و الخدمية ، و اتباع السياسات الاقتصادية و الإجراءات الإدارية المعززة للقدرة التنافسية و كذلك وضوح و شفافية القوانين و التشريعات المنظمة للبيئة الاستثمارية الملائمة و المعززة للقدرة التنافسية لمختلف القطاعات الاقتصادية¹.

II. مراحل تطور الميزة التنافسية الوطنية:

لقد حدد Michael porter أربع مراحل لهذا التطور ، تحركها العوامل التالية²:

¹ إسماعيل زغلول و محمد الهزايمة ، سياسات و خطط تطوير القدرة التنافسية للاقتصاد الأردني، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، سلسلة بحوث و مناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999، ص 173.

² سوزان مسيحة ، التنافسية الدولية و معايير قياسها، مؤتمر الإدارة الإستراتيجية و القيمة التنافسية، الجمعية العربية للأداء 30-31 أكتوبر 1996، ص 5.

- عوامل الإنتاج

- الاستثمار

- الابتكار

- الثروات

و تحتوي المراحل الثلاثة الأولى على تحسين متوالي ومتواصل للميزة التنافسية للدولة. أما المرحلة الرابعة فتتميز بالانحدار والهبوط.

— ففي المرحلة الأولى : تكتسب الصناعات الدولية الناجحة مميزات من عوامل الإنتاج .

— أما المرحلة الثانية : فتعتمد على رغبة و قدرة المؤسسات في الاستثمار في المنتجات الحديثة و السلع المعقدة و تكنولوجيا التشغيل.

— و في المرحلة الثالثة : تخلق المؤسسات تكنولوجيات و طرق جديدة و تتنافس في السوق العالمي في قطاعات صناعية متنوعة و مكثفة بناء على الإنتاجية المرتفعة و ليس انخفاض تكلفة العوامل.

— أما المرحلة الرابعة و الأخيرة : تبدأ المؤسسات في فقد الميزة التنافسية، ونقل المخاطرة، و تركيز الحكومات على عدالة توزيع الدخل .

III. أهمية مؤشرات التنافسية:

تكفل مؤشرات التنافسية معلومات هامة تساعد على مواجهة تحديات التنمية المتواصلة عن طريق رفع الإنتاجية و معدلات النمو الاقتصادي من خلال تبني السياسات الاقتصادية الملائمة و تقوية البناء المؤسسي و هي تساعد على¹:

- رصد حالة الاقتصاد الوطني أو الصناعة في فترة ما و مقارنة أدائه عبر الزمن وإجراء المقارنات بين الدول و الصناعات المختلفة .

- تشخيص و تحديد العوامل التي تعيق التنمية الاقتصادية و كفاءة تخصيص الموارد .

- اقتناع رجال الأعمال و الحكومات و المؤسسات المقرضة و المساهمين بضرورة و أهمية الإصلاحات الاقتصادية و المؤسسية، هذا بالإضافة إلى أن هذه المؤشرات تستخدم في الحملات الإعلامية الموجهة للمستثمرين المحليين والأجانب عن مناخ الاستثمار السائد في البلد محل الاستثمار . توجد ثلاثة أنواع من مؤشرات التنافسية، نوجزها على النحو التالي:

¹ المرجع السابق ، نفس الصفحة.

1 - مؤشرات الاقتصاد على المستوى الكلي:

هناك العديد من مؤشرات الاقتصاد الكلي مثل التي يصدرها البنك الدولي ضمن مؤشرات التنمية للعالم. وصندوق النقد الدولي ضمن الإحصاءات المالية الدولية ، مثل مؤشرات الموارد الطبيعية ، و المادية، و البشرية ، و مؤشرات معدل النمو، و هيكل الإنتاج، و الاستهلاك و الصادرات، و الواردات، و ميزان المدفوعات، و موازنة الحكومة، و النقود، و التضخم، و سعر الفائدة، و سعر الصرف، و الدين الخارجي ... الخ . و في الآونة الأخير، قام قسم التنمية للقطاع الخاص بالبنك الدولي في تجميع سلسلة من مؤشرات التنافسية تشمل أربع سمات أساسية لمناخ الأعمال بالدول، نوجزها فيما يلي:

أ- خفة الحركة **Agility** : و هي قدرة المؤسسات على الرد على مؤشرات السوق و التي يعكسها الأداء الاقتصادي و التصديري مثل نمو دخل الفرد ، و نمو الإنتاج و نمو الصادرات ، و نمو الاستثمارات و نسبتها في الناتج المحلي، و نسبة الصادرات الوطنية إلى الصادرات الكلية لبعض التكتلات الاقتصادية مثل OCDE أو ASEAN .

ب- التعلم **Learning** : أي قدرة المؤسسات و العمال على استيعاب المعلومات و التكنولوجيات الجديدة ، كما تعكسها مؤشرات القدرات التعليمية و الفنية مثل : نسبة الأميين ، نسبة المتدربين ، نسبة المتخرجين، نسبة النفقات على التعليم للنفقات الكلية للموازنة ... الخ.

ج- التشابكات **Networking** : و هي الترابطات بين الأسواق المحلية و الدولية و مصادر المعلومات و التكنولوجيا ، كما تعكسها مؤشرات النقل، و المواصلات، و ترابطات الاستثمارات مثل : الاستثمار الأجنبي لكل 1000 فرد في المجتمع، عدد الجرائد اليومية لكل 1000 فرد، أطوال الطرق المرصوفة ... الخ .

د- الإعتدالية **Realibility** : أي قدرة المؤسسات على القيام بالتزامات متواصلة و تليتها مع مرور الزمن كما تعكسها عوامل عدم التأكد و المخاطرة، مثل : معدل التضخم ، تغير الأرقام القياسية للمستهلكين ، نسبة خدمة الدين إلى الصادرات عدد أيام العمل الضائعة في الإضرابات، عجز الموازنة مقارنة بالناتج المحلي ، عمق القطاع المالي: النقود بمفهومها الواسع (M2) منسوبة إلى الناتج المحلي ... الخ .

2 - المؤشرات القطاعية :

و هي التي تركز على قطاع اقتصادي محدد و لعل زيادة نصيب الصادرات في السوق الدولي يعد من أهم مؤشرات التنافسية ، و يدعم هذا الموقف مدى الترابط و التركيز بين الأنشطة المتصلة و المدعمة لهذا القطاع و التكامل الأفقي من مواد أولية و معدات و مدخلات متخصصة.

3- مؤشرات التنافسية للأنشطة الاقتصادية :

يعتمد أداء الأنشطة الاقتصادية على متغيرات معقدة التشابك تتسم بعلاقات التبادل مثل توافر الموارد الاقتصادية ومدى التشغيل و التكنولوجيا المستخدمة و الترابطات الأمامية و الخلفية والبنية التحتية و سياسات التوظيف و التسعير. ولذلك يصعب تحليل قوة أو ضعف صناعة معينة بدون تمييز آثار كل هذا المؤثرات على الأداء ، و تشمل هذه المؤشرات جملة من العناصر أهمها : القيمة المضافة وتكلفة الموارد المحلية ، سعر الصرف الضمني¹ و معدل الحماية الفعال² و معيار التنافسية الدولية للصادرات...إلخ.

IV - أداء الصادرات والقدرة التنافسية في البلدان محل الدراسة :

بعد تناولنا لإطار نظري حول التنافسية ، تضمن طرح صاحب نظرية الميزة التنافسية مايكل بورتر، ثم لمؤشرات التنافسية وأهميتها في الاقتصاد الكلي ناهيك عن ضرورتها على المستوى الجزئي والقطاعي على حد سواء ، نتطرق إلى أداء الصادرات والقدرة التنافسية في البلدان محل الدراسة، حيث نقوم بتقسيم هذه الأخيرة إلى بلدان نفطية ويتعلق الأمر بكل من السعودية والجزائر، وغير نفطية و نعي بها مصر وتونس .

1- البلدان النفطية :

عكس أداء الصادرات في هذه البلدان أساسا التقلبات في أسعار النفط العالمية، حيث هبط سعر النفط خلال الفترة 1980-1998 بأكثر من 60% بالقيمة الاسمية وبأكثر من 80% بالقيمة الحقيقية³، وهذا ما أدى إلى تسجيل نسبة منخفضة جدا من معدل الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1986-2000 ، وصلت إلى 37.69% بالنسبة للسعودية، و20.98% بالنسبة للجزائر ، كما عرفت الصادرات - السعودية والجزائر بالإضافة إلى بقية بلدان مجلس التعاون الخليجي وليبيا - كحصة من إجمالي الواردات العالمية تدهورا ، حيث إنتقلت من حوالي 10% في 1980 إلى حوالي 2% في 1998⁺، ورغم حجم الاحتياطات من العملة الصعبة التي وفرت في هذين الدولتين من خلال صادراتهما من النفط، إلا أن هذين البلدين - السعودية والجزائر- تبذلا جهودا جبارة لجعل اقتصاديهما أكثر مرونة إزاء صدمات التجارة عن طريق تنوع هيكل الإنتاج التصديري، وفي مقدمة هذه الجهود إنشاء صناعات كثيفة الاستخدام للطاقة، ويتعلق الأمر بالصناعات البتروكيمياوية، والأسمدة ومنتجات الحديد والصلب، والأنشطة المنجمية - ، حيث تتمتع

¹ نقصد سعر الصرف الضمني : قيمة المواد المتداولة المقومة بأسعار الظل، ويعبر عنها بالعملة المحلية المستخدمة لكل دولار يتم اكتسابه في حالة الأنشطة التصديرية أو دولار يتم توفيره في حالة الأنشطة البديلة للمستورد

² نقصد سعر معدل الحماية الفعال، التعريف الاسمية و الضمنية للقيمة المضافة لنشاط معين، وتختلف عن التعريف الاسمية للسلعة، كما يقيس كذلك الأثر الكلي لجميع العوائق غير التعريفية والتعريفية.

³ وارد بروان وآخرون، أداء الصادرات والقدرة التنافسية في البلدان العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999، ص 120.

⁴ المرجع السابق، نفس الصفحة.

بميزة تنافسية كبيرة أساسا، لذلك قامت بإستثمارات ضخمة في تطوير أساليب استخراج النفط وأنشأت بنية تحتية قوية وشبكة من الخدمات الشاملة والحديثة لوضع الأساس اللازم للأنشطة الفرعية المكتملة، بغرض تنمية الإنتاج غير النفطي، هذا الإنتاج الذي مازال لم يتعد الجزء المصدر منه 5 في المائة من إجمالي الصادرات، لأجل هذا تحاول الجزائر تنمية القطاعات التي تتمتع فيها بميزة نسبية ، ويتعلق الأمر بالقطاع الفلاحي من خلال برنامج الدعم الفلاحي، الذي يتوفر على سلة واسعة من المنتجات يمكن أن تكون محور السياسة التصديرية، وفي مقدمة ذلك نجد التمور، ونفس الشيء بالنسبة لقطاع السياحة والصناعة التقليدية ، نظرا للثروة السياحية والتنوع الثقافي الكبيرين الذين تتمتع بهما الجزائر ، وقد بدأ هذا القطاع يشهد نموا سريعا بعد الإستقرار الذي عرفته البلاد في السنوات الأخيرة من جهة، وبفضل الاستثمارات الجديدة سواء الخاص منها أو الأجنبي من جهة أخرى. أما فيما يتعلق بالقطاع الصناعي فإن سياسة إعادة الهيكلة والتأهيل الصناعي مازالت جارية.

و نشير في الأخير أن الجزائر تتمتع بميزة نسبية في المورد البشري تكمن في الطاقات والكفاءات العالية التي تزخر بها في جميع القطاعات، إتخذت جملة من الاجراءات منذ منتصف التسعينات تمثلت في تحرير التجارة الخارجية وتحديث القطاع المالي وعصرنة قطاع الجمارك وفتح المجال للإستثمار في قطاع النقل. و بغية تدعيم المنتجات الوطنية ، تم طرح عدد من الإجراءات المحفزة لقطاع التصدير¹، إضافة إلى إنشاء مراكز لمراقبة النوعية- عدد الشركات الوطنية الحاصلة على شهادة الإزو في تزايد- .

2- البلدان غير النفطية:

كان أداء الصادرات في هذين البلدين - مصر وتونس- مشجعا إلى حد ما رغم الحاجة إلى تحقيق مزيد من التقدم في عدة مجالات، وفيما يتعلق بمتوسط معدل الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1986-2000، فإننا نسجل 6.13 في المائة بالنسبة لمصر و 27.28 في المائة لتونس. حيث قامت هذه الأخيرة من أجل الرفع من القدرة التنافسية بتقديم برنامج يشتمل على عدة إجراءات موجهة للمؤسسة ومحيطها قصد تمكين نظام الإنتاج من التأقلم مع متطلبات المناخ العالمي الجديد ، وخص البرنامج في المرحلة الأولى 1997-2001 حوالي 2000 مؤسسة، والذي قسم إلى ثلاثة محاور² :

- الاستثمارات غير المادية، حيث يتم تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة في مجال الإمكانيات البشرية والتنظيم والمعرفة العلمية والدراسات والبحث عن أسواق جديدة .

- الاستثمارات المادية، حيث يتم من خلال تجديد التجهيزات وتحديث تقنياتها، وإقتناء تجهيزات تؤدي نجاعة أفضل .

- إعادة الهيكلة المالية، من خلال دعم الإمكانيات الذاتية بإقحام أموال جديدة، و تمويل الاستثمارات برؤوس أموال قارة .

وفيما يتعلق بمحيط المؤسسة-خاصة الصناعية منها- فإن السلطات التونسية عملت على دعم :

¹ نتناول هذه الإجراءات بالتفصيل في الفصل الثالث.

² الراعي المؤدب، خطط وسياسات تطوير القدرات التنافسية للاقتصاد التونسي بشكل عام ولقطاع النسيج والصناعات الغذائية على وجه الخصوص، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999، ص 255-295.

● المحيط المادي، ويتجسد في تحديث وتأهيل المناطق الصناعية والمناطق الحرة، وخدمات النقل والمواصلات، حيث وضعت عدة إصلاحات هامة لتحرير لقطاع النقل والرفع من مستوى البنية الأساسية في الموانئ البحرية والجوية، ونفس الشيء يقال عن تجديد وتوسيع شبكة الاتصالات من خلال فسخ المجال للإستثمار في هذا القطاع، وهو ما حدث في سنة 1998 بإشراك القطاع الخاص الذي أعطى نجاحا خاصا لنظام الهاتف النقال.

● برامج التكوين والرسكلة ، إذ قامت تونس بالتعاون مع اللجنة الأوروبية بتكوين ورسكلة الإطارات بحيث تمكنهم من تعزيز دورهم كشركاء ماليين متميزين للمؤسسة وكمستشارين مقربين لها ، نشير في الأخير أن الاقتصاد التونسي يحتل المرتبة الأولى في إفريقيا من حيث التنافسية، وتعمل به أكثر من 1800 مؤسسة أجنبية.

أما بالنسبة لمصر وطبقا لتقرير التنافسية الدولية، الذي يعده المنتدى الاقتصادي العالمي، استمر الاقتصاد المصري في التراجع خلال السنوات الأخيرة ، حيث وصل إلى المركز التاسع والاربعين في حين كان في المركز السادس والثلاثين عام 1998 والخامس والعشرين عام 1997. إلا أن ذلك لايعني كما يوضحه الجدول التالي، تراجع كلي في عوامل قياس التنافسية، حيث كانت عوامل التراجع الرئيسة في مجال كفاءة وتنافسية العمالة، وجودة الادارة، ودرجة الانفتاح على العالم ، بينما كان مركز مصر الفرعي أفضل من متوسطها الكلي في مجالات حجم الحكومة ، وكفاءة الأداء، وموقف قطاع التمويل، والبنية الأساسية والجوانب المؤسسية، والأبعاد التكنولوجية، وفيما يلي المركز النسبي للاقتصاد المصري في مجال قياس التنافسية الدولية، وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-13) :

يوضح المركز النسبي للاقتصاد المصري في مجال قياس التنافسية الدولية

عناصر التنافسية	المركز النسبي لمصر من 59 دولة
درجة الانفتاح	50
حجم الحكومة وكفاءة الأداء	31
موقف قطاع التمويل	38
البنية الأساسية	39
الأبعاد التكنولوجية	47
جودة الإدارة	52
كفاءة وتنافسية العمالة	57
الجوانب المؤسسية	29

المصدر: حاتم القرناوي، سياسات وخطط تطوير القدرات التنافسية للاقتصاد المصري، ورقة عمل: حول الرهجات، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999، ص302.

وفي الأخير يمكن إيجاز أهم عوامل تدعيم القدرة التنافسية لصادرات الدول محل الدراسة فيما يلي :

تصدير ما يرغبه المستهلك الأجنبي ،استخدام استراتيجية تسويقية فعالة لمواجهة المنافسة الحادة في الأسواق الأجنبية، تحسين جودة المنتجات، الدقة في مواعيد التسليم، تقديم خدمات ما بعد البيع، رفع كفاءة رجال البيع، الاهتمام بالابتكار والتجديد، تخفيض أسعار السلع الوطنية مقارنة بالسلع الأجنبية، زيادة المساعدات التي تقدمها الدولة في مجال التصدير، هذا في المبحث الثاني. اما في المبحث الثالث فنقوم بدراسة العلاقة السببية بين نمو الصادرات ونمو عدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية، وهل هي أحادية الاتجاه أو عكسية أو تبادلية، وذلك باستخدام طريقة Granger.

المبحث الثالث : قياس أثر نمو الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة

بعد عرض لموقع الصادرات في نماذج النمو ولبعض الاختبارات التطبيقية التي تناولت العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي و كذا النتائج المتوصل إليها، ثم تناولنا للموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000، نتقل لدراسة العلاقة السببية في الفترة السابقة الذكر للدول محل الدراسة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج بالأسعار الجارية ؟ ومعرفة اتجاه هذه العلاقة السببية، و هل هي أحادية الاتجاه أم علاقة تبادلية أم ليس هناك علاقة على الإطلاق.

أولاً: العلاقة السببية¹:

يقصد بالعلاقة السببية مدى تسبب نمو متغير معين في نمو متغير آخر أم لا، أو العكس، أو هناك تأثير متبادل، وغداف من هذه الدراسة إلى معرفة اتجاه العلاقة السببية بين نمو الصادرات ونمو الناتج، وهل هي أحادية الاتجاه أم أنها عكسية أم تبادلية أم ليس هناك أي علاقة على الإطلاق، وحيث أن إثبات هذه العلاقة له أهميته الكبرى في تحديد الاستراتيجية المثلى التي يجب على الدولة اتباعها. فإذا ما أثبتت الدراسة أن العلاقة السببية أحادية الاتجاه بين الصادرات (X) والناتج (Y) أي $(Y \rightarrow X)$ ، فإن ذلك يؤكد أهمية تشجيع الصادرات لإستراتيجية للتنمية حيث أن زيادة الصادرات لن تؤدي فقط إلى نمو الدخل الوطني ولكن ستؤدي إلى تحول جوهري في البناء الاقتصادي للدولة.

أما إذا كان اتجاه العلاقة السببية عكسي، أي أن $(X \rightarrow Y)$ دل ذلك على أن نمو الناتج يؤدي إلى نمو الصادرات.

أما إذا كانت العلاقة بين الصادرات والناتج علاقة تبادلية $(X \leftrightarrow Y)$ ، فإن ذلك يعني أن كلا منهما يؤدي إلى زيادة الآخر، وأن هناك تأثير متبادل لكل منهما على الآخر.

وفي حالة ما ثبتت النتائج عدم وجود أي علاقة تأثيرية بين الصادرات والناتج فلا بد من تبني استراتيجية أخرى مختلفة عن سياسة تنمية وتشجيع الصادرات لأحداث تغيرات هيكلية في الاقتصاد.

نعتمد في بحثنا هذا على طريقة Granger- لبتساطها ولما فيها من وضوح أكثر ولما تقدمه من درجات الحرية فبذلك يكون هناك حدود للمشاهدات² - لتوضيح هذه العلاقة، وطبقا لهذه الطريقة، يقال إن متغيرا ما وليكن (X) يسبب متغيرا آخر وليكن (Y) فيما يتعلق ببيانات خاصة لكل من (Y,X)، إذا كانت قيم Y الحالية

¹ نجلاء محمد إبراهيم، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في مصر دراسة مقارنة مع تركيا، مرجع سبق ذكره، ص22.

² هناك طرق أخرى لاختبار العلاقة السببية مثل طريقة Sims (1972)، طريقة Hough (1977)، لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (01)

والموقع التالي: http://www.missouri.edu/econporm/ec413fo2/honmi_fp.pdf, 16/09/2003

يمكن التنبؤ بها بطريقة أفضل باستخدام القيم السابقة (الماضية) للمتغير X عما إذا لم يتم استخدام هذه القيم. (أي أن التنبؤ بـ y باستخدام بيانات X يكون أفضل من التنبؤ بـ y بدون استخدام بيانات X) وذلك بشرط استخدام كل البيانات السابقة. وتعتبر عملية التنبؤ أساسية في إثبات العلاقة السببية ولتوضيح ذلك نفترض مايلي:

1- وجود A_t حيث t هي جميع المعلومات المتاحة لـ A

$$A_t = (x_t, y_t) \quad t = -1, 0, 1, 2, \dots$$

2- وجود \bar{A}_t وهي عبارة عن فئة جزئية من مجموعة البيانات المعطاة (A_t).

$$\bar{A}_t = (x_t, y_t) \leftarrow \text{فئة جزئية من } A_t$$

وعلى ذلك يمكن القول بأن x تسبب y عندما يكون تباين y_t باستخدام فئة المعلومات A_t أقل من تباين y_t باستخدام فئة المعلومات A_t مع استبعاد x_t (أي الاقتصار على y_t فقط) وتكتب على النحو التالي:

$$\sigma^2 = (y_t / A_t) < \sigma^2 = (y_t / A_t - x_t)$$

حيث $\sigma^2 = (y_t / A_t)$ ← هي تباين المتغير y المتنبأ به متضمنا بيانات $x_t - y_t$

و $\sigma^2 = (y_t / A_t - x_t)$ ← هي تباين المتغير y باستبعاد x_t

ثانيا: النماذج المستخدمة: نستخدم في بحثنا هذا ثلاثة نماذج لمعرفة طبيعة العلاقة التي تربط بين الصادرات والمتغيرات الاقتصادية الأخرى.

I- النموذج الأول:

نبحث في هذا النموذج العلاقة بين نمو الصادرات السلعية الاجمالية ونمو الناتج المحلي الإجمالي الاسمي، ثم للعلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي الاسمي، من خلال دراسة العلاقة السببية بين هذه المتغيرات لمعرفة طبيعة هذه العلاقة التي تربط بين نمو الصادرات ونمو الناتج المحلي الإجمالي الاسمي، ومدى تأثير هذا الأخير بنمو الصادرات سواء الاجمالية أو غير النفطية خلال الفترة 1986-2000.

1- العلاقة بين نمو الصادرات السلعية الاجمالية ونمو الناتج المحلي الإجمالي .

أ- المعطيات : نستعرض في البداية معدلات نمو الصادرات السلعية الاجمالية والناتج المحلي الإجمالي الاسمي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000 وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-14)

يوضح معدل نمو الصادرات السلعية الاجمالية والناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

السنوات	السعودية		مصر		تونس		الجزائر	
	م ن ص ج*	م ن م ج**	م ن ص ج*	م ن م ج**	م ن ص ج*	م ن م ج**	م ن ص ج*	م ن م ج**
	X1	Y1	X2	Y2	X3	Y3	X4	Y4
1986	26.55-	15.5-	22.36	11.7	0.46-	6.5	42.14-	5.9
1987	11.98	0.5	9.43-	15.3	23.41	8.9	15.83	2.4
1988	5.02	2.4	4.07	24.9	12.08	4.5	15.83-	15.2-
1989	19.58	7.4	23.02	3.9-	22.52	0.3-	5.24-	9.1-
1990	56.48	26.1	0.88-	16.4	21.25	22.7	9.74	11.7
1991	7.67	12.8	41.55	3.6	14.96	5.6	23.12	26.3-
1992	5.17	4.4	16.64-	28.0	1.05-	19.1	7.01	4.7
1993	15.77-	3.8-	1.97	12.3	5.76-	5.7-	5.54-	4.0
1994	0.33	1.4	11.74	10.2	21.83	7.0	9.33-	15.5-
1995	20.86	4.2	0.98-	17.0	24.60	15.1	21.31	1.5-
1996	17.94	8.6	2.70	12.0	4.60-	8.8	20.89	9.3
1997	0.08-	3.7	10.58	12.3	4.44	3.5-	10.51	2.2
1998	36.15-	12.4-	18.24-	9.4	0.28-	5.9	21.31-	1.1-
1999	22.22	8.4	104.57	7.6	26.43	3.8	11.94	1.1
2000	50.41	21.3	28.20	7.6	17.63-	2.4-	66.14	11.9

*source : 15/08/2002, www.sesrtic .org/statistics/indstats.shtml

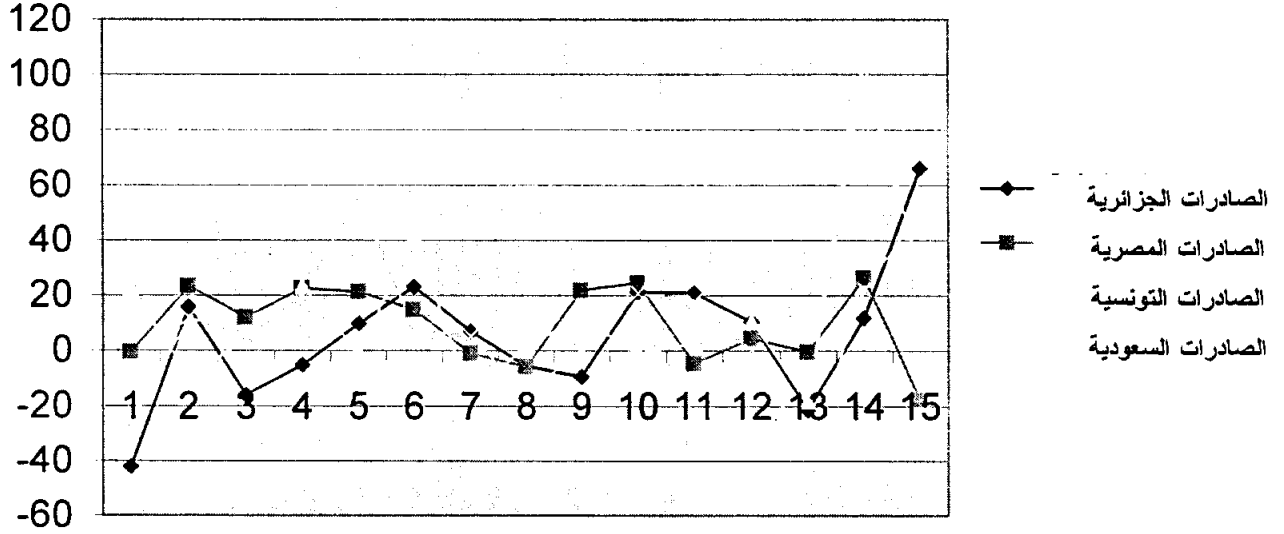
** صندوق النقد العربي، نشرية الدول العربية : مؤشرات إقتصادية، الفترة 1979-2000.

م ن ص ج - معدل نمو الصادرات السلعية الاجمالية م ن م ج - معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي

يوضح الجدول أعلاه والشكل أدناه معدل نمو الصادرات في الدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000، وبالنسبة لنمو الصادرات السلعية الإجمالية في هذه الدول، فإننا نلاحظ بالنسبة لكل من السعودية والجزائر ومصر عدم استقرار في نمو الصادرات - عادة ما يكون هناك نمو سلبي-، ويعزي ذلك إلى طبيعة الهيكل السلعي لصادرات هذه الدول، والمتشكل أساسا خاصة بالنسبة للسعودية والجزائر من البترول، وبحكم خضوع هذا المنتج للأسواق الدولية، وتذبذب كبير في أسعاره مما جعل صادرات هذه الدول تعرف حالة عدم استقرار. أما بالنسبة لمعدل نمو الصادرات التونسية، فنلاحظ شبه استقرار طوال فترة الدراسة بسبب تنوع الهيكل السلعي للصادرات في تونس، وشبه أحادية على المستوى الجغرافي - 80% من الصادرات متجه نحو الاتحاد الأوروبي.-.

شكل رقم (2-5):

يوضح معدل نمو الصادرات السلعية الاجمالية في الدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000



المصدر: من إعداد الباحث تبعا لمعطيات سابقة.

ب - نموذج التقدير: نطرح السؤال التالي: هل X_t يسبب Y_t أم Y_t يسبب X_t أم لا توجد أي علاقة، أم هناك علاقة تبادلية.

نفترض أن العلاقة الخطية بين معدل نمو الصادرات و معدل نمو المتغيرات الاقتصادية الأخرى (الناتج المحلي الإجمالي، الناتج الوطني الإجمالي، معدل دخل الفرد).

لدينا X معدل نمو الصادرات الإجمالية و Y معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.

نقوم بالانحدار الأول المتعدد على النحو التالي:

$$1.1 \quad X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^p \beta_j Y_{t-j} + \varepsilon_t$$

حيث: P هو التأخر، وفي هذه الحالة اخترنا ستين لقصر مدة الدراسة.

α_j و β_j معاملات.

α_0 هو الثابت.

ε_t هو الباقي.

2.1 ونختبر الفرضية التالية: $H_0 : \beta_i = 0, i = 1, 2, \dots$

وهذا ما من شأنه أن يؤدي بنا إلى إجراء الانحدار الثاني المتعدد التالي:

$$3.1 \quad X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i X_{t-i} + \varepsilon_t$$

والاختبار المناسب في هذه الحالة هو فيشر Fisher والذي يكتب على النحو التالي:

$$4.1 \quad F = \frac{(RSS_0 - RSS_1)P}{RSS_1 / (N + 2P - 1)} \quad F_{(P, N-2P-1)} \quad (\text{المحسوبة})$$

حيث: مجموع مربعات بواقي الانحدار الثاني $RSS_0 = \sum_{i=1}^n \hat{\epsilon}_i^2$

مجموع مربعات بواقي الانحدار الأول $RSS_1 = \sum_{i=1}^n \hat{\epsilon}_i^2$

التأخر $P=2$

عدد المشاهدات $N=15$

إحصائية فيشر المجدولة $F_{(P, N-P-1)}$ تتم قراءتها من خلال جدول فيشر ذو درجتي الحرية p و $N-P-1$. المرفق بالاحتمال $\alpha = 20\%$ وهي نسبة مرتفعة جدا لكن طبيعة الاقتصاديات التي قمنا بدراستها جعلتنا نختار هذه النسبة للاقتراب من النتائج الحقيقية والتي يقابلها في جدول فيشر 1.898. ج - نتائج الاختبار: توضح النتائج التالية اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد وإحصائية فيشر خلال الفترة 1986-2000.

جدول رقم (2-15):

نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد واختبار إحصائية فيشر F خلال الفترة 1986-2000

نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج		نمو الناتج يسبب نمو الصادرات الاجمالية		البلدان
الاحتمالية	نتائج اختبارات F	الاحتمالية	نتائج اختبارات F	
0.944	0.057	0.982	0.018	السعودية*
0.120	2.784	0.341	1.231	مصر*
0.245	1.681	0.170	2.223	تونس*
0.739	0.312	0.841	0.175	الجزائر*

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة التطبيقية لاختبارات F.

* معنوية عند مستوى 20% (درجة ثقة 80%)، معنى ذلك درجة الخطر لاتتجاوز 20%.

د- التعليق: نقوم بالتعليق على الجدول أعلاه حسب كل دولة كما يلي:

- السعودية: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.018، بينما F المجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المجدولة أكبر من F المحسوبة)، وبالنسبة لحالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية" نجد أن F المحسوبة تساوي 0.057، بينما F المجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 0.944.

نمو الصادرات الاجمالية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.057، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة) وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرين غير معنوية، فيما يتعلق بتأثير نمو الصادرات الإجمالية على نمو الناتج المحلي الإجمالي أو فيما يتعلق بتأثير نمو الناتج المحلي الإجمالي على نمو الصادرات الإجمالية، وهذه النتيجة طبيعية لأن هيكل الصادرات السعودية أحادي، حيث يتشكل بأكثر من 90% من صادرات النفط، ومعلوم أن هذا الأخير أسعاره تعرف عدم إستقرار وتحدد في الأسواق الدولية. ونخلص لعدم وجود أي علاقة على الإطلاق بين هذين المتغيرين.

- الجزائر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، ومن خلال إختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.175، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، ونفس الشيء بالنسبة لحالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.312، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وهذه النتيجة طبيعية لأن هيكل الصادرات الجزائرية أحادي، حيث يتشكل بأكثر من 95% من صادرات النفط، ومعلوم أن هذا الأخير أسعاره تعرف عدم إستقرار وتحدد في الأسواق الدولية. ونخلص لعدم وجود أي علاقة على الإطلاق بين هذين المتغيرين.

- مصر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.231، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وبالنسبة لحالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 2.784، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة) وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرين غير معنوية فيما يتعلق بتأثير نمو الصادرات الإجمالية على نمو الناتج المحلي الإجمالي، ومعنوية فيما يتعلق بتأثير نمو الناتج المحلي الإجمالي على نمو الصادرات الإجمالية، مما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الناتج المحلي الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الناتج المحلي الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، ويمكن تفسير ذلك بحجم المساعدات الذي تقدمه الحكومة للقطاع التصديري في مصر سواء من إعانات مالية أو تخفيضات جبائية. إذا العلاقة في هذه الحالة عكسية، حيث أن المتغير الأول لا يسبب المتغير الثاني في حين المتغير الثاني يسبب المتغير الأول.

- تونس: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، ومن خلال إختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 2.223 ، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، مما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الصادرات الإجمالية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الصادرات الاجمالية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك الدورالكبير الذي تؤديه الصادرات التونسية في النمو الاقتصادي، والتنمية الاقتصادية ككل، نتيجة الاهتمام الذي توليه الحكومة التونسية لقطاع التصدير. أما فيما يخص حالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.681، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة بفارق ضئيل)، وهو ما يجعلنا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الناتج المحلي الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، وهذا الحكم نسبي لكون الفرق بين F الجدولة و F المحسوبة ضئيل جدا. ونخلص إلى وجود علاقة سببية أحادية الاتجاه. أي أن نمو الصادرات يؤثر في نمو الناتج لكن العكس غير صحيح.

2- تطبيق العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي:

1- المعطيات : نستعرض في البداية معدلات نمو الصادرات غير النفطية والناتج المحلي الخام الاسمي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000 وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-16)

يوضح معدل نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي الاسمي للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

سنة الأساس: 1980

الجزائر		تونس		مصر		السعودية		البلدان
م ن ص غ ن Y4	م ن ص غ ن Z4	م ن ص غ ن Y3	م ن ص غ ن Z3	م ن ص غ ن Y2	م ن ص غ ن Z2	م ن ص غ ن Y1	م ن ص غ ن Z1	السنوات
5.9	-27.2	6.5	28.2	11.7	-31.8	15.5-	133.6	1986
2.4	-21.8	8.9	58.7	15.3	18.4	0.5	205.1	1987
15.2-	53.9	4.5	95.5	24.9	10.2	2.4	359.2	1988
9.1-	44.6	0.3-	127.8	3.9-	45.5	7.4	372.0	1989
11.7	60.1	22.7	182.6	16.4	66.3	26.1	372.0	1990
26.3-	41.1	5.6	216.3	3.6	53.0	12.8	350.5	1991
4.7	68.4	19.1	231.0	28.0	57.6	4.4	314.6	1992
4.0	75.5	5.7-	220.0	12.3	43.7	3.8-	316.4	1993
15.5-	8.7	7.0	308.9	10.2	93.9	1.4	393.2	1994
1.5-	85.9	15.1	386.7	17.0	98.9	4.2	615.3	1995
9.3	187.0	8.8	380.3	12.0	70.4	8.6	322.3	1996
2.2	45.9	3.5-	392.5	12.3	96.6	3.7	714.6	1997
1.1-	7.9	5.9	423.9	9.4	107.5	12.4-	589.2	1998
1.1	30.6	3.8	424.0	7.6	106.7	8.4	542.6	1999
11.9	127.8	2.4-	393.85	7.6	147.65	21.3	646.47	2000

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من مصادر وطنية ودولية .

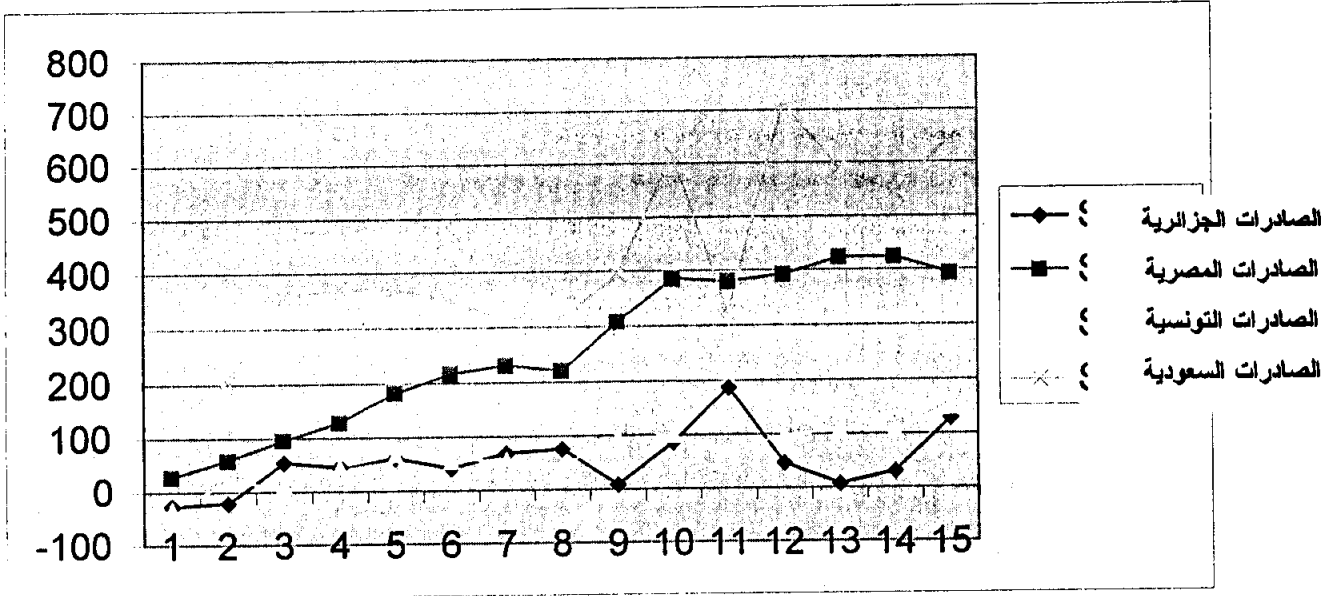
ملاحظة: معدل النمو حسب العلاقة التالية: ((سنة المقارنة على سنة الأساس) مضروب في 100) مطروح منه 100

م ن ص غ ن = معدل نمو الصادرات غير النفطية م ن ص غ ن ج = معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي

يوضح الجدول أعلاه والشكل أدناه أن نمو الصادرات غير النفطية في أغلب الدول محل الدراسة عبارة عن دالة خطية، كما نلاحظ أن الدولتين غير النفطيتين عرفتا صادراتهما خارج المحروقات نمو تصاعدي بسبب الاهتمام الذي توليه هاتين الدولتين لتشجيع وتنمية الصادرات هذا من جهة، ومن جهة أخرى لتنوع الهيكل السلعي لصادراتهما. أما الدولتين النفطيتين فرغم نمو الصادرات غير النفطية بشكل خطي، فإن النمو عرف حالة عدم استقرار (صعود ونزول) خاصة في الخمس سنوات الأخير من فترة الدراسة، ويمكن تفسير ذلك بضآلة الصادرات غير النفطية في هاتين الدولتين.

شكل رقم (2-6) :

يوضح معدل نمو الصادرات غير النفطية في الدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000



المصدر: من إعداد الباحث تبعا لمعطيات سابقة.

ب - نموذج التقدير: نطرح السؤال التالي: هل Z_t يسبب Y_t أم Y_t يسبب Z_t أم لا توجد أي علاقة، أم هناك علاقة تبادلية.

نفترض أن العلاقة خطية بين معدل نمو الصادرات و معدل نمو المتغيرات الاقتصادية الأخرى (الناتج المحلي الإجمالي، الناتج الوطني الإجمالي، معدل دخل الفرد).

لدينا Z معدل نمو الصادرات غير النفطية و Y معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.

نقوم بالانحدار الأول المتعدد على النحو التالي:

$$1.1 \quad Z_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i Z_{t-i} + \sum_{j=1}^p \beta_j Y_{t-j} + \varepsilon_t$$

حيث: P هو التأخر، وفي هذه الحالة اخترنا سنتين لقصر مدة الدراسة.

α_j و β_j معاملات.

α_0 هو الثابت.

ε_t هو الباقي.

2.1 ونختبر الفرضية التالية: $H_0 : \beta_i = 0, i = 1, 2, \dots$

وهذا ما من شأنه أن يؤدي بنا إلى إجراء الانحدار الثاني المتعدد التالي:

$$3.1 \quad Z_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i Z_{t-i} + \varepsilon_t$$

والاختبار المناسب في هذه الحالة هو فيشر Fisher والذي يكتب على النحو التالي:

$$4.1 \quad F = \frac{(RSS_0 - RSS_1)P}{(RSS_1/N + 2P - 1)} \quad F_{(P, N-2P-1)} \quad (\text{المحسوبة})$$

حيث: مجموع مربعات بواقي الانحدار الثاني $RSS_0 = \sum_{i=1}^n \hat{\epsilon}_i^2$

بمجموع مربعات بواقي الانحدار الأول $RSS_1 = \sum_{i=1}^n \hat{\epsilon}_i^2$

التأخر $P=2$

عدد المشاهدات $N=15$

إحصائية فيشر المجدولة $F_{(P, N-P-1)}$ تتم قراءتها من خلال جدول فيشر ذو درجتي الحرية p و $N-P-1$. المرفق بالاحتمال $\alpha = 20\%$ وهي نسبة مرتفعة جدا لكن طبيعة الاقتصاديات التي قمنا بدراستها جعلتنا نختار هذه النسبة للاقترب من النتائج الحقيقية والتي يقابلها في جدول فيشر 1.898.

ج - نتائج الاختبار: توضح النتائج التالية اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد وإحصائية فيشر خلال الفترة 1986-2000.

جدول رقم (2-17):

نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد واختبار إحصائية فيشر خلال الفترة 1986-2000

2000

نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج		نمو الناتج يسبب نمو الصادرات غير النفطية		البلدان
الاحتمالية	نتائج اختبارات F	الاحتمالية	نتائج اختبارات F	
0.405	1.012	0.386	1.071	السعودية*
0.641	0.469	0.163	2.291	مصر*
0.032	5.451	0.123	2.744	تونس*
0.625	0.498	0.404	1.015	الجزائر*

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة التطبيقية لاختبارات F

• معنوية عند مستوى 20% (درجة ثقة 80%)، معنى ذلك درجة الخطر لاتتجاوز 20%.

د- التعليق: نقوم بالتعليق على الجدول أعلاه حسب كل دولة كما يلي:

- السعودية: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.071، بينما F المجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المجدولة أكبر من F المحسوبة)، وبالنسبة لحالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.012، بينما

F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة) وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرين غير معنوية، أي ليس هناك علاقة على الإطلاق بين هذين المتغيرين، ويفسر ذلك بضالة الصادرات غير النفطية في السعودية حيث لم تتجاوز 10% طوال فترة الدراسة، لأجل ذلك تهدف السلطات السعودية إلى تنويع وتنمية صادراتها غير النفطية والوصول بها في آفاق 2020 إلى 20% من الناتج المحلي الإجمالي.

- الجزائر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.015، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وبالنسبة لحالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.498، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة) وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرين غير معنوية، أي ليس هناك علاقة على الإطلاق بين هذين المتغيرين، ويفسر ذلك بضالة الصادرات غير النفطية في الجزائر حيث لم تتجاوز 5% طوال فترة الدراسة، لأجل ذلك تهدف الحكومة الجزائرية إلى تنمية صادراتها غير النفطية سلعيًا وجغرافيًا بطرح عدد من الإجراءات والآليات بغرض تحفيز قطاع التصدير والوصول إلى بناء إقتصاد غير تقليدي في آفاق 2020.

- مصر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 2.291، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو مما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي. وبالنسبة لحالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.469، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرين غير معنوية فيما يتعلق بتأثير نمو الناتج المحلي الإجمالي على نمو الصادرات غير النفطية، ومعنوية فيما يتعلق بتأثير نمو الصادرات غير النفطية على نمو الناتج المحلي الإجمالي، ويمكن تفسير ذلك بالاهتمام الذي توليه الحكومة للقطاع التصديري في مصر، حيث يؤدي زيادة الصادرات من القطاع الخاص بـ 1 مليار دولار إلى إمتصاص أكثر من 250 ألف منصب شغل، كما يساهم في الناتج المحلي الإجمالي سواء من خلال القطاع الخاص الوطني

أو من خلال القطاع الأجنبي. إذا العلاقة في هذه الحالة أحادية الاتجاه، فالمتغير الأول يسبب المتغير الثاني في حين المتغير الثاني لا يسبب المتغير الأول.

- قونس: بالنظر إلى حالة " نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي"، ومن خلال اختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 2.744، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، مما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك الدور الكبير الذي تؤديه الصادرات التونسية في النمو الاقتصادي، والتنمية الاقتصادية ككل، نتيجة الاهتمام الذي توليه الحكومة التونسية لقطاع التصدير. أما فيما يخص حالة "نمو الناتج المحلي الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 5.451، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو ما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الناتج المحلي الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الناتج المحلي الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية. ونخلص إلى وجود علاقة تبادلية. أي أن نمو الصادرات غير النفطية يؤثر في نمو الناتج المحلي الإجمالي والعكس صحيح.

ونستخلص من اختبار هذا النموذج الملاحظات التالية:

- عدم وجود أي علاقة على الإطلاق بين نمو الصادرات - سواء الإجمالية منها أو غير النفطية- ونمو الناتج المحلي الإجمالي في كل من السعودية والجزائر.
- وجود علاقة من إتجاه واحد بالنسبة لمصر فيما يتعلق تأثير نمو الناتج المحلي الإجمالي في نمو الصادرات الإجمالية، وتأثير نمو الصادرات غير النفطية في نمو الناتج المحلي الإجمالي.
- وجود علاقة تبادلية بالنسبة لتونس فيما يتعلق بنمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، وعلاقة أحادية الإتجاه بين نمو الصادرات الإجمالية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، معنى ذلك أن نمو الصادرات الإجمالية يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي ولا يسبب نمو الناتج المحلي الإجمالي نمو الصادرات الإجمالية (مع بعض التحفظ على هذه النتيجة).

II-النموذج الثاني:

نتطرق في هذا النموذج للعلاقة بين نمو الصادرات السلعية الإجمالية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، ثم للعلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، بتطبيق وإختيار مختلف المؤشرات الإحصائية لمعرفة طبيعة العلاقة التي تربط بين نمو الصادرات ونمو الناتج الوطني الإجمالي، ومدى تأثير هذا الأخير بنمو الصادرات سواء الإجمالية أو غير النفطية، و العكس خلال الفترة 1986-2000 .

1- تطبيق العلاقة بين نمو الصادرات السلعية الاجمالية ونمو الناتج الوطني الإجمالي:

1-المعطيات : نستعرض في البداية معدلات نمو الصادرات الاجمالية والناتج الوطني الإجمالي للدول محل

الدراسة خلال الفترة 1986-2000 وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-18):

يوضح تطور الناتج الوطني الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

القيمة : مليون دولار

الجزائر		تونس		مصر		السعودية		البلدان
نسبة النمو W4 %	القيمة *	نسبة النمو W3 %	القيمة *	نسبة النمو W2%	القيمة *	نسبة النمو W1 %	القيمة *	السنوات
-	41122	-	8507	-	22071	-	143778	1980
51.1	62162	3.7	8824	155.00	56281	-45.5	78289	1986
60.2	65915	13.2	9633	163.95	58257	-45.6	78091	1987
39.1	57227	19.4	10159	251.27	77529	-43.4	81243	1988
30.3	53614	13.8	9687	166.99	58927	-38.6	88256	1989
40.5	57777	40.0	11910	73.35	38260	-25.9	106399	1990
-1.0	40682	46.9	12498	31.96	29125	-18.7	116814	1991
4.9	43163	75.3	14919	59.22	35141	-15.9	120903	1992
16.2	47818	63.5	13914	75.41	38714	-18.9	116598	1993
-1.07	40678	73.5	14765	122.60	49131	-19.4	115752	1994
-4.82	39137	101.0	17103	151.89	55594	-12.7	125431	1995
8.89	44781	117.0	18465	172.80	60210	-4.5	137187	1996
11.62	45901	111.5	17994	214.99	69521	-0.8	142547	1997
10.92	45615	122.8	18958	254.47	78234	-12.2	126125	1998
12.19	46136	133.9	19898	292.28	86581	-0.6	142865	1999
26.78	52134	117.5	18510	310.43	90586	20.5	173287	2000

source : 15/08/2002, www.sesrtic.org/statistics/indstats.shtml

ب - نموذج التقدير: نطرح السؤال التالي: هل X_t يسبب W_t أم W_t يسبب X_t أم لا توجد أي علاقة، أم هناك علاقة تبادلية.

نفترض أن العلاقة الخطية بين معدل نمو الصادرات و معدل نمو المتغيرات الاقتصادية الأخرى (الناتج المحلي الإجمالي، الناتج الوطني الإجمالي، معدل دخل الفرد).

لدينا X معدل نمو الصادرات الإجمالية و W معدل نمو الناتج الوطني الإجمالي.

نقوم بالانحدار الأول المتعدد على النحو التالي:

$$1.1 \quad X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^l \beta_j W_{t-j} + \varepsilon_t$$

حيث: P هو التأخر، وفي هذه الحالة اخترنا ستين لقصر مدة الدراسة.

α_j و β_j معاملات.

α_0 هو الثابت.

ε_t هو الباقي.

2.1 ونختبر الفرضية التالية: $H_0 : \beta_i = 0, i = 1, 2, \dots$

وهذا ما من شأنه أن يؤدي بنا إلى إجراء الانحدار الثاني المتعدد التالي:

$$3.1 \quad X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i X_{t-i} + \varepsilon_t$$

والاختبار المناسب في هذه الحالة هو فيشر Fisher والذي يكتب على النحو التالي:

$$4.1 \quad F = \frac{(RSS_0 - RSS_1) / P}{RSS_1 / (N - 2P - 1)} \quad F_{(P, N-2P-1)} \quad (\text{المحسوبة})$$

حيث: مجموع مربعات بواقي الانحدار الثاني $RSS_0 = \sum_{t=1}^n \hat{\varepsilon}_t^2$

مجموع مربعات بواقي الانحدار الأول $RSS_1 = \sum_{t=1}^n \hat{\varepsilon}_t^2$

التأخر $P=2$

عدد المشاهدات $N=15$

إحصائية فيشر الجدولة $F_{(P, N-P-1)}$ تتم قراءتها من خلال جدول فيشر ذو درجتي الحرية p و $N-P-1$.

المرفق بالاحتمال $\alpha = 20\%$ وهي نسبة مرتفعة جدا لكن طبيعة الاقتصاديات التي قمنا بدراستها جعلتنا نختار

هذه النسبة للاقترب من النتائج الحقيقية والتي يقابلها في جدول فيشر 1.898.

ج - نتائج الاختبار: توضح النتائج التالية اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد وإحصائية فيشر

خلال الفترة 1986-2000.

جدول رقم (2-19) :

نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد واختبار إحصائية فيشر F

خلال الفترة 1986-2000

البلدان	نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج		نمو الناتج يسبب نمو الصادرات الاجمالية	
	نتائج اختبارات F	الاحتمالية	نتائج اختبارات F	الاحتمالية
السعودية*	1.273	0.331	0.563	0.590
مصر*	0.075	0.932	8.872	0.230
تونس*	0.334	0.724	2.243	0.168
الجزائر*	0.198	0.824	1.608	0.258

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة التطبيقية لاختبارات F

• معنوية عند مستوى 20% (درجة ثقة 80%)، معنى ذلك درجة الخطر لاتتجاوز 20%.

د- التعليق: نقوم بالتعليق على الجدول أعلاه حسب كل دولة كما يلي:

- السعودية: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.273، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة) ، وبالنسبة لحالة "نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.563، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة) وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرين غير معنوية، فيما يتعلق بتأثير نمو الصادرات الإجمالية على نمو الناتج الوطني الإجمالي، أو فيما يتعلق بتأثير نمو الناتج الوطني الإجمالي على نمو الصادرات الإجمالية، وهذه النتيجة طبيعية لأن هيكل الصادرات السعودية أحادي، حيث يتشكل بأكثر من 90% من صادرات النفط، ومعلوم أن هذا الأخير أسعاره تعرف عدم إستقرار وتحدد في الأسواق الدولية. ونخلص لعدم وجود أي علاقة على الاطلاق بين هذين المتغيرين.

- الجزائر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، ومن خلال اختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.198، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، ونفس الشيء بالنسبة لحالة "نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.608، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وهذه النتيجة طبيعية لأن هيكل الصادرات الجزائرية أحادي، حيث يتشكل بأكثر من 95%

من صادرات النفط، ومعلوم أن هذا الأخير أسعاره تعرف عدم إستقرار وتحدد في الأسواق الدولية. ونخلص لعدم وجود أي علاقة على الإطلاق بين هذين المتغيرين.

- مصر: بالنظر إلى حالة " نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.075، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وبالنسبة لحالة نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 8.872، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة) وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرين غير معنوية فيما يتعلق بتأثير نمو الصادرات الإجمالية على نمو الناتج الوطني الإجمالي، ومعنوية فيما يتعلق بتأثير نمو الناتج الوطني الإجمالي على نمو الصادرات الإجمالية، مما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، ويمكن تفسير ذلك بحجم المساعدات الذي تقدمه الحكومة للقطاع التصديري في مصر سواء من إعانات مالية أو تخفيضات جبائية. إذا العلاقة في هذه الحالة عكسية، حيث أن المتغير الأول لايسبب المتغير الثاني في حين المتغير الثاني يسبب المتغير الأول.

- تونس: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، ومن خلال إختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.334، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وهو ما يجعلنا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات الإجمالية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، ويمكن تفسير وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات الاجمالية ونمو الناتج المحلي الإجمالي وعدم وجود في هذه الحالة، إلى دور الاستثمارات الاجنبية بتونس في تنمية قطاع التصدير من خلال الانتاج الذي تسوقه للخارج. أما فيما يخص حالة "نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات الاجمالية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 2.243، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو ما يجعلنا نرفض الفرض العدمي القائل بعدم معنوية العلاقة بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، ويفسر ذلك بالدعم الكبير الذي تقدمه الحكومة التونسية للمؤسسات التونسية لإقتحام الأسواق الدولية سواء في شكل إعانات ومساعدات وتسهيلات، أو في شكل إعفاءات جبائية. ونخلص إلى وجود علاقة سببية أحادية الاتجاه. أي أن نمو الناتج الوطني الإجمالي يؤثر في نمو الصادرات الإجمالية و العكس غير صحيح.

2- تطبيق العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي:

أ - المعطيات : نستعرض في البداية معدلات نمو الصادرات غير النفطية والناتج المحلي الإجمالي الاسمي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000 وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-20) : معدل نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

سنة 1980-100

الجزائر		تونس		مصر		السعودية		البلدان
م ن و ج	م ن ص غ ن	م ن و ج	م ن ص غ ن	م ن و ج	م ن ص غ ن	م ن و ج	م ن ص غ ن	السنوات
W4	Z4	W3	Z3	W2	Z2	W1	Z1	
51.1	-27.2	3.7	28.2	155.00	-31.8	-45.5	133.6	1986
60.2	-21.8	13.2	58.7	163.95	18.4	-45.6	205.1	1987
39.1	53.9	19.4	95.5	251.27	10.2	-43.4	359.2	1988
30.3	44.6	13.8	127.8	166.99	45.5	-38.6	372.0	1989
40.5	60.1	40.0	182.6	73.35	66.3	-25.9	372.0	1990
-1.0	41.1	46.9	216.3	31.96	53.0	-18.7	350.5	1991
4.9	68.4	75.3	231.0	59.22	57.6	-15.9	314.6	1992
16.2	75.5	63.5	220.0	75.41	43.7	-18.9	316.4	1993
-1.07	8.7	73.5	308.9	122.60	93.9	-19.4	393.2	1994
-4.82	85.9	101.0	386.7	151.89	98.9	-12.7	615.3	1995
8.89	187.0	117.0	380.3	172.80	70.4	-4.5	322.3	1996
11.62	45.9	111.5	392.5	214.99	96.6	-0.8	714.6	1997
10.92	7.9	122.8	423.9	254.47	107.5	-12.2	589.2	1998
12.19	30.6	133.9	424.0	292.28	106.7	-0.6	542.6	1999
26.78	127.8	117.5	393.85	310.43	147.65	20.5	646.47	2000

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من صندوق النقد العربي ، نشرية مؤشرات إقتصادية للدول العربية ، الفترة 1979-2000

م ن ص غ ن = معدل نمو الصادرات غير النفطية م ن و ج = معدل نمو الناتج الوطني الإجمالي

ب - نموذج التقدير: نطرح السؤال التالي: هل Z_t يسبب W_t أم W_t يسبب Z_t أم لا توجد أي علاقة، أم هناك علاقة تبادلية.

نفترض أن العلاقة الخطية بين معدل نمو الصادرات و معدل نمو المتغيرات الاقتصادية الأخرى (الناتج المحلي الإجمالي، الناتج الوطني الإجمالي، معدل دخل الفرد).

لدينا Z معدل نمو الصادرات غير النفطية و W معدل نمو الناتج الوطني الإجمالي.

نقوم بالانحدار الأول المتعدد على النحو التالي:

$$1.1 \quad Z_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i Z_{t-i} + \sum_{j=1}^p \beta_j W_{t-j} + \varepsilon_t$$

حيث: P هو التأخر، وفي هذه الحالة اخترنا ستين لقصر مدة الدراسة.

α_j و β_j معاملات.

α_0 هو الثابت.

ϵ_t هو الباقي.

2.1 ونختبر الفرضية التالية: $H_0 : \beta_i = 0, i = 1, 2, \dots$
وهذا ما من شأنه أن يؤدي بنا إلى إجراء الانحدار الثاني المتعدد التالي:

$$3.1 \quad Z_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_i \cdot Z_{t-i} + \epsilon_t$$

والاختبار المناسب في هذه الحالة هو فيشر Fisher والذي يكتب على النحو التالي:

$$4.1 \quad F = \frac{(RSS_0 - RSS_1) P}{(RSS_1 / (N - 2P - 1))} \quad F_{(P, N-2P-1)} \quad (\text{المحسوبة})$$

حيث: مجموع مربعات بواقي الانحدار الثاني $RSS_0 = \sum_{t=1}^n \hat{\epsilon}_t^2$

مجموع مربعات بواقي الانحدار الأول $RSS_1 = \sum_{t=1}^n \hat{\epsilon}_t^2$

التأخر $P=2$

عدد المشاهدات $N=15$

إحصائية فيشر المجدولة $F_{(P, N-P-1)}$ تتم قراءتها من خلال جدول فيشر ذو درجتي الحرية p و $N-P-1$. المرفق بالاحتمال $\alpha = 20\%$ وهي نسبة مرتفعة جدا لكن طبيعة الاقتصاديات التي قمنا بدراستها جعلتنا نختار هذه النسبة للاقتراب من النتائج الحقيقية والتي يقابلها في جدول فيشر 1.898.
ج - نتائج الاختبار: توضح النتائج التالية اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد وإحصائية فيشر خلال الفترة 1986-2000.

جدول رقم (2-21):

نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد واختبار إحصائية فيشر F خلال الفترة 1986-2000

البلدان	نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج		نمو الناتج يسبب نمو الصادرات غير النفطية	
	نتائج اختبارات F	الاحتمالية	نتائج اختبارات F	الاحتمالية
السعودية*	5.798	0.027	0.614	0.564
مصر*	42.322	0.108	2.461	0.410
تونس*	15.098	0.0019	4.595	0.046
الجزائر*	0.317	0.736	4.054	0.060

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة التطبيقية لاختبارات F.

* معنوية عند مستوى 20% (درجة ثقة 80%)، معنى ذلك درجة الخطر لا تتجاوز 20%.

د- التعليق: نقوم بالتعليق على الجدول أعلاه حسب كل دولة كما يلي:

- السعودية: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 5.798، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو ما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي. وبالنسبة لحالة "نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.614، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية، ويمكن تفسير ذلك بضعف مساعدات الحكومة السعودية للقطاع التصديري السعودي، مما جعل نمو الصادرات لا يتأثر بنمو الناتج الوطني الإجمالي، وهو ما يبدو بوضوح عند تناولنا لمشاكل التصدير في الدول محل الدراسة في المبحث الأول من الفصل الأخير.

- الجزائر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.317، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، ويفسر ذلك بضعف الصادرات غير النفطية في الجزائر، حيث لم تتجاوز 7% من إجمالي الصادرات طوال فترة الدراسة، وبالنسبة لحالة "نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 4.054، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو ما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية، ويمكن تفسير ذلك بالمجهودات التي تبذلها السلطات العمومية في الجزائر لتنمية صادراتها غير النفطية سلعياً وجغرافياً، حيث تم إنشاء صندوق دعم الصادرات تشرف عليه وزارة التجارة، يعمل على تقديم المساعدة للمؤسسات الجزائرية الراغبة في التصدير، وتشمل هذه المساعدة نفقات المشاركة في المعارض ونفقات النقل، كما نسجل بعض الإعفاءات الجبائية للمؤسسات العاملة في قطاع التصدير.

- مصر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 42.322، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو ما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الصادرات غير

النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي. وبالنسبة لحالة "نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية"، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 2.461، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20 % تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو ما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية. ونخلص إلى وجود علاقة تبادلية. أي أن نمو الصادرات غير النفطية يؤثر في نمو الناتج الوطني الإجمالي والعكس صحيح.

- تونس: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج الوطني الإجمالي"، ومن خلال اختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 15.098، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، مما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، ويفسر ذلك الدور الكبير الذي تؤديه الصادرات التونسية في النمو الاقتصادي، والتنمية الاقتصادية ككل، نتيجة الاهتمام الذي توليه الحكومة التونسية لقطاع التصدير. أما فيما يخص حالة نمو الناتج الوطني الإجمالي يسبب نمو الصادرات غير النفطية، فإننا نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 4.595، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F الجدولة)، وهو ما يجعلنا نرفض الفرض العدمي الذي يقضي بعدم معنوية العلاقة بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات غير النفطية. ونخلص إلى وجود علاقة تبادلية بين المتغيرين. أي أن نمو الصادرات غير النفطية يؤثر في نمو الناتج الوطني الإجمالي والعكس صحيح، ويعني ذلك أن الدعم الذي تقدمه الحكومة التونسية لقطاع التصدير له بالغ الأثر في تحقيق النمو الاقتصادي من خلال ما يوفره هذا القطاع من نقد أجنبي وإنشاء مناصب شغل جديدة، والمساهمة في خلق ديناميكية جديدة للاقتصاد الوطني.

ونستخلص من اختبار هذا النموذج الملاحظات التالية:

- وجود علاقة ذات اتجاه واحد بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي في كل من السعودية والجزائر. وعدم وجود أي علاقة على الإطلاق بين نمو الصادرات الإجمالية ونمو الناتج الوطني الإجمالي.
- وجود علاقة من اتجاه واحد بالنسبة لمصر وتونس فيما يتعلق بتأثير نمو الناتج الوطني الإجمالي في نمو الصادرات الإجمالية، حيث يؤثر نمو المتغير الأول على نمو المتغير الثاني بالنسبة لكلا البلدين.
- وجود علاقة تبادلية بالنسبة لتونس ومصر فيما يتعلق بنمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، وهو ما يؤكد فعالية إستراتيجية تشجيع وتنمية الصادرات في هذين البلدين في تحقيق البناء الإقتصادي والانطلاقة الاقتصادية في ظل التحولات الإقليمية والعالمية، ويمكن إرجاع ذلك لتجاوز الصادرات غير النفطية 50 % بالنسبة لمصر و75% بالنسبة لتونس، مما يعني تنوع هيكل الصادرات في هذين البلدين.

III- النموذج الثالث:

نتطرق في هذا النموذج للعلاقة بين نمو الصادرات السلعية الاجمالية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ثم للعلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ، بتطبيق واختيار مختلف المؤشرات الاحصائية لمعرفة طبيعة العلاقة التي تربط بين نمو الصادرات ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ومدى تأثير هذا الأخير بنمو الصادرات سواء الاجمالية أو غير النفطية خلال الفترة 1986-2000.

1- تطبيق العلاقة بين نمو الصادرات السلعية الاجمالية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي:

1- المعطيات : نستعرض في البداية معدلات نمو الصادرات الاجمالية و متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000 وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-22):

يوضح تطور متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

الجزائر		تونس		مصر		السعودية		البلدان
نسبة النمو D4 %	القيمة	نسبة النمو D3 %	القيمة	نسبة النمو % D2	القيمة	نسبة النمو D1 %	القيمة	السنوات
-	2268	-	1356	-	523	-	15750	1980
17.0	2655	-12.8	1182	110.5	1101	-61.4	6065	1986
16.8	2651	-7.1	1259	134.7	1228	-65.6	5405	1987
-4.0	2177	-5.2	1285	189.6	1515	-65.9	5370	1988
-15.3	1919	-7.7	1251	173.0	1428	-64.4	5602	1989
9.3	2481	12.5	1526	31.9	690	-55.3	7039	1990
-21.0	1791	16.4	1579	24.4	651	-54.5	7158	1991
-19.2	1832	35.9	1843	48.3	776	-53.7	7278	1992
-17.8	1863	25.7	1705	63.0	853	-56.7	6817	1993
-32.0	1540	31.9	1789	75.9	920	-57.2	6739	1994
-34.5	1484	49.0	2021	112.4	1111	-56.5	6847	1995
-30.0	1586	59.1	2158	120.8	1155	-54	7245	1996
-25.9	1680	51.2	2051	243.2	1272	-53.4	7324	1997
-27.7	1638	58.1	2144	260.4	1362	-60.5	6212	1998
-27.9	1633	62.3	2201	274.3	1435	-58.5	6525	1999
-22.79	1751	49.92	2033	189.29	1513	-58.06	7865	2000

المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من صندوق النقد العربي ، نشرية مؤشرات إقتصادية للدول العربية ، الفترة 1979-2000.

ب - نموذج التقدير: نطرح السؤال التالي: هل X_t يسبب D_t أم لا.

نفترض أن العلاقة الخطية بين معدل نمو الصادرات و معدل نمو المتغيرات الاقتصادية الأخرى (الناتج المحلي الإجمالي، الناتج الوطني الإجمالي، معدل دخل الفرد).

لدينا X معدل نمو الصادرات الإجمالية و D معدل نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. نقوم بالانحدار الأول المتعدد على النحو التالي:

$$1.1 \quad X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^p \beta_j D_{t-j} + \varepsilon_t$$

حيث: P هو التأخر، وفي هذه الحالة اخترنا سنتين لقصر مدة الدراسة.

α_j و β_j معاملات.

α_0 هو الثابت.

ε_t هو الباقي.

2.1 ونختبر الفرضية التالية: $H_0 : \beta_j = 0, j = 1, 2, \dots$

وهذا ما من شأنه أن يؤدي بنا إلى إجراء الانحدار الثاني المتعدد التالي:

$$3.1 \quad X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i X_{t-i} + \varepsilon_t$$

والاختبار المناسب في هذه الحالة هو فيشر Fisher والذي يكتب على النحو التالي:

$$4.1 \quad F = \frac{(RSS_0 - RSS_1) / P}{(RSS_1 / (N - 2P - 1))} \quad F_{(P, N-2P-1)} \quad (\text{المحسوبة})$$

حيث: مجموع مربعات بواقي الانحدار الثاني $RSS_0 = \sum_{i=1}^n \hat{\varepsilon}_i^2$

مجموع مربعات بواقي الانحدار الأول $RSS_1 = \sum_{i=1}^n \hat{\varepsilon}_i^2$

التأخر $P=2$

عدد المشاهدات $N=15$

إحصائية فيشر المجدولة $F_{(P, N-P-1)}$ تتم قراءتها من خلال جدول فيشر ذو درجتي الحرية p و $N-P-1$.

المرفق بالاحتمال $\alpha = 20\%$ وهي نسبة مرتفعة جدا لكن طبيعة الاقتصاديات التي قمنا بدراستها جعلتنا نختار

هذه النسبة للاقترب من النتائج الحقيقية والتي يقابلها في جدول فيشر 1.898.

ج - نتائج الاختبار: توضح النتائج التالية اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد وإحصائية فيشر

خلال الفترة 1986-2000.

جدول رقم (2-23):

نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد واختبار إحصائية فيشر F خلال الفترة 1986-2000

نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو الناتج		البلدان
الاحتمالية	نتائج اختبارات F	
0.876	0.134	السعودية*
0.496	0.764	مصر*
0.674	0.414	تونس*
0.744	0.306	الجزائر*

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة التطبيقية لاختبارات F المحسوبة

* معنوية عند مستوى 20% (درجة ثقة 80%)، معنى ذلك درجة الخطر لا تتجاوز 20%.

د- التعليق: نقوم بالتعليق على الجدول أعلاه حسب كل دولة وفق مايلي:

- السعودية: بالنظر إلى حالة نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.134، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات الاجمالية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك بعدم تأثير متوسط دخل الفرد بنمو الصادرات الإجمالية، أي عدم إستفادة الأفراد من عائدات الصادرات الإجمالية، وعدم تأثير متوسط دخل الأفراد بقطاع التصدير، بل يتأثر بقطاعات أخرى.

- الجزائر: بالنظر إلى حالة نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ومن خلال إختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.306، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات الاجمالية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك بعدم تأثير متوسط دخل الفرد بنمو الصادرات الإجمالية، أي عدم إستفادة الأفراد من عائدات الصادرات الإجمالية، و عدم تأثير متوسط دخل الأفراد بقطاع التصدير، بل تأثره بقطاعات أخرى.

- مصر: بالنظر إلى حالة نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.764، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات الاجمالية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك بعدم تأثر متوسط دخل الفرد بنمو الصادرات الإجمالية، أي عدم إستفادة الأفراد من عائدات الصادرات الإجمالية، وعدم تأثر متوسط دخل الأفراد بقطاع التصدير، بل تأثره بقطاعات أخرى.

- تونس: بالنظر إلى حالة نمو الصادرات الاجمالية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ومن خلال إختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.414، بينما F الجدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F الجدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات الاجمالية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك بعدم تأثر متوسط دخل الفرد بنمو الصادرات الإجمالية، أي عدم إستفادة الأفراد من عائدات الصادرات الإجمالية، و عدم تأثر متوسط دخل الأفراد بقطاع التصدير، بل تأثره بقطاعات أخرى.

2- تطبيق العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي:

أ - المعطيات : نستعرض في البداية معدلات نمو الصادرات غير النفطية و متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000 وفق الجدول التالي :

جدول رقم (2-24):

يوضح معدل نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000)

سنة 1980-100

البلدان	السعودية		مصر		تونس		الجزائر
	م ن ص غ ن Z1	م ن م د ف ن م ج D1	م ن ص غ ن Z2	م ن م د ف ن م ج D2	م ن ص غ ن Z3	م ن م د ف ن م ج D3	
1986	133.6	-61.4	-31.8	110.5	28.2	-12.8	17.0
1987	205.1	-65.6	18.4	134.7	58.7	-7.1	16.8
1988	359.2	-65.9	10.2	189.6	95.5	-5.2	-4.0
1989	372.0	-64.4	45.5	173.0	127.8	-7.7	-15.3
1990	372.0	-55.3	66.3	31.9	182.6	12.5	9.3
1991	350.5	-54.5	53.0	24.4	216.3	16.4	-21.0
1992	314.6	-53.7	57.6	48.3	231.0	35.9	-19.2
1993	316.4	-56.7	43.7	63.0	220.0	25.7	-17.8
1994	393.2	-57.2	93.9	75.9	308.9	31.9	-32.0
1995	615.3	-56.5	98.9	112.4	386.7	49.0	-34.5
1996	322.3	-54	70.4	120.8	380.3	59.1	-30.0
1997	714.6	-53.4	96.6	243.2	392.5	51.2	-25.9
1998	589.2	-60.5	107.5	260.4	423.9	58.1	-27.7
1999	542.6	-58.5	106.7	274.3	424.0	62.3	-27.9
2000	646.47	-58.06	147.65	189.29	393.85	49.92	-22.79

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً من معطيات صندوق النقد العربي ، نشرية مؤشرات إقتصادية للدول العربية ، للفترة 1979-2000.

م ن ص غ ن = معدل نمو الصادرات غير النفطية م ن م د ف ن م ج = معدل نمو الناتج الوطني الإجمالي

ب - نموذج التقدير: نطرح السؤال التالي: هل Z_t يسبب D_t أم لا.

نفترض أن العلاقة خطية بين معدل نمو الصادرات و معدل نمو المتغيرات الاقتصادية الأخرى (الناتج المحلي الإجمالي، الناتج الوطني الإجمالي، معدل دخل الفرد).

لدينا Z معدل نمو الصادرات غير النفطية و D معدل نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

نقوم بالانحدار الأول المتعدد على النحو التالي:

$$1.1 \quad Z_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i Z_{t-i} + \sum_{j=1}^p \beta_j D_{t-j} + \varepsilon_t$$

حيث: P هو التأخر، وفي هذه الحالة اخترنا سنتين لقصر مدة الدراسة.

α_j و β_j معاملات.

α_0 هو الثابت.

ε_t هو الباقي.

2.1 $H_0 : \beta_i = 0, i = 1, 2, \dots$ ونختبر الفرضية التالية:

وهذا ما من شأنه أن يؤدي بنا إلى إجراء الانحدار الثاني المتعدد التالي:

$$3.1 \quad Z_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i Z_{t-i} + \varepsilon_t$$

والاختبار المناسب في هذه الحالة هو فيشر Fisher والذي يكتب على النحو التالي:

$$4.1 \quad F = \frac{(RSS_0 - RSS_1) / P}{(RSS_1 / (N + 2P - 1))} \quad F_{(P, N-2P-1)} \quad (\text{المحسوبة})$$

حيث: مجموع مربعات بواقي الانحدار الثاني $RSS_0 = \sum_{i=1}^n \hat{\varepsilon}_i^2$

مجموع مربعات بواقي الانحدار الأول $RSS_1 = \sum_{i=1}^n \hat{\varepsilon}_i^2$

التأخر $P=2$

عدد المشاهدات $N=15$

إحصائية فيشر المحدولة $F_{(P, N-P-1)}$ تتم قراءتها من خلال جدول فيشر ذو درجتي الحرية p و $N-P-1$. المرفق بالاحتمال $\alpha = 20\%$ وهي نسبة مرتفعة جدا لكن طبيعة الاقتصاديات التي قمنا بدراستها جعلتنا نختار هذه النسبة للاقترب من النتائج الحقيقية والتي يقابلها في جدول فيشر 1.898.

ج - نتائج الاختبار: توضح النتائج التالية اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد وإحصائية فيشر خلال الفترة 1986-2000.

جدول رقم (2-25):

نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد واختبار إحصائية فيشر
خلال الفترة 1986-2000

نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو الناتج		البلدان
الاحتمالية	نتائج اختبارات F	
0.240	1.710	السعودية*
0.752	0.295	مصر*
0.019	6.647	تونس*
0.971	0.029	الجزائر*

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة التطبيقية لاختبارات F

* معنوية عند مستوى 20% (درجة ثقة 80%)، معني ذلك درجة الخطر لا تتجاوز 20%.

د- التعليق: نقوم بالتعليق على الجدول أعلاه حسب كل دولة وفق مايلي:

- السعودية: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 1.710، بينما F المحدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك بعدم تأثر متوسط دخل الفرد بنمو الصادرات غير النفطية-بسبب ضآلتها حيث لا تتجاوز 10% - أي عدم إستفادة الأفراد من عائدات الصادرات غير النفطية، وعدم تأثر متوسط دخل الأفراد بقطاع التصدير، بل يتأثر بقطاعات أخرى.

- الجزائر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي"، ومن خلال إختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.029، بينما F المحدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك بعدم تأثر متوسط دخل الفرد بنمو الصادرات غير النفطية-بسبب ضآلتها حيث لا تتجاوز 7% - أي عدم إستفادة الأفراد من عائدات الصادرات غير النفطية، و عدم تأثر متوسط دخل الأفراد بقطاع التصدير، بل تأثره بقطاعات أخرى.

- مصر: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي"، فإننا نجد أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 0.295، بينما F المحدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحدولة أكبر من F المحسوبة)، وعلى ذلك فإننا نقبل الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ويفسر ذلك بعدم تأثر متوسط دخل الفرد بنمو الصادرات غير النفطية، أي عدم إستفادة الأفراد من عائدات الصادرات غير النفطية، و عدم تأثر متوسط دخل الأفراد بقطاع التصدير، بل تأثره بقطاعات أخرى.

- تونس: بالنظر إلى حالة "نمو الصادرات غير النفطية يسبب نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي"، ومن خلال إختبار إحصائية فيشر، نسجل أن إحصائية فيشر F المحسوبة تساوي 6.647، بينما F المحدولة عند مستوى معنوية 20% تساوي 1.898 (أي أن F المحسوبة أكبر من F المحدولة)، وعلى ذلك فإننا نرفض الفرض العدمي القائل بعدم وجود علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي تكون هناك علاقة سببية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، أي أن نمو المتغير الأول يسبب نمو المتغير الثاني، ويعني ذلك أن متوسط دخل الفرد في

تونس ينمو كلما عرفت الصادرات التونسية غير النفطية نمواً، ويمكن تفسير ذلك بعدد المؤسسات التونسية العاملة في قطاع التصدير، حيث شملت جميع الميادين بما في ذلك الحرفيين الصغار، ونذكر في هذا الشأن أن متوسط دخل الفرد في تونس أصبح في السنوات الأخيرة من أكبر الدخول في المنطقة العربية.

ونستخلص من إختبار هذا النموذج الملاحظات التالية:

- أعتبرنا منذ بداية إختبار هذا النموذج أن العلاقة غير تبادلية في جميع الدول، لأنه في إعتقادنا أن نمو الصادرات يمكن أن يؤثر في نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، لكن العكس غير ممكن، لأن نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لن يؤثر في نمو الصادرات بإعتبار ذلك مخالف للنظرية الاقتصادية.
- تحقق علاقة سببية واحد فقط بالنسبة لتونس فيما يتعلق بتأثير نمو الصادرات غير النفطية على نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. أما بقية الحالات فإننا نسجل عدم وجود أي علاقة بالنسبة لكل من السعودية والجزائر ومصر، ويفسر ذلك بكون متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول لن يؤثر ولن يتأثر بنمو الصادرات بغض النظر عن كونها إجمالية أو غير نفطية حسب هذا الإختبار.

ملخص:

انتهجت كثير من الدول النامية إستراتيجية تنمية الصادرات غير التقليدية، كما أجريت كثيرا من الدراسات التطبيقية على غالبية الدول النامية، واعتبارا مما تم إيضاحه في هذا الفصل من نماذج تؤكد أهمية إستراتيجية تنمية الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي من خلال تحقيق درجة عالية من التنافسية في قطاع التصدير، فقد قمنا بإجراء دراسات تطبيقية في المبحث الثالث من هذا الفصل حول مدى تأثير نمو الصادرات على نمو عدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية في كل من السعودية والجزائر ومصر وتونس من خلال بحث العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج في ثلاث نماذج وفق طريقة Granger، حيث توصلنا إلى النتائج التالية:

- السعودية: أثبتت إحدى المحاولات والمتمثلة في النموذج الثاني وجود علاقة سببية من إتجاه واحد بين معدل نمو الصادرات غير النفطية ومعدل نمو الناتج الوطني الإجمالي، بينما النماذج الأخرى لم تثبت العلاقة السببية ولا يعني ذلك عدم جدوى إستراتيجية تنمية الصادرات في السعودية، ولكن يمكن أن يكون السبب في هذه النتائج هو فترة الدراسة ذاتها، أو كون المتغيرات مقيمة بالأسعار الجارية (دور أسعار الصرف، أسعار السلع والخدمات إلخ...).

- كما أثبتت بالنسبة للجزائر كذلك إحدى المحاولات في النموذج الثاني وجود علاقة سببية من إتجاه واحد بين معدل نمو الناتج الوطني الإجمالي ومعدل نمو الصادرات غير النفطية، بينما النماذج الأخرى لم تثبت العلاقة السببية ولا يعني ذلك عدم جدوى إستراتيجية تنمية الصادرات في الجزائر، ولكن يمكن أن يكون السبب في هذه النتائج هو فترة الدراسة ذاتها، أو كون المتغيرات مقيمة بالأسعار الجارية (دور أسعار الصرف، أسعار السلع والخدمات إلخ...). كما يعني هذا أن إستراتيجية تنمية الصادرات في الجزائر تحتاج إلى مزيد من التفعيل، والتجاوب من قبل المتعاملين الإقتصاديين في الجزائر.

- مصر: أثبتت الدراسات التي قمنا بإجرائها في هذا الفصل عن وجود علاقة سببية في النموذجين الأول والثاني في خمس حالات، ويتعلق الأمر بالنسبة للنموذج الأول في العلاقة بين نمو الناتج المحلي الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية، و العلاقة بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي. أما فيما يخص النموذج الثاني فيتعلق بالعلاقة التبادلية بين نمو الصادرات غير النفطية ونمو الناتج الوطني الإجمالي، والعلاقة الأحادية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي ونمو الصادرات الإجمالية. و تبعاً لهذه النتائج نخلص إلى أهمية إنتهاج مصر لإستراتيجية تنمية الصادرات في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية.

- تونس: أثبتت الدراسات التي أجريناها في هذا الفصل عن وجود علاقة سببية في النماذج الثلاثة وفي أغلب الحالات، ويفسر ذلك بفعالية ونجاعة إستراتيجية تنمية الصادرات في تونس.

وتخلص في الأخير إلى أن الدراسات التي أجريت حققت هدفها في أغلب الأحيان بالنسبة لتونس وبدرجة أقل مصر، أما بالنسبة للسعودية والجزائر فإن إستراتيجية تنمية الصادرات في هذين البلدين مازالت تحتاج إلى مزيد من التفعيل والعمل لبلوغ أهدافها، و توضيحا لذلك تناول في الفصل الموالي بالتحليل والدراسة هيكل حوافز التصدير في الدول محل الدراسة للوقوف على طبيعة وحقيقة هذه الحوافز وآثرها في تنمية الصادرات في هذه البلدان.

الفصل الثالث:

هيكل حوافز التصدير في الدول محل الدراسة

تمهيد:

يعد نظام الحوافز أحد الوسائل التي تنتهجها الدول من أجل تحقيق الأهداف العامة، فعندما تعلن الدولة أنها تشجع الصادرات والمصدرين فلا بد أن ينعكس ذلك على نظام الحوافز الذي تتبعه، بحيث يحقق الهدف الذي أنشئ من أجله، وهو حفز المصدرين وتشجيعهم على التصدير بكافة الوسائل المتاحة سواء المؤسساتية منها أو التشريعية. ويقصد بالحوافز طبقاً للمنظمة العالمية للتجارة أي شكل من أشكال الدعم يعمل على زيادة صادرات أي سلعة من السلع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، بحيث لا يمكن تحقيق هذه الزيادة في غياب هذه الحوافز. وعلى ذلك فإن الهدف الأساسي من هذه الحوافز هو تنمية الصادرات من السلع المتاحة للتصدير، ولتحقيق ذلك يحتاج إلى سياسات طويلة الأجل وأخرى قصيرة الأجل، ففي الأجل الطويل يستلزم تبني إستراتيجية وطنية لتنمية الصادرات تقوم على إنشاء قطاع تصديري غير تقليدي، وإحداث تغييرات هيكلية في الاقتصاد الوطني وتكوين هيكل إنتاجي متعدد يساعد على اتساع قاعدة هيكل الصادرات. أما في الأجل القصير فيجب توفير حوافز معينة تعمل على تنشيط هذا القطاع، وتمثل هذه الحوافز في استحداث نظام متكامل لحوافز التصدير، واتباع سياسة مرنة لسعر الصرف، إضافة إلى توفير التمويل اللازم لهذا القطاع.

ويهدف هذا الفصل إلى استعراض أهم هذه الحوافز التي طبقت في الدول محل الدراسة في الأجل القصير ومدى نجاحها ودورها في تنمية الصادرات غير التقليدية. حيث تناول هذه الحوافز على النحو التالي:

المبحث الأول: استحداث نظام متكامل لحوافز التصدير.

المبحث الثاني: سياسات سعر الصرف في الدول محل الدراسة.

المبحث الثالث: أساليب تمويل الصادرات في الدول محل الدراسة.

المبحث الأول: استحداث نظام متكامل لحوافز التصدير في الدول محل الدراسة

نحاول في هذا المبحث في البداية استعراض الإطار العام لحوافز التصدير بصفة عامة كأحد آليات تنشيط وتنمية الصادرات، لنتناول بعد ذلك الإطار المؤسساتي في الدول محل الدراسة، وأهم حوافز التصدير فيها التي يمكن أن تساهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في تنمية قطاع التصدير وجعله قادر على اقتحام الأسواق الدولية، باستثناء سياسات سعر الصرف التي نتطرق إليها في المبحث الثاني، في حين نبحت في أهم أساليب تمويل الصادرات في المبحث الثالث.

أولاً: الإطار العام لحوافز التصدير:

تعد حوافز التصدير أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات، حيث تشمل مجموعة متكاملة من الأساليب والإجراءات التي تهدف إلى رفع الأداء التصديري و تتعلق هذه الحوافز في مجالات عديدة في الإطار المؤسسي والتشريعي منعكسا على الميادين التي تمس النواحي الضريبية، وسعر الصرف، وسعر الفائدة، وضمان الصادرات في محاولة لدعم الصادرات و النقل... إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير.

ومن الأهمية أن يتكامل نظام حوافز التصدير حتى يؤتي أثره في زيادة حصيلة الصادرات للدول المطبق بها، وقد يحدث أن يقع تضارب في الأهداف المحددة لبعض السياسات مثل تعارض أهداف السياسة الضريبية التي تسعى إلى زيادة موارد الدولة، مع التأثير السلبي على النشاط التصديري في حالة فرض الضرائب على الدخل المحصل من هذا النشاط . ومن أهم الحوافز المتخذة في الكثير من البلدان النامية والمتقدمة نجد الحوافز المتعلقة بـ:

1- جانب التمويل:

تقوم العديد من الدول بتقديم التسهيلات والخدمات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، سواء بالعملة المحلية أو العملة الصعبة، بإعطائها قروضا بمعدلات فائدة ميسرة أو مضمونة من قبل الدولة قبل وبعد شحن البضاعة، أو إنشاء ما يعرف بشباك المصدر على مستوى البنوك التجارية، بهدف السماح للمؤسسات ببلوغ الأسواق الخارجية ومنافسة المنتجات الدولية، وفي هذا الإطار تم إنشاء العديد من الهيئات المالية المتخصصة في تمويل الصادرات الناتجة عن هذه المؤسسات.

2- جانب التأمين:

لتغطية المخاطر التي تواجه المصدرين أثناء العملية التصديرية، والتي لا تشملها نظم التأمين الأخرى، تقوم الدولة بإنشاء نظام لتأمين الصادرات، أو ما يسمى بنظام تأمين القرض عند التصدير، بحيث تشرف على إدارة هذا النظام مؤسسات متخصصة، كالشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (COFACE)، والهيئة الإيطالية للتأمين القرض عند التصدير (SACE)، والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE)، والشركة

المصرية لضمان الصادرات ، والشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)، بهدف تأمين المؤسسات المصدرة من المخاطر السياسية، والتجارية، والكوارث الطبيعية، والبحث عن أسواق جديدة، والتقلبات في أسعار الصرف... إلى غير ذلك من أخطار التصدير (يتم وضع تسهيلات خاصة بالنسبة للتأمين على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتمثل في نسبة أقساط صغيرة ومدة تعويض قصيرة ونسبة تأمين مرتفعة)، هذا ما يجعل المؤسسات المعنية بالتصدير تشجع لاقتحام الأسواق الخارجية¹.

3- السياسة الضريبية:

يتم منح التخفيضات الضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وبالتالي تمتع سلع هذه المؤسسات بالميزة التنافسية في الأسواق الدولية، "ففي اليابان مثلا تم وضع نظام ضريبي يتمثل في احتياطي تنمية الأسواق الخارجية لبعض السلع التصديرية، مع معاملة بعض المصروفات المنفقة بالخارج معاملة الخسائر"².

4- جانب النقل والتوزيع:

يمكن للمؤسسات أن تجد طريقها للأسواق الخارجية بواسطة ثلاث قنوات مختلفة (مباشرة، وغير مباشرة من خلال وسطاء كمراكز التجارة ومراكز الصادرات، أو الاندماج مع المؤسسات الأخرى)، حيث تقوم بعض الدول بتقديم المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في مجال نقل وتوزيع السلعة المراد تصديرها، بتحمل الدولة لنسبة من مصاريف النقل والتوزيع والمشاركة في المعارض الدولية، قد تتعدى 50% من التكلفة الكلية للنقل والتوزيع مثل ما هو معمول به في كل من تونس والجزائر، مما يجعل منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا تتمتع بميزة تنافسية عند دخولها الأسواق الدولية جراء تحمل الدولة لتكاليف النقل، و يكون ذلك بتأسيس الدولة لصناديق تنمية الصادرات مهمتها تدعيم المؤسسات المصدرة.

5- الإطار المؤسسي:

اعتمدت بعض الدول من أجل النهوض بصادراتها إلى تأسيس مكاتب للتجارة الخارجية للترويج للصادرات، وذلك عن طريق دراسة الأسواق الخارجية، وإقامة المعارض الدولية.

وللنهوض بالتصميمات الصناعية الخاصة بمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتم إنشاء هيئات صناعية للعمل في إطار تنمية التصميم الصناعي من أجل الارتقاء بمنتجات هذه المؤسسات مما يكون له الأثر الفعال في تدعيم موقف المنافسة في السوق الدولية لهذا البلد أو ذاك.

¹ للمزيد من التوضيح أنظر: وصاف سعدي، "نظام تأمين القرض عند التصدير: دراسة تحليلية لبعض التحارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر"، (رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر ، ماي 1997).

² منال كمال كرم ، مرجع سبق ذكره، ص118.

6- نظام فحص السلع المصدرة لضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية:

فقد تم وضع في عدد من الدول- ومنها اليابان - نظام للحفاظ على سمعة المنتج الوطني في الأسواق الخارجية، وذلك من خلال استيفاء المواصفات القياسية الموضوعية من قبل وكالات الفحص والتي تطبق بصرامة شديدة ، مع وضع نظام للجودة.

إضافة إلى ما سبق فإن على المؤسسات التي تريد الارتقاء أن ترتقي بمنتجاتها إلى المقاييس الدولية، الاهتمام

بما يلي:

أ-التعبئة والتغليف: تشترط القواعد الدولية أن تهيأ البضاعة بأسلوب جيد مما يسهل بيعها من جهة ، وحماية البضاعة من الأضرار وحفظها من جهة أخرى.

ب-وضع طاقم مؤهل على مستوى المؤسسة له دراية كبيرة بتقنيات التصدير.

ج-القيام بالإشهار لمنتج المؤسسة في الأسواق الخارجية من خلال الوسائل الفعالة والممكنة.

7- الإطار القانوني :

نقصد به إصدار قانون تنمية الصادرات على النحو الذي بدأت به الكثير من الدول العاملة على تنمية صادراتها، وفي هذا الخصوص فإنه من المناسب إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات في المرحلة الأولى على الأقل بهدف وضع السياسات الوطنية لتنمية الصادرات، ومنح الحوافز اللازمة لتشجيع المصدرين، ومتابعة تنفيذ الخطط التصديرية بصفة دورية لاتخاذ القرارات المناسبة للقضاء على أي معوقات تعترض التنفيذ بلوغاً للأهداف المخططة المتعلقة بتنمية موارد الدولة الذاتية من حصيلة الصرف الأجنبي عن طريق تنمية الصادرات.

8- تحرير تجارة المدخلات والمخرجات :

يتعلق الأمر بتحرير العمليات التصديرية من كافة القيود الجمركية وغير الجمركية دفعا لهذه القطاعات للنمو بمعدلات سريعة ومنتظمة، وهنا تحتل سياسة المناطق الحرة، وتطبيق نظام السماح المؤقت¹، ونظام الدور باك²، أهمية خاصة في تأمين المدخلات اللازمة للصناعات التصديرية ، ومنح الحوافز للمخرجات لهذا القطاع، والاستفادة من المؤسسات الأجنبية العاملة في التصدير مع وضع قيود محددة على الواردات لحماية الصناعة المحلية الوليدة، والاستفادة من المؤسسات العامة والخاصة التي لديها القدرة والكفاءة على دراسة الطلب في السوق المحلية والأسواق الخارجية، وإعطاء أهمية لتحقيق النجاح فيهما بنفس درجة الاهتمام بدلا من الفصل بينهما.

¹ هو مصطلح جمركي يقصد به إعطاء المواد الأولية المستوردة بقصد تصنيعها أو إصلاحها إعفاء مؤقت من الرسوم الجمركية والضرائب بشرط إعادة تصديرها خلال الفترة القانونية المحددة.

² هو نظام يحدد كيفية استرداد الرسوم الجمركية التي تفرض على الأصناف المستوردة لمستلزمات إنتاجية لسلع يتم تصديرها.

يضاف إلى ذلك وضع نظام ضريبي يكفل إلغاء الضرائب على الصادرات وكافة الأنشطة التصديرية بهدف زيادة الإنتاج الموجه للتصدير. إن هذه النقاط تشير إلى أهمية المعالجة التفضيلية لقطاع التصدير باعتباره قطاعاً متميزاً يتوقف على اعتبارات السوق العالمية وظروفها، وهي اعتبارات وظروف يصعب التحكم فيها وتتطلب ضرورة التكيف معها.

9- منح للمصدرين مكافآت :

يجب أن تتراوح نسبة المكافآت تبعاً لدرجة العمليات التحويلية التي أجريت على السلعة مع إلغائها خلال فترة لا تتجاوز خمس سنوات حتى لا يعتمد المصدرون عليها، وقد يتم ذلك من خلال منح تخفيض معتبر من الضرائب المباشرة لكل الدخول التي يتم الحصول عليها من التصدير، كما يمكن إعفاء المصدرين من دفع الضرائب غير المباشرة على مدخلات الإنتاج المحلي والأجنبية بهدف تقليل معوقات تسويق الصادرات، وإعطاء أفضلية للمبيعات التصديرية على المبيعات المحلية.

10- تشجيع إنشاء الكيانات الكبرى في مجال التصدير :

يكمن الهدف من تشجيع إنشاء الكيانات الكبرى -في مجال التصدير- في جعل الشركات الوطنية ذات قدرة وإمكانات تنافسية في الأسواق الخارجية والاستفادة من اقتصاديات في مثل هذه الأنشطة، "كما هو الشأن في بعض الدول التي أنشأت شركات تجارية خارجية متعددة الأطراف تتضمن على الأقل عشرة من الشركات المنتجة والمصدرة والتي يبلغ حجم صادرات كل منها مثلاً أقل من مليون دولار وذلك للتغلب على مشكلة ضعف كفاءة وإمكانات الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم وأيضاً الاستفادة من التسهيلات الائتمانية التي تمنح للشركات التصديرية ، فضلاً عما يمكن أن تقوم به الشركات التجارية من دور في تنمية الصادرات"¹.

11- إنشاء التنظيمات التصديرية²:

إن الغرض من إنشاء التنظيمات التصديرية هو الربط بين استيراد سلع معينة يوجد عليها طلب داخلي كبير، وتحقيق أهداف تصديرية معينة، وهي نظم ترتبط كثيراً بطبيعة المرحلة التي يمر بها اقتصاد بلد ما ، بعبارة أخرى فهذه التنظيمات التصديرية ترتبط بوجود أزمات اقتصادية معينة، ويكون الهدف من اتباع هذه التنظيمات إيجاد قدر من التيسيرات النقدية لتغطية احتياجات السوق المحلية من سلع معينة يوجد عليها طلب داخلي كبير، ولا تستطيع السلطات الاقتصادية الوفاء بالنقد الأجنبي اللازم لاستيرادها، وفي هذا المجال فلقد انتهجت التجربة الكورية نظاماً معيناً يستهدف ربط التسجيل كمستورد شرط أداء التصدير، حيث أخذت قيمة الصادرات المطلوبة للحصول على سجل مستورد تتجه للزيادة التدريجي.

¹ نجلاء محمد إبراهيم بكر ، مرجع سبق ذكره ، ص 127.

² سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 302.

12- تبسيط إجراءات التصدير :

تمثل إجراءات التصدير واحداً من أخطر العقبات التي تواجه المصدرين فضلاً عن أنها تشكل أحد الميادين التي يمكن أن يتحقق من ورائها نتائج مباشرة وسريعة، فإذا كان تبسيط الإجراءات أمراً هاماً فإنه ينبغي أن يصدر ذلك عن تصور واضح عن دور الإجراءات والهدف من ورائها، لأنه لا يمكن لقطاع التصدير أن يسهم بفعالية في عملية التنمية الاقتصادية إلا إذا ساندته أوضاع تنظيمية ملائمة توجه إجراءاته وتراقب تنفيذ برامجها على وجه يضمن الالتزام بأهداف الخطة الشاملة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية.

فبالإضافة إلى ما سبق ذكره على الدولة - السلطات العمومية - القيام بجهود كبيرة في عقد الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف، لتيسير دخول المنتجات الوطنية إلى الأسواق الخارجية على غرار الاتفاقيات مع دول الاتحاد الأوروبي، وبقية الكتلات الأخرى، وذلك لمواجهة القيود الجمركية وغير الجمركية التي تفرضها الدول المستوردة على واردات الدول النامية.

ثانياً: مؤسسات وحوافز التصدير في الدول محل الدراسة:

نتطرق في هذا العنصر لأهم المؤسسات المدعمة لقطاع التصدير في الدول محل الدراسة، وأهم الإجراءات المحفزة لقطاع التصدير في هذه الدول.

1- إنشاء المؤسسات اللازمة لدعم قطاع التصدير:

مما لا شك أن التصدير لا يحتاج فقط إلى بنية أساسية مادية ولكن هناك حاجة إلى عدد من المؤسسات اللازمة لدفع عملية التصدير ومتابعة وتنفيذ خطط التوغل في الأسواق الدولية والأهداف المطلوب تحقيقها. فالدول محل الدراسة كغيرها من الدول النامية عملت على تأسيس هذه المؤسسات.

أ. مؤسسات التصدير في السعودية:

بهدف دعم قطاع التصدير أقامت السعودية عدد من المؤسسات، منها:

- مركز تنمية الصادرات السعودية:

تأسس في ربيع الأول من عام 1406هـ، كجهاز خاص غير حكومي يرتبط بمجلس الغرف السعودية ويحظى بتأييد الجهات الحكومية المعنية بالتصدير، وبطبيعة الحال، ولأنه أول جهاز متخصص، فقد أسند إليه معظم المهام المتعلقة بتشجيع الصادرات وتقديم الخدمات والتسهيلات للمصدرين، ورغم حداثة نشأته، وعدم اكتمال جهازه الإداري والفني وانعدام أية موارد مالية ذاتية فقد استطاع المركز، وبالمعونة المالية من الغرف التجارية الصناعية، إنجاز الكثير من الأعمال¹.

¹ الإدارة الصناعية، تنمية الصادرات السعودية: الأهداف، الحوافز، المعوقات، الغرفة التجارية الصناعية بجدة، جدة، 1995، ص5.

+ إنجازات مركز تنمية الصادرات السعودية: قام المركز بإنجاز عدد من الأعمال تصب جلها في دعم قطاع التصدير في السعودية، ولعل من أهمها نجد¹:

- تأسيس شركة للصادرات الصناعية: وهي شركة مساهمة تعمل في خدمة المصدرين.
 - دراسة القطاع التصديري: أعد المركز عن طريق بعض المكاتب الاستشارية دراسة حول إمكانيات ومتطلبات التصدير لدى القطاع الخاص بالسعودية.
 - التوسع في استخدام المنتجات الوطنية: يقوم المركز بالتنسيق مع صندوق التنمية السعودي من أجل زيادة مساهمة المنتجات الوطنية في المعونات والهبات العينية التي تقدمها السعودية للدول الصديقة والشقيقة، ويوجه في ذلك المنتجين إلى متطلبات التجهيز والتعبئة المناسبة.
 - برنامج التمويل الطويل الأجل: يساهم المركز في تحقيق استفادة المصدرين السعوديين من برنامج التمويل الطويل الأجل الذي يتحده البنك الإسلامي للتنمية بالتعاون مع اللجنة الوطنية لتمويل التجارة.
 - دليل المصدرين: قام المركز بإعداد دليل المصدرين السعوديين، ويشتمل على بيانات الشركات والمؤسسات العاملة في قطاع التصدير.
 - توحيد شهادات المنشأ: قام المركز بالتنسيق مع الغرف التجارية بإيجاد نموذج موحد لشهادات المنشأ للمنتجات الأجنبية المعاد تصديرها من السعودية، وذلك بهدف إيجاد قاعدة معلومات وإحصائيات وتحليلها نظراً لكونها تمثل نصف صادرات القطاع الخاص.
 - المعارض الدولية: يقوم المركز بتنظيم مشاركة المنتجين السعوديين في المعارض الإقليمية والدولية بالتعاون مع إدارة المعارض والفنادق بوزارة التجارة، وإدارة العلاقات العامة والمعرض بمجلس الغرف السعودية.
- صندوق التنمية الصناعية السعودي:

يقوم هذا الصندوق بتقديم خدمات للصناعة السعودية تتجاوز عملية منح القروض الميسرة إلى الاستشارات في المجالات الفنية والمالية والإدارية والتسويقية لكافة المشاريع المستفيدة من قروضه، مما يتيح فرصاً أكبر لنجاح تلك المشاريع، وقد أنشأ الصندوق قسماً خاصاً للتسويق لارشاد المنتجين إلى قنوات التسويق الصحيحة محلياً وخارجياً².

¹ الإدارة الاقتصادية والبحوث، الغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية، التصدير للخارج: دور القطاع الخاص وسياسة التشجيع، المملكة العربية السعودية، يناير 1990، ص 58-60.

² الإدارة الصناعية، تنمية الصادرات السعودية، مرجع سبق ذكره، ص 6.

ب- مؤسسات التصدير في مصر:

بهدف دعم قطاع التصدير في مصر تم انشاء عدد من المؤسسات، منها:

- مركز تنمية الصادرات:

تأسس هذا المركز في سنة 1979، بهدف مساعدة الشركات العاملة في قطاع التصدير، من خلال تقديم المعلومات للمصدرين، فضلا عن القيام بأبحاث عن الأسواق الخارجية والمساهمة في عملية فتح أسواق جديدة أمام المنتجات المصرية، بالإضافة إلى عقد الندوات والمؤتمرات لبحث مشاكل المصدرين وإصدار النشرات التي تعطي صورة واضحة للمصدر المحلي عن طبيعة الأسواق الخارجية وإعطاء المستورد الخارجي صورة عن المنتجات المصرية¹.

- بنك تنمية الصادرات المصرية:

دعما لنشاط التصدير في مصر صدر القانون رقم 95 لسنة 1983 والخاص بإنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات وبدأ عمله اعتبارا من 1985، وكان الهدف الأساسي من إنشائه هو تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض متوسطة وطويلة الأجل للمصدرين، بالإضافة إلى تقديم الضمانات اللازمة لتمويل عمليات التصدير سواء بطريقة مباشرة أو عن طريق إعادة التمويل من خلال البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

+ ساهم البنك في تقديم بعض التسهيلات الائتمانية وبخاصة للمشروعات الزراعية التي تنتج بهدف التصدير، بالإضافة إلى تمويل بعض مشروعات التعبئة والتغليف باعتباره نشاطا مكملا لقطاع التصدير.

+ عقد البنك عدد من الاتفاقيات الإقليمية في إطار التمويل الطويل الأجل، بهدف زيادة الصادرات المصرية نحو هذه الأقاليم، ويتعلق الأمر بالاتفاق مع البنك الإسلامي للتنمية بغرض الرفع من حجم المنتجات المصرية المسوقة نحو دول منظمة المؤتمر الإسلامي، ونصر الشيء مع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

+ أعد دليل للسلع والمنتجات المصرية ومكاتب التمثيل التجاري بالخارج، كما استطاع أن يقوم بدور الوسيط بين المستثمر المصري الراغب في إقامة صناعة مشتركة مع مستثمر أجنبي وبين مركز التجارة الدولي في جنيف الذي يبحث عن هذا المستثمر الأجنبي².

¹ مركز تنمية الصادرات المصرية، نشرة أبناء الصادرات، (شهر نوفمبر 1999).

² نجلاء محمد إبراهيم بكر، مرجع سبق ذكره، ص 125.

ج- مؤسسات التصدير في الجزائر:

أنشئت السلطات العمومية في الجزائر بغية ترقية الصادرات خارج المحروقات جملة من المؤسسات من أهمها مايلي:

- الديوان الوطني للمعارض والتصدير:

تأسس هذا الديوان بمرسوم رقم 63-87 مؤرخ في 3 مارس 1987، والذي تم تغيير تسميته في 24 ديسمبر سنة 1990 من الديوان إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، يعمل على ترقية الصادرات من خلال تنظيم سلسلة من المعارض الوطنية والدولية، ومساعدة الشركات المهتمة بعملية التصدير بعرض منتجاتها في المعارض الدولية والجهوية خارج الوطن¹.

- المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات العمومية:

تم إنشاء هذا المركز بمقتضى المرسوم رقم 90-135 المؤرخ في 20 شوال عام 1410 الموافق لـ 15 مايو سنة 1990، ومن أبرز المهام التي يقوم بها المركز نجد مايلي:

• رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية.

• توفير المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقييم عمليات الاستيراد وترشيدها.

- الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية (PROMEX):

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-327 في 01/10/1996، بغرض التكفل والمشاركة في تطوير استراتيجية ترقية التجارة الخارجية وخاصة جانب التصدير غير النفطي منها، كما يقوم بدعم المتعاملين الجزائريين في استكشاف الأسواق الخارجية، وربط العلاقات مع المتعاملين الأجانب، إضافة إلى تنمية منتجاتهم وتمتين صفقات التصدير، من خلال إنشاء وتسيير شبكة معلومات تجارية وبنوك معلومات لخدمة الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية².

- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)³:

أنشئت الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996، والتي عوضت ما يعرف سابقا بـ الغرفة الوطنية للتجارة (CNC)، ومن أهم مهامها نجد:

¹ وصاف سعدي " نظام تأمين القرض عند التصدير: دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر "، مرجع سبق ذكره، ص184.

² الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، أهم النصوص والقوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية، أوت 2000، ص186.

³ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الأمانة العامة للحكومة، الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996.

• إنجاز كل الأعمال والدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات والخدمات الجزائرية في الأسواق الخارجية، واقتراح التدابير الرامية إلى تسهيل عمليات تصديرها.

• المشاركة في تنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل الجزائر وخارجها.

• تأسيس مؤسسات تجارية وصناعية وخدمية أو إدارتها كمدارس التكوين وتحسين المستوى، ومؤسسات ترقية الشركات ومساعدتها، ومؤسسات دعم أنشطتها (كإنشاء مدرسة مشتركة بين الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة ومثيلاتها الأجنبية).

• تشكل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة باعتبارها تمثل الجزائر غرضا مشتركة للتجارة مع نظيراتها الأجنبية.

وبموجب الأمر الرئاسي رقم 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات الاستيراد والتصدير المصادق عليها من طرف مجلس الوزراء في اجتماعه بتاريخ 08 جويلية 2003، تم إلغاء المادة رقم 95 من قانون المالية لسنة 2003 التي يشترط فيها توفر (10) عشرة ملايين دينار جزائري كحد أدنى لتأسيس شركة للتصدير والاستيراد. وهو إجراء من شأنه أن يزيد من عدد الشركات العاملة في قطاع التجارة الخارجية بالجزائر، وينعش هذا القطاع، ويجعله يكتف من نشاطه التجاري وخاصة التصديري منه، وفي نفس اجتماع مجلس الوزراء تم إنشاء مجلس وطني لترقية الصادرات ووكالة وطنية لترقية التجارة الخارجية، وهي كلها قرارات تدعم وتنمي قطاع التصدير في الجزائر¹.

د- مؤسسات التصدير في تونس :

بغية دعم وترقية الصادرات في تونس عملت السلطات العمومية في هذا البلد على انشاء عدد من المؤسسات، منها:

- مركز تنمية الصادرات التونسية² :

يعتبر مركز تنمية الصادرات التونسية (CEPEX) مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري (EPIC) تابع لوزارة التجارة التونسية، ومن أهم مهامه نجد:

• دراسة واستكشاف الأسواق الخارجية.

• توجيه ومساعدة المصدرين التونسيين.

• مساعدة وتوجيه المستوردين الأجانب.

• توزيع المعلومات التجارية.

¹ جريدة صوت الأحرار، 12 أوت، 2003، ص02.

² 10/03/2001, <http://www.cepex.nat.tn/fr/cepex/default.asp>

● تنظيم أنشطة ترقية.

● تسيير صندوق ترقية الصادرات (FOPRODEX)، وأمانة المجلس الوطني للمعارض، حيث يقوم بالتحضير لمشروع البرنامج السنوي للمعارض في تونس، وفي الخارج.

● يعمل بالتنسيق مع الهيئات العاملة في قطاع التصدير على ترقية وتدعيم الصادرات التونسية.

- المجلس الوطني للتجارة الخارجية¹:

أنشأ هذا المجلس بموجب المرسوم رقم 94-1746 الصادر بتاريخ 29 أوت 1994، وطبقا لهذا المرسوم مكلف هذا المجلس بالمهام التالية:

● يشرف هذا المجلس خصوصا على متابعة تطور الواردات، واقتراح أنشطة وإجراءات لتحسين الميزان التجاري.

● يقدم المجلس الرأي التقني للسلطات العمومية في تونس، فيما يتعلق بإستراتيجية ترقية الصادرات التونسية، واقتراح الإجراءات الضرورية لتنفيذ وترقية هذه الإستراتيجية.

● متابعة تطور الصادرات التونسية، واقتراح الإجراءات الضرورية لتنمية الصادرات.

- المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار (CSEI)²:

تم انشاء هذا المجلس في أبريل 1997، يرأسه رئيس الجمهورية التونسية، عقد لحد الآن - ماي 2002 - سبعة دورات، يعمل على تحقيق مايلي:

● تحديد الأهداف القريبة والبعيدة لقطاع التصدير والاستثمار، من خلال رسم إستراتيجية شاملة لترقية الصادرات التونسية، وربط قطاع التصدير بتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي.

● اتخاذ الإجراءات الضرورية لبلوغ الأهداف المحددة.

● تقييم ومتابعة نتائج عمليات التصدير والاستثمار.

● اتخذ المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار في ختام كل دورة من دوراته السبع عدد من القرارات الهامة تصب جلها في تدعيم قطاع التصدير والاستثمار، سنتطرق لها لاحقا.

¹ IMED CHOUROU, GUIDEXPORT TUNISIE, Impression Alasria, 2000, p221.

² 10/03/2001, [http:// www.cotunace.com.tn/mconseilse.htm](http://www.cotunace.com.tn/mconseilse.htm)

- هيئات تونسية أخرى:

قامت تونس إضافة للهيئات السابق ذكرها، إلى إنشاء عدد من المؤسسات منها:

- وكالة ترقية الاستثمارات الخارجية (FIPA).
- الوكالة التونسية للتعاون التقني.
- المناطق الحرة.
- الممثلين الرسميين التجاريين بالخارج.
- نادي المصدرين.
- فدرالية التصدير (FEDEX).

2- حوافز أخرى:

- حرصت الحكومة السعودية على تهيئة الظروف الملائمة للتصدير، وذلك في مجال رسم وتنفيذ السياسات الاقتصادية والتجارية، وقد تمثل ذلك في إيجاد ترتيبات مع الكثير من الدول لإزالة أو تقليص القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة على واردات هذه الدول، وذلك على أساس تبادلي وقد كان من أبرز نماذج التحرير الفوري والكامل للتبادل التجاري ما تم تحقيقه في إطار الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لمجلس التعاون الخليجي، ومن بعد ذلك إنشاء الاتحاد الجمركي مع مطلع عام 2003. كما تبذل الحكومة السعودية جهودا معتبرة لمساعدة المنتجات السعودية على اقتحام الأسواق الخارجية وبقدرة تنافسية تمكنها من تثبيت أقدامها في تلك الأسواق أمام مثيلاتها من السلع المنافسة، وتجمل ذلك بوضوح في رسم خطة شاملة لترقية الصادرات السعودية غير النفطية على مدار العشرين سنة القادمة للوصول بها إلى 20% من الناتج المحلي الإجمالي، ويمثل القطاع الخاص حوالي 11% من الصادرات الإجمالية السعودية¹، لأجل هذا تدفع الحكومة السعودية هذا القطاع إلى التكيف مع الظروف الإقليمية والدولية للمساهمة في زيادة الصادرات، ومن أهم العناصر التي ينتظر من القطاع الخاص أن يعطي لها اهتمامه في المرحلة القادمة ما يلي²:

- التخطيط لاقامة صناعات موجهة للتصدير على أساس من المميزات النسبية الاقتصادية.
- الاهتمام بتطوير المنتجات.
- إنشاء إدارة خاصة بالتسويق.
- الاهتمام بالحملات الإعلانية المنظمة والمستمرة.

¹03/08/2002, [http:// www.sedc.org.sa](http://www.sedc.org.sa)

² الإدارة الصناعية، تنمية الصادرات السعودية، مرجع سبق ذكره، ص12.

- المشاركة في المعارض الدولية.
- التوسع في إنشاء الشركات المتخصصة في التسويق.
- المشاركة في تمويل الدراسات الجماعية.
- الاستجابة للجهود التي تبذلها الجهات المسؤولة لتوفير المعلومات عن المصدرين والصناعة.
- اتخذ المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار في تونس خلال دوراته السبع عدد من الإجراءات صدرت في شكل قرارات رئاسية تدعو إلى تدعيم قطاع التصدير والاستثمار، ومن أهم هذه القرارات نجد¹:
 - إعطاء الأولوية للمصدرين ورجال الأعمال والمؤسسات بصفة عامة في الارتباط بشبكة الإنترنت.
 - تشجيع وتسهيل التصدير نحو البلدان الإفريقية والأسواق الجديدة.
 - مضاعفة السقف المسموح به للمؤسسات المصدرة للانتصاب بالخارج.
 - إنجاز مشروع دار المصدر.
 - وضع نظام تشريعي خاص بالمصدرين الشباب.
 - تمكين المصدرين من الاسترجاع الآلي لمستحقاتهم الناتجة عن عمليات التصدير.
 - القيام بمحملة تحسيسية واسعة النطاق لإقبال المؤسسات على استغلال ما يتوفر من فرص هامة للتصدير والعمل على تجذير ثقافة التصدير.
 - تمكين المصدرين الشباب من الانتفاع بقروض البنك التونسي للتضامن لتمويل مساهمتهم في رأسمال شركات التجارة الدولية.
 - إعداد مشروع قانون يسمح بسحب نظام التصدير الكلي على مؤسسات الخدمات الإستشفائية التي تسدي خدماتها داخل البلاد التونسية لفائدة غير المقيمين على أن يتم ذلك بمقتضى اتفاقية بكل حالة.
 - إحداث نظام جديد يوجه لضمان القروض الممنوحة إلى المؤسسات متوسطة الحجم في الصناعة حتى تتمكن من الحصول على التمويلات الضرورية لنشاطها.
 - إسناد صنف جديد من منح " أسفار الأعمال " لفائدة مصدري الخدمات في إطار صفقات كلفوا بإنجازها لفائدة شركات ومؤسسات أجنبية.
 - تمكين مصدري زيت الزيتون الخواص من التصدير في إطار حصة تونس مع الاتحاد لأوروبي في حدود أربعة آلاف طن سنويا على أن يقتصر ذلك على الزيت المقلب أو البيولوجي الحامل للعلامة التونسية.

¹ مركز تنمية الصادرات التونسية، المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار: القرارات الرئاسية، وثائق المركز، ماي 2002.

• دراسة ملفات الإعفاء من الأداء على الأرباح حالة بحالة بالنسبة للمؤسسات التي قامت بعمليات تصدير قبل صدور قرار إعفاء العمليات التصديرية من الاداءات ابتداء من سنة 1999.

ونشير في الأخير أن المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار في دورته السابعة المنعقدة بتونس في مارس 2002 أكد على ضرورة تحقيق الأهداف المرسومة ببلوغ زيادة بـ 7% لصادرات السلع والخدمات، وتثبيت حصة الاستثمار الخاص في حدود 55% من الاستثمار الإجمالي.

- تمثل إجراءات التصدير في مصر واحدة من أخطر العقبات التي تواجه المصدرين فضلا عن أنها تشكل أحد الميادين التي يمكن أن يتحقق من ورائها نتائج مباشرة وسريعة، وإذا كان تبسيط الإجراءات خاصة بالنسبة للقطاع الخاص أمرا هاما فإنه ينبغي أن يصدر ذلك عن تصور واضح عن دور الإجراءات والمهدف من ورائها. وفي هذا الإطار صدر قرار رئيس مجلس الوزراء رقم 1283 لسنة 2002 بتشكيل لجنة وزارية لرفع القدرة التنافسية للصادرات المصرية، حيث تختص اللجنة بالآتي¹:

- وضع سياسات لرفع القدرة التنافسية للصادرات المصرية ومتابعة تنفيذها.
- متابعة تنفيذ برامج تنمية الصادرات وتقييم النتائج.
- تحديد أولويات القطاعات التصديرية التي يتم التركيز عليها.
- رسم مقترحات بشأن المعاملة الضريبية للنشاط التصديري.
- دراسة توفير التمويل اللازم للصادرات المصرية.
- وضع برامج المساعدات الفنية لرفع القدرة التنافسية للصادرات المصرية ومصادر تمويلها.
- إنشاء قاعدة معلومات لخدمة التصدير.

- أما فيما يخص الجزائر فقد بدأت السلطات العمومية التفكير بقوة في تنمية القطاع الاقتصادي غير النفطي بعد الصدمة التي أصابت أسواق النفط العالمية مع منتصف الثمانينات أين وصل سعر البرميل إلى أدنى مستوى له. وهو ما انعكس سلبا على مداخيل البلد، وانفجار مشكلة المديونية مع بداية التسعينات وبالتالي تعطل حركة الاقتصاد الوطني ككل.

ولأجل معالجة ذلك قامت السلطات العمومية مع نهاية الثمانينات، برسم إستراتيجية شاملة لتنمية الصادرات خارج المحروقات تستهدف الوصول بالصادرات الوطنية خارج النفط في آفاق 2000 إلى 2 مليار دولار، من خلال تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا والمؤسسات الوطنية ككل، بما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، حيث بدأ طرح عدد من الإجراءات بمراحل تصب جلها في بناء اقتصاد خارج النفط :

أ- إنشاء شهادة المصدر لبعض المنتجات (الجريدة الرسمية رقم 32 ليوم 02 ماي 1999)، حيث أصبحت الجمارك الجزائرية تشترط الحصول على هذه الشهادة من وزارة التجارة لتصدير (التمور، الجلود الخامة

¹ doc.قرار رئيس مجلس الوزراء رقم 1283 لسنة 2002، http://www.egyptinc.com/arabic_site/download/2002, 23/12/2002

،نفايات الحديد والصلب ، الفلين الخام)، حماية لسمعة الإنتاج الوطني في الخارج بعد التلاعب الملاحظ في كيفية تقديم هذه المنتجات في الأسواق الدولية من حيث التغليف والتعبئة والأسعار.

ب- اقتراح إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات مهمته القيام برسم الاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية، ومتابعة تنفيذها (وقد تم الإعلان عن انشاء مجلس وطني لتنمية الصادرات في جويلية 2003) .

ج- العمل على إنشاء الشركات التجارية المتخصصة في التصدير بهدف التغلب على مشكلة ضعف كفاءة وإمكانيات الشركات الصغيرة والمتوسطة، وأيضا للاستفادة من التسهيلات الائتمانية التي تمنح للمؤسسات المتخصصة في التصدير، وبالتالي تمكنها من المساهمة في تنمية الصادرات.

د- إنشاء ملف وطني للمصدرين (FINADDEX) على مستوى الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية، مهمته إحصاء جميع المتعاملين الاقتصاديين المصدرين (يعتبر مصدر كل مقيم بالجزائر ويكون قد صدر خلال ثلاث سنوات ما يعادل مبلغ 01 مليون دينار على الأقل)، حيث يستفيد مجانا ودوريا من جميع المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية محل الاهتمام، المتوفر سواء على مستوى PROMEX أو SAFEX أو LA CACI ، والاستفادة الخاصة من إجراءات الصرف، وكذا المعالجة الاستثنائية في حالة طلب المعونة من الصندوق الخاص بتنمية الصادرات.

ه- إنشاء مستودع للتصدير على مستوى الجمارك: حيث تقوم المؤسسات المصدرة بتخزين المنتجات المعدة للتصدير قبل شحنها اتجاه البلد المصدرة إليه.

و- إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى بعض سفاراتنا بالخارج: لتعريف بالمنتوج الوطني وفرص الاستثمار الموجودة بالجزائر، يتم إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى بعض سفاراتنا بالخارج.

ر- تنظيم تجارة المقايضة: على مستوى الحدود الجنوبية مع الدول المجاورة في بعض السلع.

ع- عصرنة إدارة الجمارك على مستوى آليات العمل: بما يتناسب مع التحولات الاقتصادية الدولية، وتسهيل الإجراءات الجمركية للمؤسسات العاملة في قطاع التصدير.

وفي الأخير نؤكد على أهمية استحداث نظام متكامل لحوافز التصدير يعمل على تنمية الصادرات خاصة في مرحلتها الأولى، كما تعد سياسة سعر الصرف، وخاصة جانب التخفيض منها من أهم الأدوات الفعالة التي ثبت نجاحها في عدد من الدول النامية، إذ ما صاحب هذا التخفيض مرونة سعرية في الإنتاج المحلي لهذه الدول، وهو ما سنحاول تناوله في المبحث الموالي بالنسبة للدول محل الدراسة.

المبحث الثاني: سياسات سعر الصرف في الدول محل الدراسة

تطرقنا في المبحث السابق لضرورة استحداث نظام متكامل لحوافز التصدير في الدول محل الدراسة، وخلصنا إلى أهمية هذا النظام في تنمية الصادرات طوال مراحل العملية التصديرية، وضرورة التكامل بين مختلف الآليات لأجل إنجاح الاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات. ولاشك أن سياسات سعر الصرف لها تأثيرها في تنمية الصادرات الوطنية، ويمكن أن تكمل هذا النظام، لأجل هذا فإننا سنستعرض في هذا المبحث لسياسات سعر الصرف في كل من السعودية ومصر وتونس، إضافة للجزائر، ومدى تأثير هذه السياسات على اقتصاديات هذه الدول، وبخاصة على قطاعها التصديري.

أولاً: الإطار العام لسياسة سعر الصرف:

تعد سياسة أسعار الصرف من ضمن السياسات المتعددة التي تلجأ إليها السلطات النقدية ببلدان العالم بهدف إدارة الاقتصاد الوطني ودعم نموه والحد من الخلل في توازناته. ويعتبر سعر الصرف الأداة الرئيسة ذات التأثير المباشر على العلاقة بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية، وكثيراً ما يكون الأداة الأكثر فاعلية عندما يقتضي الأمر تشجيع الصادرات والتقليل من الواردات في آن واحد وبشكل مباشر، دون إقبال مفرط على النظام الإداري للعلاقات التجارية الخارجية¹. تنطبق في هذا العنصر لمختلف سياسات أسعار الصرف (سياسة التقويم، سياسة التعويم، لتركز بشكل أساسي على سياسة التخفيض).

1- سياسة تقويم العملة:

يقصد بسياسة تقويم العملة، رفع القيمة الخارجية للعملة الوطنية في الأسواق الدولية، وتتخذ عادة هذه السياسة من قبل الدول التي تمتلك مواقع هامة في هذه الأسواق، وقدرة تنافسية كبيرة، إضافة لتوفرها على احتياطات ضخمة من العملات الأجنبية.

إن اتخاذ إجراء التقويم يضر بمصالح القطاعات التصديرية في الاقتصاد بالنسبة للدولة التي تقوم برفع قيمة عملتها لأن هذا الإجراء سيؤدي إلى انخفاض ما يحصل عليه المصدرين بالعملة الوطنية لقاء السلع المصدرة بالمقارنة مع عائدتهم قبل إعادة التقويم. كما ستصبح أسعار السلع المستوردة أقل بالمقارنة مع السلع المنتجة محلياً وبالتالي يقوم المستوردون ببيع السلع المستوردة للمستهلكين المحليين بأسعار منخفضة، وعلى هذا الأساس يمكن اعتبار رفع قيمة العملة إجراء مضاد للتضخم.

إن رفع قيمة العملة سيؤدي إلى انخفاض القدرة التنافسية لبضائع البلد المعني في الأسواق الدولية، مما يؤدي إلى انخفاض الصادرات وزيادة الواردات، وما يتمخض عن ذلك من تأثيرات على ميزان المدفوعات وشروط

¹ محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي (الجزائر : ديوان المطبوعات الجامعية، 2000)، ص 105.

التبادل التجاري مع الدول الأخرى، فضلا عن النتائج العكسية التي تتمخض عن سياسة تخفيض العملة التي سنتطرق إليها لاحقا.

2- سياسة التعويم :

يقصد بسياسة التعويم أن تصبح قيمة العملة الوطنية حرة، أي خاضعة لقانون العرض والطلب، أو مقيمة بسلة من العملات الدولية الرئيسية. فإذا كانت لسياسة التثبيت - ربط الدولار بقاعدة الذهب - من سلبيات فإن لسياسة التعويم سلبيات أكبر، يأتي في مقدمتها تقلبات الأسعار الدولية. فكثيرا ما تجاوزت هذه التحركات 30% خلال فترة سنتين أو ثلاث سنوات. وهو تغير أكبر كثيرا من تغير مستويات الأسعار الوطنية النسبية. ومن شأن هذا الأمر بطبيعة الحال أن يثير القلق في الأوساط النقدية لأن له آثارا سلبية وطنية ودولية على حد سواء، وفي هذا الإطار نؤكد على أهم أسباب عدم الاستقرار التالية¹:

أ- أي توتر غير متوقع على مستوى عرض أو طلب النقود ينتج عنه تأثير مباشر على سعر الصرف.

ب- الاضطرابات المفاجئة التي تؤثر على ميزان الحساب الجاري غالبا ما تؤدي إلى سعر الصرف يتجاوز المستوى الضروري.

ج- اختلاف التنبؤات حول مستقبل غير مؤكد (على المدى الطويل). فكثير ما تكون المعلومات في أسواق الصرف محدودة للغاية عن التطورات المستقبلية للظروف الاقتصادية الكامنة.

3- سياسة تخفيض قيمة العملة² :

تحتل هذه الآلية مكانة هامة على الصعيدين العلمي والعملية هذا ليس بسبب التأثيرات التي تحدثها في ميزان المدفوعات فحسب، وإنما بسبب الاضطرابات التي يمكن أن تحدثها على الصعيد الخارجي، لهذا ارتأينا الوقوف عندها بعض الشيء لمعرفة الأساس النظري لمثل هذه السياسة.

أ- الأساس النظري لتخفيض قيمة النقد :

إن تخفيض قيمة (العملة) الوحدة النقدية ظهرت وعم استعمالها منذ نهاية الحرب العالمية الأولى، كما عرفت واستعملت في العهد الروماني وفي القرون الوسطى بغية تحقيق هدف معين يتمحور أساسا حول التخفيف أو التخلص من أعباء الديون المتراكمة على كاهل الأباطرة والأمراء آنذاك وهو يختلف عن الهدف الذي ترمى إلى تحقيقه في أيامنا الراهن. فتخفيض قيمة العملة يعني تخفيض قيمة النقد الوطني بالنسبة للذهب أو لعملة أجنبية، وهي تختلف عن مفهوم تدهور قيمة النقد الذي يحدث دون تدخل من قبل السلطات النقدية بل بشكل عرضي

¹ المرجع السابق، ص 117-116.

² بوعنروس عبد الحق، " الآثار الاقتصادية والاجتماعية لسياسة تخفيض قيمة العملة في البلاد العربية: حالة الجزائر"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، (1998/12)، ص 73-77.

عن طريق تفاعل قوى العرض والطلب في السوق فالتدهور يحدث نتيجة حركة تلقائية عفوية غير خاضعة لقرارات السلطات النقدية وإنما للظروف الاقتصادية المتغيرة باستمرار.

أما تخفيض قيمة النقد فهي عملية مقصودة وليست حركة عفوية ، عملية تتم من طرف السلطات المسؤولة تحت ضغط ظروف معينة بغية تحقيق أهداف معينة. وعليه فإن تخفيض قيمة الوحدة النقدية في ظل قاعدة الأوراق النقدية الإلزامية هو زيادة قانونية لعدد الوحدات من النقد المحلي (الوطني) الذي تمثله وحدة النقد الأجنبية. فكثيرا ما تلجأ الدول إلى تخفيض القيمة كوسيلة للتغلب على بعض مشاكلها الاقتصادية وعلى الأخص مشاكل الميزان الحسابي كما حدث في فترة الكساد الحسابي عام 1931 حينما أقدمت عدة دول على اتباع هذه السياسة لعلاج مشكلة ميزانها الحسابي، ومن ثم يتضح لنا أن الهدف الأساسي لهذه السياسة هو علاج اختلال الميزان الحسابي خاصة. وإذا كان الأمر كذلك فهل هناك أهداف متوخاة من هذه السياسة؟

ب- أهداف سياسة تخفيض قيمة النقد:

إن هذا الإجراء غالبا ما كان مفروضا من قبل المؤسسات المالية الدولية الممولة لبرامج التكيف الهيكلي (خاصة في البلدان النامية) الذي تشكل سياسة التخفيض أحد عناصره الحاسمة ، ومن ثم يمكن تمييز بين نوعين من الأهداف لمثل هذه السياسة، فهناك أهداف علنية ومباشرة مرتبطة بالآلية المستخدمة في حد ذاتها وأهداف أخرى خفية أو استراتيجية مرتبطة بالفلسفة الاقتصادية ، على اعتبار أن سياسة التخفيض تدخل ضمن مشروطة صندوق النقد الدولي الممول للبرنامج المتضمن لزومية هذا الإجراء.

- الأهداف المباشرة :

إن مطالبة صندوق النقد الدولي بتخفيض قيمة النقد الوطني بالنسبة للعملة الأجنبية تستند من وجهة نظره إلى أن هذا الإجراء يرفع من تكلفة الاستيراد فيخفض حجمه، ويجعل صادرات البلد المعني أرخص في نظر الأجانب فيقبلون على شرائها وهكذا تتحقق عدة أهداف في آن واحد :

+ توجيه هيكل الإنتاج نحو الخارج بإنتاج سلع تصديرية.

+ تدبير نقد أجنبي يساعد على الوفاء بالتزامات المديونية الخارجية .

+ تخفيض عجز ميزان المدفوعات الجارية . وهو الهدف الأساسي من خلال زيادة الصادرات وتخفيض الواردات ، حيث أن تخفيض سعر العملة نظريا يؤدي إلى زيادة الصادرات نتيجة لزيادة الطاقات الإنتاجية واستخدام الطاقات العاطلة أو تحويل الموارد الإنتاجية من قطاعات بدائل الواردات والسلع غير القابلة للتبادل إلى قطاعات السلع التصديرية، وتميل الطاقات إلى الزيادة نتيجة الزيادة في رصيد رأس المال المتدفق والمترتب عن تطبيق هذه السياسة أو نتيجة دخول ادخار وطني وكذا تحسين الكفاءة في الاستثمار الوطني.

+ زيادة القدرة التنافسية للسلع الوطنية في السوق الخارجي وذلك عن طريق تخفيض التكاليف والأسعار المحلية بالنسبة للتكاليف والأسعار السائدة في الخارج مما يزيد من ربحية إنتاج السلع القابلة للتصدير.

+ السعي إلى زيادة النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية القابلة للاستمرار.

+ تيسير التوسع السريع للصادرات وزيادة التدفقات المالية الأجنبية بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي، وكذا تشجيع الاستثمار في الداخل أي في البلاد المخفضة لقيمة نقدها.

- الأهداف المرتبطة بالفلسفة الاقتصادية :

انطلاقاً من أن هذا الإجراء اتبع من جراء الضغوطات الخارجية فمما لا شك فيه أن يكون هناك سبب قوي يكمن وراء فرض مثل هذه السياسة على اقتصاديات العالم النامي، فالوقائع الاقتصادية المعاصرة أثبتت أن التوصيات الاقتصادية الصادرة عن أصحاب القرار ذوي مراكز القوى إلى ما دونهم مستوى أو تابعيهم عادة ما تكون ذات انعكاسات إيجابية على البلد صانع القرار أكثر منها بالنسبة للبلد المنفذ لمثل هذه التوصيات، لأن التوصية النابعة عن الضغط تتحول إلى قرار يتطلب التنفيذ الفوري.

كما أن هذه الأداة هي أداة ضارة بالبلدان الخارجية ، فكما أشرنا سابقاً أن زيادة صادرات البلد المخفض لقيمة نقده يؤدي إلى إحداث عجز في موازين مدفوعات البلدان الخارجية وهكذا فالنتيجة أن البلد المخفض استطاع -نظرياً- بدون أي عناء تصدير عجزه إلى الخارج، وعليه فسياسة التخفيض تهدف إلى تحقيق أهداف استراتيجية (طويلة المدى) ، فمن غير المعقول أن تبذل جهوداً وتبدد أموالاً دون أهداف لأصحابها، من هذه الأهداف نذكر:

+ تدعيم المسار الرأسمالي وجعل العالم كله في مرحلة انتقال إلى الرأسمالية من أجل نظام أحادي القطب هيمن عليه القلة من الدول الرأسمالية الصناعية الكبرى.

+ تكييف البلاد النامية مع الأزمة الاقتصادية العالمية بما يتناسب ومتطلبات خروج بلاد المركز منها.

+ توجيه السياسة الاقتصادية للبلاد بما يخدم الاقتصاد الرأسمالي العالمي.

+ تدعيم أواصر التبعية الأجنبية وجعل بلدان العالم الثالث في قبضة العالم المتقدم باستمرار ، وإلا فماذا تجني الدول المتقدمة من تنمية الدول المتخلفة سوى منافس مستقبلي لها.

ج- شروط نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة:

إن نجاح سياسة تخفيض العملة يتوقف على توفر مجموعة من الشروط¹:

¹ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية: دراسة تحليلية نسبية، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2004)، ص 134-135.

- + اتسام الطلب العالمي على منتجات الدولة بقدر كاف من المرونة، بحيث يؤدي تخفيض العملة إلى زيادة أكبر في الطلب العالمي على المنتجات المصدرة من نسبة التخفيض.
- + ضرورة اتسام العرض المحلي لسلع التصدير بقدر كاف من المرونة بحيث يستجيب الجهاز الإنتاجي للارتفاع في الطلب أو الطلب الجديد الناجم عن ارتفاع الصادرات.
- + ضرورة توفر استقرار في الأسعار المحلية، وعدم ارتفاعها بعد التخفيض حتى لا ينعكس هذا الارتفاع في صورة ارتفاع لأسعار تكلفة المنتجات المحلية.
- + عدم قيام الدول المنافسة الأخرى بإجراءات مماثلة لتخفيض عملاتها مما يزيل الأثر المترتب عن التخفيض.
- + استحباب السلع المصدرة لمواصفات، الجودة والمعايير الصحية والأمنية الضرورية للتصدير.
- + لا يكون مجموع مرونة الطلب ومرونة الصادرات أكبر من الواحد الصحيح.

إلا أن التخفيض حتى وإن تحققت شروطه لا يؤدي بالضرورة إلى التحسن الفوري في وضعية ميزان المدفوعات. حيث يكون هناك تدهور في وضعيته أولاً، وبعد ذلك يبدأ بالتحسن على صيغة الحرف اللاتيني J، ذلك أنه في المدى القصير يبقى حجم الصادرات والواردات ثابتاً بالنظر إلى بنية الجهاز الإنتاجي، عادات الاستهلاك والعقود المبرمة قبل تغير أسعار الصرف، إذ تتأثر قيمة الصادرات والواردات بعملة التسوية كما قد تتسم تغيرات الأسعار بالبطء فتؤثر على حركة الصادرات والواردات، لاتباعها في مرحلة موائية اتجاه الكميات نحو الارتفاع لكي تغطي أثر السعر. كما يتوقف نجاح التخفيض على طبيعة التدهور في الميزان التجاري الذي يجب ألا يكون كبيراً جداً. مع الإشارة إلى أن التخفيض من شأنه رفع أعباء المديونية الخارجية المصدرة بالعملة الأجنبية.

ثانياً: المعالم الرئيسية لأنظمة الصرف والمدفوعات الخارجية في الدول محل الدراسة:

من السمات الرئيسية لنظام النقد الحالي في العالم أن أسعار الصرف بين عملات الدول الصناعية معومة وتعرض للتقلبات انعكاساً للظروف والسياسات الاقتصادية لتلك الدول، أو ظروف أسواق النقد العالمية المتأثرة بدورها بكثير من العوامل الاقتصادية والسياسية، وفي ظل النظام النقدي الحالي تواجه الدول النامية -بما في ذلك الدول العربية- خيارين: إما تعويم عملاتها مقابل العملات الأخرى أو تثبيت قيمة عملاتها إلى عملة رئيسية أو سلة عملات. ويتوقف الخيار في هذه الحالة على جملة من العوامل لعل أبرزها ظروف الدولة وأهدافها المرجوة من وراء سياسة سعر الصرف، وهذا ما سنحاول استكشافه من خلال إستعراضنا لسياسة سعر الصرف في الدول محل الدراسة.

1- نظام الصرف والمدفوعات الخارجية بالسعودية¹: نتناول في هذا العنصر بشيء من التفصيل كل من نظام الصرف ونظام المدفوعات الخارجية وفق ما يلي:

أ- نظام الصرف:

إثر انهيار نظام بريتون وودز، وبالتحديد في عام 1975 قامت السلطات السعودية بربط الريال رسمياً بحقوق السحب الخاصة (وحدة حقوق السحب الخاصة تساوي 4.28255 ريال)، مع القابلية للتغيير في حدود 7.25 في المائة ارتفاعاً وانخفاضاً، وعليه لا يتطلب الربط بحقوق السحب الخاصة تعديل قيمة الريال مقابل الدولار طالما بقي سعر الدولار مقابل حقوق السحب الخاصة ضمن حدود معينة، ولكن إذا انخفض سعر الدولار مقابل حقوق السحب الخاصة بنسبة أكبر فإنه يتعين تعديل قيمة الريال مقابل الدولار. ومن المعروف أن السعودية تعتمد إلى حد كبير على صادراتها النفطية المقومة بالدولار حيث يمثل إمدادات النفط أكثر من 76% تقريباً من إيرادات الموازنة العامة، مما يجعلها عرضة للتقلبات أسعار النفط والصرف. فمثلاً لو هبطت قيمة الدولار في أسواق الصرف العالمية فإن رفع قيمة الريال للمحافظة على تعادله مع حقوق السحب الخاصة يؤدي إلى انخفاض العائدات النفطية مقومة بالريال مما يؤثر على ميزانية الدولة.

ومن المزايا الأخرى لربط الريال بسلة حقوق السحب الخاصة، كون ثلاث دول من مجلس التعاون الخليجي (البحرين وقطر والإمارات) تربط عملاتها بنفس السلة وبترتيبات صرف رسمية مشاهمة للمملكة (هامش 7.25%)، وهذا ما من شأنه أن يزيد من إمكانيات استقرار أسعار الصرف التابعة لهذه الدول ويشجع حركة رؤوس الأموال والسلع ويسهل عملية التكامل النقدي فيما بينها. ومن عيوب الربط بسلة حقوق السحب الخاصة اختلاف أوزان العملات الناتجة عن نسب المعاملات التجارية الثنائية للمعاملات التجارية الإجمالية للدولة. فبالرغم من أن وزن الدولار في سلة حقوق السحب الخاصة في ذلك الوقت (1975) كان 42% إلا أن أهميته في معاملات السعودية تفوق تلك النسبة بكثير. هذا بالإضافة إلى أن الأوزان المعطاة للين الياباني والفرنك الفرنسي والجنيه الإسترليني في حقوق السحب الخاصة هي 13% لكل منها، بينما بلغت حصص اليابان وفرنسا وبريطانيا في واردات السعودية 15، 2، 8 في المائة على التوالي في عام 1975، كما أن عملات بعض الدول الأخرى لا تدخل سلة حقوق السحب الخاصة على الرغم من ارتفاع حصة هذه الدول في واردات السعودية. وكمثال عما يمكن أن يحدثه اختلاف أوزان العملات الداخلة في حقوق السحب الخاصة عن أوزان عملات المعاملات التجارية السعودية، التذبذب في قيمة الريال الذي حدث في عام 1981، حيث تجاوزت قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة الحد الأدنى، ووصلت إلى 3.9697 ريال وذلك بسبب تحسن قيمة الدولار في أسواق الصرف، مما حدا بالسعودية إلى ربط الريال عملياً بالدولار.

¹ سليمان بن عبد الله العوفي، جمال بن عبد العزيز الخميس، "سياسات وإدارة أسعار الصرف في المملكة العربية السعودية"، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبوظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997، ص 175-199.

ب- المدفوعات الخارجية:

وافقت السعودية في 22 مارس 1961 على الالتزام بنص الفقرات (2) و(3) و(4) من المادة الثامنة لاتفاقية صندوق النقد الدولي التي تتضمن تجنب فرض القيود على المدفوعات الجارية، وتجنب الممارسات النقدية التمييزية، وقابلية تحويل الأرصدة التي تحوزها بلدان أخرى. وبذلك أكدت عزمها على تجنب فرض أية قيود على المدفوعات والتحويلات الجارية. كما أن تنقلات رأس المال لا تخضع لأية قيود، باستثناء بعض المتطلبات النظامية المتعلقة بمشاركة رأس المال الأجنبي في المشروعات المحلية. ولا توجد أية ضرائب أو قيود على مبيعات أو مشتريات النقد الأجنبي في السعودية.

ج- التدخل في سوق الصرف الأجنبي:

تتدخل مؤسسة النقد السعودي في كل مرة لسد أي نقص لدى المصارف التجارية في العملة الأجنبية من خلال بيع الدولار لهذه المصارف، وهذا لتقليل الضغوط على الريال وإعادة الاستقرار إلى سعر الصرف كلما يتعرض الريال لعمليات مضاربة.

د- توجهات سياسة سعر الصرف بالسعودية:

تهدف سياسة سعر الصرف في السعودية إلى المحافظة على استقرار سعر صرف الريال مقابل الدولار وضمان قيمة حقيقية مناسبة للريال لتحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية التي تشمل على ما يلي:

- التقليل من مخاطر الصرف على القطاع الخاص لتسهيل وضع خططه.
- دعم عملية التصحيح حيث لم تسمح السعودية لسعر صرف الريال بالارتفاع مقابل الدولار منذ عام 1985 رغم انخفاض الدولار بشكل ملحوظ مقابل العملات الرئيسية الأخرى.
- يسهل استقرار سعر الصرف على الدولة تخطيط إيراداتها ومصروفاتها.
- تشجيع قطاع الصادرات غير النفطية، وزيادة الثقة بالريال لاستقطاب الاستثمارات المباشرة.

ونؤكد في الأخير أن العملة السعودية تتمتع باستقرار نسبي، كما تتميز بالتححرر، حيث لا تمارس السلطات النقدية أية قيود على تحويل العملة، ويرتبط الريال السعودي ارتباطاً شديداً بالدولار، ويتمتع بمرونة محدودة تجاهه، حيث تقيم وتدفع إيرادات الحكومة من تصدير النفط الخام بالدولار¹.

¹ منار علي محسن مصطفى، "أثر السياسات الاقتصادية على مناخ الاستثمار في دول مجلس التعاون الخليجي"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، (العدد63، يناير 1996)، ص20.

2- نظام الصرف والمدفوعات الخارجية بتونس¹:

كانت العلاقات بين تونس وفرنسا قبيل الاستقلال في عام 1956 منظمة باتفاقية اقتصادية ومالية فرنسية تونسية مبرمة في عام 1955، وكان الجهاز النقدي التونسي خاضعا لمعهد إصدار أجنبي هو بنك الجزائر وتونس تحت مراقبة الحكومة الفرنسية. وبعد الاستقلال وفي عام 1958 تم إصدار العملة التونسية الوطنية الجديدة "الدينار التونسي"، وذلك بمقتضى القانون عدد 140 لسنة 58 بتاريخ 30 ديسمبر 1958 على أساس سعر تكافؤ مع الذهب يساوي 2.11588 غرام من الذهب الخالص.

وقامت السلطات النقدية التونسية- لوعيا بالدور الذي تلعبه عملة البلاد في الاقتصاد- بصياغة سياستها الخاصة بها في مجال الصرف والمدفوعات الخارجية التي تعتمد على المراقبة المشددة والمخصصة لدعم الاقتصاد، ورسمت هذه السياسة التي أخذت في الاعتبار آنذاك هشاشة النسيج الاقتصادي للبلاد وقلة موارده الخارجية وخطر خروج العملات التي يملكها المستعمرون القدامى خاصة، تحقيق أوفر قدر من المقايض وترشيد النفقات مع الخارج. وقد قامت تونس بأول تخفيض في قيمة الدينار بنسبة 20 في المائة في 28 سبتمبر 1964 بمقتضى القانون رقم 18 لسنة 1964، حيث تم تخفيض قيمة الدينار إلى 1.69271 غرام من الذهب الخالص، وباستثناء هذا التخفيض ظل سعر الدينار التونسي مستقر طوال الستينات، وقد أضر ذلك بالقدرة التنافسية الخارجية للمنتجات التونسية.

وبعد ائثار نظام بريتون وودز، وبغية التكيف مع النظام الجديد الذي يتسم أساسا بالتعويم المعمم، تخلت تونس عن الذهب واختارت المارك الألماني كأداة للتصحيح خاصة مع تعميم نظام الصرف المرن الجديد وعدم الاستقرار العام الذي عرفته العملة الفرنسية خلال الفترة 1973-1987. وإزاء الوضع الجديد اختارت السلطات النقدية التونسية مبدأ الاعتماد على سلة العملات، حيث تم ربط الدينار في أبريل 1978 بسلة مكونة من ثلاثة عملات وهي الفرنك الفرنسي والمارك الألماني والدولار الأمريكي، ثم وقع إدماج الليرة الإيطالية والفرنك البلجيكي لتصبح السلة مكونة من خمس عملات في سنة 1981.

ورغم هذا التكيف مع نظام التسعير، فإن إدارة الصرف طوال السبعينات والنصف الأول من الثمانينات كانت ملائمة لدينار مرتفع القيمة، حيث أعاق القدرة التنافسية للاقتصاد وشجع الواردات، وهو ما ساهم في تدهور المدفوعات الخارجية.

¹عمر السعفي ومنصف الشفارة، "سياسات وإدارة أسعار الصرف في تونس"، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997، ص 119-153.

تصحيح الاختلالات الهيكلية:

أمام اشتداد الاختلالات الهيكلية للاقتصاد التونسي، وخاصة تدهور الوضعية الخارجية للبلاد وفقدان القدرة التنافسية للاقتصاد الذي ظل محميا لفترة طويلة بتنظيمات تقييدية للصرف والتجارة الخارجية، بدأ التفكير في الوسائل الكفيلة بتصحيح الوضع، وقد تم ذلك عبر أربعة مراحل:

- المرحلة الأولى:

انطلق هذا التفكير غير المندمج في إطار برنامج واضح المعالم لاعادة صياغة السياسة الاقتصادية الكلية والمتناسقة، بطريقة تعتمد على سياسة الصرف كأداة يمكن أن تشكل عامل تحسن للقدرة التنافسية ذات الصبغة المالية للمنتج التونسي عند التصدير، وتم ذلك من خلال تحديد سعر صرف الدينار، ليس فقط تبعا للعملات الراجحة لأهم المتعاملين التجاريين مع تونس ولكنه أخذ في الاعتبار عملات البلدان المنافسة لتونس.

وعلى هذا الأساس، تم بداية من عام 1985 تغيير مركبات السلة وترجيح العملات لفترة المرجح، ورغم هذه المحاولات إلا أن قيمة الدينار بقيت مرتفعة وظل أعلى من قيمته الحقيقية، وأمام الظروف الدولية والإقليمية غير الملائمة تدهور الوضع الاقتصادي والاجتماعي بصفة حادة، وبلغ ذروته في عام 1986، حيث ارتفع العجز الجاري نسبة إلى إجمالي الناتج الداخلي إلى 7.5 في المائة، وبلغ العجز العام لميزان المدفوعات -إزاء نقص إمكانيات اللجوء إلى اقتراضات خارجية -153 مليون دينار، كما تقلصت احتياطات الصرف إلى حدود حرجة (ما يعادل 25 يوم استيراد)، وهو ما دفع السلطات إلى اللجوء لقروض قصيرة الأجل للوفاء بالالتزامات الخارجية للبلد وخاصة الالتزامات المتعلقة بخلاص الدين الخارجي.

- المرحلة الثانية:

لمواجهة هذا الوضع الحرج، أدخلت السلطات المصرفية في تونس خلال سنة 1986 بعض المرونة على تقنية تحديد سعر الصرف مع الأخذ بعين الاعتبار سير عملات أهم البلدان الشريكة، وكذا عملات البلدان المنافسة لها، وخاصة عملات بلدان حوض البحر المتوسط.

وفي 19 أوت 1986 قامت السلطات النقدية في تونس بأول تخفيض في قيمة الدينار بنسبة 10 في المائة، وهو تخفيض يندمج في إطار برنامج تصحيح الاقتصاد، وذلك لامتناس الزيادة السابقة في قيمة العملة الوطنية ولتدرجها إلى مستوى التوازن. واستهدفت إدارة سعر الصرف بعد هذا التخفيض التزول بقيمة الدينار إلى مستوى يوافق الحالة الصحية للاقتصاد ورسم دور له كأداة للنهوض بالصادرات. وعلى هذا الأساس، شهد الدينار انزلاقا معمما، وفي نهاية هذه الفترة اقترب الدينار من قيمته الحقيقية وأصبح بذلك قادرا على القيام بدور إيجابي في دعم استقرار اقتصاد البلاد.

وتدعمت هذه المرونة المدخلة على آلية تسعير الدينار التونسي طيلة الفترة 1987-1989، وكانت هذه الفترة انتقالية، حيث جاءت الإجراءات ذات الآثار الآنية لتضمن التعديل السريع والضروري لقيمة الدينار حتى يصبح عامل تشجيع للصادرات ومكبحا للواردات وذلك بهدف الحد من خلل المدفوعات الخارجية.

- المرحلة الثالثة:

تم في هذه المرحلة الدخول في منهج جديد يهتم سياسة سعر الصرف، وهي تركز على جانبيين، أولهما جانب إدارة سعر الصرف، وثانيهما التحرير المالي الخارجي، وتهدف أساسا إلى الحفاظ على استقرار القيمة الحقيقية للدينار التونسي حسب سلة عملات أهم البلدان المتعاملة مع تونس والمنافسة لها ومنها خاصة الفرنك الفرنسي والمارك الألماني والليرة الإيطالية والدولار الأمريكي. وتمثل العملات الثلاث الأولى قرابة ثلثي التجارة الخارجية لتونس، وجاء اختيار ضم الدولار الأمريكي إلى السلة على أساس استعماله في مبادلات مواد الطاقة ودوره البارز في أسواق الصرف وكونه عملة تسوية واحتياطات وحصته الهامة نسبيا في الدين الخارجي للبلاد.

- المرحلة الرابعة¹:

إن مسار التحرير القانوني لسعر الصرف الذي بدأ فيه في سنة 1987، والذي كان يهدف إلى الوصول إلى قابلية الدينار للتحويل في ديسمبر 1992. ومنذ هذا التاريخ أصبحت المؤسسات المقيمة تستفيد من التحويل في كل عملياتها المرتبطة باستيراد وتصدير السلع والخدمات. إن هذا المسار تراقق بالنسبة لعمليات رأس المال من خلال التحرير المعطى لـ:

- + المؤسسات المقيمة ذات النشاط التصديري كليا أو جزئيا، والتي ترغب في الاستثمار بالخارج.
- + البنوك والمؤسسات يمكنها التعاقد في حدود 3 إلى 10 مليون دينار تونسي للسنة، والافتراض بالعملة الصعبة لاحتياجات عملياتها.
- + المستثمرين الأجانب يمكنهم المساهمة بأكثر من 50 في المائة في حافظة المؤسسات التونسية المدرجة وغير المدرجة في البورصة.

ونؤكد في الأخير أن الهدف من وراء قابلية التحويل الجاري للدينار تتمثل أساسا في جعل الدينار التونسي عملة قابلة للتحويل لها قوة إبرائية دولية، حيث يتم قبولها كوسيلة لتسوية المعاملات الدولية والمعاملات الجارية، وربما المعاملات برأس المال، كما يمكن للدينار التونسي أن يصبح عملة احتياط بالاشتراك مع عملات قوية أخرى قابلة للتحويل وذلك لتكوين عملة دولية. ويمثل الهدف النهائي في إرساء قابلية تحويل كلية والتي تتم تدريجيا وبصفة منظمة، وتكون قابلية التحويل كلية كما كان الحال بالنسبة لقابلية التحويل الجاري تجسيما لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ويتعين أن يصل مستوى التنمية إلى درجة من فعالية الاقتصاد تكون قادرة أكثر فأكثر

¹ 17/06/2003, [http://www.bct.gov.tn/francais/relations/index.html](http://www.bct.gov.tn/francais/rerelations/index.html)

على تعزيز مركزها في الأسواق الخارجية من ناحية التصدير والمحافظة على قدرتها التنافسية في سوق السلع الداخلية، وعلى استقطاب رؤوس أموال أجنبية مستقرة وضمان استمرارها وتقديم براهين اقتصادية ومالية على المردود والربحية بصورة تقنع المستثمرين الأجانب بالاستثمار في تونس.

عرفت تونس نتائج إيجابية فيما يتعلق بالعلاقة بين الصادرات وسياسة التخفيض خلال فترة (86-2000) وكذلك الحال بالنسبة لوارداتها، فقد حققت - سياسة التخفيض - الأهداف المرجوة، إلا أن ذلك ينبغي أن يبحث بدقة خاصة فيما يتعلق بدراسة المرونات المختلفة، فقد شرعت تونس في تخفيض عملتها في شهر أوت عام 1986 - مما أدى إلى ارتفاع الأسعار الداخلية¹ - إلى غاية 1989، إلا أن تم الوصول إلى التحويل الجاري لسعر الصرف في سنة 1992.

إن الخاصية الأساسية التي يمكن استخلاصها من إدارة سعر الصرف في تونس هي لا محالة محاولة البحث عن استقرار سعر الصرف الحقيقي للدينار. هذا الأخير الذي لم يتعد كثيرا عن سعره التوازي في المدى البعيد مقارنة بالأورو من جهة، و من جهة أخرى فإنه بالرغم من وجود عدم مساعرة نقدية، الذي يفسر بسياسات تخفيض العملة الذي كان هدفا تنافسيا، حيث أدت هذه السياسة أيضا إلى تقليل خطر الصرف و تقليل تذبذبه. لهذا ترى الدراسات أن التعويم المدار مع تثبيت الدينار للأورو سوف يكون لا محالة لصالح تونس².

3- نظام الصرف والمدفوعات الخارجية في مصر:

ظل الجنيه المصري منذ خروجه من منطقة الإسترليني بعد الحرب العالمية الثانية وحتى 1991/2/25 مرتبطا بالدولار الأمريكي، حيث كان سعر صرف الدولار الأمريكي مثبتا ومحددا بقرارات وزارية، يتغير كل عدة سنوات ويظل ثابتا خلالها، أي أن الجنيه المصري كان يتبع الدولار الأمريكي صعودا وهبوطا في الأسواق العالمية، ومنذ 26 فبراير 1991 لم تعد علاقة الجنيه المصري بالدولار الأمريكي علاقة ثابتة من خلال سعر ثابت ومحدد بقرار كما كان الحال من قبل، وإنما أصبح سعر الدولار الأمريكي مثله مثل أسعار العملات الأخرى يتحدد حسب آليات السوق المحلي مع الاسترشاد ببعض الأسواق الخارجية مثل أسواق نيويورك ولندن وسويسرا، ويتم الرجوع إليها جميعا للمقارنة والمراقبة³.

¹ فتحي خليفة حسن خليفة "تأثير تحرير سعر صرف الجنيه المصري على بعض المتغيرات الاقتصادية"، مجلة العلوم الاجتماعية، (خريف 1986، الكويت)، ص 126-127.

² محمد بن بوزيان والطاهر زيان، "الأورو وسياسة سعر الصرف في الجزائر: دراسة مقارنة مع تونس والمغرب"، (الملتقى الوطني حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، ماي 2002)، ص 7.

³ سمير محمود نصار و عبد النعم عبد الحليم، "سياسات وإدارة أسعار الصرف في جمهورية مصر العربية"، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، (صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبوظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997)، ص 327، 328.

وبعد تسع سنوات من تطبيق نظام سعر صرف مرتكز على الدولار بقي سعر الجنيه ضمن حدود 3.3 إلى 3.4 جنيهاً لكل دولار، قامت الحكومة المصرية في شهر ماي 2000 بتحرير سعر الصرف كلياً وتركه لعوامل الطلب والعرض في سوق القطع، لكنه في ذلك الوقت كان الاعتقاد السائد لدى صندوق النقد الدولي أن سعر الجنيه عند تعويمه كان أعلى من السعر الطبيعي في السوق بنحو 10 إلى 12 في المائة، أي أن السعر الطبيعي هو 3.75 جنيهاً لكل دولار بدلاً من 3.3-3.4 جنيهاً لكل دولار عند تعويمه.

إلا أنه بعد تعويمه تراجع سعر الجنيه بسرعة أكبر مما كان متوقفاً فتخطى ما كان يعتبر سعره الطبيعي نزولاً وبلغ مستوى 4.09 جنيهاً لكل دولار في منتصف شهر فبراير من سنة 2001- أي بانخفاض قدره 17 في المائة عن سعره في ماي 2000-، مما دفع بالحكومة المصرية إلى أن تخطو خطوة إلى الوراء في أوائل ذلك الشهر عندما عادت إلى ربط الجنيه بالدولار عند سعر 3.85 جنيهاً لكل دولار وهو أعلى من سعر السوق في حينه بنحو 8 بالمائة.

ويسمح النظام الحالي للبنوك وشركات الصيرفة بالتعامل بالدولار ضمن حدود 1 في المائة أكثر أو أقل من سعر الربط. وسيقوم البنك المركزي المصري ضمن النظام الجديد باحتساب سعر صرف الجنيه المصري على أساس معدل موزون للأسعار التي تمت عليها عمليات التبادل للجنيه مقابل الدولار كل ثلاثة أسابيع. ويتيح ذلك إمكانية تخفيض سعر ربط الجنيه بالدولار تدريجياً. كما نص النظام الجديد على إنشاء مكتب متخصص لتبادل العملات تكون مهمته جمع المعلومات عن جميع عمليات تبادل العملات التي تتم في السوق وتوفيرها للبنك المركزي من أجل مساعدته في متابعة أوضاع سوق القطع واتخاذ القرارات الضرورية للتدخل في السوق عند ما تدعو الحاجة¹.

أ- أزمة سعر الصرف في مصر:

عند بحث أسباب أزمة سعر الصرف القائمة في مصر منذ نهاية عام 1998 وحتى 2000 نجد أن هناك العديد من الأسباب تدور ما بين أسباب نقدية ومصرفية وأسباب ترتبط بالاختلالات التي يعاني منها الميزان التجاري وميزان المدفوعات المصري والمرتبطة بدورها بالاختلالات الهيكلية التي يعاني منها الاقتصاد المصري، ناهيك عن الأسباب المفتعلة، وفيما يلي أهم تلك الأسباب²:

+ يشير الكثير من المحللين بأصابع الاتهام إلى البنوك العامة التي تحصل على الدولارات من البنك المركزي بسعر منخفض، ثم تبيعه لبعض عملائها بسعر أعلى والذين يقومون بدورهم ببيعه بسعر أعلى لمحققين أرباحاً سريعة وسهلة من فروق الأسعار.

+ ويشير آخرون بأصابع الاتهام إلى شركات الصرافة التي تضارب على الدولار برفع سعره، والمستوردين اللذين تسببوا بحدوث طفرة كبيرة في استيراد السلع الاستهلاكية وغيرها من دول جنوب شرق آسيا بسبب تدني

¹مجلة الإقتصاد والأعمال، (العدد 256، أبريل 2001)، ص 90.

² عبد المطلب عبد الحميد، العولة واقتصاديات البنوك (الطبعة الثانية، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2002)، ص 291، 292.

الأسعار بما بعد الأزمة الطاحنة التي مرت بها، وبالتالي أصيب الاقتصاد المصري بما يسمى: حمى استيراد أعقاب الأزمة الآسيوية.

+ شملت أصابع الاتهام البنك المركزي لعدم تدخله في الوقت المناسب لحفظ التوازن في سوق الصرف الأجنبي.

+ تحول الفائض في ميزان العمليات الجارية في عام 1998/97- ولأول مرة منذ عدة سنوات - إلى عجز بلغ نحو 2.8 مليار دولار، وهو الاتجاه الذي استمر خلال النصف الأول من عام 1999/98 بعجز بلغ 1717 مليون دولار. بل وصل إلى حوالي 2 مليار في عام 2000.

+ تراجع حصيللة الصادرات المصرية خلال عام 1998/97 بنسبة 4 % لتقتصر على 5.1 مليار دولار، واستمر هذا الوضع بصورة واضحة في النصف الأول من عام 1999/98، حيث بلغت نسبة التراجع 25.6% لتبلغ قيمتها 2.1 مليار دولار.

+ تراجع عوائد قطاع البترول في عام 98/97 بما قيمته 150 مليون دولار مقارنة بعام 97/96، وذلك بسبب انخفاض أسعار البترول العالمية إلى أدنى مستوياتها منذ عدة سنوات، فقد تأثرت الصادرات المصرية بشدة نتيجة هذا الانخفاض لما يمثله البترول من مكون أساسي لها، وجاء هذا الانخفاض نتيجة الكساد الذي يسود أوروبا والولايات المتحدة وكندا، حيث انخفضت أسعار البترول بصورة كبيرة عن التوقعات الصادرة عن صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وقد استمر هذا الانخفاض خلال النصف الأول من عام 99/98 حيث تراجعت عوائد قطاع البترول ومنتجاته بمقدار 590 مليون دولار، مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق.

+ انخفاض العائد من قناة السويس في عام 98/97 بنحو 72.5 مليون دولار، وقد استمر هذا الانخفاض في النصف الأول من عام 99/98.

+ انخفاض إيرادات السياحة في عام 98/97 بما قيمته 7.6 مليون دولار مقارنة بعام 97/96، وقد استمر تراجع عوائد السياحة في النصف الأول من عام 99/98 بمقدار 375.9 مليون دولار مقارنة بالفترة المقابلة من العام السابق.

+ تراجع معدل نمو تحويلات المصريين العاملين في الخارج خلال النصف الأول من عام 99/98 إلى نحو 2.25 في المائة، وذلك مقارنة بنحو 24 في المائة خلال الفترة المقابلة من العام السابق.

ب- اتساق سياسة سعر الصرف في مصر والسياسات الاقتصادية الأخرى:

مما لاشك فيه أن نجاح سياسة سعر الصرف مرتبط بالسياسات الاقتصادية الأخرى للدولة، كما أن المناخ الاقتصادي العام والإصلاح الاقتصادي وتحرير الاقتصاد من كل المعوقات له أبلغ الأثر في نجاح سياسات سعر الصرف في مصر، ويمكن توضيح ذلك من خلال ما يلي¹:

- تشجيع حصيلة النقد الأجنبي من الصادرات المنظورة وغير المنظورة:

+ إزالة العوائق أمام التصدير السلعي سواء كانت إدارية أو مالية أو تمويلية أو جمركية أو مصرفية أو نقل في الداخل والخارج، أو علاقات مع الدول المستوردة أو مشاكل التسويق... الخ، بالإضافة إلى جودة المنتج التصديري وقدرته التنافسية في الأسواق العالمية وخاصة الأسواق العربية والإفريقية والأوروبية ومدى تفاعله مع التكتلات الاقتصادية.

+ فيما يتعلق بحصيلة الصادرات غير المنظورة من النشاط السياحي يتطلب الأمر توفير كافة الإمكانيات والتسهيلات السياحية سواء من حيث تكامل الخدمات أو توفير الأمن والأمان.

- أما فيما يتعلق بحصيلة المدخرات بالنقد الأجنبي سواء مواطنين أو غيرهم، فيتطلب الأمر استمرار وجود وتطوير نظام أوعية ادخارية متنوعة بالجنيه المصري تحقق عائد مناسب أفضل من الادخار في العملات الأجنبية، ولاشك أن سعر الفائدة على الجنيه المصري يلعب دور كبيراً في هذا المجال بما يغطي معدل التضخم ويسمح بوجود هامش يغطي تكلفة الفرص الادخارية البديلة للعملة الأجنبية، وبالقدر المناسب حتى لا يشكل زيادة كبيرة في الدين المحلي، أو ما يعتبره البعض دعماً لسعر الصرف.

- هيئة مناخ الاستثمار العام بما يحقق تدفق الأموال الأجنبية في سهولة ويسر.

- إتباع نظام نقد أجنبي ونظام للمدفوعات الخارجية لا يتضمن أية قيود على المدفوعات الجارية والرأسمالية.

- أن تكون سياسة سعر الصرف جزءاً متمماً لسياسة اقتصادية كلية، إذ أن المستوى المناسب لسعر الصرف يتوقف على وضع السياسات الاقتصادية والمالية الأخرى كسياسات التجارة الخارجية والائتمان وسعر الفائدة والتعريف الجمركية... الخ.

فإذا نظرنا إلى علاقة سعر صرف الجنيه المصري بكل من الواردات والصادرات يمكن ملاحظة عدم وجود علاقة ارتباط قوية بين تخفيض سعر العملة (الجنيه) وزيادة الصادرات بدرجة كبيرة تعادل هذا الانخفاض وكذا الحال بالنسبة للواردات. والدراسات التطبيقية بينت ذلك خلال سنوات (87-93) حيث إن انخفاض سعر

¹ سمير محمود نصار و عبد المنعم عبد الحليم، ص 344، 345.

صرف الجنيه المصري لم يؤدي إلى زيادة كبيرة في الصادرات، بل إن بعض السنوات شهدت تدهورا لأداء الصادرات المصري، وهذا ما بينه الجدول رقم (3-1).

جدول رقم (3-1):

يوضح تطور الصادرات المصرية وسعر صرف الجنيه بالدولار

السنة	سعر صرف الدولار	الصادرات المصرفية*
1987	1.39	1.7
1988	2.08	1.6
1989	2.56	1.9
1990	2.71	1.9
1991	3.19	0.983
1993/1992	3.35	0.614

المصدر: تعويم الجنيه والمخاطر التي تهدد الاقتصاد القومي، ندوة نقابة التجار، يوليو 1994. نقلا عن بوعتروس عبد الحق، "الآثار الاقتصادية والاجتماعية لسياسة تخفيض قيمة العملة في البلاد العربية: حالة الجزائر"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، (1998/12)، ص78.

* القيم بالمليار دولار.

يبين الجدول أعلاه أن تخفيض سعر الصرف للجنيه المصري لم يؤدي إلى توسع الصادرات كما كان متوقعا بل العكس تماما هو الصحيح .

4- نظام الصرف والمدفوعات الخارجية في الجزائر:

تميزت المرحلة الأولى للاستقلال باستقرار سعر صرف الدينار الجزائري، وقد كان هذا الاستقرار ضروريا بالنظر إلى المرحلة التي عرفها الاقتصاد الجزائري والتي تميزت أساسا بنظام التسيير المخطط مركزيا، وبتنمية كثيفة تتطلب استثمارات معتبرة تم إنجازها بوتيرة سريعة.

في هذا السياق لم يكن سعر الصرف المستقر يشكل عائقا هاما طالما كان مرفوقا بنظام صارم للرقابة على الصرف من جهة، ومن جهة ثانية إن ترقية وتشجيع الصادرات من غير المحروقات والسياحة لم يكونا من الأولويات.

ويبرز الاهتمام باستقرار سعر الصرف في تنالي أنظمة التسعير والصرف التي تم اتباعها:

- سعر صرف الثابت مع الفرنك الفرنسي بعد الاستقلال مباشرة، وهذا إلى غاية 1969 سنة تخفيض قيمة الفرنك الفرنسي.

- سعر صرف مثبت إلى سلة واسعة من العملات مع معاملات ترجيح مرتبطة بالواردات أثناء تعويم أسعار الصرف (المعومة) وأحادية أسعار الصرف لكل المتعاملين على كافة التراب الوطني، وقد تزامن هذا الإجراء أساسا مع انطلاقا المخطط الرباعي الأول (1970-1973).

لقد أدى تسعير سعر صرف الدينار بهذه الكيفية، وبناء على الدور الذي حول له، إلى تكلفة إدارية للعملات الصعبة وانفصل سعر صرف الدينار بذلك شيئا فشيئا، عن الواقع الاقتصادي. دفعت هذه الوضعية إلى إتباع سياسة انزلاق وتخفيض لقيمة الدينار لم يكن من الممكن تفاديها لمواجهة الأزمة الاقتصادية الناجمة أساسا عن انخفاض أسعار البترول سنة 1986 وهذا بالتزامن مع الإجراءات الرامية إلى إقامة اقتصاد مبني على آليات السوق الحرة.

أ- تطور أنظمة تسعير الدينار والصرف:

عرفت أنظمة تسعير الدينار عدة مراحل، فبعد أن كان مربوطا بالفرنك الفرنسي أصبح تحديد قيمته، بعد 1974، على أساس سلة مكونة من أربعة عشر عملة من ضمنها الدولار الأمريكي، منح لكل عملة من هذه العملات ترجيح محدد على أساس وزنها في التسديدات الخارجية، كما تظهر في ميزان المدفوعات، وعلى هذا الأساس تم حساب سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة إلى العملات المسعرة من قبل البنك المركزي الجزائري¹.

أدى التدهور المفاجئ لسعر البترول سنة 1986 (المورد الرئيسي للجزائر من العملات الصعبة) إلى دخول الاقتصاد الجزائري في أزمة حادة تميزت بعجز مزدوج في ميزانية الدولة وميزان المدفوعات. نتج عن هذا العجز تباطؤ في ميزانية الدولة وخاصة في النشاط الاقتصادي بسبب تدني الواردات من مختلف المدخلات التي يحتاج إليها الجهاز الإنتاجي الذي ظل تابعا في هذا المجال للسوق العالمية. إن هذا الوضع الصعب ليس مشكلة ظرفية بقدر ما هو خلل هيكلية، لهذا استوجب إدخال إصلاحات جذرية على مختلف مجالات الاقتصاد الوطني من حيث المضمون والتسيير والتنظيم، ويتلخص ذلك في الانتقال التدريجي والسريع من اقتصاد مخطط وميسر من المركز إلى اقتصاد توجهه آليات السوق الحرة، حيث يأخذ الجانب النقدي والمالي من هذه الإصلاحات مكانة معتبرة.

¹ يتم حساب سعر الدينار الجزائري من قبل البنك المركزي حسب الطريقة التالية:

- حساب التغيرات النسبية للعملات المكونة لسلة الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي.
- حساب المتوسط المرجح بالتغيرات النسبية للعملات التي تتكون منها سلة الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي.
- حساب سعر الصرف اليومي للدولار الأمريكي بالنسبة للدينار الجزائري.
- يتم بعد هذه العملية حساب أسعار صرف الدينار الجزائري بالنسبة للعملات الأخرى المسعرة من طرف البنك المركزي، بطريقة أسعار الصرف المتقاطعة، وبذلك نحصل على قيم الدينار الجزائري بالنسبة لجميع العملات التي تتضمنها السلة.

من هذا المنطلق تم إدخال تعديل على معدل الصرف الرسمي بغية إيصاله إلى مستوى توازن الطلب الوطني على السلع والخدمات الأجنبية مع المتاح من العملات، تمثلت هذه الطريقة التي تم إتباعها لإجراء عملية التعديل في تنظيم " انزلاق" تدريجي مراقب تم تطبيقه خلال الفترة من نهاية 1987 إلى بداية 1991¹.

إن أول عملية تخفيض للدينار الجزائري رسمية، تمت في ديسمبر 1990 بمقدار 20% ثم تلتها عملية أخرى في أبريل 1994، بنسبة 40%، وفي يناير 2003 أقر البنك المركزي تخفيضا آخر بنسبة 5%. إن اللجوء إلى عملية التخفيض للدينار في الجزائر لها عدة أسباب نذكر منها²:

- محاولة تقريب سعر الصرف الرسمي بسعر الصرف الموازي.
- تشجيع الصادرات الجزائرية وإعطائها تنافسية أكبر في السوق العالمية.
- تحرير الأسعار الداخلية للكثير من المنتجات المدعمة والتي لا تعكس في الواقع السعر الاقتصادي (التوازي).
- محاولة تقليص العجز المالي الذي تعاني منه المؤسسات الاقتصادية العمومية عن طريق إعطائها الحرية التامة في تسعير منتجاتها.
- محاولة إعطاء الدينار الجزائري صبغة التحويل.

ب- قابلية تحويل الدينار³:

إن قابلية تحويل الدينار معمولا بها فيما يخص الخدمات المتعلقة بالبضائع موضوع التجارة الخارجية، في نفس الوقت تم تطبيق قابلية تحويل الدينار بشكل جزئي ومشروط وفقا للصيغتين التاليتين:

- الصيغة الأولى: تمثل هذه الصيغة في قابلية التحويل الجزئي للدينار بالنسبة للإيرادات المتأتية من الصادرات من غير المحروقات والمواد المعدنية، وقد اعتمدت هذه الصيغة خلال الفصل الأول من سنة 1991.

- الصيغة الثانية: تمثل هذه الصيغة في قابلية التحويل الجزئي للدخار، وقد اعتمدت هذه الصيغة في نهاية 1990 لتحقيق جملة من الأهداف من أهمها:

- + تشجيع الادخار المحلي اللازم للتمويل غير التضخمي للنشاط الاقتصادي.
- + المساهمة في تخفيف وتصحيح اختلال التوازن النقدي الداخلي.

¹ محمود حميدات وخليلي كريم زين الدين، "سياسات وإدارة أسعار الصرف في الجزائر"، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، (صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبوظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997)، ص 154، 157.

² مزار منصف، " إشكالية سعر الصرف في الجزائر : التخفيض أو سعر الصرف المتعدد"، مجلة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، (العدد الخامس، سنة 1995)، ص 57-58.

³ محمود حميدات وخليلي كريم زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص 159، 160.

+ تمكين الأعوان الاقتصاديين من الحصول على وسائل دفع أجنبية حرة الاستعمال.

و لمزيد من التوضيح سنحاول تحليل تطور سعر صرف عملات الدول محل الدراسة في العنصر الموالي.

5- تحليل تطور سعر الصرف في الدول محل الدراسة :

نتناول في هذا العنصر تطور سعر الصرف عملات الدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000، وفق الجدول التالي:

جدول رقم (3-2)

يوضح تطور سعر صرف الدولار مقابل عملات الدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000

السنوات	الريال السعودي	الدينار التونسي	الجنيه المصري	الدينار الجزائري
1986	3.700	0.790	0.700	4.702
1987	3.750	0.830	0.700	4.850
1988	3.750	0.860	0.700	5.915
1989	3.750	0.950	0.852	7.609
1990	3.745	0.872	2.707	8.957
1991	3.745	0.925	3.250	18.473
1992	3.745	0.884	3.330	21.863
1993	3.745	1.004	3.353	23.345
1994	3.745	1.010	3.386	35.059
1995	3.745	0.946	3.391	47.663
1996	3.750	0.973	3.392	54.749
1997	3.750	1.106	3.389	57.707
1998	3.750	1.140	3.395	58.739
1999	3.745	1.186	3.395	66.574
2000	3.745	1.307	3.472	75.260

Source:03/08/2002,http://www.sesrtic.org/statistics/indstats.shtml

صندوق النقد العربي، مؤشرات اقتصادية للدول العربية، نشرة الصندوق، فترة 1986-2000.

تشير النتائج الواردة في الجدول أعلاه أن الريال السعودي حافظ على استقراره طوال فترة الدراسة، ويمكن تفسير ذلك بقوة الاقتصاد السعودي نتيجة عوائد الدولارات الكبيرة المتأتية من تصدير النفط، أو لعدم حاجة السلطات السعودية إلى تخفيض عملتها لاعتقادها بعدم جدوى عملية التخفيض. كما تدل المعطيات الواردة في الجدول أعلاه أن الدينار التونسي قد عرف تخفيضات عديدة، كما سبق وأشرنا، وساهمت هذه التخفيضات في تشييط الصادرات التونسية نتيجة المرونة والارتباط التي تتمتع بها المنتجات التونسية من جهة، وللانفتاح الكبير للاقتصاد التونسي من جهة أخرى. أما فيما يتعلق بالجنيه المصري والذي شهد تخفيضات عديدة للوصول للتعويم الكامل له، كان آخره في بداية سنة 2003، ورغم هذا لم يؤثر ذلك على نمو الصادرات المصرية. وفيما يخص

الدينار الجزائري، فإن سلسلة التخفيضات التي كان آخرها في بداية يناير 2003 حيث قام البنك المركزي بتخفيض قيمة الدينار بمعدل 5%، لم تساهم في زيادة الصادرات غير النفطية، ويمكن إرجاع ذلك إلى عدم وجود مرونة سعرية لاقتصاد الجزائر، أو لعدم وجود إنتاج يتصف بالمقاييس الدولية قادر على التحاوب مع هذه التخفيضات. وهذا ما سنحاول تبيانه في العنصر الموالي.

ثالثا: مدى فاعلية سياسة تخفيض العملة:

يمكن التنبؤ أو الوقوف على فعالية سياسة تخفيض سعر العملة من خلال تطرقنا لآثار هذه السياسة في الاقتصاديات العربية استنادا إلى خصائص هذه البلدان وطبيعة الاضطرابات الاقتصادية التي تميزها من جهة وكذا بناء على التجارب وخبرات بعض الدول التي أخذت بهذا الإجراء من جهة ثانية، حيث ينعكس خفض قيمة العملة الوطنية لأي بلدا، مباشرة على جميع المستويات الاقتصادية أم اجتماعية، فردية، وطنية أو دولية، ومن ثم يمكن أن نميز شقين لهذه الآثار: آثار اقتصادية و آثار اجتماعية.

1- آثار التخفيض على مستوى العلاقات الدولية:

سبق وأن ذكرنا بأن الهدف الأساسي لسياسة التخفيض هو علاج اختلال الحساب الجاري خاصة وميزان المدفوعات عامة، وكل ذلك عن طريق زيادة حجم الصادرات وتقليص الواردات.

أ- الأثر على الحساب الجاري:

إن شروط نجاح سياسة التخفيض غير متوفرة بالبلاد العربية وذلك راجع لطبيعة اقتصاديات هذه الأخيرة مما يترتب عند تطبيق مثل هذا الإجراء آثار معاكسة لما هو مرغوب فيه، حيث أشارت الدراسات التطبيقية أن هناك الكثير من الشواهد التطبيقية والأدلة التجريبية التي أجريت لإثبات أو نفي صحة الأثر المفترض لسياسة التخفيض على الحساب الجاري، حيث تباينت نتائجها في تحديد تأثير هذه السياسة على الميزان التجاري خاصة بالبلدان النامية.

وبشكل عام يمكن استنتاج أن سياسة تخفيض العملة هي الأداة الأساسية في عملية ترشيد الصادرات والواردات، والتي لا تكمن أساسا في إحداث تغييرات في قيمة العملة بالدرجة الأولى لسبب بسيط وهو أن الدول النفطية والعربية عامة تعتمد في صادراتها على مواد ذات مرونة ضعيفة إلى حد ما، كما أن ظروف كل دولة هي المسؤولة عن نجاح سياسة التخفيض.

ب- الأثر على التدفقات المالية الخارجية:

يتجه مبدئيا تخفيض سعر العملة والسياسات الداعمة له إلى زيادة التدفقات المالية من المصادر الخاصة والرسمية، عن طريق زيادة تمويل الاستثمارات الأجنبية في الداخل والتمويل الاستثنائي لميزان المدفوعات. ولكن أُن يكون ذلك للبلدان النامية والعربية، سوى إقبال كاهلها بمديونية تعزز تبعيتها لبلدان المركز دون أن تحقق الغرض

منها وهو تحقيق النمو القابل للاستمرار -اتفاقيات الدعم والمساندة (Stand-by) التي عقدها صندوق النقد مع بعض البلدان العربية وما ترتب عنها من تمويلات مشروطة بتخفيض قيمة العملة مع بعض الإجراءات المرافقة لذلك . أثبتت الوقائع أنه عبارة عن إضافات جديدة إلى مديونية تلك البلدان لا أكثر -حيث تغيرت القيمة الاسمية للديون الخارجية بمفعول خفض قيم العملات العربية مما أدى إلى زيادة قيمة وحجم الدين الخارجي وارتفاع خدمته في كل البلدان العربية التي عرفت سياسة التخفيض.

كما أن سياسة التخفيض يفترض أنها تقلل من هروب رؤوس الأموال نظريا لكن الواقع أثبت في جل البلاد العربية أن هذا الإجراء أدى إلى انحراف الأهداف عن مجراها ، فقد أدت إلى هروب رؤوس الأموال إلى الخارج بشتى الطرق والأساليب وأكثرها شيوعا شراء العملات الأجنبية من الأسواق غير النظامية (الموازية) ، تخفيض فواتير الصادرات والمبالغ في فواتير الواردات. كما أن الاستثمار الأجنبي لم يتدفق بالشكل المرغوب فيه بسبب سوء البيئة الاقتصادية في أغلبية البلاد العربية.

2- أثر خفض سعر العملة على الصعيد الداخلي : يتعلق الأمر بجانب التضخم، الأجور، إضافة للأثر على قطاع الصناعة وقطاع الاستثمار، فضلا عن الجانب الاجتماعي.

أ- الأثر على التضخم :

إن الأسعار المحلية للسلع المستوردة ستزداد بمقدار نسبة التخفيض (على الأقل) في سعر الصرف مقابل العملة التي يتم بها الاستيراد، كما أن هناك تأثيرات مباشرة لتخفيض قيمة العملة على أسعار السلع الوسيطة لأن معظم مدخلات العملية الإنتاجية مستوردة، وبالتالي فالإنتاج المحلي يغذي بارتفاعات مضطربة في الأسعار وعليه فسياسة التخفيض لسعر الصرف تولد تأثيرات غير مباشرة على أسعار منتجات مختلف القطاعات بمعدلات تناسب وطبيعة العلاقات الصناعية القائمة في الاقتصاد ومع درجة الاعتماد على مستلزمات وعوامل الإنتاج المستوردة ، فمن الأرجح أن يكون الأثر المباشر لتغيرات أسعار الصرف على التضخم أثرا كبيرا حتى ولو كانت الواردات تمثل نسبة صغيرة من الناتج المحلي الإجمالي.

ب- الأثر على الأجور الحقيقية وتوزيع المداخيل :

إن آثار تخفيض سعر العملة على الأسعار ينتقل إلى الأجور وهي نتيجة منطقية خاصة إذا كانت الأجور الاسمية ثابتة أو تغيرت بمعدلات أقل من معدل الزيادة في الأسعار . ومن ثم فهي تؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للمواطنين كما حدث في تونس عام 1984 عندما رافق سياسة التخفيض عملية تجميد للأجور والمكافآت خلال نفس السنة، فالأجور الحقيقية تهبط في جميع أوجه النشاط على المدى القصير .

وعليه فالأثر النهائي على الدخول ستحكمه السياسات التي توضع لدعم تخفيض العملة، فكثيرا ما يقال إن تخفيض قيمة العملة يعد بمثابة ضريبة على الفقراء بثلاث طرق، وهي تخفيض الأجر الحقيقي و زيادة البطالة وتقليل خدمات الحكومة. كما أن التخفيض يؤدي إلى إعادة توزيع المداخل لصالح قطاعات التصدير.

ج-الأثر على قطاع الصناعة:

إن ارتفاع أسعار الواردات نتيجة سياسة التخفيض يؤدي إلى انخفاض الكميات المستوردة من قبل المتعاملين الاقتصاديين، مما يضطرهم إلى استعمال المستلزمات المحلية إن أمكن ذلك تكييف نشاطهم بما هو متوفر في الداخل، إلا أن ذلك يحدث في الأجل الطويل وهذا يضعف من القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية مما يفسح المجال للمؤسسات الأجنبية لاحتواء أسواق هذه البلدان.

د-الأثر على الاستثمار:

خلال عملية التخفيض تحدث إعادة تخصيص للموارد وذلك بانتقال رؤوس الأموال في اتجاه الأنشطة التصديرية أكثر من غيرها، وهذا يكون على حساب قطاعات ونشاطات بأكملها قد أو بل تكون ضرورية في مثل هذه البلدان، كما أن الاستثمار الخاص قد ينخفض خاصة في المدى القصير بسبب التخفيض الذي يؤدي إلى ارتفاع التكلفة الحقيقية لرأس المال وكذلك السلع الوسيطة الأمر الذي يحد من ربحية القطاع الخاص¹.

هـ-الآثار الاجتماعية: إن التأثيرات الاقتصادية لسياسة التخفيض تنعكس على النواحي الاجتماعية ويمكن بيان ذلك من خلال ما يلي²:

-التأثير على الاستهلاك :

إن الميزة الأساسية لواردات معظم الدول العربية أنها تشكل في غالبيتها من السلع الاستهلاكية (غذائية، مصنوعات) و سلع وسيطة، وسبق أن عرفنا أن تخفيض سعر العملة يؤثر بشكل مباشر على أسعار الواردات والتي تعتبر أساسية في المكونات الغذائية العامة للجماهير العربية مما يؤثر على مستوى معيشتها وعلى قدرتها على اقتناء ضرورات الحياة وهذا له انعكاسات أخرى على إنتاجية العمل في حد ذاتها، فارتفاع الأسعار وزيادة التضخم المترتب على تخفيض قيمة العملة يؤديان إلى انخفاض القدرة الشرائية للمواطنين وخاصة ذوي الدخول المنخفضة منهم مما يؤثر على مستوى استهلاكهم.

¹ المرجع السابق، 112.

² بوغروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، 76.

-خلق فرص العمالة :

إن تخفيض الواردات الناتج عن تخفيض قيمة النقد يؤدي إلى تخفيض الواردات من السلع الرأسمالية والمواد الأولية، ولا شك أن ذلك يؤثر سلبا على التنمية الاقتصادية وعلى معدلات النمو الاقتصادي وبالتالي خلق فرص للعمالة .

-التأثير على النفقات العامة (الاجتماعية):

إن تخفيض سعر العملة يؤثر على النفقات العامة خاصة الاجتماعية منها، وذلك نابع من آثار أعباء السلع الأساسية المستوردة على الموازنة العامة وزيادة أعباء الضمان الاجتماعي والمعاشات نتيجة اضطراب الدولة إلى تعويض من يتلقون هذه الإعانات عن الخسائر التي يلحقها بهم التضخم، وما ظهور ما يعرف «بالشبكات الاجتماعية» في معظم الدول العربية التي عرفت إصلاحا هيكليا مدعما من قبل صندوق النقد الدولي إلا دليل على الآثار الاجتماعية السلبية على شريحة لا بأس بها من المجتمعات.

بصفة عامة فقد ساهم التخفيض لقيمة النقد في تفاقم الفقر وزيادة تهميش فئات اجتماعية أخرى نتيجة انخفاض الأجور الحقيقية وانخفاض مستوى التشغيل وارتفاع أسعار المواد الأساسية وهذا يعني انخفاض القدرة الشرائية ومن ثم التأثير على إمكانية زيادة إنتاجية العمل، كما يعني تغيرا اجتماعيا يمكن أن يؤدي إلى اضطرابات خطيرة تهدد النسيج الاجتماعي لمثل مجتمعاتنا. ومن ثم فقد كانت تكلفة سياسة التخفيض في جل البلاد العربية باهضة سواء اقتصاديات أو اجتماعيا خاصة.

وخلاصة القول إن نجاح سياسة تخفيض العملة ليس بالأمر السهل لكونه إجراء يدخل ضمن جملة الإجراءات المشكلة لبرنامج متكامل هذا من جهة، ومن جهة آخر فإن الخصوصية الاقتصادية عامل مهم في نجاح هذه السياسة، فبالنسبة للدول محل الدراسة و التي يمكن تقسيمها إلى مجموعتين دول نفطية وغير نفطية، فإننا نسجل أن المجموعة الأولى (السعودية والجزائر) عجزت فيها هذه السياسة عن التوفيق في تحقيق أهدافها، في حين المجموعة الثانية وفقت إلى حد بعيد خاصة ما تعلق بتونس وبدرجة أقل مصر، ويمكن تفسير ذلك بالطبيعة الهيكلية لصادرات هذه الدول، حيث يشكل النفط في المجموعة الأولى أكثر من 90% من إجمالي الصادرات من جهة، "ومن جهة أخرى فإن تخفيض قيمة العملة لا يؤدي إلى زيادة الصادرات إذا لم تتح لها فرصة فتح أسواق جديدة، وكانت السلع القابلة للتصدير على درجة كبيرة من الجودة، وانخفاض السعر لكي تستطيع المنافسة"¹. أما المجموعة الثانية فهناك شبه تنوع في هيكل صادراتها، معنى ذلك هناك مرونة في الجهاز الإنتاجي لهذه المجموعة، وحتى تحقق هذه السياسة النجاح في المجموعة الأولى ينبغي إصلاح هيكل الصادرات من خلال تنوعه سلعيا وجغرافيا وزيادة مرونة الجهاز الإنتاجي في هذه المجموعة.

¹ منار علي محسن مصطفى، مرجع سبق ذكره، نفس الصفحة.

بعدها حاولنا تناول سياسات سعر الصرف في الدول محل الدراسة، وبالضبط سياسة التخفيض والآثار المترتبة عن ذلك الاقتصادية منها وغير الاقتصادية، وخاصة ما تعلق بمدى تأثير صادرات هذه الدول بهذا التخفيض. نتطرق لأهم أساليب تمويل الصادرات في الدول محل الدراسة الوطنية منها وغير الوطنية، لما للتمويل من دور هام في دعم قطاع التصدير، هذا الدور الذي قد يأخذ عدة صيغ المباشرة منها وغير المباشرة، نعمل في المبحث الموالي على تناولها بشيء من التعمق.

المبحث الثالث: أساليب تمويل الصادرات في الدول محل الدراسة

إن تمويل الصادرات جزء لا يتجزأ من سياسة تنمية وتشجيع المنتجات الوطنية لاقتحام الأسواق الدولية، ويتركز الجزء الأكبر من احتياجات المصدرين التمويلية فيما يسمى بـ " ائتمان الصادرات"، أو تسهيلات الموردين، أي مزايا السداد الآجل لقيمة الصادرات، حيث يتعين على المصدرين في كثير من الأحيان تقديم هذه المزايا للمستورد لتشجيعه على الشراء وتنمية قدرته، ومن هنا تنشأ حاجة المصدر إلى تمويل هذا الائتمان بل والتأمين عليه فيما يعرف بضمان ائتمان الصادرات ضد المخاطر التجارية والمخاطر غير التجارية.

أصبح ائتمان الصادرات في الأسواق الخارجية أحد الدعائم الأساسية للمصدرين، وهو كثير ما يأتي في مقدمة عناصر الترويج للصادرات، ولذا نجد كثير من الدول تمنح التسهيلات التمويلية لمصدريها لتساعد على العمل بالأسواق الخارجية والاستمرار فيها، وذلك من خلال مؤسسات التمويل المتخصصة أو البنوك التجارية أو غيرها، بل يصل الأمر أحيانا إلى قيام مؤسسات التمويل في بلد المصدر بتقديم قروض مباشرة للمستورد الأجنبي حتى يتمكن من شراء البضاعة من المصدرين المحليين، وما حقيقة ديون البلدان النامية والتي بلغت أكثر من 1800 مليار دولار إلا لكون جزءا كبيرا منها جاء في صورة تسهيلات من الدول الصناعية (الدائنة) لتمكين الدول النامية (المدينة) من استيراد منتجاتها. ويمكن أن يأخذ تمويل الصادرات عدة أساليب منها:

أولاً: إنشاء صندوق حكومي متخصص في تمويل الصادرات:

يتم في عدد من الدول النامية ومنها الدول محل الدراسة بإنشاء صناديق حكومية لتمويل الصادرات وفق شروط ومعطيات معينة.

تم في الجزائر إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات (FSPE)، (بمقتضى قانون المالية لسنة 1996)، يقوم هذا الصندوق بمساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في برنامج وزارة التجارة، وكذا بعض المعارض الدولية الأخرى، إضافة إلى تغطية تكاليف النقل وعبور العينات (الترانزيت) عند القيام بالعرض، فضلا عن مصاريف الإشهار الخاصة بالتظاهرات (80 % بالنسبة للمشاركة في المعارض المسجلة في برنامج وزارة التجارة، و 50 % بالنسبة للمشاركة في المعارض غير المسجلة في برنامج وزارة التجارة). وتفعيلا أكثر لدور هذا الصندوق صدر قرار وزاري مشترك رقم 10 في 26 مارس 2000 يحدد شروط الاستفادة من مساعدة الدولة انطلاقا من هذا الصندوق، وإعفاء عمليات التصدير من الرسوم على رقم الأعمال، والضرائب المباشرة... إلى غير ذلك.

أما في السعودية فيعتقد أنه حتى تتأكد الحاجة إلى إنشاء صندوق لتمويل الصادرات، فلا بد من استنفاد مصادر (برامج) التمويل المتاحة للمصدرين حالياً (يتعلق الأمر بالبرامج التي تتيحها بعض المؤسسات الإقليمية كالبنك الإسلامي للتنمية ، وصندوق النقد العربي). يبقى إنشاء هذا الصندوق له ما يبرره في المملكة العربية السعودية، ويتضح ذلك فيما يلي¹:

- التمويل إلى مختلف الدول، لاقتصار البرامج الأخرى على مناطق معينة.
- تمويل نسبة أكبر من الصادرات، لمواكبة حجم النمو المتوقع في الصادرات السعودية غير النفطية، على اعتبار البرامج الإقليمية المذكورة سلفاً توفر نسبة متواضعة لا يتحقق معها هدف تمويل نسبة أكبر.
- تمويل ما قبل الشحن، ويتعلق الأمر هنا بعمليات الإنتاج وما يستلزمه من نفقات خلال الفترة الزمنية منذ استلام المصدر أمر التوريد من المستورد، وحتى يتم شحن البضاعة في ميناء بلد المصدر، وتزداد أهمية هذا التمويل في الصفقات الكبيرة، خاصة مع صغر أو انعدام الدفعة النقدية المقدمة التي يدفعها المستورد للمصدر قبل الشحن.
- تشجيع البنوك على الإقراض، فرغم الموارد المالية والإمكانات الإدارية المتاحة لدى الجهاز المصرفي، يبقى الدور التمويلي للبنوك ضعيف إلى حد كبير بالنسبة للاقتصاد السعودي، مما يجعل إنشاء صندوق متخصص لتمويل الصادرات من الأهمية بما كان، وهذا ما يشجع البنوك على التوسع في توفير القروض للعمليات الإنتاجية على السواء، وذلك لما يوفره مثل هذا الصندوق من ثقة واثمان وإدارة لبرامج الدعم للمصدر تساعد على إتمام الصفقة بنجاح فتزيد احتمالات الربحية.

عملت الحكومة التونسية بهدف توفير الشروط الضرورية لتنمية الصادرات إلى طرح عدد من صيغ تمويل العمليات التصديرية - تعد محدد أساسي لتنافسية الصادرات التونسية-، من بينها نجد صندوق تنمية الصادرات FOPRODEX والذي يعتبر صندوق مساعد ومدعم للصادرات، حيث تم إنشائه في تونس بموجب قانون المالية رقم 84-84 المؤرخ في 1984/12/31 و المرسوم الرئاسي رقم 85-85 المؤرخ في 22 ديسمبر 1985 المعدل بالمرسوم رقم 88-678 المؤرخ في 24 مارس 1988 و المرسوم رقم 98-674 المؤرخ في 16 مارس 1998. بحيث يتولى مركز تنمية الصادرات التونسية تسيير هذا الصندوق الذي تم تفعيله بعد قرارات رئيس الجمهورية التونسية في 12 جويلية 1997. بمناسبة الاجتماع الأول للمجلس الأعلى لتنمية الصادرات. يقوم هذا الصندوق بتقديم مساعدة وقرض لتمويل عمليات التصدير (النقل، دراسة و استكشاف الأسواق الخارجية، المشاركة في المعارض الدولية بالخارج، طبع الوثائق الإشهارية). وتصنف المساعدات التي يقدمها الصندوق إلى صنفين:

¹ الإدارة الاقتصادية والبحوث، مرجع سبق ذكره، ص 70-72.

الصف الأول: يشمل عدد من التدخلات، منها:

- دعم ترقيوي معلوماً.
- دراسة واستكشاف الأسواق.

الصف الثاني: تتكون من مساعدات غير مباشرة للمؤسسات التونسية والمؤسسات المقيمة، وتقدم في شكل جماعي.

وفيما يخص مصر فإن القانون رقم 155 لسنة 2002 المتعلق بتنمية الصادرات، أقر في مادته الثانية على إنشاء صندوق تنمية الصادرات¹، لغرض المساهمة في زيادة حجم التصدير وتوسيع مجالاته ورفع القدرة التنافسية للصادرات المصرية السلعية والخدمات والعمل على خفض أعباء عمليات التصدير في قطاعات الإنتاج السلعي والخدمي، ويقوم الصندوق بعدد من المهام منها:

- تشجيع تسويق المنتجات الوطنية في الأسواق الدولية.
- معاونة المنتجين على زيادة قدراتهم على التصدير عن طريق إجراء البحوث الفنية والتسويقية وإنشاء معامل الفحص ومراكز إصدار شهادات المواصفات الفنية والتسويقية ومراكز التدريب.
- التخفيف من الأعباء التمويلية على المصدرين لتساوى مع المنافسين في الأسواق العالمية.
- تقوية قدرة المصدرين على التسويق والترويج في مجالات الصادرات السلعية والخدمات.
- تمويل دراسات أسواق التصدير وتحديد احتياجاته النوعية والكمية وتعريف المصدرين بمطالب الأسواق الخارجية والضوابط التي تضعها على تداول السلع المستوردة.

ثانياً: منح علاوات تشجيعية للمصدرين:

تقوم الدولة عن طريق البنوك التجارية بتقديم التسهيلات والخدمات التمويلية للمؤسسات العاملة في قطاع التصدير، سواء بالعملة المحلية أو بالعملة الصعبة، بإعطائها قروضا بمعدلات فائدة ميسرة أو مضمونة من قبل الدولة قبل وبعد شحن البضاعة، أو إنشاء ما يعرف بشباك المصدر على مستوى البنوك التجارية، بهدف السماح لهذه المؤسسات ببلوغ الأسواق الخارجية ومنافسة المنتجات الدولية، وفي هذا الإطار تم إنشاء العديد من الهيئات المالية المتخصصة في تمويل الصادرات، من بينها نجد:

بنك لتنمية الصادرات الوطنية متخصص في توفير القروض اللازمة للأنشطة التصديرية، حيث يعطي قروضا لتمويل الصادرات بأسعار فائدة أقل من المستوى السائد في المعاملات التجارية الأخرى، ليقوم البنك المركزي

¹قانون رقم 155 لسنة 2002، http://www.egyptinc.com/arabic_site/download/2002, 23/12/2002

بتغطية الفرق في معدل الفائدة للبنوك المقرضة من موارده¹. وفي بلدان نامية أخرى (مثلًا سيريلانكا) يقوم البنك المركزي بتقديم تمويل كاف للبنوك التجارية لتمكينها بتقديم قروض متوسطة وطويلة الأجل ذات مزايا تفضيلية للمشروعات التصديرية الموافق عليها من قبل مجلس تنمية الصادرات في المجالات الخاصة بإعداد دراسات الجدوى للمشروعات التصديرية، وإعداد البحوث اللازمة لتطوير المنتجات التصديرية، وبحوث السوق الخارجية، وأعمال التدريب عن الأساليب الفنية الحديثة للإنتاج والتسويق، وتكوين شركات تجارية وشركات تصديرية ومشروعات مشتركة². كما تقدم البنوك المتخصصة قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير سواء لاستيراد المواد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير، أو أثناء العملية التصديرية.

بالنسبة لمصر يوجد عدد من أدوات التمويل تساهم بطريقة أو بأخرى في تنمية الصادرات سواء التي تتوفر في السوق المصري أو الجاري تطويرها لإتاحتها للمصدرين، ويمكن تلخيص أهمها³:

1- تمويل فترة ما قبل الشحن: يعتمد رأس المال العامل الخاص بالعملية التصديرية إما على الموارد الذاتية للشركة المصدرة، أو على تسهيلات الموردين، أو على مصادر خارجية مثل الاقتراض من القطاع المصرفي. وتكمن مشكلة تمويل رأس المال العامل في عدم كفاية الضمانات اللازمة للحصول على التمويل المطلوب وخاصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي يطلب القطاع المصرفي منها ضمانات في شكل رهن على أصول الشركة والتي تكون قد استنفذت في أغلب الأحيان للحصول على القروض الاستثمارية اللازمة لإقامة المشروع. وبالتالي تقف محدودية قيمة الأصول عقبة في سبيل الحصول على التمويل المطلوب لإتاحة رأس المال العامل المطلوب لاستيفاء طلبات التصدير الواردة من الخارج. ويمكن تطوير أدوات تمويل فترة ما قبل الشحن عن طريق:

+ خطابات الاعتماد المتبادلة⁴.

+ تطوير برامج الصناديق المتجددة⁵.

¹ نجلاء محمد إبراهيم، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في مصر، دراسة مقارنة مع تركيا، مرجع سبق ذكره، ص 121.

² سامي عفيفي حاتم، الاقتصاد المصري بين الواقع والطموح، مرجع سبق ذكره، ص 298-299.

³ جمهورية مصر العربية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 52-54.

⁴ تعمل وزارة التجارة الخارجية المصرية حالياً على تنمية الآليات اللازمة لإتاحة التمويل اللازم حتى يتمكن المصدر من أن يقرض رأس المال العامل المطلوب لإتمام عملية التصدير بضمان خطابات اعتماد مفتوح أو خطاب نوايا. وتقوم هذه الآلية بتمكين المصدر - خاصة - الصغير والمتوسط من الاقتراض بما يفوق حجم الأصول المتاحة للرهن إذا كان نشاطه التصديري يقتضي ذلك. وتقوم الوزارة كذلك بتطوير آليات لتسهيل الإفراض بتقديم بديل للرهن، وهو النظام المتبع في بعض البلدان النامية.

⁵ تسعى وزارة التجارة الخارجية المصرية حالياً إلى تطوير برامج الصناديق المتجددة والتي تتيح قروضاً بالعملية الأجنبية وذلك بالتعاون مع عدد من البنوك المصرية - فضلاً عما هو متاح حالياً في الجهاز المصرفي المصري من قروض بالعملية الأجنبية.

2- التمويل أثناء وبعد الشحن، سواء في المدى القصير أو المتوسط والطويل، حيث يتيح الأول للمصدر صفقات ذات آجال دفع لا تتجاوز ستة شهور، وذلك بغرض توفير السيولة له قبل وصول مستحقاته من المستورد الخارجي، في حين يستخدم آليات المدى الثاني في الوقت الحالي في تمويل الصادرات ذات القيمة العالية مثل التمويل الرأسمالي التي تفرض تدفقاتها النقدية أن يكون السداد فيها على آجال طويلة، وتتضمن هذه الآليات الأساليب الآتية:

+ الخصم التجاري¹.

+ إدخال خدمة الخصم التجاري للمصدر المصري من خلال شركات عالمية متخصصة في هذا النوع من الخدمات المالية، وهذا بتحديد أسواق معينة يتم العمل على تيسير سبل تمويل الصادرات إليها. ومن هذه الأسواق: دول شرق أوروبا، روسيا الاتحادية، دول الكومنولث الروسي، بعض الدول الأفريقية خاصة أوغندا وكينيا وزامبيا، كذلك تم تحديد خمسة قطاعات إنتاجية رئيسة يتم التركيز عليها لتمويل صادراتها، وهذه القطاعات هي:

- الغزل والمنسوجات والمفروشات والملابس الجاهزة.
- المحاصيل الزراعية بأنواعها.
- المنتجات الغذائية.
- مواد التشييد والبناء والحديد والصلب.
- الصناعات الكيماوية والدوائية والمستلزمات الطبية.

+ تطوير آليات إعادة الخصم².

+ عمليات المقايضة، تقترح وزارة التجارة الخارجية المصرية على المتعاملين الاقتصاديين في مصر استخدام أسلوب المقايضة أو التجارة المقابلة في تجارة مصر مع الدول الإفريقية التي لا يتوافر لديها النظام المصرفي الملائم لدعم آليات تمويل الصادرات إليها، وهو ما يقتضي تشجيع وتنمية كوادر متخصصة في عمل سمسرة التجارة المقابلة.

¹ تمثل الخصائص الأساسية لصفقات الخصم التجاري ومزاياها فيما يلي:

- لا يخضع للمخيم الرجوع على المصدر.
- يسمح بالتمويل بأسعار فائدة ثابتة، تزيد قليلا عن سعر الليبور LIBOR وهو سعر الفائدة المتداول بين بنوك لندن.
- تجنب المخاطر السياسية ومخاطر تحويل العملة والائتمان، حيث أن الصفقات مضمونة من بنك أو مؤسسة مالية أخرى.
- الصفقات لا يؤمن عليها بواسطة أي جهة حكومية لائتمان الصادرات أو شركة تأمين خاصة.

² تسعى وزارة التجارة الخارجية المصرية إلى تطوير أدوات التمويل بالقبول أو خصم الكمبيالات. وتعمل الوزارة حاليا على تطوير الآلية المركزية لإعادة خصم الأوراق مما يتيح التمويل الأكبر للجهاز المصرفي. ولذلك فإن إنشاء سوق ثانوي لتداول الأوراق المحصومة من البنوك أو المؤسسات المتخصصة في هذا المجال يساعد على توسيع القاعدة الرأسمالية التي يمكن لهذه المؤسسات الاستعانة بها في تمويل الصادرات، هذا مما لاشك فيه أنه سيعود على المصدر بمزايا أهمها إتاحة تمويل وفير وبأقل تكلفة ممكنة للعملية التصديرية.

3- تمويل المشروعات الاستثمارية الموجهة للتصدير، يهدف هذا التمويل إلى تكثيف الاستثمارات المحلية والأجنبية طويلة الأجل في المشروعات الموجهة للتصدير التي تجلب معها التكنولوجيا المتطورة وتستخدم عمالة كثيفة لدعم القدرة التنافسية للسلع القابلة للتصدير والمطلوبة في الأسواق العالمية. وفيما يلي عرض للأدوات المستخدمة في عمليات التمويل الاستثماري:

+ سندات التصدير، يتم إصدار سندات طويلة الأجل لتمويل التصدير تسهم في رفع القدرة التمويلية للمؤسسات، وتضمن توفير موارد مستقرة لدعم النشاط التصديري مثل نشاط التسويق، وتطوير المنتج، وفتح فروع في الخارج، أو فتح مكاتب للتسويق، أو غيرها من الأنشطة التي ترتبط بالنشاط التصديري. ويجري حاليا دراسة إصدار هذا النوع من السندات بواسطة البنك المصري لتنمية الصادرات. وقد قامت وزارة التجارة الخارجية المصرية بالتنسيق مع البنك المصري لتنمية الصادرات بإصدار الشريحة الأولى لسندات تمويل الصادرات طويلة الأجل (7-10 سنوات) بقيمة 100 مليون جنيه يتم إصدارها على شرائح متتالية. وتبلغ فترة استحقاق السندات عشر سنوات بسعر فائدة 11% .

+ التأجير التمويلي.

ثالثا: ضمان ائتمان الصادرات: نتناول في هذا العنصر أهمية ضمان ائتمان الصادرات والأخطار التي يؤمنها، ثم كيفية إدارة أخطار لتتطرق في النهاية لأنظمة ضمان ائتمان الصادرات في الدول محل الدراسة.

1- أهمية ضمان ائتمان الصادرات: يمكن إبراز أهمية ضمان ائتمان الصادرات فيما يلي:

أ- حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير ، فعملية البيع إلى الخارج تقتضي شروط ائتمانية أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلي ، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين والموردين الأجانب ، وقدرتهم المالية من جهة ، وكذا لحالة عدم التأكد ، أو عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة ثانية.

ب- تمويل العملية التصديرية ، عندما لا يكون المورد في مركز يسمح له بتمويل صفقاته بنفسه ، "حيث يعد مصدرا هاما في التمويل الخارجي للدول النامية ، فقد بلغت مع بداية التسعينات قروض الصادرات المؤمنة طويلة الأجل (5/1) من مديونية الدول النامية الإجمالية ، في حين بلغت قروض الصادرات المؤمنة قصيرة الأجل (2/1) من مديونية الدول النامية قصيرة الأجل"¹.

ج- ترفع وثيقة التأمين من جودة كمبيالة التصدير ، و ترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان ، مما يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يكن من الممكن إتاحتها بطريقة أخرى.

¹ Dr sebastian schich, " export credit insurance: the subsidization of exports through exports credit insurance agencies", the insurance forum (UNCTAD, GENEVA, volume1, novembre 1995), p. 6-7.

د- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري.

ه- تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مطمئنون للحصول على قيمتها عند استحقاقها وآمنون بخطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها.

و- تشجيع التصدير: لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي بضمان دين المصدر، يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلبا على المصدر.

ز- جلب الاستقرار للمؤسسات المصدرة ، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث ، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساط لشركة التأمين .

ح- إدارة هيئات الضمان للمنازعات التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين و الأحكام واستعمالها غير معروفة ، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب على المؤمن، من خلال التكفل بهذا الجانب.

ط- تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية اللازمة لتمويل التجارة الخارجية دون الحاجة إلى قيام البنوك المركزية بمنح الضمانات اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستندي معزز كوسيلة مقبولة للدفع.

2- أخطار التصدير:

يقصد بأخطار التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية أو عوامل أخرى لا يمكن تصنيفها في الأولى ولا في الثانية ، وستطرق إلى أهم أخطار العملية التصديرية:

أ- الأخطار التجارية :

ويقصد بها الأخطار التي يكون مصدرها ومسببها المستورد أو أوضاعه المالية ،وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقته في الآجال المتفق عليها ومن بينها ما يلي:

- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقرر تصفيته جبرا، مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.

-امتناع المستورد عن سداد ما أستحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما

استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد .

- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك رفض المشتري أو امتناعه عن استلام

مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

ب- الأخطار غير التجارية (السياسية):

ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أو مسببها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضاً تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية، ومصطلح الأخطار السياسية يغطي جانباً واسعاً من الأخطار، ويمكن تصنيفها إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، وكذا إلى أخطار داخلية وأخطار خارجية، وهذا وفق الجدول التالي:

جدول رقم (3-3): يوضح مختلف الأخطار السياسية

الأخطار الجزئية		الأخطار الكلية	
المرتبطة بالحكومة	المرتبطة بالمجتمع	المرتبطة بالحكومة	المرتبطة بالمجتمع
الداخلية		الداخلية	
- التأميم الانتقائي	- الإرهاب الانتقائي	- التأميم / المصادرة	- الثورة
- الضغوط على الشركات المشتركة	- الإضراب الانتقائي	- صراع القيادة	- الحروب الأهلية
- الرقابة على الأسعار	- المقاطعة القومية للمنشأة	- التضخم	- الصراعات العرقية
-	-	- الصراعات البيروقراطية	- الإرهاب
-	-	-	- المقاطعة
-	-	-	- اختلاف الرأي العام
الخارجية		الخارجية	
- الضغوط الدبلوماسية	- المنافسة بين الشركات المتعددة الجنسيات	- الحرب النووية	- الإرهاب الدولي
- القيود على التجارة الدولية	- الإرهاب الدولي الانتقائي	- المقاطعة الدولية	- الرأي العام العالمي
- التدخل الحكومي	- المقاطعة الدولية للمنشأة	- أعباء خدمة الدين المرتفعة	- الضغط على الاستثمار

Source: Akhter, H., & Lusch, R. F., "1987", "Political Risk A Structural Anaysis". Advances in International Marketing, 2, p 81-101.

ج-أخطار أخرى: ويتعلق الأمر بـ:

- تأمين المعارض والبحث عن أسواق جديدة : يعد هذا النوع من التأمين أداة مهمة لتشجيع الصادرات، فالمؤسسات التي تريد عرض منتجاتها في المعارض الدولية، تدفع مصاريف هامة، بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى من استرجاع مصارف العرض، هذا ما يجعل أغلب المؤسسات تردد في المشاركة في المعارض الدولية، وهنا يبدو دور مؤمن القرض لتقليص هذا الخطر من خلال تعويض الشركة العارضة لمصاريف النقل والعرض وفق الاتفاق الذي تم مع شركة التأمين، لكن في الغالب يتراوح بين 50 % إلى 70 % من مصاريف العرض ، وبالمقابل العارض يدفع قسطا بنسبة تتراوح ما بين 2 % إلى 3 % من مصاريف العرض، ومدة التأمين تتراوح من سنة إلى 5 سنوات حسب نوع التأمين المختار.

- خطر تقلب الأسعار : فعند إمضاء العقد تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغير، ففي الحالة الأولى عندما تكون الأسعار ثابتة لا يتدخل مؤمن القرض لتغطية القيمة الزائدة على السعر الثابت الناتج عن تقلب أسعار مواد الخام والأجور ، أما في الحالة الثانية ، في حالة وجود أحكام في العقد متعلقة بتغير الأسعار ، المؤمن يلتزم بتوسيع الضمان إلى المبلغ المكمل (السعر الزائد) الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام بشرطين هما:

+ الشرط الأول: يتم طلب توسيع هذا الضمان عند وجود الضرورة لذلك.

+ الشرط الثاني: المدين لن يحتج عن تنفيذ الأحكام المتعلقة بتغير الأسعار.

تطرح هذه الأحكام مشكل متعلق بطرق الدفع ، حيث يجب أن يحتوي العقد على كيفية حل المشاكل المتعلقة بدفع الأسعار الإضافية. وإن انعدام الإشارة إلى الأسعار التكميلية (الأسعار الإضافية) بصفة عامة ، إلا في حالة وجود حادث الإلغاء ، لن يؤخذ بعين الاعتبار المصاريف الناتجة عن تنفيذ أحكام العقد المتعلقة بتغير الأسعار إلا في الحالات التالية :

◆ قبول المدين استلام جزء من السلع فقط .

◆ قبول المؤمن تأمين المصاريف المتعلقة بالمنتجات قيد الصنع والتي لم تتم فوترتها بعد .

ويمكن تصنيف أخطار التصدير إلى أخطار للدول النامية ، وأخطار للدول المتقدمة ، وأخرى مشتركة بين الاثنين، إذ نستطيع اعتبار الأخطار السياسية أكثر وقوعا في الدول النامية، في حين تعد أخطار الصرف، وتقلبات الأسعار أكثر وقوعا في الدول المتقدمة ، أما الأخطار التجارية ، وأخطار الكوارث الطبيعية، فقد نجدتها في الدول النامية والمتقدمة على السواء.

3- إدارة أخطار التصدير :

بعدها تناولنا مختلف أخطار التصدير، نتطرق الآن إلى كيفية إدارة هذه الأخطار من خلال إبراز مختلف المدخل التي نراها ضرورية لإدارة فعالة لأخطار التصدير وهي¹:

أ-التجنب :

إن تجنب مصدر الخطر في المقام الأول يلغي ظهور الخطر. وهذا بالطبع ليس البديل المتاح. وبالرغم من ذلك إذا تكررت الخسائر في دولة معينة فإن المصدر ربما يختار أن ينهي أعماله هناك. و يقصد بالتجنب غربة الدول التي تتميز بعدم الاستقرار السياسي والاجتماعي. و استبعادها من نطاق استراتيجية الدخول إلى تلك الأسواق.

وتمثل هذا الأسلوب في تجنب التصدير إلى الدول التي تعاني من اضطرابات سياسية واجتماعية أو هناك توقع بوجود مثل هذه الأخطار ، و يساعد على ذلك استخدام بعض المؤشرات التي تشير إلى وجود مخاطر وخاصة المخاطر السياسية مثل :

- قيام المصدر بتقييم البيئة السياسية الدولية و تحليل المخاطر السياسية المحتملة في أسواق الدول المستهدفة.
- قيام المصدر (أو الشركة) باستشارات شخصية خلال السفارات أو الأفراد العاملين في المجال السياسي حاليا أو سابقا في تلك الأسواق المستهدفة.
- اللجوء إلى الشركات المتخصصة في مجال قياس المخاطر السياسية و تكلفتها بدراسة الأسواق المستهدفة. وترتيبها وفقا لدرجة عدم الاستقرار السياسي فيها.

و يمكن أيضا استخدام مؤشرات تحليل المخاطر التجارية في تجنب التعامل مع الدول أو المستوردين الذين لا يحققون المستوى المرضي لهذه المؤشرات. أما عن أخطار الصرف الأجنبي فيمكن تجنبها من خلال التسعير بعملة دولة المصدر أو باستخدام عملة النقد الأوروبية الأورو، أو وحدة حقوق السحب الخاصة التي تتكون من سلة العملات.

ب-التفاوض :

يقصد به قيام المصدر (أو الشركة) بالتفاوض مع الشركاء الآخرين أو حكومات الدول التي يتميز بوجود مخاطر سياسية أو اجتماعية ، بحيث يتم أولا تحديد الحقوق والمسؤوليات قبل القيام بالاستثمار.

و يمكن من خلال هذا الأسلوب في إدارة الأخطار التغلب على :

- مشكلة القيود على تحويل الصرف الأجنبي في الدول التي تطبق نظام الرقابة على الصرف.

¹ هاني محمد أبو القاسم ، مرجع سبق ذكره، ص 84-89.

- مشكلة إلغاء تراخيص استيراد صالحة ، مما قد يؤدي إلى عدم إتمام الصفقة.
- قيود التصدير التي تفرض على الدول المصدرة و التي قد يؤدي وجودها إلى مشكلة في تحويل قيمة الصادرات.

ج- الاحتفاظ بالمخاطر :

قد يلجأ بعض المتعرضين للخطر إلى أسلوب الاحتياط (الجزئي أو الكلي) للخطر من خلال التعامل مع الأخطار الدولية و يعتبر استخدام هذا الأسلوب في المعاملات الدولية أقل منه في المعاملات الداخلية.

د- الانفصال :

يتضمن هذه الوسيلة فصل الموجودات أو تقسيمها لتقليل حجم الخسارة المحتملة. على سبيل المثال يمكن تقسيم البضائع إلى شحنتين أو ثلاثة ، حيث إذا تعرضت الشحنة الأولى للخسارة ، فإن باقي البضائع (الشحن) تظل سليمة.

هـ- هيكل الاستثمار :

تم هذه الوسيلة بمشاركة الوطنيين في الاستثمار ، و الاعتماد على أنواع الاستثمارات التي تتميز بسرعة استرداد التكاليف و تحقيق الأرباح في الأجل القصير. و ذلك لتقليل الأخطار المحتملة.

هذا و هناك مجموعة من الإجراءات يمكن من خلالها تقليل الأخطار نذكر منها على سبيل المثال:

- إنعاش الاقتصاد الوطني للدولة المستهدفة. و ذلك بربط أهداف التصدير (أو الشركة) بالمصالح الوطني لتلك الدولة عن طريق مثلا شراء مدخلات الإنتاج من الشركات المحلية و العمل على زيادة الصادرات من هذه الدولة إلى الخارج.

- المساهمة في علاج مشكلات البطالة بالدول المضيفة ، و ذلك بتوظيف الوطنيين و تأجير خبراء و علماء من الداخل.

- الاعتماد على الوطنيين في الدخول في مشروعات مشتركة.

- المساهمة في المشروعات القومية الهامة مثل بناء المستشفيات و المدارس و الطرق.

- استخدام الأسلوب الحيادي بالامتناع عن الدخول في التراعات السياسية الداخلية أو الخارجية.

اتضح من العرض السابق كيف يمكن إدارة الأخطار المختلفة التي يتعرض لها المصدرون ، سواء أكانت أخطار تجارية أو غير تجارية ، و سواء أكانت أخطار سياسية أو أخطار صرف أجنبي أو أخطار مشتري أو أخطار دولة أو أخطار الائتمان و غيرها ، و ذلك من خلال المداخل المختلفة الممثلة في التجنب ، أو التفاوض أو نقل

الخطر من خلال التأمين الذي يعد لب موضوعنا أو الاحتفاظ بالخطر ، هذا بالإضافة إلى وسيلتي الانفصال و هيكله الاستثمار.

4- أنظمة ضمان ائتمان الصادرات في الدول محل الدراسة:

تناول في هذا العنصر أنظمة ضمان الائتمان في الدول محل الدراسة باستثناء السعودية التي أنشأت كتجربة وحدة خاصة ب ضمان الصادرات على مستوى السعودي للتنمية.

أ- النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات:

تم إنشاء النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات مع بداية سنة 1996، بموجب الأمر رقم 96-06 مؤرخ في يناير سنة 1996 تديره الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) - وهي شركة مساهمة بين عشرة مؤسسات مالية ، خمس بنوك وخمس شركات تأمين - حيث يتم بموجب هذا النظام تأمين الشركات الجزائرية المصدرة من الأخطار التجارية والسياسية (بمقتضى المادة 166 من قانون المالية لسنة 1996 ، تتكفل الدولة ب ضمان هذه الأخطار على حسابها من خلال صندوق ضمان ائتمان الصادرات) ، وأخطار الكوارث الطبيعية ، وأخطار عدم التحويل إضافة للأخطار الناجمة عن المشاركة في المعارض الدولية واستكشاف أسواق جديدة ، وأخطار التصنيع¹.

يدخل هذا النظام ضمن الاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية خارج النفط، التي بدأت السلطات العمومية في الجزائر التفكير فيها بقوة بعد الصدمة التي أصابت أسواق النفط العالمية مع منتصف الثمانينات، ويحتوي النظام الجزائري لضمان القرض عند التصدير على عدد من المزايا منها²:

- إدارة مستحقات المؤسسات المصدرة والعمل على استرجاعها، سواء بالطرق الودية أو عن طريق التحكيم التجاري الدولي؛

- دفع المؤسسات الجزائرية المصدرة نحو التنافسية في الأسواق الدولية ، من خلال مساعدتهم في عروض الائتمان، وخدمات ما بعد البيع؛

- مساعدة المؤسسات الجزائرية المصدرة في اختيار، ومتابعة، وتقييم الزبائن فيما يتعلق بالقدرة على الوفاء بالدين، من خلال إنشاء بنك معلومات؛

- تمويل العملية التصديرية، من خلال مساعدة المؤسسات العاملة في قطاع التصدير على الحصول على التمويل من الهيئات المالية، حيث تقوم الشركة المشرفة على النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات ب ضمانها؛

¹ 18/12/2001, <http://www.cagex.com.dz/menu.htm>

² قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات: حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، (العدد الثاني، جوان 2002)، 241.

- المساعدة التقنية، بتوفير المعلومات الاقتصادية والتجارية، وكذا تقنيات التجارة والمالية الدولية، متى طلبتها المؤسسات المصدرة.

التأمين على الصادرات:

تشمل التأمين على الأخطار السياسية بنسبة 86%، والتأمين على الأخطار التجارية بنسبة 14% (إحصائيات 1997)، وتغطي الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) بنسبة 12% من الصادرات خارج المحروقات¹، في حين معدل احتراق² تأمين الصادرات لإجمالي الصادرات يصل إلى 0.07%.

إنتاج الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) :

وصل إنتاج الشركة في سنة 1997 إلى 0.35 مليون دولار، منها 0.05 مليون دولار تضمن الخطر التجاري لحساب (CAGEX)، و 0.30 مليون دولار تضمن الخطر السياسي لحساب الدولة.

جدول رقم (3-4):

يوضح تطور إنتاج الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) خلال فترة 1996-2000

الوحدة: مليون دولار

*2000		*1999		1998		1997		1996		الأخطار
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
-	-	-	-	77	0.184	86	0.300	-	-	الأخطار السياسية
-	-	-	-	23	0.054	14	0.050	-	-	الأخطار التجارية
100	6.84	100	4.16	100	0.238	100	0.350	100	0.179	المجموع

- Source: Rapport Annuel de CAGEX 1998.

* 21/08/2003 Marché Algérien des Assurances .http://www.ccr-dz.com/marché.htm

وصلت التزامات (CAGEX) في 1997/12/31 إلى 0.061 مليار دولار منها 0.049 مليار دولار تتعلق بالخطر السياسي و 12.997 مليون دولار تخص الخطر التجاري، أما عن سنة 1998 فقد شهد إنتاج (CAGEX) انخفاضا بـ 31%، ويعود السبب في ذلك إلى تراجع حجم أقساط الخطر السياسي بـ 38%، في المقابل ارتفع حجم الأخطار التجارية بـ 10% (يشكل الخطر السياسي 77% من مجموع الإنتاج)³. أما إنتاج (CAGEX) سنتي 1999 و 2000، فقد بلغ على التوالي 4.16 و 6.84 مليون دولار، وهو تطور كبير يفسر حجم الاهتمام الذي توليه السلطات العمومية لتنمية الصادرات غير النفطية من

¹ Premier Forum des Assurances (CNA), 1998, Opcit, p.133.

² معدل احتراق تأمين الصادرات = رقم أعمال (CAGEX) / حجم الصادرات خارج المحروقات

³ أقاسم نوال " دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية : دراسة لحالة قطاع التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية (1992-1998) " (رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2000-2001)، ص174.

خلال مختلف المؤسسات المدعومة لعملية التصدير ، والتي من أهمها هذه الشركة، كما يفسر كذلك نمو الوعي التأميني الذي بدأت المؤسسات العاملة في قطاع التصدير في الجزائر تركز عليه، لتفادي الأخطار التي قد تعترضهم أثناء العملية التصديرية.

بلغت التزامات (CAGEX) في 1998/12/31 قيمة 67.332 مليون دولار، منها 54.274 مليون دولار، خاصة بالخطر السياسي و 13.058 مليون دولار تخص الخطر التجاري¹.

نشير في الأخير ، أنه تم فتح فروع للشركة المشرفة على النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات في كل من ولايتي وهران وعنابة لتسهيل عمليات الضمان للمؤسسات المصدرة، كما رفعت الشركة من رأس مالها الاجتماعي، وطرحت وثائق تأمين جديدة ، وأنشأت موقع على شبكة الإنترنت. رغم كل هذا يبقى النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات بعد أكثر من خمسة سنوات دون مستوى الأهداف المسطرة ، ويبقى بحاجة إلى المزيد من الجهد على جميع المستويات.

ب- النظام التونسي لضمان ائتمان الصادرات:

أحدثت تونس على غرار البلدان ذات الطاقة التصديرية المتميزة منذ أكثر من 19 سنة (2003)، نظام ضمان الصادرات، تمت ملاءمته مع التحولات الجديدة سنة 1997. تشرف على إدارته الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE) التي تأسست في 10 سبتمبر 1984²، وقد تم إنشاء النظام التونسي لضمان ائتمان الصادرات بموجب القانون رقم 40 المؤرخ في 23 جوان 1984³، وعدل هذا الأخير بقانون آخر رقم 85-88 مؤرخ في 16 جويلية 1988⁴، حيث تقوم الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية بتأمين المخاطر التجارية على حسابها الخاص بنسبة 80 % ، وإعادة تأمين جزء منها لدى شركات إعادة التأمين في تونس وفي الخارج، كما تقوم الشركة لحساب الدولة بتغطية المخاطر السياسية والكوارث الطبيعية بنسبة 90%، بالإضافة إلى بعض المخاطر التجارية الخارقة للعادة⁵. وتعتبر الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية من أهم الشركات الإقليمية العاملة في هذا القطاع نظرا للدور الذي تؤديه في تنمية ليس فقط الصادرات التونسية وإنما المساهمة حتى في تنمية المبادات التجارية لبعض الدول العربية والإفريقية التي لا تتوفر على أنظمة ضمان الصادرات، وتطرح الشركة سلة من المنتجات تستهدف دعم قطاع التصدير وتحقيق قدرة تنافسية لهذا الأخير من

¹ المرجع السابق ، نفس الصفحة.

² Ferid Ben Bouzid et Ahmed Amrouche, " la couverture des risques du commerce international dans les pays de l'UMA " , Revue de Finances et développement au Maghreb (N° 13, Janvier 1994) , P57-58.

³ République tunisienne, la présidence, loi 84-40, Juin 1984 ,(N 40 du 26-29 juin 1984).

⁴ République tunisienne, la présidence, loi 88-85, Juillet 1988, (N 85 du 12-22 juin 1988).

⁵ Zouari. Maher, « la promotion des exportations, expérience Tunisienne » , (Mémoire de 3eme cycle professionnel, IEDF) , (1990) P. 28-32.

خلال الحماية والتمويل والتأمين الذي تقوم به. وفيما يلي ملخص عن نشاط الشركة خلال سنتي 1997 و1998، من حيث الصادرات المؤمنة، وتوزيعها الجغرافي، إضافة لطبيعة الأخطار المؤمنة:

-التوزيع القطاعي للصادرات التونسية المؤمنة:

نتاول التوزيع القطاعي للصادرات التونسية المؤمنة خلال فترة 1992-1998 وفق الجدول التالي:

جدول رقم (3-5):

يوضح التوزيع القطاعي للصادرات التونسية المؤمنة خلال فترة 1992 - 1998

الوحدة: مليون دولار

السنوات	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
القطاع							
الفلاحة والصيد البحري	27.57	15.80	19.08	17.98	12.60	17.63	18.34
الصناعات الغذائية	14.97	3.11	2.84	4.40	2.98	4.70	5.55
مواد البناء	35.51	36.06	33.46	20.94	7.01	1.36	1.59
الصناعات الميكانيكية الكهربائية	27.02	17.07	22.88	25.98	30.91	347.05	359.08
الصناعات الكيماوية	143.39	210.88	250.60	296.95	312.70	17.45	22.57
النسوجات	26.91	21.97	23.65	34.57	29.95	24.87	28.48
صناعات الجلود والأحذية	0.53	0.53	0.93	1.08	2.02	2.35	1.50
قطاعات أخرى	9.09	11.45	12.56	11.85	14.48	14.20	15.43
الصادرات المؤمنة	284.46	316.35	365.08	412.67	410.64	427.25	451.03
إجمالي الصادرات التونسية	4013.68	3746.14	4642.74	5469.34	5519.37	5569.00	5758.00

المصدر: تقارير الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية لسنوات 1996 و1998، بعد تحويل القيم بالدولار وفق سعر الصرف الوارد في الجدول رقم (3-2).

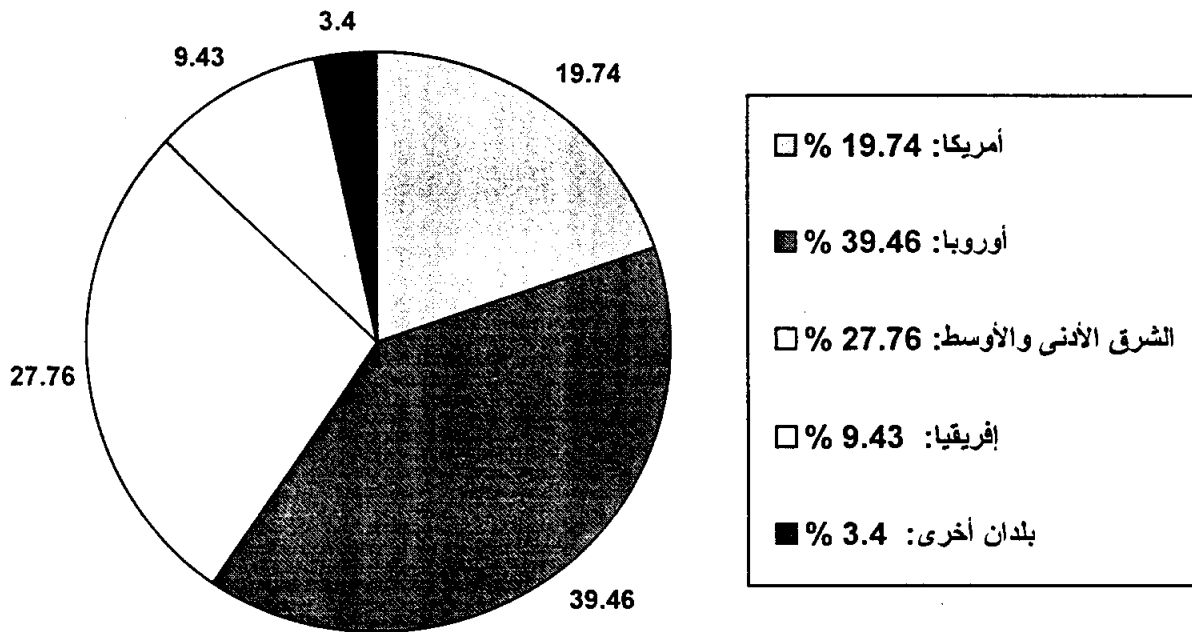
تشكل الصادرات التونسية المؤمنة من قبل الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE) خلال فترة 1992-1998، أكثر من 7% من الحجم الإجمالي للصادرات السلعية التونسية، وهي نسبة ضعيفة إذا ما قورنت بسلة المنتجات التي تطرحها هذه الشركة التي تعد من أكثر الشركات المتخصصة في الدول النامية تطورا وتماشيا مع التحولات الاقتصادية العالمية، كما تستحوذ صادرات قطاع الصناعات الكيماوية على 47.03% من الصادرات التونسية المؤمنة، تليها صادرات قطاع الصناعات الميكانيكية والكهربائية بـ 31.12%، أما المرتبة الثالثة فتمثلها صادرات قطاع النسوجات بـ 7.14%، وهو قطاع إستراتيجي بالنسبة لتونس، أما القطاع الأخير الأقل تأمينا من قبل (COTUNACE)، فهو قطاع صناعات الجلود والأحذية بـ 0.34%.

- التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية المؤمنة:

تناول التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية المؤمنة خلال فترة 1992-1998 وفق الشكل التالي:

شكل رقم (3-1):

يوضح التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية المؤمنة خلال فترة 1992-1998



المصدر: من إعداد الباحث طبقاً لتقارير الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية لسنوات 1996 و1998.

يشير الشكل أعلاه المتعلق بالتوزيع الجغرافي للصادرات التونسية المؤمنة أن أوروبا تستحوذ على الحصة الأكبر من الصادرات المؤمنة بنسبة 39.46%، ويعود ذلك لحجم المعاملات التجارية مع الاتحاد الأوروبي الذي تجاوز 80% خاصة بعد إمضاء تونس لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. أما المجموعة الإقليمية الثانية فيمثلها الشرق الأدنى والأوسط بـ 27.76%، أما دول آسيا فتعد الزبون التجاري الثاني لتونس بـ 5.6% من إجمالي الصادرات التونسية، في حين تأتي أمريكا في المرتبة الثالثة من حيث نسبة الصادرات التونسية المؤمنة بـ 19.94% رغم احتلال أمريكا الشمالية والجنوبية للمرتبة الخامسة من حيث التوزيع الإقليمي، ويمكن إرجاع ذلك لارتفاع نسبة الأخطار خاصة في أمريكا الجنوبية (الأخطار السياسية، والكوارث الطبيعية). وفيما يخص المرتبة الرابعة والأخيرة فهي إفريقيا بـ 9.43%، وهي نسبة لا يستهان بها، ويفسر ذلك برغبة السلطات التونسية الاتجاه جنوباً - نحو إفريقيا - لاعتقادها بأن إفريقيا سوق كبير ينبغي الاهتمام به، وهذا ما يجعل الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE) تقدم منتجات جديدة لضمان الصادرات نحو هذه المناطق لتحفيز المؤسسات على التصدير من خلال توفير مختلف أنواع الحماية من الأخطار، خاصة السياسية منها.

- توزيع الأقساط حسب طبيعة الأخطار:

نتناول توزيع الأقساط حسب طبيعة الأخطار خلال فترة 1992-1998 وفق الجدول التالي:

جدول رقم (3-6):

يوضح توزيع الأقساط حسب طبيعة الأخطار خلال فترة 1992-1998

الوحدة: مليون دولار

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	طبيعة الأخطار
2.63	2.51	1.68	1.42	1.57	0.87	1.22	الأخطار التجارية
1.60	1.35	1.73	9.31	27.90	25.55	36.28	الأخطار غير التجارية
2.32	-	-	-	-	-	-	أخطار أخرى
6.55	3.86	3.41	10.72	29.47	26.41	37.50	الإجمالي

المصدر: تقارير الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية لسنوات 1996 و1998، بعد تحويل القيم بالدولار وفق سعر الصرف الوارد في الجدول رقم (3-2) في المبحث الثاني من هذا الفصل.

يوضح الجدول أعلاه إجمالي الأقساط المدفوعة بغرض التأمين ضد الأخطار غير التجارية - ونعني بها الأخطار السياسية، وأخطار الكوارث الطبيعية... إلخ- تمثل أكثر من 88% من إجمالي الأقساط خلال الفترة 1992-1998، ويفسر ذلك بالتوزيع الإقليمي للصادرات التونسية المؤمنة المتجهة نحو البلدان التي تعرف حالة من عدم الاستقرار، كما يمكن تفسير ذلك بتخوف المؤسسات التونسية المصدرة من الأخطار التي قد تعترضها في هذه البلدان. ونشير هنا إلى أن حجم الأقساط المدفوعة بغرض التأمين ضد الأخطار غير التجارية في تناقص، حيث نسجل في سنة 1998 ما قيمته 1.60 مليون دولار، وهو مبلغ منخفض جدا مقارنة بسنة 1992، أين بلغ 36.28 مليون دولار.

أما حجم الأقساط المدفوعة بغرض التأمين على الأخطار التجارية فلم تتجاوز 10% من إجمالي الأقساط المدفوعة خلال الفترة 1992-1998، ويفسر ذلك بقلة الأخطار التجارية نتيجة سيادة قانون التجارة الدولي من خلال لوائح المنظمة العالمية للتجارة، وفعالية الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية.

ج- النظام المصري لضمان ائتمان الصادرات:

تم إنشاء وفق للقانون رقم 21 لسنة 1992، الشركة المصرية لضمان الصادرات التي تشرف على إدارة نظام ائتمان الصادرات في مصر، ويهدف هذا النظام إلى المساهمة في زيادة الصادرات المصرية للخارج وذلك من خلال مساعدة مصدري المنتجات الوطنية على إتباع سياسة تسويقية أكثر إقداما، بحيث يتعامل مع مشتريين جدد

ويقتحم أسواقا جديدة، ويمنح تسهيلات ائتمانية للمستوردين، وأن يقدم شروط دفع مناسبة¹. كما تهدف الشركة المديرة لهذا النظام إلى تشجيع وتنمية الصادرات والمعاونة في تدعيم القطاع التصديري الزراعي والصناعي والتجاري والخدمي، وذلك عن طريق ضمان عمليات تصدير السلع والخدمات ضد الأخطار التجارية وغير التجارية مع استثناء بعض الأخطار. تعمل الشركة على تحقيق الأهداف السابقة الذكر من خلال طرح عدد من المنتجات²، وستناول فيما يلي بعض مستجدات نظام ضمان الصادرات في مصر، ويتعلق الأمر بـ:

- بروتوكول مقترح:

قامت الشركة بإعداد بروتوكول يحوي تصور القائمين عليها لمساهمة الدولة في دعم الشركة بصور متعددة، ويقترح هذا البروتوكول تشكيل لجنة تتولى دراسة ظروف الأسواق في الخارج وإمكانيات التصدير لها، وتقييمها من زاوية المخاطر الموجودة ثم تقوم اللجنة بعد ذلك بإعداد دراسة جدوى اقتصادية للدولة من الناحية التصديرية، وتحديد الأرباح والخسائر الناجمة عن تصدير سلع ومنتجات مصرية لهذه الدولة، وتقييم حركة التصدير إليها، مع التعرف على المخاطر المحتملة، ثم بعد ذلك تقرر اللجنة المشكلة من الوزارات المعنية بتجارة مصر الخارجية مع مسؤولين من الشركة، التوصيات المقترحة، على أن ترفعها للحكومة بعد ذلك لترجمها في شكل اعتمادات مالية³.

- أسعار الوثيقة⁴:

فيما يتعلق بأسعار الوثيقة، فإن تحديد أقساط الضمان من قبل الشركة تتم وفقا للأصول الفنية وهي أن تعكس تقييم المخاطر، والشركة في هذا لاتزيد على ما هو معمول به في صناعة التأمين في هذا النوع من المشاركة، بل على العكس فإن معدلات الأقساط التي تتقاضاها الشركة تمثل حدا يقل كثيرا عما كان يمكن أن تكون عليه لو أن قاعدة التسعير هي حجم عملياتها، ومازالت الشركة في سنواتها الأولى، لذلك فإن حجم نشاطها لا يزال محدودا (تناول ذلك في العنصر الموالي)، وإذا أخذنا بقاعدة التسعير على ضوء احتمالات الخطر مما يعني ارتفاع أقساط الضمان.

إن التعاون مع شركات تأمين عالمية كبيرة مكن الشركة المصرية لضمان الصادرات من الاستفادة من قاعدة عملياتها الواسعة، وبالتالي من إمكانية التسعير على ضوء ذلك مما يعني انخفاض معدلات الأقساط إلى المستوى المقبول.

¹ زينب إبراهيم، "سوق التأمين والتجارة"، مجلة الأهرام الاقتصادي الأسبوعي (العدد 1485، 23 جوان 1997)، ص48.

² وصاف سعدي، مرجع سبق ذكره، ص172.

³ زينب إبراهيم، مرجع سبق ذكره، نفس الصفحة.

⁴ المرجع السابق، ص49.

– نشاط الشركة: نحاول أن نتناول نشاط الشركة في الفترة من 1 جويلية 2002 إلى 30 جوان 2003، وهي سنة وفق النظام المالي المصري، ويتعلق الأمر بما يلي¹:

- عدد المستوردين الأجانب المشمولين بالضمان 258 مستورد.
 - عدد الدول التي شملها الضمان 54 دولة.
 - أهم الأخطار المؤمنة الخطر التجاري – الشركة لم تؤمن أي خطر سياسي –.
 - نسبة القسط 0.75% من الصفقة (يعتبر أقل من السعر الحقيقي الذي قد يصل إلى 2%).
 - تقوم الشركة بإعادة التأمين في حدود 80% مع الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (COFACE).
 - الشركة لا تؤمن الاستثمارات الأجنبية.
 - التوزيع القطاعي للعمليات المضمونة:
- | | | |
|---|-----------------------------------|-------|
| + | السجاد والمكيات..... | 39.7% |
| + | المنتجات الزراعية والغذائية | 16% |
| + | السيراميك والأرضيات | 10% |
| + | المنسوجات والملابس | 3% |
| + | منتجات صافية | 8% |
| + | أدوات ومستلزمات صيدلانية .. | 23% |
| + | خدمات السياحة (وثيقة واحدة) | 0.3% |
| + | المجموع | 100% |

إن المتأمل في المعطيات الواردة أعلاه يلاحظ أن قطاع السجاد والمستلزمات الصيدلانية تستحوذ على 39% من العمليات المضمونة ، ويمكن تفسير ذلك بالأهمية التي يكتسبها هذين القطاعين في هيكل الصادرات المصرية.

¹ الوثائق الداخلية للشركة المصرية لضمان الصادرات.

• توزيع العمليات حسب المناطق الجغرافية:

+ بلدان أوروبا الغربية	48%
+ البلدان العربية	23%
+ بلدان أمريكا الشمالية	15%
+ بلدان إفريقية	4%
+ بلدان آسيا	4%
+ بلدان أوروبا الشرقية	2%
+ بلدان أمريكا اللاتينية والجنوبية	2%
+ بلدان أوقيانوسيا	2%
+ المجموع	100%

إن المتأمل في المعطيات الواردة أعلاه يلاحظ أن بلدان أوروبا تستحوذ على 50 % من العمليات المضمونة ، ويمكن تفسير ذلك بالحصة التي تحوزها أوروبا في التوزيع الإقليمي للصادرات المصرية.

رابعاً: البرامج الإقليمية لتمويل الصادرات:

قد يكون تمويل الصادرات على المستوى الوطني غير كافي، ومن ثم يصبح التعاون الإقليمي في مجال تمويل الصادرات من الأهمية بمكان لسد هذه الفجوة. كما يمثل التعاون الإقليمي وسيلة هامة لإقامة علاقات بين المؤسسات الوطنية وتبادل المعلومات في نطاق الإقليم، إضافة إلى ذلك، فإن النظم الإقليمية (القائمة على أساس التشابه الجغرافي والثقافي والتاريخي) قد تجمع وتوزع مخاطر التجارة غير التقليدية بين العديد من الدول وبذلك تتحقق المنفعة المشتركة للدول الأعضاء. كما أن المؤسسات الإقليمية تجد سهولة أكثر في الدخول إلى الأسواق المالية العالمية، وستناول في هذا العنصر نوعين من الأنظمة الإقليمية لتمويل الصادرات التي يمكن للدول محل الدراسة أن تقوم من خلالها بتمويل صادراتها، ويتعلق الأمر ببرنامج تمويل التجارة العربية، و برنامج تمويل التجارة للبنك الإسلامي للتنمية.

1-برنامج تمويل التجارة العربية:

يعتبر برنامج تمويل التجارة العربية¹، مؤسسة عربية مشتركة أنشئ سنة 1989 بموجب قرار من مجلس محافظي صندوق النقد العربي برأس مال قدرة 500 مليون دولار بالاشتراك مع مؤسسات مالية عربية أخرى، وبدأ عملياته المالية سنة 1991. يهدف البرنامج إلى توفير التمويل للمبادلات التجارية بين الدول العربية وتعزيز القدرة التنافسية للمصدر العربي. ومن أهم أهداف هذا البرنامج نجد:

أ- إتاحة التمويل للتجارة العربية المؤهلة بتكلفة مناسبة جدا، عبر الأجهزة المالية والمصرفية القائمة في الدول العربية ووفق الممارسات والمعايير السائدة والمتعارف عليها في مجال تمويل التجارة.

ب- إمكانية توفير التمويل بدون حق الرجوع إلى المصدر، وذلك بالتنسيق مع الوكالات الوطنية والجهات الضامنة.

ج- توفير المعلومات اللازمة للمصدرين والمستوردين والجهات المعنية في الدول العربية، حول أنشطة التجارة العربية والمتعاملين فيها والإمكانيات الكامنة لتطوير تلك التجارة، وذلك من خلال شبكة معلومات تجارية حديثة، يعمل البرنامج على إنشائها حاليا بمقره بالتعاون مع مركز التجارة الدولية في جنيف وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي.

د- يمول البرنامج العديد من السلع، التي تتضمن المنتجات الزراعية والغذائية، والمواد الخام، والسلع الوسيطة، والبترو كيمياويات، والسلع الاستهلاكية المصنعة، والسلع الرأسمالية، ولا يتم تمويل كل من السلع الآتية: النفط الخام، السلع المستعملة، السلع المعاد تصديرها.

وفيما يتعلق بالضمانات، فقد تم التوقيع على اتفاقية بين "برنامج تمويل التجارة العربية" و المؤسسة العربية لضمان الاستثمار²، وذلك بهدف أن تقدم المؤسسة ضمانات تغطي كافة العمليات المالية للبرنامج. ولكن في واقع الأمر يبدو أن هذه التعاون قاصر في الوقت الحالي عن تغطية كل عمليات البرنامج، ولذلك فالبرنامج يتعامل مع المؤسسة على أساس كل حالة على حدة. وحيث أن البرنامج يتعامل من خلال تحليل المخاطر، لذلك يميل إلى قبول الضمانات من المؤسسات التالية: بنوك مركزية معينة، عدد من الوكالات الوطنية لضمان الصادرات، وبنوك تجارية معينة. أما بخصوص التغطية التأمينية فيتعاون البرنامج مع " المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واثمان

¹ برنامج تمويل التجارة العربية، "رسالة خاصة إلى رحل الأعمال العربي"، وثاق البرنامج، بدون تاريخ.

² أنشئت عام 1974 وبادرت أعمالها في سنة 1975، فهي تضم في عضويتها كل الدول العربية بما فيها الجزائر التي أودعت وثائق التصديق والانضمام في 29 جويلية 1972. كما تتخذ المؤسسة من مدينة الكويت مقرا لها، وتهدف إلى تحقيق ما يلي:

- تنمية التبادل التجاري العربي.
- تشجيع انسياب رؤوس الأموال العربية عبر الأقطار العربية.

الصادرات ICIIEC ، ويقدم برنامج تمويل التجارة العربية ضمانات ضد المخاطر التجارية وغير التجارية لائتمان الصادرات التي تتضمن التجارة العربية البنينة والمواد الخام¹.

2- برامج تمويل التجارة للبنك الإسلامي للتنمية²:

يقدم البنك الإسلامي للتنمية منذ إنشائه في عام 1975 ثلاثة برامج لتمويل التجارة، ويتعلق الأمر ببرامج تمويل تجارة الواردات، و برامج تمويل التجارة طويل الأجل، إضافة لحفاظة الأوراق المالية للبنك الإسلامي للتنمية.

أ- برنامج تمويل تجارة الواردات:

أدخل هذا البرنامج في عام 1977 وهو نظام قصير الأجل يستخدم لتمويل الواردات ذات الطبيعة التنموية سواء من دول إسلامية أو غير إسلامية، يعمل هذا التمويل بنظام المراجعة، والفائدة (هامش الربح) المطبق كالتالي: للاستيراد من دول إسلامية 6 % سنويا، ومن الدول غير الإسلامية 7 % سنويا، وفي حالة السداد في الموعد تخفض الفائدة بنسبة 15% سنويا، أي تصبح 5.1% سنويا في حالة الاستيراد من دول إسلامية، و5.95% سنويا في حالة الاستيراد من دول غير إسلامية.

ب- برنامج تمويل التجارة طويل الأجل:

أدخل هذا البرنامج في عام 1987، وهو يتيح توفير تمويل لفترات تصل إلى 5 سنوات لمشتري في دولة إسلامية من دول إسلامية أخرى، بشرط وجود نسبة 40 % كمكون محلي في هذه السلع. وهو صندوق خاص في إطار موارد البنك الإسلامي للتنمية، فيقدم المراجعة، تقسيط التمويل (وهو ما يعني شراء السلع من المصدر وبيعها إلى المشتري على دفعات) للسلع غير التقليدية.

ج- حفاظة الأوراق المالية للبنك الإسلامي للتنمية :

تعتبر صندوق يهدف إلى تعبئة السيولة والمدخرات للبنوك الإسلامية والمؤسسات المالية والأفراد وتوجيه هذه الموارد تجاه تمويل التجارة بين الدول الإسلامية. وتتألف عضوية البنك الإسلامي للتنمية من 45 دولة، والشرط الأساسي للعضوية أن تكون الدولة عضو في منظمة المؤتمر الإسلامي. وينفذ التمويل على أساس المراجعة الإسلامية، علاوة على ذلك يقوم بنك التنمية الإسلامي بتدعيم الدول الأعضاء في تشجيع صادراتها من خلال ورش العمل والندوات والمعارض.

أما المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات¹، فتشرف على إدارة النظام الإقليمي لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في دول منظمة المؤتمر الإسلامي، وقد أنشئت المؤسسة بموجب اتفاقية مؤرخة في 19

¹ نجوى على خشبة، " تمويل الصادرات المصرية: رؤية من خلال تجارب بعض الدول النامية"، مجلة مصر المعاصرة (العدد 448، أكتوبر 1997)، ص38-39.

² المرجع السابق، ص40-41.

فبراير سنة 1995، وبدأت نشاطها في أول جوان 1996، وتعمل تحت الإشراف التقني للبنك الإسلامي للتنمية.
- أهداف المؤسسة :

تهدف إلى تحقيق الأهداف التالية:

- توسيع إطار المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.
- تأمين وإعادة تأمين صادرات السلع التي تستوفي الشروط الواردة في المادة 16 من اتفاقية إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، وذلك بتعويض المؤمن له تعويض مناسب عن الخسائر الناجمة عن المخاطر في المادتين 19(1) و 19(2) من هذه الاتفاقية.

- المخاطر المؤمنة من قبل المؤسسة:

- يوجد نوعين من المخاطر (تجارية وغير تجارية)، و تؤمن المؤسسة كافة ائتمانات الصادرات المتعلقة بالسلع المصدرة من دولة عضوة إلى دولة عضوة أخرى شريطة مراعاة ما يلي:
- أن تكون السلعة موضوع الائتمان قد أنتجت أو صنعت كلياً أو جزئياً أو تم تجميعها أو تشكيلها في دولة عضوة أو أكثر ما دام قد ترتبت على ذلك قيمة اقتصادية مضافة معقولة للدولة العضوة المصدرة.
- أن لا تزيد مدة الائتمان عن خمس سنوات ما لم يقرر مجلس المديرين خلاف ذلك.

- التعاون مع مؤسسات التأمين وإعادة التأمين الوطنية والإقليمية والدولية:

- تقوم المؤسسة بالتعاون مع مؤسسات التأمين وإعادة التأمين الوطنية والإقليمية والدولية من أجل التوسع في عمليات المؤسسة وتشجيع تلك المؤسسات على تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية بشروط مماثلة للشروط التي تطبقها المؤسسة، كما تقوم المؤسسة بالتعاون مع المؤسسات الوطنية والإقليمية والدولية لأجل إعادة التأمين كلياً أو جزئياً.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرسوم رئاسي رقم 96-144 مؤرخ في 23 أبريل 1995، يتضمن مصادقة الجزائر على الاتفاقيات المنظمة لإنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمارات وائتمان الصادرات (الجريدة الرسمية)، عدد 26، الصادر بتاريخ 24 أبريل 1996م.

ملخص:

من خلال العرض السابق لمختلف حوافز التصدير في الدول محل الدراسة تبين عدم وجود هيكل متكامل لنظام حوافز قطاع التصدير لهذه الدول - باستثناء تونس وبدرجة أقل مصر - مرتبط بالأهداف المطلوب تحقيقها في هذا القطاع. فبالنسبة لنظام الحوافز نجد أن تونس تعد رائدة في ذلك من خلال ما توفره من حوافز لمختلف المؤسسات المصدرة والراغبة في التصدير حتى الحرفين الصغار منهم، وفيما يتعلق بمصر فإن القطاع التصديري في مصر يحتاج إلى مزيد من الحوافز تأخذ بعين الاعتبار الظروف التي تواجه هذا القطاع، سواء ظروف الطلب الخارجي التي ترتبط بالسوق العالمية أو ظروف العرض والخاصة بالظروف المحلية. أما فيما يخص الجزائر وبدرجة أقل السعودية - التي تسعى إلى الوصول بصادراتها غير النفطية إلى 20 % من الناتج المحلي الإجمالي - فإن سلسلة الحوافز والإجراءات المطروحة حالياً - في نظر المؤسسات المصدرة - غير كافية لانطلاقة رائدة لقطاع التصدير في هذين البلدين، فوزير التجارة الجزائري نورالدين بوكرواح، أرجع فشل قطاع التصدير غير النفطي في الجزائر للمؤسسات الاقتصادية نفسها، فالحكومة الجزائرية لم تتوانى في دعم هذا القطاع بمختلف الميكانيزمات، إلا أن المؤسسات الاقتصادية لم ترفع من إنتاجها كما وكيفا، مما جعلها تعجز عن الوصول إلى الهدف المسطر - تحقيق 2 مليار دولار في آفاق 2000 -.

وفيما يتعلق بمدى فعالية سياسة سعر الصرف في تنمية الصادرات غير النفطية للدول محل الدراسة، فإننا نسجل تأثير سياسة تخفيض العملة في الدول التي تتوفر على مرونة الجهاز الإنتاجي، ونعني بذلك كل من تونس ومصر، وعدم نجاح هذه السياسة فيما يخص الجزائر والسعودية بسبب ضعف المنتجات الوطنية كما وكيفا، لأجل تحقيق هذه الفعالية، ينبغي إصلاح هيكل صادرات هذه الدول وزيادة مرونة جهازها الإنتاجي، أما اللغز المحير في الجزائر، فهو أنه كلما تدهورت قيمة الدينار، كلما تدهور الوضع الاقتصادي والمالي والاجتماعي للبلد.

ونشير في الأخير أن فعالية نظام حوافز التصدير في تنمية الصادرات غير التقليدية لا يمكن أن يتحقق بمعزل عن المحيط الدولي، لأجل ذلك سنتناول في الفصل الموالي تنمية الصادرات في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، ونعني فعاليته في إطار المنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الاقتصادية الإقليمية، فضلا عن دور شبكة الإنترنت في تنشيط المبادلات التجارية، خاصة ما تعلق منها بالتصدير.

الفصل الرابع:
تنمية الصادرات
في إطار النظام التجاري الدولي الجديد

تمهيد:

يركز هذا الفصل ثلاثة تحولات اقتصادية عالمية رئيسية: أولها اتساع نطاق الجات نحو تحرير التجارة الدولية في معظم مجالاتها والمعاملات المرتبطة بها والمؤثرة عليها، واستبدال الجات بالمنظمة العالمية للتجارة لتكون أكثر فعالية في إدارة النظام التجاري العالمي الجديد، وثانيها: اتجاه العالم إلى التكتلات الاقتصادية وتضاؤل دور الاقتصاد الوطني الواحد ليحل محله الإقليم الاقتصادي، وثالثها: التحول من استراتيجية الإحلال محل الواردات إلى استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير. ولاشك أن هذه التحولات قد ألفت بظلالها على القدرات التصديرية لمختلف دول العالم بما في ذلك الدول محل الدراسة، فالتكتلات الإقليمية التي تحكم العلاقات التجارية لهذه الدول، تؤدي دور فعال في تنمية المبادلات التجارية، وخاصة الجانب التصديري منها. كما أن طبيعة علاقة الدول محل الدراسة بالمنظمة العالمية للتجارة من شأنها التأثير الإيجابي على هذا القطاع.

ولأجل ذلك، نتناول هذا الفصل في ثلاثة مباحث هي:

المبحث الأول، حيث يختص بملامح النظام التجاري العالمي الجديد.

أما المبحث الثاني، فنطرق فيه لأهم التكتلات الاقتصادية الإقليمية للدول محل الدراسة ودورها في تفعيل قطاع التصدير لهذه الدول.

في حين نستعرض في المبحث الثالث تنمية الصادرات في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الأول : ملامح النظام التجاري العالمي الجديد

تميز النظام التجاري العالمي الجديد ب بروز ظاهرة العولمة وخاصة بعد نهاية جولة الأوروغواي، من خلال تحرير التجارة العالمية وإنشاء منظمة التجارة العالمية للإشراف على النظام التجاري العالمي، ومتابعة تنفيذ الاتفاقيات المنبثقة عن هذه الجولة، فضلا عن السماح بإقامة مناطق للتبادل الحر من خلال التكتلات الإقليمية كمقدمة للاندماج في الاقتصاد العالمي، وصولا عند التحول التكنولوجي والمعلوماتي الرهيب الذي سيؤثر لا محالة على نمو التجارة العالمية، ونعني بذلك ما يعرف بالتجارة الإلكترونية.

أولا: العولمة : ستتطرق في هذا العنصر لمفهوم العولمة، ثم لأهم جولات الجات والاتفاقيات المنبثقة عنها، لنصل بعد ذلك لمبادئ المنظمة العالمية للتجارة، وأهم الاتفاقيات الموقعة في إطارها، لنحاول في الأخير تلخيص أهم النتائج المتوصل إليها في مؤتمرات المنظمة، من جنيف إلى الدوحة.

1- مفهوم العولمة :

رغم عدم وجود تعريف متفق عليه لمفهوم العولمة، يمكننا من وصف هذه العملية بكونها " التوسع المتزايد المطرد في تدويل الإنتاج من قبل الشركات متعددة الجنسيات ، بالتوازي مع ثورة الاتصالات والمعلومات التي حدثت بالبعث إلى تصور أن العالم قد تحول بالفعل إلى قرية كونية صغيرة " ¹.

كما تكمن في ازدياد العلاقات المتبادلة بين أطراف المجتمع الدولي، كتداول السلع والخدمات، وانتقال رؤوس الأموال، أو في انتشار الثقافات والمعلومات، أو في تأثر أمة بأمة في العادات والتقاليد، وهي تشمل في بعدها الاقتصادي المال والتسويق والمبادلات والاتصال ².

ولا تعني العولمة مجرد تنفيذ أعمال خارج الوطن أو التصدير أو الترخيص بالإنتاج خارج الحدود أو إبرام اتفاقيات توزيع، ولكن ترتبط العولمة بإستراتيجية المنظمة وهيكلتها التنظيمية وثقافتها. حيث تعتبر سلوك تنظيمي متطور يتفاعل مع العوامل والمتغيرات العالمية المتشابكة والمعقدة ³.

بدأت أولى مراحل العولمة في مجال التجارة في عقدي الخمسينات والستينات، عندما تضافرت الجهود لتقليص القيود السياسية المفروضة على التجارة الدولية في أعقاب الحرب العالمية الثانية، ونتيجة للخفض المستمر في

¹ أسامة المحدوب، العولمة والإقليمية : مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية(القاهرة:الدار المصرية اللبنانية،1999) ، ص36.

² قدي عبد المجيد، عبرات مقدم، " العولمة وتأثيرها على الاقتصاد العربي"، مجلة الباحث، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية ، جامعة ورقلة، (العدد الأول،2002)، ص36-37.

³ حليم حلمي رزق، " تسويق الصادرات المصرية في ظل متغيرات النظام التجاري العالمي الجديد"، (المؤتمر العالمي الرابع حول النظام التجاري الدولي الجديد وأثره على التنمية الاقتصادية في مصر، كلية التجارة وإدارة الأعمال ، جامعة حلوان، 15-16 ماي 1995)، ص 3.

التعريفات الجمركية في إطار جولات الجات المتعاقبة، حيث حققت التجارة العالمية معدل نمو سنوي 8% منذ عام 1950 وحتى عام 1975 في الدول الصناعية، وهو ما يمثل ضعف متوسط معدل نمو اقتصاديات هذه الدول عن نفس الفترة، لتعرف بعد ذلك مزيد من التطور في السبعينات بسبب التدفقات المالية التي ولدت نتيجة تشكيل السوق الأوروبية المشتركة، بالتوازي مع تحرير وإعادة تدوير أموال دول الشرق الأوسط البترولية الناجمة عن ارتفاع أسعار البترول بشكل كبير، واستمر نمو التدفقات المالية كنتيجة لتفجير أزمة المديونية في الثمانينات. أما المرحلة الثانية من العالمية ، فقد ظهرت في النصف الثاني من الثمانينات في ظل التدفق المتزايد للاستثمار الأجنبي المباشر بقيادة الشركات متعددة الجنسيات¹.

2- مفهوم النظام التجاري العالمي الجديد²: يتميز النظام التجاري العالمي الجديد بتوسع ظاهرة الاندماج الدولي وبروز هياكل عالمية تشرف على تنظيم التجارة العالمية. وعادة ما يرتبط الحديث عن الاندماج الدولي بزيادة تدفقات السلع وعوامل الإنتاج والتقنيات، من ذلك فحالة الاندماج الدولي هي تمثيل لواقع متميز بوحدة الأسعار - أسعار السلع وأسعار عوامل الإنتاج- وبالتالي فإن الاندماج الدولي له غاية هي بناء سوقا عالمية موحدة لمختلف السلع والعوامل، ميزتها المنافسة التامة والحررة. يقودنا هذا التصور إلى ما يلي :

أ- إن الاختلاف الحالي لأسعار السلع وعوامل الإنتاج: الأجرور ، الفائدة... هي نتيجة لضعف الاندماج الدولي ، أي أنه نتيجة لوجود حواجز أمام حركة السلع وعوامل الإنتاج، ومنه فإن تحقيق الهدف السابق يستلزم تحرير حركة السلع والعوامل، أي مزيدا من الاندماج.

ب- تكافؤ الفرص أمام كل الدول في السوق الدولية، الأمر الذي يجعل المكاسب المحققة من التجارة توزع بالتعادل بين الشركاء، ووفق نماذج التقليدية تكون في صالح الدول الصغيرة. وتبعاً لما سبق يمكن تعريف النظام التجاري العالمي الجديد، بأنه مختلف القواعد والمبادئ والاتفاقيات والمؤسسات التي تعمل على تنظيم التجارة بين مراكز قرارات - دول، شركات، تجمعات جهوية - بهدف بناء سوقا عالمية موحدة.

3-إتفاقيات الجات و منظمة التجارة العالمية:

أ- إتفاقيات الجات : تم بناء على دعوة من المجلس الإقتصادي والاجتماعي التابع لمنظمة الأمم المتحدة، عقد مؤتمر دولي للتجارة والتوظيف في لندن سنة 1946، الذي استكمل أعماله في جنيف عام 1947، ليختتمها بهافانا في 24 مارس 1948. وفي الوقت الذي تدور فيه المفاوضات لانشاء منظمة دولية للتجارة، كانت الولايات المتحدة تقود مؤتمر دوليا في جنيف سنة 1947 بمشاركة 23 دولة للتفاوض على تخفيض الرسوم الجمركية والقيود الكمية على الواردات، وصياغة اتفاقية سميت بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات)،

¹ أنسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص36-37.

² دمدموم كمال، " مكانة الدول النامية في النظام العالمي للتجارة" (الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، جامعة عنابة يومي

: 29، 2002/04/30، ص184.

وقد اعتبرت هذه الاتفاقية مؤقتة إلى أن يتم التصديق على منظمة دولية للتجارة (OCI) ، ولكن تم التخلي نهائيا عن فكرة تأسيس هذه المنظمة، عندما أصبح واضحا أن التصديق على ميثاقها من السلطات التشريعية غير ممكن. وفي يناير 1948 بدأ العمل بهذه الاتفاقية.

تهدف الاتفاقيات العامة للتعريف الجمركية والتجارة GATT إلى تحرير التجارة الدولية عن طريق إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية. وتطورت إتفاقيات الجات منذ عام 1947 من خلال دورات ثمانية إنتهت بدورة أورغواي¹.

* جولات الجات:

أدت جولة أورغواي للمفاوضات التجارية في إطار الإتفاقيات العامة للتعريف الجمركية والتجارة GATT إلى التغيير في النظام التجاري العالمي عن طريق تخفيض الحواجز التجارية، وإنشاء منظمة التجارة العالمية، وإدماج كل إتفاقيات الجات تحت مظلة واحدة.

يمكن أن نلخص أهم إنجازات الجولات الثمانية للمفاوضات التجارية تحت إشراف الجات وفق الجدول التالي :

¹ بلغ عدد أعضاء الجات حتى أكتوبر 1994 (124) دولة، تمثل فيها الدول العربية 8 دول ، وهي الكويت (1963) ، مصر (1970)، المغرب (1987)، تونس (1990)، موريتانيا (1993)، البحرين (1993)، الإمارات (1994)، قطر (1994).

جدول رقم (1-4)

يلخص أهم إنجازات الجولات الثمانية للمفاوضات التجارية تحت إشراف الجات

الجولات	الفترة الزمنية للمفاوضات	عدد الدول المشاركة	قيمة التجارة السلعية موضوع المفاوضات (مليار دولار)	النسب المتوقعة للتخفيضات الجمركية	معدلات الرسوم الجمركية بعد نهاية المفاوضات	موضوعات المفاوضات
جنيف	1947	23	10	40%	-	الرسوم الجمركية
أنيسى	1949	13	-	-	-	الرسوم الجمركية
توركواي	1951	38	-	-	-	الرسوم الجمركية
جنيف	1959	26	2.5	-	-	الرسوم الجمركية
ديليون	1961-1960	26	4.9	-	-	الرسوم الجمركية
كينيدي	1967-1964	62	40	49%	8.7%	الرسوم الجمركية وتحديد إجراءات مكافحة الإغراق
طوكيو	1979-1973	102	155	34%	4.7%	الرسوم الجمركية والرسوم غير الجمركية و الاتفاقيات الخاصة
الأورغواي	1994-1986	123	1.1980	40%	3.8%	- الرسوم الجمركية والخواجز غير الجمركية بالنسبة للسلع المصنعة والزراعية والمنسوجات والملابس - توسيع نطاق الجات من خلال إجراءات ولوائح جديدة لتسهيل تجارة السلع والخدمات، وحماية حقوق الملكية الفكرية - تعزيز آليات الجات المتعلقة بتسوية المنازعات التجارية - إنشاء المنظمة العالمية للتجارة

المصدر: جمال الدين زروق، منظمة الجات والمنظمة العالمية للتجارة، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي،

أبوظبي، 7- 25 جويلية 1998.

• إتفاقيات جولة الأوروغواي: توصلت جولة الأوروغواي إلى 26 اتفاقية شملت مجالات عديدة منها¹:

- اتفاقية الزراعة - اتفاقية الملابس والمنسوجات - اتفاقية حول الحواجز الفنية للتجارة
- اتفاقية حول مجالات التجارة المرتبطة بالإستثمار - اتفاقية حول إجراءات منح تراخيص الاستيراد
- اتفاقية حول الدعم والإجراءات المضادة - اتفاقية خاصة بالتفتيش قبل الشحن
- اتفاقية حول قواعد المنشأ - اتفاقية حول الإجراءات الوقاية
- اتفاقية حول القواعد والإجراءات التي تحكم فض المنازعات - اتفاقية حول الخدمات
- اتفاقية حول مجالات التجارة المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية

ب- منظمة التجارة العالمية :

دخل إتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ في يناير 1995، وبعد إعداد 28 إتفاقا بخصوص تحرير التجارة العالمية، وتحديد المؤتمر الوزاري الذي ينعقد مرة كل عامين على مستوى وزراء التجارة للدول الأعضاء.

ويشرف المجلس العام على سير العمل وإتخاذ القرارات والتوصيات اللازمة خلال الفترات ما بين إنعقاد دورات المؤتمر الوزاري ويعمل تحت إشراف المجلس العام عدة مجالس ولجان، وهي كما يلي:

- مجلس تجارة السلع - مجلس تجارة الخدمات - مجلس الملكية الفكرية
- لجنة ميزان المدفوعات - لجنة التجارة والتنمية - لجنة فض النزاعات

حسب المادة الثالثة من الاتفاقية المنشئة للمنظمة فإنها تتولى المهام التالية²:

- تقديم إطار لتنفيذ الاتفاقيات المتعددة الأطراف، ومنتدى للمفاوضات في شتى المسائل المتعلقة.
- الفصل في المنازعات وتسوية الخلافات التجارية التي تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية، علاوة على مراقبة السياسات التجارية، ومتابعتها وتوجيهها بما يتفق مع القواعد والظوابط المتفق عليها.
- التعاون مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي لخلق الانسجام في السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي.

¹ صندوق النقد العربي، اتفاقية جولة الأوروغواي وآثارها على الاقتصاديات العربية، (التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر 1995)، ص.126-127.

² صالح صالح، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة سطيف، (العدد الأول، السنة 2002)، ص.49.

• أهداف المنظمة العالمية للتجارة:

- تسعى المنظمة العالمية للتجارة لتحقيق جملة من الأهداف تتمحور حول هدف رئيسي هو تحرير التجارة الدولية، أي تطبيق نظام حرية التجارة الدولية، وفي هذا الإطار تعمل المنظمة إلى تحقيق مايلي¹:
- خلق وضع تنافسي دولي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.
 - تعظيم الدخل الوطني العالمي ورفع مستويات المعيشة من خلال زيادة معدلات نمو الدخل الحقيقي.
 - تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم ، وزيادة الانتاج المتواصل والاتجار في السلع والخدمات بما يؤدي إلى الاستخدام الأمثل لتلك الموارد، مع الحفاظ على البيئة وحمايتها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك.
 - توسيع وخلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية.
 - محاولة اشراك الدول النامية والأقل نموا في التجارة الدولية بصورة أفضل.
 - زيادة التبادل التجاري الدولي وتنشيط التجارة الدولية بين دول العالم على أسس وقواعد متفق عليها.

• مبادئ المنظمة : يقوم النظام التجاري الدولي الجديد على عدة أسس، هي نفسها التي قامت عليها الاتجاء وبعد ذلك المنظمة العالمية للتجارة التي مارست التطبيق العملي لها، وأهمها:

-استخدام القواعد المتعددة الأطراف عوض القواعد الفردية²:

- ونعني بذلك قيام نظام تجاري متعدد الأطراف تشارك في وضعه وتطبيقه مجموعة من الدول- لاتنفرد كل دولة في وضع نظام تجاري خاص بها- بهدف الوصول إلى نظام تجاري عالمي حر.
- مبدأ تقييد الرسوم الجمركية كوسيلة لحماية المنتجات الوطنية:

استخدام الرسوم الجمركية كوسيلة للحماية، حيث أن استخدام هذه الرسوم الجمركية يعطي للمنتجين والمصدرين الأجانب إمكانية التأكد من نوع الحواجز التي سيواجهونها، مما يشجع مهمتهم في التصدير.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة(الإسكندرية:الدار الجامعية، 2002/ ص182-183.

²ناصر سليمان، " التكتلات الاقتصادية الإقليمية كاستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع دراسة لحالة الجزائر"، (الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، جامعة عنابة أيام: 29 و30/04/2002)، ص280.

- مبدأ تقييد الرسوم الجمركية بسقوف ملزمة:

اعتمدت المنظمة العالمية للتجارة على تقييد الأطراف المنضمة لها بسقوف محددة لمعدلات الرسوم الجمركية المتفاوض عليها عند الانضمام، وهذا من أجل منح الطرف المانح للإعفاءات إلى العمل بالرسوم الجمركية الأعلى.

كما تسمح اتفاقيات المنظمة للطرف المتعاقد أن يعيد التفاوض من جديد على رفع معدل الرسوم الجمركية، بشرط تعويض الطرف المتضرر الذي قد تتعرض صادراته إلى أضرار نتيجة لهذا الرفع. وقد تطور استخدام مبدأ تقييد الرسوم من خلال المفاوضات التجارية، حيث أصبح يسمح للطرف المتعاقد التقييد بسقوف معدلات رسوم جمركية أعلى من المعدلات الفعلية المحددة عند التفاوض والهدف من ذلك هو توسيع نطاق استخدام مبدأ تقييد الرسوم الجمركية لمساعدة الدول النامية التي تطبق برنامج إعداد التصحيح في سياستها التجارية.

- مبدأ عدم التمييز:

ونعني بذلك أن يلتزم كل عضو في المنظمة العالمية للتجارة بعدم التمييز بين الشركاء التجاريين ومنحهم جميعا حقوقا متساوية، وبالتالي عدم التفرقة بين الأعضاء في تطبيق المزايا والتنازلات الجمركية، وهوما يتطلب الإلتزام بما يلي:

+ مبدأ الدولة الأولى بالرعاية : يقضي هذا المبدأ بضرورة منح كل طرف متعاقد فورا وبلا اشتراط ولجميع الأطراف المتعاقدة الأخرى كل المزايا والحقوق والإعفاءات التي يمنحها لأي بلد آخر، وبموجب هذا المبدأ فإنه لا يجوز تقديم أفضليات تجارية لطرف آخر دون تعميمها على الأطراف الباقية المتعاقدة، والغرض من هذا التطبيق هو التوسع في نطاق مكاسب تحرير التجارة الدولية ليشمل جميع الأطراف المتعاقدة. ويوجد لهذا المبدأ استثناءات وهي التي تتعلق بإنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

+ مبدأ الشفافية: إن عدم التمييز بين المتعاملين المحليين والأجانب، يفرض توفير جميع المعلومات والبيانات بكل حرية وسهولة وفق مبدأ الشفافية، مما يؤهل المتعاملين لعملية تنبؤية أكثر دقة وأعمق صحة، من خلال وضع الاستراتيجيات المستقبلية لعمليتها الاستثمارية.

+ مبدأ التناظر: بموجب هذا المبدأ تلتزم الدولة التي استفادت من تنازلات بتقديم امتيازات من طرفها لبقية الدول الأعضاء.

+ مبدأ المعاملة الوطنية: يحضر على الدول الأعضاء تطبيق إجراءات تمييزية بين السلع والخدمات المنتجة محليا وتلك المستوردة من الخارج وذلك من حيث الضرائب والإعفاءات والمساعدات.

+ منع الاغراق والاعانات التصديرية.

- إجراءات الوقاية :

تحتوي لوائح المنظمة العالمية للتجارة على إجراءات وقائية لمساعدة المنتجين المحليين من الأضرار التي قد يتعرضون لها، وبالتالي فإن الدولة المتضررة يمكن لها فرض رسوم جمركية أو اعتماد نظام الحصص، وذلك بغية تخفيض الواردات التي تسبب نتيجة الأضرار التي قد يتعرض لها المنتجون المحليون. ويمكن اعتماد الإجراءات الوقائية لمدة لا تزيد عن أربع سنوات، وفي حالة ما إذا كانت هناك ضرورة ملحة تتمثل في وجود خطر حقيقي على سلعة وطنية، فإنه يمكن تحديد فترة اعتماد الإجراءات الوقائية لمدة لا تزيد عن ثماني سنوات اعتبار من بدء العمل بقواعد منظمة التجارة العالمية .

لقد استثنت الاتفاقية الدول النامية، حيث تم الاتفاق على أنه يجوز تطبيق إجراءات وقائية على منتج الدول النامية من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، إذا لم يتجاوز معدل واردات الدولة المعنية (دولة من الدول المتقدمة) من الدولة النامية من السلعة المعنية 3% من إجمالي الواردات، وبشرط أن لا يتجاوز معدل واردات الدول المتقدمة 9% من إجمالي الواردات من الدول النامية مجتمعة¹. كما استثنت الاتفاقية الدول النامية من حيث تطبيق مدة الإجراءات الوقائية حيث تم تمديدتها لمدة عامين لتصل إلى عشر سنوات على أن تتم بمرحلتين، الأولى وتمتد على مدى أربع سنوات يمكن تجديدها لأربع سنوات أخرى في حالة الضرورة القصوى، أما المرحلة الثانية فتمتد على مدى الفترة الباقية. إن الإجراءات الوقائية المتفق عليها من خلال منظمة التجارة العالمية تبقى في الواقع إجراءات غير عملية، لسبب وحيد وهو كيفية تحديد حجم الضرر و الجهات المخول لها تحديد الضرر، علما أن هذه الثغرات الموجودة من خلال هذه الاتفاقيات ساهمت في حدوث الحروب التجارية وأثرت تأثيرا سلبيا على اقتصاديات الدول النامية نظرا لقوة اقتصاديات الدول المتقدمة .

- تسوية المنازعات التجارية² :

تعتبر آلية فض المنازعات التجارية لمنظمة التجارة العالمية هي الأكثر فعالية بالمقارنة بما كانت عليه الأوضاع قبل انشاء المنظمة، حيث كانت المسألة في ظل سكرتارية الجات تتسم بالقصور وعدم الفعالية نظرا لغياب الهيئة القضائية المخولة بالاشراف على تنفيذ هذه الاحكام، فضلا عن كونها غير ملزمة بالقدر الكافي للأعضاء، وقد أدى ذلك القصور إلى اتجاه الدول المختلفة نحو تبادل العقوبات التجارية والاجراءات العقابية المنفردة، بدعوى الحفاظ على المصالح الاقتصادية أو التجارية أو لحماية حقوق الملكية الفكرية وعوائدها التجارية.

¹ Bérangère Taxil , L'OMC et les pays en développement (Paris: Edition Montchrestien 1998) , p134.

² عبد المطلب عبد الحميد،، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سبق ذكره، ص220-222.

وقد لعبت الدول النامية دورا رئيسا في التوصل لصياغة مجموعة متكاملة من المبادئ والضوابط، التي تحكم عمل آلية تسوية المنازعات التجارية وتضمن حيادتها وعدالتها دون تغليب مصلحة طرف على آخر، وكما توضح الفقرة الثانية من المادة الثالثة من مذكرة التفاهم حول احكام تسوية المنازعات، فإن نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية يمثل عنصرا مركزيا وأساسيا لتوفير الأمن والقدرة على التنبؤ بتوجهات النظام التجاري العالمي الجديد لصيانة حقوق الأعضاء والحفاظ على التزامهم المترتبة بموجب الاتفاقيات الخاضعة للمنظمة.

– المعاملة التفضيلية والأكثر رعاية للدول النامية :

تعترف المنظمة العالمية للتجارة بتباين الأوضاع الاقتصادية بين الدول المتطورة والدول النامية، وبموجب هذا المبدأ تدعو المنظمة الدول المتقدمة بأن لا تعامل الدول النامية بالمثل ، فيما يتعلق بالارتباطات التي اتخذتها الدول المتقدمة على عاتقها أثناء المفاوضات التجارية لتخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية.

– إنشاء التجمعات الإقليمية :

تعترف المنظمة العالمية للتجارة بحق الدول المتعاقدة في إنشاء تجمعات إقليمية، وبأهمية التكامل بين الاقتصاديات الوطنية، وتنص احد مواد قيام المنظمة على السماح بإنشاء الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة، شريطة أن لا يؤدي ذلك إلى زيادة الحواجز أمام تجارة الدول غير الأعضاء في تلك التجمعات الإقليمية، وأن يشمل تحرير التجارة الإقليمية ما يزيد عن 80% من إجمالي تجارتها البينية حتى لا يكون تبادل الإعفاءات التجارية انتقائيا وعلى حساب الأطراف غير الأعضاء في التجمع المعني.

4- مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة: سنتطرق إلى أهم ما أسفرت عنه المؤتمرات الوزارية الأربع للمنظمة العالمية للتجارة، (سنغافورة، جنيف، سياتل، الدوحة) :

أ- مؤتمر سنغافورة¹: انعقد بعد عامين من إنشاء المنظمة في سنغافورة في الفترة الممتدة من 10 إلى 13 ديسمبر 1996، وهو أول مؤتمر وزاري، والذي خلص إلى مايلي:

–حرية التجارة : أكد الأعضاء التزامهم بتطبيق نظام تجاري، تحكمه قواعد ويتسم بالعدل والتحرير التصاعدي وإزالة القيود التعريفية وغير التعريفية على التجارة في السلع وتحرير الخدمات، إضافة لرفض كل أشكال الحماية وإزالة المعاملة التمييزية من العلاقات التجارية، وتطبيق أقصى حد ممكن من الشفافية، سعيا لتحقيق النمو الاقتصادي وتدفق التجارة العالمية بحرية.

– معايير العمل: تجديد التزام الدول الأعضاء بإتباع معايير العمل الأساسية المعترف بها دوليا مؤكدين على أن الجهاز المعني بوضع هذه المعايير هي المنظمة، حيث تدعم هذه المعايير تحرير التجارة.

¹ أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص 167-172.

- تمهيش الدول النامية: الالتزام بالعمل على تحقيق التماسك في صياغة السياسات الاقتصادية الدولية المناسبة للدول النامية وذلك بتناول المشكلات الناتجة عن تمهيش الدول النامية.

- التكتلات الإقليمية: ضرورة أن تكامل الترتيبات الإقليمية مع أعمال المنظمة، وتتوافق أحكامها مع مبادئ المنظمة.

- تسوية المنازعات: التأكيد على توفر الشفافية والحياد في عمل الجهاز لضمان حل النزاعات التجارية.

ب- مؤتمر جنيف: عقد المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التجارة العالمية بجنيف سنة 1998، وقد طرح هذا المؤتمر موضوعات جديدة (التجارة الالكترونية، خفض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية، التنسيق بين المنظمة العالمية للتجارة والمنظمات الدولية الأخرى، الشفافية في عمل منظمة التجارة العالمية)، وفي ضوء المواقف المختلفة للدول المشاركة في المؤتمر تضمن إعلان جنيف النقاط التالية:

- التأكيد على ضرورة الالتزام بتنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي مع إجراء تقييم لذلك التنفيذ في المؤتمر الوزاري الثالث الذي سيعقد في سياتل .

- رفض طرح موضوع معايير العمل على مجموعة العمل بعد أن رفضت الدول النامية طرح الموضوع نهائياً.

- تكليف المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية بتنفيذ برنامج الاعداد للاجتماع الوزاري القادم في سياتل. على أن يتضمن هذا البرنامج النقاط التالية:

+ إعداد برنامج للمفاوضات في قطاع الزراعة والخدمات.

ج- مؤتمر سياتل¹:

انعقد في مدينة سياتل الأمريكية في الفترة الممتدة ما بين 30 نوفمبر إلى 02 ديسمبر 1999 المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية، وكان من أهم القضايا المفترض مناقشتها خلال المؤتمر هي: (قطاع الزراعة وإستكمال تحريره، قطاع الخدمات ومداخل تحريره، قضايا دعاوى الإغراق، حيث قدمت الولايات المتحدة الأمريكية 60 دعوى إغراق في حين قدمت الدول النامية 44 دعوى إغراق ودول الاتحاد الأوروبي قدمت 47 دعوى، قطاع النسيج، قضايا ربط التجارة بمعايير العمل والبيئة، التجارة الإلكترونية)، وقد فشل هذا المؤتمر في التوصل إلى نتائج ملموسة. فحسب باسكال لامي ممثل الاتحاد الأوربي فإن الفشل يعود إلى إستمرار الاختلاف في وجهات النظر حول مضمون الجولة الجديدة من المفاوضات. أما الدول النامية فقد أرجعت سبب الفشل إلى الأسلوب الذي تم به استبعادها من الاجتماعات المهمة أثناء المؤتمر خاصة الاجتماع الفرعي المتعلق بصياغة البنود

¹ كرم طه، "قراءة في أوراق السياتل: التناقض بين الحرية والعدالة"، مجلة السياسة الدولية، (العدد 132، سنة 2000)، ص192-197.

النهائية لإعلان المؤتمر، بالإضافة إلى الضغوط التي مارستها الإدارة الأمريكية عليها فيما يخص معايير العمل. إضافة لما سبق فإن المجتمع المدني قد شهد ردود أفعال عنيفة خاصة من مواطني الولايات المتحدة الأمريكية.

كل هذه العوامل جعلت مايكل مور المدير العام لمنظمة التجارة العالمية في ختام الأشغال يصدر بيانا يؤكد فيه أن ما تم من مناقشات في إطار المؤتمر سيكون مفيدا وأنه سيتم استئناف المناقشات في جانفي 2000 في مقر منظمة التجارة العالمية بجنيف.

د- مؤتمر الدوحة¹:

إنعقد المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية في الدوحة في الفترة من 09-14 نوفمبر 2001 بمشاركة الدول الأعضاء بالإضافة إلى حضور حوالي 300 فرد عن منظمات دولية، وكان عدد الدول النامية المشاركة في المؤتمر 99 دولة، حيث تمثل حوالي 70% من الدول الأعضاء في المنظمة وعدد الدول العربية 11 دولة عربية، وتمثل حوالي 55% من مجموع الدول العربية، مع العلم أن هذا المؤتمر شهد انضمام الصين، وهي مسألة لها دلالات كبيرة في المستقبل. وقد طرحت عدة مواضيع وقضايا على مائدة محادثات المؤتمر من أهمها: (تجارة السلع الزراعية، قضايا البيئة، تجارة المنسوجات، الصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية، علاقة التجارة الدولية بالاستثمار والمنافسة والمشتريات الحكومية)، وقد جاء إعلان المؤتمر في اليوم السادس من الأشغال، وهو يوم إضافي، أي تم إنقاذ المؤتمر وإعلان نجاحه في الوقت الضائع، وتضمن البيان الختامي جملة من النقاط أهمها:

- الالتزام بإجراء مفاوضات شاملة حول الملف الزراعي، تستهدف تحقيق تحسينات ملموسة في مدخل السوق وتقليل جميع أشكال دعم الصادرات وعمل استقطاعات ملموسة في صور الدعم المحلي التي تضر بالتجارة، والمعاملة الخاصة التي ستكون جزءا لا يتجزأ من جميع عناصر المفاوضات.

- العمل على تفعيل مفاوضات التجارة في الخدمات بهدف تنشيط النمو الاقتصادي لجميع الأطراف.

- تنفيذ وتفعيل اتفاقية الجوانب المرتبطة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية بطريقة تدعم الصحة العامة وتنشط في الوقت ذاته الأبحاث والتنمية في مجالات الأدوية الجديدة.

- الموافقة على بدء التفاوض حول موضوع التداخل بين التجارة وسياسة المنافسة بعد المؤتمر الوزاري الخامس على أساس القرار الذي سيتم اتخاذه في الجلسة المختصة ببحث الموضوع.

- الموافقة على بدء المفاوضات في موضوع تسيير التجارة بعد المؤتمر الوزاري الخامس، وقبل ذلك يقوم مجلس التجارة في البضائع بمراجعة وتوضيح وتعديل متى كان ذلك ملائما للمواد 5، 8، 10 من اتفاقية الجات 1994.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سبق ذكره، ص 435-444.

- تمت الموافقة على الاستمرار في برنامج العمل عن التجارة الالكترونية.
- تمت الموافقة على برنامج عمل تحت رعاية المجلس العام لبحث المسائل المتعلقة بدمج الاقتصاديات الصغيرة والهشة في النظام التجاري المتعدد الأطراف.

ثانيا: الإقليمية:

يمكن تناول هذا العنصر من خلال التطرق لمفهوم الإقليمية الذي يعد التكامل الاقتصادي أحد أشكاله الأساسية، ثم لبعض التجارب الدولية، لما للتكتلات الاقتصادية الإقليمية من أثر في تنمية التبادل التجاري من خلال إنشاء مناطق للتبادل الحر:

1- مفهوم الإقليمية¹:

لقد أصبح التوجه نحو " الإقليمية " بالتزامن مع تنامي ظاهرة " العولمة " من الخصائص المميزة للاقتصاد العالمي منذ الثمانينات . و تشير معظم الدلائل على تزايد هذا التوجه في السنوات القادمة . و إذا كانت الموجة الأولى من تجارب التكامل الاقتصادي قائمة على أساس سياسة التصنيع من خلال ما يسمى بسياسة إحلال الواردات ، فإن العديد من الدول النامية تبنت في الوقت الحالي موجة جديدة من مبادرات التكامل الاقتصادي الإقليمي حسب منطق الانفتاح التجاري و الاقتصادي . و لضمان نجاح هذه المحاولات نجد أن البعض من هذه الدول تسعى إلى إقامة شراكات أو اتفاقيات مع دول تفوقها من حيث النمو الاقتصادي في ظل اعتمادها المتزايد على العولمة باعتبارها جزءا من استراتيجيتها للتنمية الاقتصادية . و يعتبر هذا تغييرا مهما عن فترة الخمسينات حتى السبعينات عندما كانت معظم الدول النامية تعتبر أن زيادة الاعتماد على السوق الدولية خطرا و ليست ميزة .

وقد بينت برامج الإصلاح الاقتصادي الناجحة في آسيا فاعلية التوجه نحو الخارج كاستراتيجية للتنمية ، وحققت اقتصاديات التصنيع الحديثة في آسيا و بعدها دول رابطة شرقي آسيا (الآسيان) معدلات قياسية في النمو الاقتصادي بعد عملية التحرير ، و أحدث النجاح أثره و لم تلبث أمريكا اللاتينية التي كانت حجر الزاوية في التصنيع القائم على إحلال الواردات أن شرعت في تنفيذ برامج بعيدة المدى للإصلاح الاقتصادي و حققت هذه الدول أداءا طيبا منذ ذلك الحين .

وكان من الاتجاهات التي برزت من إستراتيجيات الإصلاح الاقتصادي في الدول النامية التحول نحو التكامل الاقتصادي الإقليمي ، سواء مع دول نامية أخرى أو مع دول متقدمة . و قد نارت على المستوى النظري و التطبيقي مناقشات حادة حول اتجاه التكامل الاقتصادي الإقليمي و آثاره الاقتصادية . و إن كان معظم التحليل

¹ زايري بلقاسم، "الإقليمية الجديدة ومكاسب تحرير التجارة: نموذج عقد الشراكة ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي"، (الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي التجاري الجديد، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة عنابة يومي: 29 و30 أبريل 2002)، ص 245.

يركز على الإستراتيجية ، بمعنى الاهتمام بالتغيرات في الأسعار النسبية و ليس على العناصر الديناميكية في اتفاقيات التكامل و التحرير الاقتصادي و التي تنتج لأن تكون المحرك الأساسي لهذه الترتيبات . و في هذا الإطار يدخل المشروع الذي أعلن عليه في قمة برشلونة (1995) و تم الإعلان عليه رسمياً من طرف اللجنة الأوروبية و الذي يهدف إلى خلق منطقة تبادل حر ما بين الاتحاد الأوروبي و دول جنوب و شرق المتوسط . إن إقامة هذه المنطقة تمثل أهم العناصر في استراتيجية الاتحاد الأوروبي الجديدة مع دول جنوب و شرق المتوسط .

2- ماهية التكامل الاقتصادي: نتناول في هذا العنصر تعريف التكامل الاقتصادي، وبعض أشكاله، ثم نقوم بتقييم تطور تجارب التكامل الاقتصادي في العالم:

أ-تعريف التكامل الاقتصادي:

يعرف التكامل الاقتصادي بأنه "عملية وحالة، إذ بوصفه عملية لكونه يتضمن التدابير التي يراد منها إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية المنتمية إلى دول مختلفة. وبوصفه حالة فإنه يتمثل في إنتفاء مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات القومية"¹. و يجب التفرقة بين التكامل والتعاون، إذ أن التعاون الاقتصادي يتضمن الأفعال الهادفة إلى التقليل من التمييز، مثال ذلك الاتفاقيات الدولية بخصوص السياسات التجارية، تدخل في نطاق التعاون الاقتصادي دولياً، أما بالنسبة إلى التكامل الاقتصادي فإنه ينطوي على التدابير الفاعلة في القضاء على قدر من التمييز، ومثال ذلك أن إزالة الحواجز القائمة في وجه التجارة على المستوى الدولي، هو تعبير عن عمل من أعمال التكامل الاقتصادي².

ب- مراحل التكامل الاقتصادي : يمر التكامل الاقتصادي بأربع مراحل هي³:

- المرحلة الأولى: إقامة منطقة تجارة حرة، وتتضمن الإزالة التدريجية وضمن إطار زمني معين متفق عليه للرسوم الجمركية والرسوم الداخلية ذات التأثير المماثل والقيود الإدارية والكمية والنقدية على التجارة في السلع التي تنتجها الدول (وربما التجارة في الخدمات المنتجة من قبلها) المنضمة إلى المنطقة المذكورة.

- المرحلة الثانية: الاتحاد الجمركي، ويتضمن بالإضافة إلى ما تتضمنه منطقة التجارة الحرة الإقامة التدريجية لجدار جمركي موحد للدول الأعضاء تجاه الدول غير الأعضاء، أي أن تصبح مثلاً الرسوم الجمركية التي تطبقها الدول الأعضاء على الاستيراد من الدول غير الأعضاء متساوية.

¹ حسين عمر، التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر: النظرية والتطبيق(القاهرة: دار الفكر العربي، 1998)، ص7.

² المرجع السابق، ص8.

³ محمد الأطراش، "حول التوحد الاقتصادي العربي والشراكة الأوروبية المتوسطة"، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت،(العدد 272، سنة 2001)، ص79-80.

- المرحلة الثالثة: مرحلة السوق المشتركة، وتتضمن بالإضافة إلى ما يحتويه الاتحاد الجمركي، إطلاق حرية انتقال الأشخاص والرساميل بين الدول الأعضاء. كما تتضمن هذه المرحلة إجراء تنسيق في السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء.

- المرحلة الرابعة: مرحلة الوحدة الاقتصادية، وتتضمن بالإضافة إلى ما تحتويه مرحلة السوق المشتركة، إنشاء عملة واحدة كوسيلة للتداول بين الدول الأعضاء، وتوحيد السياسات والتشريعات الاقتصادية والاجتماعية في هذه الدول.

يتضح مما سبق أن أدنى مراحل التكامل الاقتصادي هي منطقة التجارة الحرة، وأعلىها هي مرحلة الوحدة الاقتصادية.

ج- تقييم تطور تجارب التكامل الاقتصادي في العالم¹:

بالموازاة مع التحرير المتعدد الأطراف للتجارة الخارجية " عرف العالم أثناء فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية حركة واسعة من التكامل الاقتصادي ، إذ تم الإعلان عن 98 اتفاق لدى الجات على أساس المادة 24 ما بين 1947 و1994. كما أن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة في 01 يناير 1995 تزامن مع التوسيع الثالث للمجموعة الأوروبية ، كل هذه الاتفاقيات تم التوقيع عليها من طرف دول سواء كانت تنتمي إلى نفس التجمع الجغرافي و في بعض الأحيان إلى مناطق مختلفة.

ونشير إلى أن ظاهرة التكامل الاقتصادي لفترة ما بعد الحرب تتميز بوجود فترتين، سنوات السبعينات وفترة ما بعد السبعينات، الثمانينات والتسعينات، ولنشاط مكثف لهذه الاتفاقيات رغم أن البعض منها لم تنفذ والعديد منها قد تم تعويضه أو تعديله باتفاقيات جديدة.

لتقييم الموجة الجديدة يجب أولاً معرفة أن شروط الموجة الجديدة من التكامل الاقتصادي تختلف اليوم عن الجهوية في مرحلة الستينات، ليس فقط لأن التجارة أصبحت أكثر انفتاحاً، و لكن لان الشكل يختلف والمفاهيم تختلف أيضاً ، مثلاً كان هدف مجموعة السبعة والسبعين هو إقامة صناعة عن طريق إحلال الواردات وغلق أسواقها أمام الصادرات القادمة من الدول الصناعية. أما في الوقت الحالي فلقد انطلقت الدول النامية بطريقة -حرة في إطار عملية واسعة من تحرير التجارة مع رغبتها في الانضمام إلى اتفاقيات الغات (المنظمة العالمية للتجارة حالياً). و تبحث هذه الدول حالياً في الاشتراك مع دول أخرى كبرى من اجل دخول أسواقها ، و على هذا الأساس فان التكامل الاقتصادي اليوم يتميز بخصائص مختلفة إذ أصبح في بعض الأحيان من نوع شمال-

¹ زايري بلفاسم، "الإقليمية الجديدة ومكاسب تحرير التجارة: نموذج عقد الشراكة ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي"، مرجع سبق ذكره، ص 250-

جنوب اكثر منه من نوع شمال - شمال أو جنوب - جنوب التي كانت تتميز التكامل الاقتصادي في الموجة الأولى.

كما أن اتفاقيات التكامل الاقتصادي لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية تتميز بالخصائص التالية:

- إن تكوين المجموعة الاقتصادية الأوروبية في 1958 و الرابطة الأوروبية للتبادل الحر في 1960 أدى إلى توسيع مجال التكامل الإقليمي ما بين الدول الغربية و دول أخرى ، فدول أوروبا الغربية أصبحت طرفا في 76 من بين 109 اتفاق تم التصريح به لدى الجات ما بين 1948 و 1994 ، كما أن زوال الحاجز السياسي ما بين أوروبا الغربية و أوروبا الشرقية في 1989 ساهم في التوقيع على اتفاقيات تجارية فيما بينها (9 من بين 33 اتفاق تم الإعلان عليه منذ 1990).

جدول رقم (4-2)

يوضح الفرق بين الإقليمية القديمة و الإقليمية الجديدة

الإقليمية الجديدة	الإقليمية القديمة
توجه تصديري	إحلال محل الواردات
تخصيص الموارد بواسطة قوى السوق.	تخصيص الموارد وفقا لخطط مركزية وقرارات سياسية.
ريادة القطاع الخاص.	ريادة الحكومة و القطاع العام.
تدخل فيها كل المنتجات والخدمات والاستثمارات.	تكتيف الاعتماد على السلع الصناعية.
تعميق الاندماج عن طريق التنسيق بين السياسات.	تتعامل مع الحواجز الجمركية.
معاملة مماثلة لكافة الأطراف مع السماح بفترات التكيف.	معاملة تفضيلية للبلدان الأقل نمواً .

المصدر : عبد الفناح العموص : " أية علاقة و أي مستقبل لمنطقة التبادل الحرة العربية و منطقة التبادل الحر المغاربية الأوروبية في ظل الإقليمية الجديدة " المؤتمر العلمي الخامس ، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية ، القاهرة 14 و 15 نوفمبر 1998 ، ص 5.

- يتميز التكامل الاقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية بقلة الاتفاقيات الموقعة من طرف الدول النامية ، ويرجع هذا التأخر إلى تطبيق سياسات تنموية موجهة نحو الداخل لا تتماشى والتكامل الإقليمي. كما كانت نتائج التجارب السابقة محدودة نظرا لان المكاسب التجارية و الاقتصادية المنتظرة كانت منعدمة ، إلا أن الاتجاه نحو تبني سياسات انفتاحية في أمريكا اللاتينية ، وآسيا أدى إلى انبعاث نشاط الاهتمام بهذه الاتفاقيات وخاصة أن الإصلاحات الاقتصادية أصبحت ملائمة لتحقيق الأهداف الأولية للتكامل الاقتصادي .

- كما تعد عملية التكامل من خلال الاتفاقيات التجارية التفضيلية من بين الخصائص الهامة للسياسة التجارية للدول الأطراف المتعاقدة خارج أوروبا ، و منذ إنشاء المنظمة العالمية للتجارة في 1995 فإن كل الأعضاء تقريبا كانت على الأقل طرفا في إحدى الاتفاقيات المصرح بها لدى الجات (الاستثناءات تتمثل في هونغ كونغ و اليابان)، تتنوع هذه الاتفاقيات من حيث الشكل سواء كانت عبارة عن اتحاد جمركي مثل المجموعة الأوروبية إلى منطقة التبادل الحر، مثل الرابطة الأوروبية للتبادل الحر و النافتا، مروراً باتفاقيات تفضيلية من طرف واحد مثل اتفاقية لومي ، و إذا كان الهدف الذي توصلت إليه APEC مؤخرا هو العمل على ضمان انفتاح التجارة و الاستثمارات إلى غاية 2020 قد أخذ يتجسد من خلال منطقة للتبادل الحر ، فإن كل أعضاء المنظمة العالمية للتجارة يكونون أعضاء على الأقل في اتفاق تفضيلي.

- تختلف درجة التكامل الاقتصادي ما بين الدول الأعضاء حسب كل اتفاق . كما أن السلع المعنية و درجة إلغاء الإجراءات الجمركية و غير الجمركية تختلف من اتفاق إقليمي إلى اتفاق إقليمي آخر.

- هناك العديد من الاتفاقيات تم استبدالها أو إتمامها باتفاقيات أخرى و إلى توسيع مجال التحرير، كما انه في الفترة الأخيرة نجد أن النظام التجاري قد توسع ليشمل الخدمات و حماية الملكية الفكرية ، نلاحظ في الاتفاقيات تطورا ماثلا ، فالخدمات تظهر في برنامج المجموعة الأوروبية الموجه إلى تحقيق السوق الموحد و هناك إجراءات أخرى تم توقعها من أجل تحرير الخدمات في إطار اتفاق التقارب ما بين أستراليا و نيوزيلندا ، النافتا.

إن اتفاقيات التبادل الحر ما بين المجموعة الأوروبية و دول الرابطة الأوروبية للتبادل الحر حول المنتجات الصناعية قد تم إتمامها باتفاقيات حول المجال الاقتصادي الأوروبي الذي يتوقع الاعتراف المتبادل للمعايير التقنية ، تنسيق السياسات في مجال المنافسة و الدعم و إلغاء عند المنشأ للإجراءات الخاصة بالتعويض و إجراءات ضد الإغراق .

- هناك العديد من دول أمريكا اللاتينية و إفريقيا جنوب الصحراء جعلت من الاتفاقيات الإقليمية محورا هاما في برامجها الاقتصادية ، و لكن تبقى المصالح السياسية عقبة أمام تحقيق الأهداف الاقتصادية ، و على العموم فإن تأثير هذه الاتفاقيات بقي دائما محدودا .

- و أخيرا فإن العديد من العوامل السياسية و المؤسسية كانت تمثل عراقيل للاتفاقيات، فالدول النامية لم تستطيع وضع مؤسسات فعالة قادرة على تحقيق أهداف الاندماج الطموحة كالصعوبات التي ترجع عادة إلى الفلسفة الاقتصادية للدول الأعضاء ، عدم الاستقرار السياسي للأنظمة السياسية و المشاكل و النزاعات الحدودية ، حتى و لو كانت الاتفاقيات قد وضعت بنجاح فإن العراقيل الهيكلية تحد من الأرباح المتوقعة.

3- التفاعل بين الإطار المتعدد الأطراف والترتيبات الإقليمية:

لقد أثارت ظاهرة التوسع المطرد في الترتيبات الإقليمية، وتشابك علاقتها بالإطار المتعددة الأطراف ضمن -منظمة التجارة العالمية - العديد من الآراء حول طبيعة هذه العلاقة ومستقبلها ، وانتهت إلى رأيين¹ :
 أ-الرأي المعارض: يرى أن التكتلات الإقليمية ستؤدي في النهاية إلى تفتيت النظام التجاري الدولي المتعدد الأطراف من خلال تبادل المزايا والأفضليات في إطار التكتل وفرض سياسات حمائية تجاه الأطراف خارج إطاره، سواء كانت دول منفردة أو تكتلات أخرى، يمكن أن تكون هذه التكتلات أداة للدول النامية لمواجهة آثار العولمة، أو التخفيف منها.

ب-الرأي المؤيد : يرى بأن التكتلات ستساهم في نهاية الأمر في تعزيز النظام التجاري الدولي وتخفيفه من خلال تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية بين هذه التكتلات، وتقييم الأفضليات الممنوحة لأعضاء التكتل على سائر أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، يمكن أن تكون هذه التكتلات بداية تشكل النظام التجاري الدولي الجديد، ومرحلة هامة من مراحلها.

ويمكن تقييم الترتيبات الإقليمية وعلاقتها التفاعلية بالإطار المتعدد الأطراف، من خلال الوقوف على أهم مزايا وعوائق هذه الترتيبات² :

أ-مزايا الترتيبات الإقليمية: تمكن هذه الترتيبات مجموعة صغيرة من الدول ذات تشابه أكبر في المصالح، أن تسعى معا لتحقيق هذه المصالح. وبالتالي فهي تسمح بتقدم أكبر في مجال تحرير التجارة واستطلاع فرص التعاون بحثا عن هذه الأهداف على أساس إقليمي.

ب-عوائق الإقليمية : تتمثل هذه العوائق في احتمال تصنيعها لقواعد جديدة مغايرة لأحكام التجارة في إطار دولي، أو عناصر تمييزية جديدة، مما يثير المخاوف من إنشاء حصن تجاري إقليمي. كما أن مثل هذه الترتيبات قد لا تقدم حلولاً نهائية للقضايا العالمية، وربما تسبب في تعقيد المفاوضات الدائرة حول هذه القضايا.

ثالثا: كيفية مواجهة العولمة والإقليمية :

تتضح المخاوف من تهديد العولمة والإقليمية لاقتصاديات الدول النامية، ما لم تتخذ هذه الدول الإجراءات لتحسين الأداء التجاري لها ومنها:

1-التكليف مع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

2-الدخول في اتفاقيات ترتبط بالتكتلات التجارية الصاعدة (الاتحاد الأوروبي، التكتلات الإقليمية في آسيا وأمريكا و المنطقة العربية) بسبب مخاطر فقدان نصيبها في أسواق هذه الدول نتيجة تحول التجارة لصالح

¹ مصطفى سلامة، قواعد الجات(بيروت: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1998)، ص133.

² خليل عبد الرزاق، " التجارة الدولية بين الإقليم والإطار المتعدد الأطراف"، (الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي التجاري الجديد، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة عنابة يومي: 29 و30 أبريل 2002)، ص 361-362.

الدول الأعضاء بما يؤثر على الاستثمارات والصادرات. وتتأثر الدول النامية من المعاملة التفضيلية الناتجة عن التعاون الثنائي.

3- السعي إلى التكامل الإقليمي للدول النامية أو الدول العربية.

رابعا: التجارة الإلكترونية :

لم تعد الإنترنت مجرد كيان لنشر المعرفة والمعلومات وشبكة اتصالات، إنما تطور مفهومها لتحقيق أعلى معدلات للتبادل التجاري والخروج إلى العولمة ، وهو ما يجب البحث عنه في ظل معطيات السوق وصرعات العولمة، لأجل هذا تأتي هذه الأداة في وقتها لمواكبة الاتجاهات الاقتصادية الجديدة، لتكون منفذاً تجارياً حر لكل من لديه رغبة في تسويق منتجاته ، فقد حققت للبعض ، ما لم يكن يحلم به ، بأن أعطت للشركات الصغيرة القدرة على تخطي السوق المحلي والخروج للعالمية لنشر وترويج منتجاتها عبر الشبكة.

ولقد حققت التجارة عبر الإنترنت طفرة كبيرة في حجم نشاطه السنوي. فطبقاً لتقدير منظمة الاونكتاد التابعة للأمم المتحدة فقد بلغ حجم التجارة الإلكترونية عالمياً 278 مليار دولار في عام 2000، وازدادت في عام 2001 إلى 474 مليار دولار، ووصلت سنة 2002 إلى 823 مليار دولار، ويرتقب أن يصل حجم التجارة الإلكترونية خلال سنة 2003 إلى 1408 مليار دولار¹.

1- ماهية التجارة الإلكترونية : تناول هذا العنصر وفق مايلي:

أ- المفهوم :

تعتبر التجارة الإلكترونية شكل من أشكال الصفقات التجارية التي يتصل أطرافها (البائع والمشتري) ببعضها البعض عبر شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت" سواء على المستوى المحلي أو الدولي، والتجارة الإلكترونية ليست معلومات عن فرص تجارية فحسب وإنما تشمل نطاقاً واسعاً من المعاملات التجارية (منها التسويق والترويج وخدمات ما قبل البيع وأوامر الشراء والتسليم والسداد وخدمات المنتج والصيانة وخدمات النقل والتفريغ وغيرها). وتتم عملية التجارة الإلكترونية من خلال الاطلاع على الكتالوج الإلكتروني المدون عبر الشاشة في المواقع الخاصة بالشركات التجارية والصناعية والزراعية والسياحية أو أي جهة أخرى قامت بالاشتراك في الشبكة واصبح لها موقع وكتالوج، حيث يتضمن هذا الكتالوج جميع البيانات والمعلومات المطلوبة بالتفاصيل الدقيقة، ومنها اسم الشركة ومقرها والمواصفات الداخلية والخارجية لمنتجاتها مع ذكر الفائدة من المنتج وكيفية استخدامه والهدف منه بالإضافة إلى سعره الأساسي ونسبة الخصم والمصارف الأخرى مثل الرسوم الجمركية والنقل والشحن والتأمين. ويتم الاتفاق على الصفقة بين البائع والمشتري باستخدام البريد الإلكتروني، كما يتم تسوية المدفوعات المترتبة على الصفقة إلكترونياً².

¹10/02/2003,http:// www.unctad.org/templates/meeting. asp

² " التجارة الإلكترونية: آلية فعالة لتنشيط التجارة الدولية "، النشرة الاقتصادية، بنك الإسكندرية ، (المجلد الحادي والثلاثون، 1999)، ص 27-

ب- أشكال التجارة الإلكترونية : يمكن تقسيم التجارة الإلكترونية إلى عدة أشكال منها¹:

- بين الشركة والعميل:

وقد شهد هذا النوع توسعا كبيرا بعد إنشاء الشبكة الدولية للمعلومات، حيث تقوم العديد من المراكز التجارية الكبرى بعرض كافة أنواع السلع الاستهلاكية على مواقعها في شبكة الإنترنت وتلقي أوامر الشراء وإرسال الفواتير وتحصيل المدفوعات.

- بين شركة وأخرى:

يتم تبادل المعلومات بين المؤسسات من خلال السماح بالاتصال المباشر بين نظم الحاسب الآلي بالمؤسسات وتخفيض أو الاستغناء عن الحاجة إلى تدخل العنصر البشري. وتعتبر تكنولوجيا التبادل الإلكتروني للمعلومات أحد التكنولوجيات الرئيسية التي تدعم الاتصالات بين شركة وأخرى. وهذا النوع من التجارة الإلكترونية قد تم استخدامه منذ سنوات.

- بين الشركة والحكومة:

وهو يغطي كافة الصفقات المبرمة بين الشركة والهيئات الحكومية، وهذا الشكل مازال في مراحله الأولى ولا يستخدم على نطاق واسع، إلا أن هناك العديدة من الجهود التي تبذل في هذا المجال. ويوجد نوع من التجارة الإلكترونية بين العميل والحكومة لم يظهر بعد إلى حيز الوجود، إلا أنه يتوقع أن تقوم بعض الحكومات بمد نطاق الاتصال الإلكتروني ليشمله حيث يمكن تطبيقه في نظام إعانات البطالة على سبيل المثال.

ج- مراحل التجارة الإلكترونية : ويمكن عرض هذه المراحل وفق ما يلي²:

- مرحلة عرض المنتجات وإتمام عملية الشراء : حيث يتم من خلال المتاجر الإلكترونية التعرف على كافة مواصفات السلعة والبدايل المتاحة لها في كل مكان ومن ثم يستطيع المستهلك التسوق من خلال حاسبه الشخصي في منزله في جميع أسواق العالم واختيار ما يناسبه.

- مرحلة تسليم البضائع : سواء كانت بضائع إلكترونية يمكن استلامها فوراً من على الشبكة مثل البرامج، أو بضائع يتم شحنها إلى العميل، أو خدمات مثل الحجز في الفنادق والطائرات وغيرها.

- مرحلة دفع ثمن البضائع : ويتم إلكترونياً تسوية المدفوعات المترتبة على الصفقة، حيث يعتبر نظام الدفع الإلكتروني هو جوهر التجارة الإلكترونية، فهو يربط بين أطراف ثلاثة: المشتري، والبائع، والبنك. فالمشتري يقوم باستكمال نموذج الشراء بعد اختيار المنتج الذي يريده، حيث يتضمن النموذج رقم البطالة الائتمانية الخاصة به وقيمة المشتريات.

¹ نعمات العباش، "التجارة إلكترونية: أداة للمنافسة في الأسواق العالمية"، سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، ص 97-98.

² "التجارة الإلكترونية: آلية فعالة لتنشيط التجارة الدولية"، مرجع سبق ذكره، ص 29-30.

د- أهمية التجارة الإلكترونية :

يمكن لأي شخص إنشاء سوق عالمية ، لكل شيء تقريباً ، فأنت الآن تستطيع أن تستخدم الإنترنت لكي تطلب كتاباً ، أو تقوم بترتيبات حجز مقاعد للسفر وشراء تذاكر . وهذه هي مجرد البداية ، فقريباً جداً ستكون قادراً على شراء أي شيء تقريباً عن طريق الإنترنت ، وستتمكن من الحصول على أفضل سعر في الحال عن طريق جهاز الكمبيوتر في منزلك، وكأنك تفعل ذلك في مركز تجاري يفتح محاله كل يوم ليلاً ونهاراً وفي جميع أنحاء العالم .

ففي هذه السوق الرقمية الناشئة يستطيع أي شخص لديه فكرة حسنة وموقعاً على الشبكة أن يفتح محلاً يعرض بضائعه على العالم، إذ ترتبط بين حوالي 100 مليون شخص في جميع أنحاء العالم من خلال شبكة متكاملة. وأي معاملة يتم القيام بها من مكان بعيد، سواء بطريق الهاتف أو الفاكس أو البريد، يمكن إجراؤها بطريقة أرخص وأسرع وأسهل من خلال الإنترنت.

هـ - أساليب تنمية وتدعيم التجارة الإلكترونية :

نحاول أن نتطرق إلى أساليب تنمية وتدعيم التجارة الإلكترونية و انتشارها ، مما يحقق الازدهار والنماء التجاري ليس فقط على مستوى السوق المحلي إنما على مستوى الأسواق العالمية، وللوصول إلى ذلك، يتطلب تحول المجتمع إلى تكنولوجيا المعلومات ومن أجل ذلك ينبغي أن نحقق هدفين وهما :

- فلسفة واضحة تستوعب كل التطورات التكنولوجية والتحويلات الاقتصادية والاجتماعية الجارية في العالم ونعيش عصر المعلومات من انفتاح وعقلانية وتكامل النظرة وشمول للاهتمامات .

- منهج إبداعي واضح يقوم على أساس أن التطوير والتحديث مطلوب بصفة مستمرة وكيفية بناء قاعدة فكرية تمتاز أصولها من واقع البيئة العربية (مبادئ وأخلاقيات) مع ما تقدمه البنية المعلوماتية المتاحة على شبكة المعلومات العالمية (تكنولوجيا المعلومات).

وفي ظل الواقع الجديد لهيكل الاقتصاد العالمي بتطوراته وتأثيراته على اقتصاديات الدول ، أخذين في الاعتبار ما تعنيه التجارة الإلكترونية للتنمية الاقتصادية في دعمها لأفكار وإبداعات جديدة في أساليب البيع والشراء ليس فقط، بل يمتد أثرها للعالمية من خلال البحث عن فرص تسويقية في الأسواق العالمية ، وهو ما يقابله ضرورة بحث سبل التنمية الاقتصادية الذي يعد المؤشر الأساسي والفعال لتنمية وتطوير أساليب الإنتاج .

والمعاملات التجارية عبر الإنترنت هي الوسيلة المتميزة لفتح المزيد من الأسواق الخارجية وتنمية الصادرات وفتح مجالات جديدة للاستثمار وتذليل العقبات والمشاكل المؤثرة على نجاح ونمو المعاملات التجارية عبر الشبكة وعقد الاجتماعات والندوات والمؤتمرات . وهو ما تحققه أساليب التجارة الإلكترونية الحديثة في دخول الأسواق بأساليب جديدة وأفكار إبداعية متجددة بصفة مستمرة تستخدم للبيع في الأسواق المحلية أو الخارجية ، وهو ما قضى على اعتقادات كانت راسخة كالاعتقاد بأن أسلوب تسويقي نجح في السوق المحلي قد لا يصلح لتحقيق نفس القدر من النجاح في سوق أجنبي .

2- التجارة الإلكترونية والمنظمات الدولية : تناول في هذا العنصر أهمية التجارة الإلكترونية لدى بعض

المنظمات الدولية ، ويتعلق الأمر بمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، وكذا المنظمة العالمية للتجارة.

أ- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية¹ :

تمت مناقشة موضوع التجارة الإلكترونية في عدد من المناسبات من خلال هذه المنظمة، ففي اجتماع الخبراء الذي نظمته المنظمة الخاص بالاتصالات وتيسير الأعمال التجارية والكفاءة في التجارة، حيث شدد المشاركون على الحاجة إلى إجراء المزيد من البحث للقضايا المتصلة بالتجارة الإلكترونية وأهمية إيجاد إطار قانوني متناسب يراعي مصالح الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، بجانب أنهم أوصوا بعقد اجتماع خاص للخبراء بشأن بحث الأبعاد القانونية للتجارة الإلكترونية.

لاحظت الجمعية العامة للأمم المتحدة في ديسمبر تزايد أهمية استخدام أساليب التجارة الإلكترونية في ميدان التجارة الدولية، لذلك حث مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على القيام بالتعاون مع المنظمات الأخرى ذات الصلة في منظومة الأمم المتحدة بتقديم المساعدة الفنية للدول النامية ولاسيما الدول الأقل نمو. كما أكدت في هذا الصدد أيضا على منظمة التجارة العالمية بتقديم الخبرات الفنية لتلبية احتياجات الدول التي تمر اقتصادياتها بمرحلة انتقالية.

إن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي "الانسيترال" بوصفها الهيئة المسؤولة ضمن الأمم المتحدة عن تحقيق تنسيق وتوحيد القانون التجاري الدولي، قد قامت بإعداد تصور حول الجوانب القانونية للتجارة الإلكترونية مما أدى إلى اعتماد القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية في يونيو 1996، وكان الهدف الرئيسي للقانون النموذجي هو تيسير التجارة الإلكترونية.

ب- التجارة الإلكترونية والمنظمة العالمية للتجارة² :

قبل تناول هذا الموضوع ينبغي طرح السؤال التالي: كيف تتعامل المنظمة العالمية للتجارة مع هذا الأمر؟ توجد في الحقيقة عدة أمور بحاجة إلى الفحص وهي تتعلق بالبنية الأساسية، والنفوذ إلى الأسواق، والمنتجات المرسله إلكترونيا، وتحرير التجارة، وتيسير التبادل التجاري، والاتجاه نحو المشتريات الحكومية من خلال استخدام التقنيات الإلكترونية، وكذلك الأمور ذات العلاقة بحقوق الملكية الفكرية والأمور التنظيمية من منظور التجارة العالمية.

¹ بنجي إبراهيم، "دور الإنترنت وتطبيقاته في المؤسسة"، (رسالة دكتوراه غير منشورة. كلية الاقتصاد وعلم التسيير، جامعة الجزائر، سبتمبر 2002)، ص

- البنية الأساسية:

ركزت المنظمة العالمية للتجارة على وجوب تطوير وتحرير البنية التحتية للتجارة الإلكترونية من خلال بعض الاتفاقيات التي تصدرها المنظمة، كإتفاقية تقنية المعلومات التي تنص على إزالة مجموعة من الرسوم الجمركية على منتجات تقنية المعلومات تصل إلى حوالي 189 سلعة.

ولقد بدأت فكرة إتفاقية تقنية المعلومات في الاجتماع الوزاري الأول لمنظمة التجارة العالمية في سنغافورة، حيث وقع على البيان الوزاري 28 دولة تستحوذ على حوالي 90% من حجم سوق منتجات تقنية المعلومات في العالم. وتم التركيز في ذلك على أهمية المنتجات التقنية لتطوير صناعات المعلومات والتوسع الديناميكي للاقتصاد الدولي، وقد صدرت التأكيدات على ضرورة تشجيع التجارة الدولية في منتجات تقنية المعلومات. كما تقرر تطبيق نظام تخفيف وإلغاء القيود الجمركية والرسوم على نطاق واسع من المنتجات ذات الصلة. وبالتالي انضمت 14 دولة أخرى لجزء من الإتفاقية.

وتم تشكيل لجنة لتوسيع نطاق منتجات تقنية المعلومات وبحث السبل الكفيلة بالتوسع في تصنيف المنتجات التي تضمنتها الإتفاقية. إضافة إلى المراجعة المستمرة للعوائق غير الجمركية التي تؤثر على تجارة منتجات تقنية المعلومات. وكان من المتوقع إدخال تعهدات منظمة التجارة العالمية التي تمت بموجب إتفاقية الخدمات تحت شعار تحرير التجارة في خدمات الاتصالات الأساسية إلى البيئة الأساسية الضرورية للتجارة الإلكترونية. أما إتفاقية الاتصالات الأساسية فقد وقعت في فبراير 1997 من قبل 69 دولة، وتضمنت الكثير من التعهدات التي شملت إتفاقيات مسبقة لعمليات تحرير التجارة في المستقبل، وهي حقيقة ركزت على كيفية استخدام مباحثات إتفاقية التجارة في الخدمات (الجاتس) لتوحيد جهود عملية تحرير التجارة.

- تحرير التجارة بموجب إتفاقية الجاتس:

توجد أربع فئات متباينة في قطاعات الخدمات تتعلق بالتجارة الإلكترونية:

+ القطاعات التي تساعد على تطوير البنية الأساسية للتجارة الإلكترونية مثل الاتصالات والخدمات المرتبطة بها.

+ القطاعات التي يمكن فيها التوريد الفعلي للخدمات إلكترونيا مثل قطاع الأعمال والترفيه والخدمات المالية.

+ القطاعات التي تكون مكتملة لكافة أنواع التجارة بما في ذلك التجارة الإلكترونية مثل الخدمات البريدية والنقل.

+ القطاعات التي يمكنها الاستفادة من تدفق المعلومات الإلكترونية من خلال تكلفة بحث منخفضة والتراسل السريع للمعلومات والمعالجة الآلية للنماذج الإدارية.

- التجارة الإلكترونية واتفاقية التريس:

يوجد عامل آخر بحاجة إلى عناية وهو تأثير التقنية الرقمية على حق الطبع والحقوق ذات العلاقة. والمشكلة التي يمكن أن تبرز هي إنتاج وتوزيع التسجيلات الصوتية والأفلام والبرامج وأسطوانات الليزر المسروقة عبر الإنترنت، ومثل هذه المنتجات تكون متعرضة للقرصنة بسبب انخفاض تكلفة وسهولة عمليات النسخ الرقمي حيث أن المعلومات الرقمية يمكن نسخها مرات عديدة دون أن تفقد أي من جودتها.

وقد أبرز استخدام العلامات التجارية على الإنترنت العديد من التساؤلات، منها: تحت أي ظروف وبموجب أية قوانين تحتوي هذه العلامات على مخالفة للعلامة التجارية المسجلة؟ فإذا كانت العلامة التجارية مزورة في بلدها، فما هو العلاج المتوفر عندما يصدر التراسل في بلد آخر؟ وهل الأنظمة الإقليمية لتسجيل العلامة التجارية كافية لتمكينها من الظهور إلكترونياً في الأسواق خارج الحدود؟

3- سوق التجارة الإلكترونية العربية :

قدر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية المبادلات التجارية العربية عبر الإنترنت سنة 2001 بنحو 100 مليون دولار مقارنة بـ 74 مليار دولار على المستوى العالمي، متوقفاً أن يقفز حجم التجارة الإلكترونية عالمياً إلى نحو 1234 مليار دولار بنهاية عام 2002 وذلك في ظل سعي الكثير من دول العالم إلى تعظيم دور هذا النظام من التجارة المتطورة، خاصة بعد تطبيق اتفاقية الجات وسقوط الحواجز الجمركية والقيود الضريبية ذات الأثر المماثل على المبادلات التجارية الخارجية. فالتجارة عبر الإنترنت باتت تمثل مفتاح التصدير العربي في المستقبل وكذلك وسيلة مبتكرة ومتطورة لتجاوز كل القيود والعقبات التي تحول دون إنعاش المبادلات التجارية البينية العربية التي مازالت لا تمثل سوى 10 في المائة من إجمالي حجم التجارة العربية الخارجية البالغة نحو 300 مليار دولار مشدداً على أهمية إسراع الدول العربية بالانضمام لمجال التجارة الإلكترونية، وأكدت دراسة مجلس الوحدة الاقتصادية العربية أن تنامي الاعتماد على الكمبيوتر بنسبة تتجاوز 25 في المائة سنوياً في الوطن العربي، وانتشار أجهزة الحاسب الآلي المتطورة سيساهم في زيادة رقعة الأسواق التي يمكن التصدير إليها، وتنوع هيكل الصادرات العربية ومضاعفة حصة السلع الصناعية والزراعية، وأنه بفضل هذه الأجهزة المتقدمة لن تكون سوق التجارة الخارجية قاصرة على منطقة جغرافية معينة، وتستطيع التحرك بحرية في كل أسواق العالم الأمر الذي يضاعف فرص الحصول على حصة كبيرة من النقد الأجنبي¹.

¹ 15/01/2002, <http://www.asharqalawsat.com/view/economy/economy.html>

ويمكن في الأخير إجمال أهم الخصائص التي أصبح يتميز بها القرن الحالي فيما يلي¹:

- تحول الأسواق من محلية إلى عالمية أنشأتها المنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الإقليمية، ولن تنعم المؤسسات والأنظمة غير الأعضاء في هذا النظام التجاري العالمي الجديد من تيسير التجارة البينية والانتقال الحر لرؤوس الأموال والسلع والعمالة.
 - تحول التشريعات من حكومية محلية، إلى تشريعات وضوابط تنسجم مع اتفاقيات تجارية عالمية كالمنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الإقليمية، وإلى فعاليات أكبر لصندوق النقد الدولي والبنك العالمي مما يحد من سيطرة صانع القرار الوطني والسيادة الوطنية.
 - تحول الشركات من متنافسة في ساحة الأعمال المحلية والعالمية إلى متحالفة، وتحول اللاعبون المتنافسون من شركات صغيرة أو متوسطة في السوق المحلية والعالمية إلى شركات ضخمة وشركات متعددة الجنسيات عابرة للقارات ذات أذرع تنافسية طويلة.
 - تحول المنتجات موضع المنافسة - السلع والخدمات - من منتجات يقوم إنتاجها على المواد الخام إلى منتجات يتعاطم فيها المكون المعرفي الكامن في عقول البشر، أو لنقل رأس المال الفكري الذي أصبح أثن أصول المنظمة، فهو الذي يولد المنتجات ذات القيمة المضافة الأعلى والذي يحفظ للشركات قدرتها التنافسية وقدرتها على الاستمرار والربحية والنمو في عالم متغير وبيئة أصبحت - بفعل انفتاح الأسواق - حادة التنافس.
 - تحول الزبون من محلي إلى عالمي بفعل ثورة تكنولوجية المعلومات وسطوة الإنترنت التي نقلت الزبون أينما كان إلى كل البائعين في العالم بلمسات أو ضغطات على فأرة جهاز الحاسب ليرى عروضهم متضمنة منتجاتهم وأسعارهم ويتفحصها بسهولة.
 - تحول معايير الجودة من محلية يضعها جهاز الموصفات والمقاييس المحلي الخاص بكل دولة ، إلى عالمية - الأيزو- تضعها المنظمة العالمية للمواصفات.
- بعدما تطرقنا لملامح النظام التجاري العالمي الجديد متمثلاً في العولمة من خلال دور ومكانة المنظمة العالمية للتجارة في ذلك، ثم للتكتلات الاقتصادية الإقليمية التي تعد أحد خصائص هذا النظام، إضافة للتطور المعلوماتي الرهيب الذي قلص المسافات، وتجاوز الحدود الجغرافية، فاصبح بالإمكان القيام بعملية تجارية - زيارة متاجر، عقد صفقات، تسليم سلع، تسديد ثمن السلع- دون عناء التنقل. سنتناول في المبحث الثاني دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية التي تحكم العلاقات التجارية في الدول محل الدراسة في تنمية الصادرات، من خلال استعراض أهم هذه التكتلات، ثم انعكاسات هذه الأخيرة على اقتصاديات الدول محل الدراسة.

¹ أحمد سيد مصطفى، التسويق العالمي: بناء القدرة التنافسية للتصدير (القاهرة: دار الكتب المصرية ، 2001)، ص 119-121.

المبحث الثاني : التكتلات الاقتصادية و التصدير في الدول محل الدراسة

نتناول في العنصر الأول من هذا المبحث أهم التكتلات الاقتصادية الإقليمية التي تحكم العلاقات التجارية في الدول محل الدراسة ، ويتعلق الأمر بالشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، واتحاد المغرب العربي ، إضافة لمجلس التعاون الخليجي، وكذا اتحاد الكوميسا، لتتطرق في العنصر الثاني للأهمية هذه التكتلات في تنمية صادرات الدول محل الدراسة.

أولاً: أهم التكتلات الاقتصادية الإقليمية التي تحكم العلاقات التجارية في الدول محل الدراسة:

نتناول هذه التكتلات وفق ما يلي:

1- الشراكة مع الاتحاد الأوروبي: وتعني هذه الشراكة على وجه الخصوص الدول المتوسطة - مصر، تونس، الجزائر- وبدرجة أقل السعودية من خلال مجلس التعاون الخليجي.

أ- الخلفية التاريخية :

إن الشراكة الأورو- متوسطة لم تكن وليدة لقاء برشلونة، بل لها جذور تاريخية تمتد إلى نهاية الخمسينات بإنشاء المجموعة الأوروبية، مروراً بإعلان السياسة المتوسطة الشاملة مع بداية السبعينات، والحوار العربي الأوروبي في منتصف الثمانينات وبداية التسعينات، وأخير الدعوة إلى سياسة متوسطة جديدة من خلال مؤتمر برشلونة في نوفمبر 1995، وقبل ذلك حوار 5+5 ، ويمكن تقسيم مسار علاقات الاتحاد الأوروبي وبقية الدول المتوسطة الأخرى إلى مرحلتين¹:

- المرحلة الأولى: وقد مرت هذه المرحلة بثلاث فترات:

* الفترة الأولى منذ سنة 1957: وهي السنة التي شهدت توقيع معاهدة روما -المنشئة للمجموعة الأوروبية - وحتى عام 90 وهو العام الذي شهد إعلان الجماعة الأوروبية عن نيتها في سياسة متوسطة جديدة، وخلالها اقتصر اهتمام الجماعة الأوروبية بحوض البحر المتوسط على ثلاثة مناطق أولها دول المغرب العربي والثانية الدول الأوروبية المتوسطة غير الأعضاء والثالثة إسرائيل.

¹ يوسف مسعداوي ، و بوزعرور عمار، الشراكة الأورو متوسطة -الجزائرية، (الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية ، جامعة ورقلة، يومي: 22 و23 أفريل 2003) ، ص 10-11.

وقد اتسمت سياسة الجماعة الأوروبية في بداية تلك الفترة بعقد عدد من اتفاقيات الانتساب مع تركيا عام 63 واتفاقية تجارية مع إسرائيل تلتها اتفاقية معاملة تفضيلية عام 63، واتفاقية تجارية مع لبنان تلتها اتفاقية معاملة تفضيلية عام 65 ، واتفاقية تعاون مع كل من المغرب وتونس عام 69 ، واتفاقية انتساب مع كل من مالطا عام 70 وقبرص عام 73.

* الفترة الثانية من 1972 إلى 1990: وهي ما وصفت بالسياسة المتوسطة الشاملة للجماعة الأوروبية، استهدفت هذه السياسة للجماعة الأوروبية المساهمة في تنمية دول المتوسط من خلال زيادة التبادل التجاري، وفتح أسواق المجموعة لصادرات تلك الدول والتعاون المالي داخل إطار مجموعة من الاتفاقيات الثنائية. وركزت على ست دول عربية هي تونس والمغرب وقعت اتفاقيتهما في أبريل 76 ومصر والأردن وسوريا ووقعت اتفاقيتهما في يناير 77 ولبنان في مايو 77 وإسرائيل مايو 75.

وقد حصلت تلك الدول على مساعدات مالية في شكل قروض مقدمة من البنك الأوروبي للاستثمار من خلال ميزانية الجماعة الاقتصادية الأوروبية ذاتها، حيث بلغت القروض المقدمة لمصر 70 مليون وحدة حساب أوروبية (ايكو) وسوريا 60 مليون وحدة حساب والأردن 40 مليون وحدة حساب.

- المرحلة الثانية: وهي مرحلة ما بعد الحرب الباردة من سنة 1989 إلى غاية سنة 1995، حيث أصدرت اللجنة الأوروبية تقريراً في جويلية عام 90 أطلق عليه نحو سياسة متوسطة جديدة، أكدت استمرارية العلاقات التقليدية. وأدخلت تطورات جديدة لتدعيم تلك العلاقات، حيث تفاعلت مجموعة من المعطيات الأوروبية والإقليمية والعالمية، التي شكلت في مجموعها محددات توجه الجماعة الأوروبية نحو سياسة متوسطة جديدة، ومن ثم نحو مشروع المشاركة الأوروبية المتوسطة بصفة خاصة.

وتتمثل المحددات والمتغيرات الإقليمية في مجموعة المخاطر والتهديدات الأمنية التي باتت تهدد الأمن الأوروبي ، وهي معظمها قادمة من الجنوب الذي يشمل جنوبي وشرقي المتوسط، نتيجة استمرار مستويات التسلح المرتفعة في العالم الثالث، واستمرار تدفق المهاجرين غير الشرعيين من شمال إفريقيا إلى أوروبا. بالإضافة إلى نظرة الغرب للإسلام التي تخلط في بعض الأحيان بين الأصولية والإرهاب، وكانت المتغيرات الأوروبية التي وضعت الاتحاد الأوروبي نحو المتوسطة الجديدة دخول أوروبا في مرحلة تحول خطيرة لدعم الهوية الأوروبية والكيان الجماعي الأوروبي ، والتي أخذت شكل أوروبا الموحدة سنة 1992.

وجاءت معاهدة ماستريخت لتعكس رغبة الطرف الأوروبي في الربط بين إحراز تقدم على صعيد الوحدة الاقتصادية والسوق الواحدة وبين التقدم على صعيد السياسة الخارجية المشتركة، وفي يونيو 92 بدأ التطور الجذري في سياسة الاتحاد الأوروبي تجاه المتوسط، حيث أشارت قمة لشبونة للمجلس الأوروبي إلى أن شرقي

وجنوبي المتوسط، بالإضافة إلى الشرق الأوسط، هي مناطق جغرافية لها أهمية كبيرة للاتحاد الأوروبي في إطار الأمن والاستقرار الجماعي.

ومع دخول اتفاقية ماستريخت حيز التنفيذ في نوفمبر 93، كلفت قمة كورفر -باليونان للمجلس الأوروبي في يونيو 94- كلا من المجلس الوزاري واللجنة الأوروبية بتقييم السياسة المتوسطة، والفرص المتاحة لتطوير وتعميق تلك السياسة على المدى القصير والمتوسط.

ب- الإستراتيجية الجديدة لإتحاد الأوروبي:

إجتمع وزراء خارجية سبعة وعشرون دولة من دول الإتحاد الأوروبي وحوض الأبيض المتوسط في برشلونة يومي 27 و28 نوفمبر 1995، بغرض إقامة شراكة وتعاون بين هذه الدول في جميع المجالات (السياسية و الاقتصادية و المالية والأمنية والاجتماعية والانسانية)، وفي ظل الاستراتيجية الجديدة للإتحاد الأوروبي جرى توضيح ثلاث مجموعات من الأهداف النهائية¹:

- تحقيق الاستقرار السياسي في بلدان منطقة جنوبي البحر المتوسط، واحتواء التوترات السياسية الناشئة عن الهجرة.
- تشجيع النمو المتوازن والمتواصل، بهدف تقليل فوارق الدخل والفوارق الاجتماعية بين الإتحاد الأوروبي، وبلدان منطقة جنوبي البحر المتوسط.
- معالجة عدد من التحديات التي تتطلب التعاون المشترك بين الإتحاد الأوروبي، ومنطقة جنوبي البحر المتوسط، حماية البيئة.

و في جانبها الإقتصادي والمالي تهدف إلى إقامة شراكة اقتصادية ومالية تلخص فيما يلي²:

- إقامة منطقة لتبادل الحر: بحلول سنة 2010 عن طريق ما يلي:
 - الإلغاء التدريجي للقيود التعريفية على المنتجات الصناعية، وتحرير تدريجي لتجارة المنتجات الزراعية وتجارة الخدمات.
 - اتخاذ اجراءات مناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ والشهادات الخاصة به، وحماية حقوق الملكية الفكرية والملكية الصناعية وسيادة المنافسة.

¹ صالح م. نصولي وأخرون، "استراتيجية الإتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر المتوسط"، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 35 (العدد الثالث، سبتمبر 1996)، ص14.

² شعباني اسماعيل، "محتوى الشراكة الأورو - عربية: تحليل اتفاقيات تونس والمغرب وآفاق الشراكة الجزائرية"، مجلة العلوم التجارية، (المعهد الوطني للتجارة، العدد الأول، 2002)، ص 6-8.

- اتباع سياسة مبنية على قواعد اقتصاديات السوق، وتكامل الاقتصاد الوطني أخذًا بعين الاعتبار احتياجات ومستويات التنمية.
- تحديث وتعديل البنى الاقتصادية والاجتماعية، مع إعطاء الأولوية لتشجيع تطوير القطاع الخاص والنهوض بقطاع الانتاج وإقامة إطار إداري ملائم لإقتصاد السوق، إلى جانب العمل على تخفيف الآثار الاجتماعية السلبية المترتبة على هذا التعديل.
- إقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا من الدول الأكثر تقدماً إلى بلدان المتوسط.
- تحديد مجالات التعاون الاقتصادي: ومن أهم هذه المجالات نجد:
 - بناء التنمية الاقتصادية معتمدة على الإمكانيات المحلية التي يتم تحويلها إلى استثمارات في مجالات مختلفة، كما يمكن فتح المجال للاستثمارات الأجنبية المباشرة، شريطة خلق مناخ مناسب لذلك، بإزالة جميع العقبات التشريعية والاقتصادية، وتسهيل نقل التكنولوجيا ورفع مستوى الانتاج والتصدير.
 - تطوير التجارة بين المشاركين من خلال بناء منطقة للتجارة الحرة.
 - خلق جو إداري يتماشى والتطورات الاقتصادية والعالمية المبنية على إقتصاد السوق ومساعدة تحديث الصناعات المتوسطة والصغيرة عن طريق النقل التكنولوجي من دول الشمال إلى دول الجنوب.
 - التوفيق بين التنمية وحماية البيئة.
- تحديد أوجه التعاون المالي:
 - حدد المشاركون في مؤتمر برشلونة للمساهمة بشكل فعال في بناء المنطقة التجارية الحرة، وهذا بفضل رفع حجم القروض التي يمكن أن يمدّها بنك الاستثمار الأوروبي، والمعونات التي يمكن للدول الأوروبية مدها للدول في جنوب المتوسط لتسريع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في هذه الدول للحاق بركب التطور في دول الشمال شريطة أن تخصص المبالغ المقدمة لتعميم الفائدة القصوى لهذا التعاون المالي.
- ج- ملامح السياسة الجديدة للإتحاد الأوروبي: وتمثل هذه السياسة في الملامح التالية¹:
 - توسيع نطاق الحوار ليشمل قضايا الأمن، والتوجه نحو إنشاء منطقة أورو متوسطية تتمتع بالسلام والإستقرار.

¹ المنظمة العربية للتنمية الزراعية، "الإطار العام لإتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية: الأهداف والمضامين"، الندوة القومية حول أثر إتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي على مسارات التنمية الزراعية العربية، الجزائر، أيام 27-29 نوفمبر 1999، ص 17.

- حث الدول المتوسطة- كل على حده- على تحرير تجارتها مع الإتحاد الأوروبي في إطار منظمة التجارة العالمية، ويقوم الإتحاد الأوروبي في هذا الإطار بتقديم المساعدة لاعادة الهيكلة والبناء الاقتصادي لهذه الدول لتحديث اقتصادياتها وزيادة قدرتها على المنافسة.

- الدخول في مجالات متعددة للتعاون مع دول البحر المتوسط تشمل التعاون الصناعي، والطاقة، وتكنولوجيا المعلومات، والاتصالات، والخدمات، ورأس المال، والعلوم والتكنولوجيا، ومكافحة تهريب المخدرات والمهجرة غير الشرعية، والسياحة.

د- موقع الدول محل الدراسة في إستراتيجية الإتحاد الأوروبي: تناول في هذا العنصر الأهمية النسبية للمجموعة الأوروبية في صادرات الدول محل الدراسة في البداية، ثم الاتفاقيات المبرمة بين هذه الأخيرة والمجموعة الأوروبية.

- الأهمية النسبية للمجموعة الأوروبية في صادرات الدول محل الدراسة:

قبل التطرق لموقع الدول محل الدراسة في إستراتيجية المجموعة الأوروبية، نورد في الجدول التالي الأهمية النسبية للمجموعة الأوروبية في صادرات الدول محل الدراسة:

جدول رقم (4-3)

يوضح الأهمية النسبية للمجموعة الأوروبية في صادرات الدول محل الدراسة

خلال الفترة 1996-2000

الوحدة: نسبة مئوية

البلدان	1996	1997	1998	1999	2000
السعودية	19.9	19.16	18.88	17.5	17.38
مصر	52.9	45.99	12.8	39.99	43.02
تونس	82.28	81	82.7	82.83	82.3
الجزائر	60	64.02	65.04	67.81	62.72

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً من مصادر وطنية ودولية.

توضح لنا المعطيات الواردة في الجدول أعلاه الأهمية النسبية للإتحاد الأوروبي في صادرات الدول محل الدراسة خلال الفترة السابقة الذكر، حيث نجد أكثر من 60 في المئة من الصادرات الجزائرية موجهة نحو أوروبا، في حين تجاوزت الصادرات التونسية 80 في المئة، وهي نسبة مرتفعة جداً، ويمكن إرجاعها للقرب الجغرافي بدرجة كبيرة ، وللاتفاقيات المبرمة بين هاتين الدولتين وأوروبا بغض النظر عن طبيعة هذه

الاتفاقيات - ثنائية أو متعددة الأطراف-، أما بالنسبة لنسبة الصادرات المصرية المتجه نحو أوروبا فلم تتجاوز 38 في المئة، وهي نسبة منخفضة إذا ما قورنت بكل من الجزائر وتونس، وفيما يتعلق بالصادرات السعودية، فهي الأخفض في الدول محل الدراسة، ويمكن إرجاع ذلك للبعد الجغرافي.

وتبعاً لهذه المعطيات تبرز الأهمية النسبية لتجارة الخارجية في الدول محل الدراسة إتجاه أوروبا، وبخاصة الصادرات منها، حيث تتراوح بين 1/5 بالنسبة للسعودية إلى 4/5 بالنسبة لتونس، وهي نسب مهمة تدعو لدراسة حجم العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الدول محل الدراسة والاتحاد الأوروبي.

- إتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي: سنكون أمام ثلاث أصناف من الدول بالنسبة للبلدان محل الدراسة، تتراوح بين دول تربطها إتفاقيات شراكة - تونس، مصر-، ودول في طريقها إلى التوقيع على ذلك - الجزائر-، في حين دول أخرى تربطها علاقات مع الإتحاد الأوروبي من خلال تكتل إقتصادي- السعودية-.

• الصف الأول: البلدان الأعضاء:

يشمل هذا الصف دولتين من الدول محل الدراسة ، ويتعلق الأمر بتونس ومصر الذين وقعنا إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، حيث وقعت الأولى الإتفاق في 17 جويلية 1995¹، في حين وقعت الثانية في 25 جويلية 2001.

مضمون الاتفاقية: تنص الاتفاقية في مضمونها التجاري على مايلي:

-تنص الإتفاقية بالنسبة لتونس على التدرج نحو تجارة حرة في السلع الصناعية خلال 12 سنة، وبموجب إتفاقيات التجارة والتعاون السابقة التي كانت سارية منذ 1976، كانت كل صادرات تونس الصناعية تقريبا تصل بحرية إلى أسواق الإتحاد الأوروبي (كان الاستثناء الرئيسي يتعلق بمنسوجات معينة، ولكن القيود الطوعية بصدها على الصادرات نادرا ما كانت ملزمة) ، وبموجب الاتفاقية الجديدة الموقعة في 17 جويلية 1995 سيتم الحفاظ على هذه المعاملة التفضيلية، وستمتد لتشمل المنسوجات، في حين تقوم تونس خلال 12 سنة بإزالة كل الحواجز الجمركية وغير الجمركية القائمة أمام الواردات الصناعية من الإتحاد الأوروبي، وسيتم إلغاء القيود الكمية والرسوم الجمركية المفروضة على عدد كبير من السلع - وخاصة سلع المعدات- فور سريان الاتفاقية، وفيما يتعلق بفتات السلع الأخرى سيتم إلغاء الرسوم الجمركية بالتدرج خلال 12 سنة، وإن كان من الجائز الاحتفاظ بالرسوم الجمركية بما يتناسب مع محتوى المدخلات الزراعية غير المحررة (العنصر الزراعي) فيما يختص بسلع معينة، ويفترض أن يكون قد إستعرض الإتحاد الأوروبي وتونس نظام

¹ صادقت على الإتفاق في 20 جوان 1996 بمقتضى القانون رقم 96-49 الصادر بالجريدة الرسمية رقم 51 ليوم 25 جوان 1996.

التجارة المتعلقة بالزراعة في عام 2000 بغية إجراء تحرير شامل للتجارة في المنتجات الزراعية ، حيث تنص الاتفاقية على استمرار المعاملة التفضيلية المتبادلة القائمة حالياً¹.

وبدأت تونس في التطبيق المسبق للإتفاق في أول يناير 1997 من خلال التخفيض التدريجي للتعريفية الجمركية المبرمجة في الإتفاق، ودخل الإتفاق حيز التنفيذ في 01 مارس 1998، في حين دخل البروتوكول الجديد المتعلق بالفلاحة الملحق بإتفاق الشراكة حيز التنفيذ في 01 يناير 2001².

- أما بالنسبة لمصر فقد بدأت المباحثات مع الإتحاد الأوروبي بشأن إبرام اتفاقية مشاركة في عام 1995، وتم التوقيع بالأحرف الأولى على الاتفاقية في 26 يناير 2001 تمهيدا للتوقيع النهائي على الاتفاقية الذي تم في 25 يونيو 2001. ويتم بموجب هذه الاتفاقية إقامة منطقة تجارة حرة خلال فترة انتقالية مدتها 12 عاما من تاريخ دخول الاتفاقية حيز النفاذ. ويقوم الطرفان خلال العام الثالث بتحديد الاجراءات التي تطبق بداية من العام الرابع لتحقيق تحرير أكبر لتجارتهما من المنتجات الزراعية والسمكية والمنتجات الزراعية المصنعة. وتجزئ الاتفاقية لمصر اتخاذ إجراءات استثنائية لمدة محددة خلال المرحلة الانتقالية إذا تعرضت بعض الصناعات لصعوبات من نتيجة تحرير الواردات من الإتحاد الأوروبي من السلع المماثلة. ويتضمن الإتفاق تطبيق قواعد الجات ومنظمة التجارة العالمية الخاصة بمكافحة الدعم والاعراق وإجراءات الوقاية، وكذلك منح كل من الطرفين للأخر معاملة الدولة الأولى بالرعاية في قطاع التجارة في الخدمات، ويهدف الإتفاق إلى زيادة تدفق رؤوس الأموال والخبرات والتكنولوجيا إلى مصر.

- يتم في نطاق هذه الاتفاقية تحرير السلع الصناعية المتبادلة بين مصر والإتحاد الأوروبي، حيث تعفى السلع الصناعية المصرية المتجهة لدول الإتحاد الأوروبي من الرسوم الجمركية فور دخول الاتفاقية حيز النفاذ، بينما تعفى صادرات السلع الصناعية الأوروبية لمصر من الرسوم الجمركية طبقا للتوقيتات والقوائم المحددة بالاتفاقية، بينما لا تححر السلع الزراعية والسلع الزراعية المصنعة وإنما تعامل طبقا للقواعد المذكورة بالاتفاق، والتي تحدد حصص تعريفية لبعض السلع التي تتمتع بمزايا جمركية ويحدد لبعضها مواسم للتصدير³.

● الصف الثاني: البلدان غير الأعضاء :

يشمل هذا الصف حالة الجزائر ، التي لم تصل بعد للمرحلة التي وصلت إليها تونس ومصر وهو المصادقة على الاتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي من قبل برلمانات الأطراف المتعاقدة. فمنطلقات التفاوض مع الإتحاد الأوروبي بالنسبة للجزائر قامت على أساس إتفاق 1976 وما تضمنه من بنود وحققه من نتائج.

¹ عبد اللاتي جيلبي و كلاوس إندرس، "اتفاقية الانتساب بين تونس والإتحاد الأوروبي"، مجلة التمويل والتنمية، مجلد رقم: 35 (العدد الثالث، سبتمبر

1996)، ص 18.

² 25/05/2003, [http:// www.infocommerce.gov.tn/fr/coop_3htm](http://www.infocommerce.gov.tn/fr/coop_3htm)

³ 24/12/2002, [http:// www.moft.gov.eg/arabic/trade_agreements/EU.stm](http://www.moft.gov.eg/arabic/trade_agreements/EU.stm)

إتفاق 1976¹:

يعتبر الإتفاق الموقع بين السوق الأوروبية المشتركة والجزائر في 1976/07/1 إتفاق مبدئي ينص على رخصة دخول السلع الصناعية ذات المنشأ الجزائري إلى السوق المشتركة، وكان يهدف تجاريا إلى:

- + ترقية المبادلات التجارية بين الجزائر والسوق الأوروبية.
- + ضمان توازن حقيقي للمبادلات التجارية.
- + تسريع عملية نمو التجارة الخارجية.
- + تحسين شروط دخول السلع الجزائرية للسوق الأوروبية.

تم ضمن هذا الإتفاق التطرق للنظام الزراعي، وتم تناول حالة بحالة حسب نوعية المنتوجات والسلع. فقد نص على إستفادة الجزائر من إلغاء العنصر الثابت في المنتج (أي الجزء المصنع) وهو ما يطبق على السلع الزراعية المحولة للدول الأخرى الداخلة في السوق الأوروبية المشتركة، كما منحت إمتيازات تعريفية عن طريق تخفيض الحقوق الجمركية للمنتجات الزراعية الجزائرية، والتي تتراوح ما بين 20 إلى 100 % حسب كل سلعة ومدى تأثيرها في إضطراب السوق الأوروبية وهو إجراء حمائي إتخذته السوق لحماية منتجاتها الأوروبية بإحترام الأسعار المرجعية، وتحديد جدول زمني للإستيراد.

تقييم إتفاق 1976²:

إن النتائج التي سجلت خلال مرحلة تنفيذ الإتفاق 96/77 قد أعتبرت تجارية بحتة في صالح المجموعة الأوروبية، كما لوحظ أن الموارد المالية التي رصدت من أجل تطوير الإنتاج، وتحديث القاعدة الاقتصادية وعصرنة الفلاحة غير كافية لتنمية الإقتصاد الجزائري.

وفيما يتعلق بمجال ترقية الصادرات الجزائرية خاصة من السلع الزراعية نحو الإتحاد الأوروبي فإنه لم يتحقق ما كان يرجي منه، إذ بالإضافة إلى الشروط الحماية التي وضعتها السوق الأوروبية على المنتجات الزراعية الجزائرية، لوحظ أنه خلال هذه الفترة تحولت الجزائر من بلد مصدر للمنتجات والسلع الزراعية إلى دولة مستوردة لها خاصة الحبوب والبقول والزيتون والسكريات وغيرها. فعلى سبيل المثال، سنة 1974 كانت تمثل الصادرات الجزائرية من السلع الزراعية ما قيمته 2.8 % من الصادرات الإجمالية، ثم إنخفضت هذه النسبة إلى 1.8 % عام 1978 ثم تدرجت إلى 1 % خلال الثمانينات لتستقر في حدود 0.5 % خلال التسعينات.

¹ سعيد حلاب، حسين تالي، "تقوم إتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية في جوانبها الزراعية والدروس المستفادة والتوجهات المستقبلية: تجربة الجزائر"، الندوة القومية حول أثر إتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي على مسارات التنمية الزراعية العربية، الجزائر، أيام 27-29 نوفمبر 1999، ص 46.

² المرجع السابق، ص 47.

عندما وقع على إتفاق سنة 1976 كانت هناك تخوفات من الجانب الأوروبي على أن يكون هناك إنتعاش فعلي للإنتاج الفلاحي وبالتالي التصدير نظرا للإمكانيات والطاقات المتوفرة في هذا القطاع، كما أن الجانب الجزائري ذو النظرة التفاضلية، كان يظن أن قطاعه الزراعي سوف يتطور، خاصة بعد الإصلاحات الهيكلية التي تلت عام 1971 تاريخ إعلان الثورة الزراعية والإصلاح الزراعي. ولكن بمرور السنوات لم يحدث لاهذا ولا ذاك، أي لا التخوف الأوروبي ولا التفاضل الجزائري كان في محله، والواقع أن الجزائر أصبحت بلد مستورد حقيقي للمنتجات والسلع الزراعية، وإتضح أن حال القطاع الفلاحي ووضعها ليس ظرفيا، وإنما هنالك خلل هيكلي لا بد من إصلاحه.

إتفاق الشراكة :

بعد وصول إتفاق التعاون لسنة 1976 إلى نهايته سنة 1996، كان لا بد من إيجاد إطار جديد للتعاون بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، ولكن هذه المرة ليس إتفاقا تقليديا، إنما إتفاقا يأخذ بعين الاعتبار التحولات الإقتصادية والسياسية الدولية.

وفي ظل التنافس الذي ظهر جليا بين الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا بعد حرب الخليج الثانية، حول مناطق النفوذ بعد طرح أمريكا للمشروع الإقتصادي الشرق أوسطي الذي تريد من خلاله دمج دول المغرب العربي، بإحتضان المغرب (الدرا البيضاء) لأول إجتماع له سنة 1994، تحركت أوروبا من جهتها إتجاه دول المغرب العربي طارحة فكرة مشروع الشراكة في 1993 قبل لقاء برشلونة، وذلك لقطع الطريق على الولايات المتحدة الأمريكية وإبقاء منطقة المغرب العربي منطقة نفوذ خالصة لها. وبدأت المفاوضات مع عدد من الدول، وتم التوصل معها إلى إتفاقات شراكة، والبعض الآخر مثل ما هو الشأن بالنسبة للجزائر في طريقا إلى المصادقة على الإتفاق، فقد قامت مساء الأربعاء 18 ديسمبر 2001 بالتأشير بالأحرف الأولى على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لتصبح بذلك عاشر دولة بين اثني عشرة دولة مشاركة في جنوب حوض المتوسط تقوم بذلك في إطار مسار برشلونة للشراكة الأورو-متوسطة، ثم وقعت على الإتفاق في أبريل 2002 ببروكسل من طرف رئيس الجمهورية عن الجانب الجزائري.

ويشمل الإتفاق على 110 مادة تتناول جميع مجالات التعاون، حيث تشير المادة 6 على أن الاتحاد الأوروبي والجزائر يعملان على إقامة منطقة للتبادل الحر خلال فترة إنتقالية أقصاها 12 سنة إبتداء من دخول هذا الإتفاق حيز التنفيذ طبقا لأحكام الجات والمنظمة العالمية للتجارة ، اما المواد 7، 8، 9، 10، 11، 12 فتتطرق لتكيفية إنتقال السلع الصناعية ذات المنشأ الأوروبي أو الجزائري، من خلال نزع القيود غير التعريفية وتخفيض الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل على هذا النوع من المنتجات، في حين تناولت المواد 12، 13، 14، 15، 16 كيفية إنتقال السلع الزراعية والسلع الزراعية المصنعة بين الطرفين الجزائري والأوروبي.

حاولت الجزائر من خلال هذا الإتفاق حماية المنتجات الوطنية برفع التعريفات الجمركية على المنتجات المستوردة من الإتحاد الأوروبي، حيث وصلت نسبة الحماية 30%¹. وقد بدأت البرلمان الأوربية في المصادقة على الاتفاق، في حين كان يرتقب أن يصادق البرلمان الجزائري على الاتفاق في الدورة الربعية الحالية 2003- وهو ما لم يتحقق.

الصف الثالث²: ويشمل هذا الصف حالة السعودية التي تربطها علاقة مع الإتحاد الأوروبي من خلال مجلس التعاون الخليجي، حيث إشرط الإتحاد الأوروبي لإقامة شراكة مع مجلس التعاون الخليجي، أن يتخذ هذا الأخير جملة من الإجراءات من بينها اقامة اتحاد جمركي، أي توحيد النظم الجمركية والتعريفات والرسوم الجمركية إتجاه العالم الخارجي، وهو ما أقرته القمة الخليجية في 2002/12/10، بدءاً من أول يناير 2003.

فمن بين دوافع الإتحاد الجمركي ، تكوين كتكتل تفاوضي يوازي التكتل الأوربي، ويستطيع من ثم أن يفرض حلولاً عادلة للمشكلات العالقة بينهما، وقد سبق وأن أقر المجلس الأعلى لدول مجلس التعاون الخليجي في الدورة الحادية والعشرون (المنامة 2000) مؤطراً للعلاقات المجلس بأوروبا وسائر التكتلات الاقتصادية الدولية، مايلي:

- اعتماد "الاستراتيجية طويلة المدى لعلاقات ومفاوضات دول المجلس مع الدول والتكتلات الإقليمية والمنظمات الدولية".

- المصادقة على "إعلان مبادئ التعاون المشترك بين دول المجلس ودول رابطة التجارة الحرة الأوربية (إفتا)" الموقع بين الطرفين.

ويوضح هذان القراران مدى اهتمام دول مجلس التعاون بتطوير علاقاتها دولياً، لا سيما مع الإتحاد الأوروبي الذي ترتبط معه بعلاقات حيوية، فعلى صعيد التجارة الخارجية يعتبر الإتحاد أحد ثلاثة شركاء رئيسيين (الآخران هما اليابان والولايات المتحدة) لدول المجلس، حيث يحتل المركز الثاني بالنسبة للصادرات السلعية الخليجية، والمركز الأول بالنسبة للواردات.

ولقد شهد التبادل التجاري بين الطرفين خلال العقد الماضي نمواً مطرداً حيث زاد من 22 مليار دولار عام 1988 إلى 36 مليار دولار عام 1999، إذ زادت صادرات الإتحاد الأوروبي إلى دول المجلس من 13 مليار دولار إلى 25 مليار دولار، كذلك زادت واردات الإتحاد الأوروبي من دول مجلس التعاون خلال الفترة نفسها بنسبة 21%، من 9 مليارات دولار لتصل إلى 11 مليار دولار.

وتعد دول مجلس التعاون خامس أكبر سوق لصادرات الإتحاد الأوروبي متفوقة في ذلك على الصين ودول اتحاد الكومنولث المستقلة، حيث تقارب وارداتها منه 40% من إجمالي وارداتها السلعية، في حين لا تزيد صادرات دول مجلس التعاون إلى الإتحاد الأوروبي على 15% من إجمالي صادراتها، ومما تجدر الإشارة إليه أن صادرات دول مجلس التعاون تتركز في عدد محدود من المنتجات أهمها النفط الخام بنسبة تقترب من 90% وكذلك

¹25/12/2002,http:// www.mae.dz/index.asp

²21/12/2002,http:// www.gcc-sg.org/documents/part_s

البتروكيماويات والألومنيوم، في حين أن وارداتها من الاتحاد الأوروبي شديدة التنوع وتغلب عليها المنتجات المصنعة والتي تمثل ثلاثة أرباع الواردات بالإضافة إلى المنتجات الزراعية والغذائية التي تصل نسبتها إلى 10%.

2- منطقة التجارة العربية الكبرى: تعتبر مشروع بالغ الأهمية لإقامة شراكة إقتصادية بين الدول العربية من خلال التحرير التدريجي لإنتقال السلع ورؤوس الأموال البينية. كما تعد أهم رابط إقتصادي متعدد الأطراف يجمع الدول محل الدراسة.

أ- الخلفية التاريخية: بغية التخلص من التبعية الإقتصادية للخارج وتحقيق التكامل الإقتصادي العربي، قامت الدول العربية بعدة محاولات في سبيل تحقيق ذلك، كان من بينها:

- إتفاقية معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الإقتصادي: تم توقيعها سنة 1950، بهدف إقامة تحالف دفاعي عن مصالح الدول الموقعة عليها.

- إتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتنظيم الترانزيت: تم توقيعها في سنة 1953، والتي تعتبر اول إتفاقية إقتصادية عربية متعددة الاطراف لتحرير التجارة بين الدول الاعضاء في جامعة الدول العربية.

- إتفاقية الوحدة الإقتصادية بين دول الجامعة العربية : إتفتت الدول العربية في يوليو 1957 على إقامة وحدة إقتصادية عربية على نحو متدرج، ولقد أنشأت المعاهدة مجلسا أطلقت عليه " مجلس الوحدة الإقتصادية " وجعلت القاهرة مقرا له وتمثل فيه كافة الأطراف الموقعة على المعاهدة وتصدر قراراته بأغلبية الثلثين.

- إتفاقية السوق العربية المشتركة : تم التوقيع سنة 1964 في إطار إتفاقية الوحدة الإقتصادية العربية على انشاء السوق العربية المشتركة بقرار من مجلس الوحدة الإقتصادية، بهدف ضمان حرية إنتقال الأشخاص ورؤوس الأموال والبضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية، كما يضمن حرية النقل والترنيزت وإستعمال وسائل النقل والمواني والمطارات المدنية، كما يكفل حرية تبادل المنتجات وفقا لقواعد معينة.

- ميثاق العمل الإقتصادي القومي المشترك : تم توقيع هذا الميثاق سنة 1980.

- إتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية: تم توقيعها في 1981/2/27 ودخلت حيز التنفيذ الفعلي سنة 1983.

ب- حجم التبادل التجاري العربي:

نقوم بإستعراض حجم التجارة العربية خلال الفترة 1996 - 1999 وفق الجدول التالي :

جدول رقم (4-4)

يوضح حجم التجارة العربية خلال الفترة 1996-1999

الوحدة: مليار دولار

السنوات	1996	1997	1998	*1999
الصادرات العربية	168.8	173.2	136.0	162.9
الواردات العربية	139.4	142.3	154.2	151.7
الصادرات العالمية	5273.9	5507.5	5417.9	5577.2
الواردات العالمية	5368.2	5597.6	5516.7	5751.5
نسبة الصادرات العربية إلى الصادرات العالمية	%3.2	%3.1	% 2.5	% 2.9
نسبة الواردات العربية إلى الواردات العالمية	% 2.6	% 2.5	% 2.8	% 2.6
التجارة العربية البينية	27.1	28.3	26.4	27.1
الصادرات العربية البينية (فوب)	14.7	15.7	13.8	14.2
الواردات العربية البينية (سيف)	12.4	12.7	12.6	12.9

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2000، ص 142، 138.

* أرقام تقديرية.

تشير الأرقام الواردة في الجدول أعلاه خلال الفترة 1996-1999 أن نسبة التجارة الخارجية العربية لم تتجاوز 3.2% من حجم التجارة العالمية، وهي نسبة ضعيفة جدا رغم الإمكانيات الموجودة لدى معظم الدول العربية، وهو ما يجعل موقفها في عدد من المنظمات الدولية ضعيف، وهو ما برز بقوة في مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة وإتفاقات الشراكة. اما فيما يتعلق بالتجارة العربية البينية فلم تتجاوز 10% من حجم التجارة العربية الإجمالية، وهي نسبة ضعيفة جدا، مما يجعلنا نتساءل عن حظوظ نجاح منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل هذه النسبة، وهو ما يعني ضرورة بذل جهود كبيرة في سبيل تفعيل التبادل العربي البيني في ظل تزايد التكتلات الإقليمية والعالمية.

ويمكن تقسيم السوق العربي إلى ثلاث مجموعات من الدول¹:

- دول تتسم بأسواق ذات قوة شرائية مرتفعة، وتمثل في الدول البترولية ذات الكثافة السكانية المحدودة، وأهمها الدول الخليجية.

- دول تتسم بأسواق ذات قوة شرائية متوسطة، وتمثل في الدول غير البترولية والتي حققت قدر ملموس من الإصلاح الاقتصادي والتنمية، مثل مصر، تونس، المغرب.

- دول تتسم بأسواق ذات قوة شرائية منخفضة، وتمثل في تلك المجموعة من الدول غير البترولية والتي لم تحقق بعد اصلاحات اقتصادية جذرية، وبالتالي تعامل على أنها دول أقل نمواً، مثل الصومال وفلسطين والسودان.

ج- نشأة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى :

أقر المجلس الإقتصادي والإجتماعي لجامعة الدول العربية في دورته رقم 59 بتاريخ 19 فيفري 1997، البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى²، من خلال تفعيل إتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري فيما بين الدول العربية، والتي سبق أن أقرها المجلس عام 1981. وقد صادقت على الإتفاقية حتى الآن 19 دولة عربية.

وقد بدأ تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية، منذ 01 يناير 1998، على أن تكتمل هذه المنطقة بمضي عشر سنوات منذ ذلك التاريخ وبالتحديد في 31 ديسمبر 2007، وقد تم تخفيض هذه الفترة إلى نهاية سنة 2005. وكانت إستجابة الدول العربية خلال السنة الأولى من التطبيق مرتفعة، حيث بلغ عدد الدول العربية التي أعلنت عن إتخاذها لإجراءات التنفيذ أربعة عشر دولة عربية³، في أول يناير 1999.

مضمون الاتفاقية وآليات التنفيذ: وتتناول هذين العنصرين وفق ما يلي⁴:

- مضمون الاتفاقية:

تقضي هذه الاتفاقية في مجال القيود الجمركية على ضرورة تحرير كافة السلع العربية المتبادلة بين الدول الأطراف، من خلال تخفيض الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل تحريرا كاملا مع نهاية الفترة المحددة لقيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، والتي كانت في البداية 2007/12/31 ثم خفضت بستتين، أي إلى 2005/12/31. ويشمل ذلك السلع العربية التالية:

- السلع الزراعية والحيوانية سواء كانت في صورتها الأولية أو في صورتها القابلة للاستهلاك.

¹ عمرو عزت سلامة، "بدء تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وأساليب الاستفادة منها"، مركز بحوث ودراسات التجارة الخارجية، جامعة حلوان، القاهرة، 24 مارس 1998.

² Arab Free Trade Area (AFTA)

³ الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، سوريا، العراق، عمان، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، المغربين مصر.

⁴ أمنية حلمي، "منطقة التجارة الحرة العربية والأداء التجاري لمصر، مؤتمر الصادرات المصرية وتحديات القرن الحادي والعشرين"، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، يومي 16 و17 أكتوبر 1999، ص5-7.

- المواد الخام المعدنية وغير المعدنية سواء كانت في صورتها الأولية أو في الصورة التي تجعلها مناسبة لعملية التصنيع.
 - السلع العربية التي أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي اعفاءها قبل نفاذ هذا البرنامج.
- كما تقضي هذه الاتفاقية في مجال القيود غير الجمركية على عدم خضوع السلع العربية التي يتم تبادلها لأي قيود غير جمركية وتشمل القيود الكمية والنقدية والادارية.

- آليات التنفيذ:

- تتضح الآلية التي يعمل البرنامج التنفيذي من خلالها فيما يلي :
- التأكيد على أهمية التوافق مع متغيرات البيئة الاقتصادية العالمية الراهنة وخاصة قواعد منظمة التجارة العالمية.
 - إقرار مبدأ التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية بنسب متساوية قدرها 10 % كل سنة من سنوات تطبيق البرنامج، والأساس المرجعي لهذا التخفيض هو مقدار التعريفة أو الرسم القائم في وقت بدء سريان البرنامج التنفيذي في 1998/01/01.
 - التأكيد على اتباع الأطراف لمبادئ:
 - + الشفافية في مجال تبادل البيانات والمعلومات.
 - + مراعاة ظروف الدول الأقل نمواً وفقاً لتعريف الأمم المتحدة في هذا الشأن، من حيث إعطائها معاملة خاصة ولفترة محددة يقرها المجلس.
 - يتولى المجلس الاقتصادي والاجتماعي الاشراف على تطبيق البرنامج التنفيذي وله أن يقوم بالعديد من المهام من بينها إنشاء لجان تنفيذية لمساعدته في أداء مهامه ومنها:
 - + لجنة التنفيذ والمتابعة.
 - + لجنة المفاوضات التجارية وتتولى مهمة تصفية البنود غير الجمركية.
 - + لجنة قواعد المنشأ العربية.

د- العقوبات التي تواجه البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى¹:

- وتتمثل أهم هذه العقوبات فيما يلي:
- تباين الضرائب الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل، المفروضة في الدول العربية الأعضاء، مما يؤدي إلى تباين تكاليف الإنتاج في كل منها.
 - غياب قواعد المنشأ التفصيلية، والتخوف من التسلسل التجاري.

¹ المرجع السابق، ص 8-10.

- تدني مستويات الخدمات المصاحبة للتجارة العربية البينية، كالنقل ومستويات الطرق، مما يرفع تكاليف نقل وشحن السلع العربية، وتشير بعض التقديرات إلى أن إقامة خطوط بحرية منتظمة بين الدول العربية سيؤدي إلى خفض تكاليف الشحن البحري بينها بنسبة لا تقل عن 30% .
 - المبالغة من جانب معظم الدول العربية في حماية القطاع الزراعي.
 - تماثل الهيكل الإنتاجي لمعظم الاقتصاديات العربية.
 - ضعف حجم التبادل التجاري العربي البيني.
 - هـ- موقع الدول محل الدراسة في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:
- تتناول في البداية الأهمية النسبية للدول العربية في صادرات الدول محل الدراسة ، ثم موقف الدول محل الدراسة إتجاه تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خلال السنة الثالثة 2000.
- الأهمية النسبية للدول العربية في صادرات الدول محل الدراسة:
- تتناول هذا العنصر من خلال البيانات التي نوردتها في الجدول التالي خلال الفترة 1996-2000:

جدول رقم (4-5)

يوضح الأهمية النسبية للدول العربية في صادرات الدول محل الدراسة خلال الفترة 1996-2000

الوحدة: نسبة مئوية

البلدان	1996	1997	1998	1999	2000
السعودية	2.81	3.38	4.15	2.98	2.14
مصر*	14	13	17	13	12
تونس	5.80	6.75	7.54	8.20	7.39
الجزائر	2.0	1.7	1.55	1.30	2.14

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً من مصادر وطنية ودولية

* الصادرات غير النفطية (وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية المصرية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، أغسطس 2001، ص 15).

إن المتأمل في الأرقام الواردة في الجدول أعلاه يدرك ضعف التبادل التجاري للدول محل الدراسة مع الدول العربية، إذا إستثنينا لدرجة ما مصر التي بلغت فيها الصادرات المصرية (غير النفطية) المتجه نحو الدول العربية خلال الفترة 1996-2000 في المتوسط 11%، في حين سجلت بقية الدول محل الدراسة نسبة محصورة بين 7% بالنسبة لتونس و 1.70% بالنسبة للجزائر، وهي نسب ضعيفة جداً إذا ما قورنت بحجم التبادل التجاري مع التكتلات الأخرى التي تجاوزت في كثير من الأحيان 60 %، مثلما هو الشأن بالنسبة للإتحاد الأوروبي، مما يدعو إلى بذل المزيد من الجهود لتفعيل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بالعمل على تجاوز العقبات، وتحفيز بقية الدول العربية للإنضمام، بهدف الوصول في النهاية إلى تنويع الصادرات سلعيًا وجغرافيًا.

تستحوذ السعودية على أكثر 25 % من حجم التجارة العربية البينية، في حين تحتل الأردن المرتبة الأولى في تجارتها مع الدول العربية بأكثر من 60% من تجارة الأردن، لإتصاف عدد من المنتجات الأردنية، خاصة الصيدلانية منها بميزة تنافسية.

- موقف الدول محل الدراسة إتجاه تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

نتناول هذا العنصر خلال السنة الثالثة 2000 من بداية تنفيذ البرنامج وفق الجدول التالي:

جدول رقم (4-6)

يوضح مواقف الدول محل الدراسة إتجاه تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
السنة الثالثة 2000

الدولة	إبلاغ المنافذ الجمركية	إيداع الهياكل		تطبيق قواعد المنشأ العامة	الريزنامة الزراعية	الاستثناءات	اتخاذ قرار من قبل الجهات الرسمية
		تعرفة	رسوم وضرائب ذات أثر مماثل				
السعودية	1999/12/15	*	(*)	*	*	لا يوجد	*
مصر	1998/02/11	*	-	*	*	*	*
تونس	1998/02/06	*	-	*	*	*	*
الجزائر	-	-	-	-	-	-	-

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي الموحد العربي لسنة 2000، ص 200.

* تعني أن الدولة قامت بإتخاذ الاجراءات.

() تعني أن الدولة لم تنفذ بعد التخفيض المتدرج بنسبة 10% من الرسوم الجمركية والضرائب المماثلة.

- تعني أن الدولة لم تتخذ أي إجراء .

يشير الجدول أعلاه أن الجزائر الدولة الوحيدة من بين الدول محل الدراسة التي لم تقم لحد الآن بأي إجراء إتجاه منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، لذا فهي غير عضوة في المنطقة لعدم انضمامها بعد إلى اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية رفقة جيبوتي وجزر القمر.

كما تعتبر الجزائر - إضافة للصومال واليمن- من الدول التي لاتزال بصدد إستكمال إجراءات الانضمام للمنطقة، وقد أبدت رغبتها في الانضمام-يرتقب أن يتم ذلك خلال سنة 2004- وما يلاحظ بالنسبة لحالة الجزائر أن السلطات العمومية تدعو للإسراع في الانضمام لهذه المنطقة منذ سنة 1997، وبمقابل ذلك مازال أصحاب القرار الاقتصادي مترددين للأسباب التالية:

- التحفظات بخصوص قواعد المنشأ المعتمدة في هذه المنطقة.

- ضعف التبادل التجاري مع الدول العربية.

- تسجيل الميزان التجاري مع الدول العربية لعجز مستمر ، أي الميزان في غير صالح الجزائر .
و تعتبر الدول محل الدراسة الأخرى من الدول الأولى التي قامت بإجراءات الانضمام .

3- إتحاد المغرب العربي :

يعتبر إتحاد المغرب العربي- إذا كتب له النجاح- تكتل بالغ الأهمية نظرا لموقعه الجيوستراتيجي ، حيث يغطي شمال إفريقيا وجنوب البحر الأبيض المتوسط، وبالتالي فهو يربط إفريقيا وآسيا وأمريكا ويربط المحيط الهندي بالمحيط الأطلسي عبر المتوسط وقناة السويس من جهة، و تزخر بلدان الإتحاد بثروة إقتصادية هائلة (بترول، فوسفات، ثروة سياحية وزراعية، هيكل صناعي متنوع)، إضافة لحجم السوق في هذه البلدان، الذي يتجاوز 75 مليون مستهلك من جهة أخرى.

أ- الوضع الإقتصادي في دول الإتحاد: نتناول الوضع الإقتصادي لبلدان الإتحاد من خلال عرض عدد من المؤشرات خلال سنة 1998 وفق الجدول التالي:

جدول رقم (4-7)

يوضح بعض المؤشرات في إقتصاديات الدول المغاربية خلال سنة 1998

المؤشرات	البلدان	ليبيا	موريطانيا	المغرب	الجزائر	تونس
الناتج الوطني الخام (مليار دولار)	-	1	34,4	46,4	19,2	
النمو السنوي % لـ PNB	-	4,1	2,6	1,4	4,5	
متوسط معدل التضخم % (90-98)	-	5,3	3,5	21,1	4,8	
الناتج المحلي الخام (مليار دولار)	-	1	35,5	47,3	20	
التدفق الصافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة (مليون دولار)	150	6	258	500	650	
إجمالي الدين الخارجي (مليون دولار)	-	1454	20687	30665	11078	
صادرات السلع والخدمات (% من PIB)	-	41,1	18,1	23,4	42,4	
واردات السلع والخدمات (% من PIB)	-	54,1	26	23,3	45,6	

Source : Rapport mondial sur le développement humain 2000 élaboré par le PNUD.

تفسر المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه الوضع الإقتصادي لدول الإتحاد خلال سنة 1998 ، حيث نلاحظ أن الجزائر حققت أفضل ناتج وطني خام بـ 46.4 مليار دولار (بإستثناء ليبيا)، اما أعلى معدل نمو للناتج الوطني الخام قد تم تحقيقه في تونس بنسبة 4.5%، في حين حققت المغرب أخفض معدل تضخم خلال الفترة 98-90 بـ 3.5%، كما إستقبلت تونس أكبر تدفق من الاستثمارات الاجنبية غير النفطية بـ 650 مليون دولار، وتبقى موريطانيا أضعف دولة في الإتحاد.

أما فيما يتعلق بحجم صادرات دول الإتحاد فسنوضحها من خلال الجدول التالي :

جدول رقم (4-8)

يوضح صادرات إتحاد المغرب العربي حسب البلد خلال الفترة (1988-1998)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
الجزائر	8124	8969	11268	11875	11132	10086	8639	10204	13204	13820	10213
المغرب	2493	3307	4265	4313	3984	3991	4013	6881	6881	7032	7282
تونس	2396	2930	3515	3782	4013	3746	4642	5469	5519	5569	5758
موريطانيا	194	437	434	414	434	424	463	595	551	525	485
ليبيا	21910	8034	13877	11212	9942	7535	7848	8484	10115	9716	8008
الإجمالي	35117	23677	33359	31596	29505	25782	25605	31633	36270	36662	31746

Source :10/02/2003,http://www.unctad.org/templates/page.asp

يوضح الجدول أعلاه صادرات الإتحاد خلال الفترة 1988-1998، حيث نلاحظ توزيعها بين الجزائر وليبيا بأكثر من 80%، خاصة مع بداية الفترة- لإعتبار البلدين منتجين للنفط-، لتتخفف هذه النسبة في نهاية الفترة إلى 55%، نتيجة النمو السريع للصادرات المغربية والتونسية، حيث وصلت على التوالي إلى 7282 مليون دولار و 5758 مليون دولار، بعدما كانت سنة 1988 على التوالي 2493 مليون دولار و 2396 مليون دولار. كما نسجل ضعف الحجم الإجمالي لصادرات الإتحاد إذا ما قورن مثلا بصادرات السعودية، حيث لا تتجاوز مجتمعة (صادرات الدول المغاربية) نصف الصادرات السعودية. ونفس الأمر يمكن أن يقال إذا ما قورنت بصادرات إحدى دول الإتحاد الأوروبي، كل هذه الظروف تجعل التكامل بين الدول المغاربية من أوكذ الطرق التي ينبغي إنتهاجها لتحقيق التقدم والرفاهية الاقتصادية.

ب- تأسيس الإتحاد:

لقد كانت ندوة طنجة بالمغرب (وهي الندوة التي لم تنعقد بسبب اختطاف طائرة زعماء الثورة الجزائرية من قبل سلطات الاحتلال الفرنسي في 22 أكتوبر 1956) أول بادرة تجمع من حولها اتفاق زعماء الدول المغاربية الثلاث آنذاك، المغرب، الجزائر، وتونس، لإرساء أسس البناء المغاربي¹.

وقد تم انتظار أكثر من ثلاث عقود، ليأتي بيان زرالدة الذي جمع قادة دول المغرب العربي بتاريخ 10 جوان 1988 -على هامش القمة العربية غير العادية التي عقدت بالجزائر- والذي كان له الفضل في الخروج

¹ عز الدين بن تركي والطاهر هارون، "ميراث اتحاد المغرب العربي وتحديات العولمة"، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، (العدد السادس، جوان 2002)، ص63.

بإعلان قيام اتحاد المغرب العربي والتوقيع على معاهدة إنشائه بتاريخ 17 فيفري 1989 بمدينة مراكش من طرف قادة دول المغرب العربي، وكان الهدف من قيام هذا الاتحاد هو¹:

- + تمتين أواصر الأخوة التي تربط الدول الأعضاء وشعوبها بعضها البعض.
 - + تحقيق تقدم ورفاهية مجتمعاتها والدفاع عن حقوقها.
 - + المساهمة في صيانة السلم القائم على العدل والانصاف.
 - + نهج سياسة مشتركة في مختلف الميادين.
 - + العمل تدريجيا على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال بينها.
- ومن أجل تحقيق السياسة المشتركة المرسومة لدول الاتحاد في مختلف المجالات الدولية - الاقتصادية، الثقافية - قرر قاداته إنشاء هياكل ومؤسسات اتحادية نصت عليها معاهدة الاتحاد². كما قام مجلس الرئاسة المغربي في أول لقاء له في جويلية 1990 بوضع التوجهات الكبرى لاستراتيجية إقليمية، تتمحور أهدافها الرئيسية فيما يلي:

- + تحقيق الأمن الغذائي المغربي.
 - + ترقية الموارد البشرية والطبيعية.
 - + التعجيل بتطبيق برنامج تكثيف المبادلات.
 - + وضع سياسات مشتركة في جميع الميادين.
- وأوصى مجلس الرئاسة بالشروع في تحقيق الأهداف المسطرة ابتداء من سنة 1992 وفق المراحل الأربعة التالية:

- + إقامة منطقة تبادل حر (1992).
 - + إقامة اتحاد جمركي (1995).
 - + إنشاء سوق مشتركة مغاربية (2000).
 - + ثم الوصول إلى إرساء اتحاد اقتصادي كأخر وأسمى مرحلة يبلغها اتحاد المغرب العربي³.
- كما قرر مجلس رئاسة الاتحاد في دورته العادية الرابعة المنعقدة بالمملكة المغربية يومي 15 و 16 سبتمبر 1991 تحديد مقرات المؤسسات المغربية التي تم إنشاؤها⁴.

¹24/12/2002,http:// www.maghrebarabe.org /ar/index.htm

² مجلس الرئاسة، مجلس للوزراء الأولين، مجلس لوزراء الخارجية، لجنة المتابعة، لجان وزارية، أمانة عامة للاتحاد، مجلس شوري، هيئة قضائية.

³ عز الدين بن تركي والظاهر هارون، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، مرجع سبق ذكره، ص 63-64.

⁴ مجلس الشورى المغربي (الجزائر)، الهيئة القضائية (موريتانيا)، المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية (ليبيا).

ج- الاتفاقيات الموقعة في إطار الاتحاد:

تم التوقيع في إطار الإتحاد على أكثر من 34 إتفاقية في مختلف الميادين، منها ما دخل حيز التنفيذ بعد مصادقة الدول الأعضاء ومنها ما لم يدخل حيز التنفيذ بعد، إلى أن تم تجميد هياكل الإتحاد بطلب من المغرب في 20 ديسمبر 1995 ، عقب الانفجار الذي وقع في المغرب والذي أدى إلى مقتل سائحين إسبانيين. ومن أهم هذه الاتفاقيات في إطار الإتحاد نجد¹:

- الإتفاقية المتعلقة بتبادل السلع الزراعية :

وقع رؤساء الدول أو ممثليهم على إتفاقية خاصة بتبادل المنتوجات الزراعية بين بلدان اتحاد المغرب العربي، بهدف دعم القدرات الزراعية داخل الاتحاد وتشجيع مبادلات المنتوجات الزراعية في المنطقة من أجل "تحقيق الأمن الغذائي المغربي الشمولي" وتكوين سوق فلاحية مغاربية مشتركة، ولقد التزمت الأطراف بإعفاء المنتوجات الزراعية من أصل مغاربي المتبادلة بينها من الحقوق الجمركية والرسوم المشابهة التي تقتطع على الواردات، مع استثناء الضرائب والرسوم التي تهم المنتج المحلي لكل قطر من أقطار الاتحاد في إطار احترام كل أشكال المراقبة الصحية والتنوعية (المادة 2)، كما تلتزم الأقطار المغاربية بحماية المنتوجات الزراعية الإقليمية ضد منافسة المواد المستوردة من بلدان الغير بأسعار مدعومة وكذلك ضد اختلالات الأسواق.

- الإتفاقية التجارية والتعريفية المغاربية:

وقعت هذه الإتفاقية خلال القمة المغاربية التي انعقدت برأس المنوف في القطر الليبي في 11 مارس 1991، حيث أشارت إلى القواعد الأساسية التي يجب تحقيقها من أجل تكوين منطقة تبادل حر بين أقطار اتحاد المغرب العربي.

وتقضي هذه الإتفاقية بإعفاء المنتوجات ذات الأصل المحلي من الحقوق الجمركية والضرائب والرسوم ذات المفعول المشابه بإستثناء الرسوم المقتطعة على المنتوجات المحلية وأحيانا إقرار رسم تعويضي. كما تشير هذه الإتفاقية في مادتها الستون أن المنتوجات ذات الأصل المغاربي والتي تطلب إنتاجها مواد مستوردة من أقطار الغير والمستوردة من نظام التخزين أو الدخول المؤقت، تخضع إلى حق تعويضي في حدود 17.5% في البلد المستورد النهائي على أساس قيمة السلعة إضافة إلى قيمة التكاليف، وتحدد المادة 03 من هذه الإتفاقية معايير المنتوجات ذات الأصل المغاربي، وهي:

+ المواد المنتوجة كلياً داخل أحد الأقطار وضمنها المنتوجات الزراعية ومنتوجات الصيد البحري والحيوانات الحية، والموارد الطبيعية التي لم تعرف أي تحول.

+ المنتوجات الصناعية التي تصل قيمتها الإضافية في البلد المصدر إلى 40% على أقل من قيمة الإنتاج، أو التي تصل فيها قيمة المواد الأولية من أصل محلي أو مغاربي إلى 60% على الأقل من القيمة الكلية للمواد الأولية المستعملة.

¹ فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي والشراكة الأورو متوسطة (الدار البيضاء : دار توبقال للنشر، 1997)، ص 142-144.

+ المتوججات الصناعية الأخرى المسجلة في لوائح موضوعة بإتفاق مشترك تحدد مستويات التحول الضرورية لكل منتج، على شرط أن يكون هذا التحويل كافيا ومبررا اقتصاديا.

د- الصعوبات التي أعاقت الاتحاد:

سنتناول أهم هذه الصعوبات وفق ما يلي:

- إرتباط التعاون المتعدد الأطراف بمدى تقدم العلاقات الثنائية بين الدول المغاربية.
- تأثير الاعتبارات السياسية (الحظر الذي كان مسلط على ليبيا، التناقضات بين المغرب والجزائر حول قضية الصحراء الغربية، الوضع في الجزائر) على السير الحسن لمؤسسات الاتحاد.
- تأخر مصادقة دول الاتحاد على أغلب الاتفاقيات الموقعة، مما حال دون سريان مفعول هذه الاتفاقيات.

- عدم مسايرة الاتفاقيات المبرمة للتطورات الإقليمية والدولية.
- تباين الانظمة الاقتصادية في دول الاتحاد من حيث طبيعتها الهيكلية، بسبب الاختلاف في التوجهات الاقتصادية والسياسات التنموية التي اعتمدها كل دولة في فترات سابقة، فالجزائر مازالت مترددة في الاندماج في إقتصاد السوق ، ويبدو ذلك جليا من خلال طول مرحلة الانتقال، بينما تعتنق تونس والمغرب بدرجة كبيرة المذهب الحر والاندماج في الإقتصاد العالمي ، ويبدو ذلك واضحا من خلال إمضائها لعدد من الاتفاقيات الإقليمية - المشاركة مع الاتحاد الأوروبي- والدولية - دخولها المبكر للمنظمة العالمية للتجارة-، أما ليبيا فهي تعتنق مذهب إقتصادي خاص بها، في حين نجد موريطانيا ذات إقتصاد متواضع، يعتمد بدرجة كبيرة على الصيد البحري نظرا للثروة السمكية الهائلة التي يزخر بها، وقد بدأ هذا التباين يزول مع إستعداد- البلدان المترددة والمتأخرة- للإندماج في الإقتصاد العالمي.

- آلية عمل مؤسسات الاتحاد، فبدلا أن يكون مجلس الرؤساء يصادق فقط على المشاريع التي تقرها اللجان القطاعية، نجده هو الذي يقرر واللجان القطاعية هي التي تبحث عن كيفية تنفيذ هذه القرارات، وهذا ما يجعل مشاريع الاتحاد تتعطل لإرتباطها بقرارات القمة التي نادرا ما تجتمع في موعدها.
- هـ- الأهمية النسبية لدول المغاربية في صادرات الدول محل الدراسة¹:

نتناول هذا العنصر من خلال البيانات التي نوردها في الجدول التالي خلال الفترة 1996-2000

¹ نقصد بالدول محل الدراسة في هذه الحالة الدولتين المغاربتين، تونس والجزائر.

جدول رقم (4-9)

يوضح الأهمية النسبية للدول المغاربية في صادرات تونس والجزائر خلال الفترة 1996-2000

الوحدة: نسبة مئوية

البلدان	1996	1997	1998	1999	2000
تونس	5,97	5,89	5,03	5,45	1.41
الجزائر	1,9	1,55	1,33	1,10	1.33

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً من مصادر وطنية ودولية.

يوضح الجدول أعلاه ضعف الصادرات التونسية والجزائرية المتجهة نحو الدول المغاربية - مقارنة بالتبادل التجاري المغاربي مع التكتلات الاقتصادية الأخرى-، بل وتراجعها بعد تجميد هيكل الاتحاد في سنة 1995، حيث لم تتجاوز خلال الفترة 1996-2000 على التوالي 4% و 1.5%، وهو ما يفسر عجز آليات عمل الاتحاد على تفعيل التبادل التجاري المغاربي في ظل تشابك العلاقات الاقتصادية الدولية الراهنة. ويبقى في الأخير أن نشير إلى أن إنجاح الاتحاد المغاربي رهنا بتفاعل ثلاث عناصر أساسية وهي¹:

- مقتضى الضرورات والمبررات الذاتية لإقامة الاتحاد كأسلوب لزيادة الكفاءة الاقتصادية للدول والسماح لها بالاستفادة من المزايا المتوفرة في كل منها.

- التحدي الذي ترفعه أوروبا الموحدة في وجه دول الاتحاد من خلال إقامة منطقة تبادل حر أورو - متوسطة في أفق 2010 ووفق ما تنص عليه قواعد المنظمة العالمية للتجارة في مجال التفكيك الكامل للحوجز الجمركية وغير الجمركية أمام حركة السلع والخدمات.

- منطق العولمة وتأثيراته الأكيدة على عمل الأنظمة الاقتصادية عبر التدخلات المتزايدة للهيئات والمؤسسات الدولية، كصندوق النقد الدولي، والبنك العالمي، والمنظمة العالمية للتجارة وكذلك الشركات المتعددة الجنسيات والنفوذ الذي تتمتع به داخل هذه المؤسسات، من خلال فرضها للمقاييس والمعايير على أساليب إدارة الاقتصاد.

4- السوق المشتركة لدول شرق وجنوب افريقيا COMESA :

وتشمل 20 دولة من شرق وجنوب افريقيا²، وتطرق هنا، لنشأة هذه السوق، ومضمونها، والأهداف التي تسعى إليها، إضافة لموقع مصر في هذه السوق، بإعتبار هذه الأخير من الدول محل الدراسة.

أ- النشأة:

تم التوقيع على اتفاقية منطقة التجارة التفضيلية لدول شرق وجنوب افريقيا في 1981/12/21، ودخلت حيز التنفيذ في 1982/09/30، ونتيجة للنجاح الذي حققته هذه الاتفاقية قررت الدول الأعضاء

¹ عز الدين بن تركي والطاهر هارون، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، مرجع سبق ذكره، ص 67.

² مصر، أنغولا، بورندي، جزر القمر، جمهورية الكونغو الديمقراطية، جيبوتي، إريتريا، أثيوبيا، كينيا، مدغشقر، ملاوي، جزر الموريس، ناميبيا، رواندا، جزر السيشل، السودان، سوازيلاندا، أوغندا، زامبيا، وزمبابوي (إنسحبت تنزانيا من إتفاقية الكوميسا في سبتمبر 2000).

تطوير التعاون فيما بينهم، وذلك بإقامة السوق المشتركة لشرق وجنوب افريقيا COMESA كخطوة جديدة نحو تحقيق الجماعة الاقتصادية الإفريقية، وتم التوقيع على إنشاء السوق المشتركة لشرق وجنوب افريقيا محل اتفاقية منطقة التجارة التفضيلية¹ في 5 نوفمبر 1993 في كمبالا بأوغندا، وتم التصديق عليها في 08 ديسمبر 1994 بمالابوي، ولقد تضمنت وقتئذ 16 دولة، على أن تدخل المعاهدة حيز التنفيذ بمجرد استكمال التصديق عليها من قبل الدول الموقعة عليها².

ب- المضمون³:

يتم في ظل هذه الاتفاقية إعفاء كل السلع ذات المنشأ من الدول الأعضاء (بحد أدنى 45 % للقيمة المضافة محليا) من القيود غير الجمركية، أما القيود الجمركية فيتم تطبيق جداول على كافة أنواع السلع التي يتم تبادلها بين الدول الأعضاء على النحو التالي:

- 60 % أكتوبر 1993.
- 70 % أكتوبر 1994.
- 80 % أكتوبر 1996.
- 90 % أكتوبر 1998.
- 100 % أكتوبر 2000.

وتأمل هذه الاتفاقية الوصول إلى تعريف جمركية مشتركة (اتحاد جمركي) بحلول عام 2004، ووحدة نقدية عام 2025.

ج- الأهداف:

تسعى اتفاقية الكوميسا إلى تحقيق الأهداف التالية⁴:

- التوصل إلى النمو المتواصل والتنمية المستدامة في الدول الأعضاء وذلك عن طريق تنمية الهياكل الإنتاجية بشكل متوازن ومتناسق.
- دفع عجلة التنمية المشتركة في كافة مجالات النشاط الاقتصادي وكذا التبنى المشترك لسياسات الاقتصاد الكلي وبرامجه وذلك لرفع مستويات المعيشة السكانية.
- التعاون في خلق مناخ مواتي للاستثمار المحلي والأجنبي والعاير للحدود.
- التعاون في تعزيز العلاقات بين السوق المشتركة وبقية دول العالم.

¹25/12/2002, http://www.comesa.int/about/an_rep/

² أسامة المخدوب، مرجع سبق ذكره، ص 252.

³24/12/2002, http://www.moft.gov.eg/arabic/trade_agreements/comesa.stm

⁴ Idem.

د-علاقة مصر بالكوميسا:

انضمت مصر إلى السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا في جوان 1998، ويوضح الجدول التالي صادرات مصر إلى دول الكوميسا في سنتي 1999 و2000 (البيانات ربع سنوية).

جدول رقم (4-10):

يوضح صادرات مصر إلى أهم دول الكوميسا في سنتي 1999 و2000*

الوحدة: ألف دولار

أكتوبر - ديسمبر		جويلية - سبتمبر		أبريل - جوان		يناير - مارس		البيان
2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	
1034	1821	1668	3210	4959	1979	2033	1659	كينيا
427	343	393	353	458	154	405	258	أنيوبيا
307	117	149	227	62	268	194	267	أوغندا
120	270	70	178	1679	43	755	192	زيمبابوي
31	62	16	195	73	38	100	5	الكونغو الديمقراطية
81	4	34	129	37	57	6	84	بورندي
86	-	336	27	45	33	29	153	أنغولا
69	3	78	21	289	52	364	88	مدغشقر
114	41	86	33	101	19	72	3	زامبيا
1	14	600	12	16	30	-	3	رواندا
11	3	37	-	25	42	3	-	ملاوي
5984	9779	9808	4418	5752	16683	4283	2865	السودان
1266	916	1213	404	302	1059	922	903	جيبوتي
-	106	-	37	32	5	139	-	دول أخرى للكوميسا
9531	13479	14488	9244	13830	20462	9305	6480	إجمالي الصادرات

المصدر: جمهورية مصر العربية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 163.

• البيانات ربع سنوية

تمثل تجارة مصر مع دول الكوميسا 69.8% من إجمالي تجارتها الإفريقية (إحصائيات 1996)¹، قد أصبحت الصادرات المصرية لدول الكوميسا تشكل نسبة معتبرة بعد انضمام مصر للإتفاقية في جويلية 1998،

¹أسامة المحبوب، مرجع سبق ذكره، ص 257.

في الوقت الذي كانت لا تتجاوز فيه 1 % من إجمالي الصادرات، فقد سجلت الصادرات المصرية لبعض دول الكوميسا ارتفاعاً مشهوداً، فإزدادت الصادرات المتجهة نحو كينيا بنسبة 374 %، حيث قام القطاع الخاص بتسيير خط بحري إلى ممباسا لتسهيل التجارة مع شرق إفريقيا¹.

ومن خلال الجدول أعلاه نسجل أن السودان يستحوذ على أكثر من 50 % من الصادرات المتجهة نحو دول الكوميسا نتيجة القرب الجغرافي من جهة، ولتطبيق السودان تخفيضاً جمركياً بنسبة 100 % مع مصر من جهة أخرى²، ويولي ذلك كينيا كما سبق وذكرنا، فقد إنتعشت الصادرات المصرية نحو هذه الأخيرة فأضحت تمثل حوالي 15 % من حجم الصادرات المتجهة نحو هذه المنطقة، لتأتي في المرتبة الثالثة إثيوبيا بحوالي 5 %، ويعود ذلك إضافة للمزايا التي يمنحها الانضمام لهذه الاتفاقية للقرب الجغرافي الذي يشكل أحد العوامل الأساسية لإنتعاش التبادل التجاري لمصر مع دول القرن الإفريقي. وتشمل الصادرات المصرية لدول المنطقة، منتجات الألومنيوم، والأدوية، والمنتجات البترولية، والسلع الهندسية والكهربائية، والمفروشات، والملابس، والأحذية، والمنتجات الجلدية، والسجاد، والسيراميك، والمنتجات الغذائية، والأثاث، والأسمدة، والمبيدات الحشرية، والأسمت³.

5- مجلس التعاون الخليجي:

يعتبر أنجح تكتل عربي، ويعود ذلك بدرجة كبيرة للتجانس الموجود بين إقتصاديات الدول المكون له، إضافة لتشابه الأنظمة السياسية في هذه الأنظمة.

أ- دوافع التكامل الاقتصادي الخليجي:

يعد التكامل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون الخليجي مطلب أساسي من متطلبات الحياة الطبيعية لسكان هذه الدول، وذلك من أجل تحقيق أكبر قدر من الرفاهية للمجتمع ورفع قدراته الذاتية من أجل الصمود أمام التحديات الدولية . وهناك أسباب هامة دعت هذه الدول إلى التكامل الاقتصادي وجعلته ضرورة ملحة، ومن أهمها ما يلي⁴:

- توافر رأس المال في معظم الدول الأعضاء، مما يزيل عقبة تمويل التنمية والاستثمار، ويسمح بظهور سوق مالية ذات أبعاد إقليمية وعالمية.

- تشابه الأنظمة الاقتصادية للدول الأعضاء، حيث تقوم بتشجيع مبادرات القطاع الخاص للاسهام في عملية التنمية، وكذلك سياسة تطوير الموارد البشرية المواطنة لتتولى مسؤولياتها في تشغيل وإدارة المرافق الاقتصادية، إضافة لتبني نماذج وأولويات متشابهة في مجالات الصناعة والزراعة والخدمات.

¹ جمهورية مصر العربية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 65.

² 24/12/2002, [http:// www.moft.gov.eg/arabic/trade_agreements/comesa.stm](http://www.moft.gov.eg/arabic/trade_agreements/comesa.stm)

³ أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص 257.

⁴ حاسم بن محمد القاسمي، التكامل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون الخليجي: إنجازاته وتحدياته، (الاسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 1999)، ص 48-49.

- تتميز دول المجلس بامتدادها على أرض منبسطة، ولا يوجد بينها حواجز طبيعية، وتطل على سواحل بحرية تمتد من الخليج العربي مروراً ببحر العرب والبحر الأحمر، مما يسمح بسهولة الاتصال البحري والبري بينهما ومن ثم نمو حركة الأشخاص والسلع.
 - تتميز دول المجلس بضيق السوق المحلي لكل منها وخاصة أمام الصناعات ذات الحجم الكبير، لأجل هذا يعتبر ضم هذه الأسواق وجعلها مفتوحة أمام منتجات دول المجلس وإزالة الحواجز فيما بينها لتحويلها إلى سوق واحدة تتسع لإنتاج الصناعات الجديدة التي تقام على مستوى المنطقة.
 - اعتماد دول المجلس في حياتها اليومية على الاستيراد المطلق أي استيراد كل ما تحتاج إليه ابتداءً من الحبوب إلى الإلكترونيات بتعقيدها.
 - تعاني دول مجلس التعاون الخليجي من مشكلة العمالة الأجنبية نتيجة للنقص الحاد في العمالة المواطنة.
 - بروز عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية، مما يحتم على دول المنطقة لمواجهة ذلك، قيام تكتل اقتصادي خليجي قوي يمتلك القدرة على الصمود في وجه التكتلات الأجنبية.
- ب- نشأة المجلس:

بدأت الجهود المكثفة لقيام مجلس التعاون لدول الخليج العربية مع مؤتمر القمة العربي الحادي عشر الذي عقد في عمان بالأردن في شهر نوفمبر 1980، حيث أطلع الشيخ جابر الأحمد الصباح أمير دولة الكويت الزعماء الخليجيين على التصور الكويتي لإستراتيجية خليجية مشتركة للتعاون في جميع المجالات، وكان التصور الكويتي يقوم على تقوية الروابط بين الدول الخليجية العربية في كل المجالات السياسية والاقتصادية والنفطية والثقافية والعسكرية في إطار تنسيق مشترك تجمعه إستراتيجية شاملة، وقد رحبت دول المنطقة بالأفكار الكويتية بشكل عام، وفي فبراير عام 1981 عقد في الرياض مؤتمر ضم وزراء خارجية دول الخليج العربية الست وهي:

(دولة الإمارات العربية المتحدة - دولة البحرين - المملكة العربية السعودية - سلطنة عُمان - دولة قطر - دولة الكويت) حيث تم مناقشة خطة العمل المقدمة من دولة الكويت.

وقد أسفر اجتماع الرياض عن الاتفاق على إنشاء مجلس للتعاون بين هذه الدول وفضلت دول الخليج أن يقوم المجلس على شكل تعاون بين الدول الأعضاء وليس في شكل وحدة أو اتحاد، وفي 9 مارس 1981 عقد وزراء خارجية الدول الخليجية الست اجتماعات في مسقط بسلطنة عُمان وتمت فيها الموافقة على الهيكل التنظيمي للمجلس، كما تم التوقيع بالأحرف الأولى على النظام الأساسي للمجلس.

وفي الفترة من 25 - 26 مايو 1981 عقد في "أبو ظبي" مؤتمر القمة الأول لدول الخليج العربية الست، ويعتبر هذا الاجتماع المؤتمر التأسيسي لمجلس التعاون لدول الخليج العربية، وتم في هذا الاجتماع التصديق النهائي على النظام الأساسي لمجلس التعاون، مما يشكل بداية قانونية للمجلس، كما تم التصديق على اختيار أول أمين عام للمجلس "السيد عبد الله يعقوب بشارة" والموافقة على تشكيل هيئة لتسوية المنازعات، والنظام الداخلي لكل من المجلس الأعلى والمجلس الوزاري وتشكيل لجان مشتركة لتعزيز التعاون بين دول المجلس في شتى المجالات.

كما وقع ملوك ورؤساء الدول الأعضاء الاتفاقية الاقتصادية الموحدة وذلك في الدورة الثانية للمجلس الأعلى لمجلس التعاون التي عقدت في مدينة الرياض في الفترة من 10 - 11 نوفمبر 1981، وعلى الرغم من أن الميثاق المنشئ لمجلس التعاون لدول الخليج العربية في عام 1981 قد حدد بوضوح الهيكل التنظيمي للمجلس، فإنه استطاع التفاعل مع التطورات الإقليمية والعالمية خلال العشرين عامًا الماضية من خلال إنشاء آليات لتنفيذ أداء المجلس، سواء على صعيد القضايا الداخلية أو على صعيد علاقاته الخارجية.

ج- الاتفاقية الاقتصادية الموحدة:

شهدت الدورة الثانية للمجلس الأعلى لدول مجلس التعاون التي انعقدت في الرياض في الفترة من 10 - 11 نوفمبر 1981، إقرار الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، وكان وزراء المال والاقتصاد قد وقعوا عليها بالأحرف الأولى في الرياض في 8 يونيو 1981، ثم تم بحثها من قبل المجلس الوزاري الذي انعقد في الطائف خلال الفترة 31/8-1981/9/1. ووصفًا لهذه الخطوات، أشار البيان الختامي للدورة الثانية، إلى أن المجلس الأعلى:

"إذ يتخذ هذه الخطوة الهامة مستلهماً أماني المواطن في إزالة الحواجز بين الدول الأعضاء وفي تقوية الترابط بين شعب المنطقة، يدرك أنها السبيل الأمثل لتأمين التقدم والازدهار لجميع دول المجلس"، وبالإضافة إلى الموافقة على الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، تقرر أن تكون لجنة التعاون الصناعي لجنة دائمة لدول مجلس التعاون.

وفي دورته الثالثة بالمنامة، تابع المجلس الأعلى تطورات تنفيذ بنود الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، حيث بدأ تنفيذ المرحلة الأولى منها في مطلع مارس 1983، معضداً ذلك بقرارين آخرين هما:

- الموافقة على "إنشاء مؤسسة الخليج للاستثمار برأسمال قدره مليارين ومائة مليون دولار أمريكي".
- الموافقة على "تحويل الهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس إلى هيئة خليجية تختص بالمواصفات والمقاييس في دول المجلس".

وقد قررت الاتفاقية في جانبها التجاري، معاملة المنتجات الزراعية والحيوانية والصناعية ومنتجات الثروات الطبيعية الصادرة والواردة بين الدول الأعضاء معاملة المنتجات الوطنية، وإعفاءها من الرسوم الجمركية وغيرها، أما في مواجهة العالم الخارجي، فتطبق دول المجلس تعريف جمركية موحدة يتم الاتفاق على حدها الأدنى، بحيث تطبق تدريجياً خلال خمس سنوات من تاريخ نفاذ الاتفاقية. وتطبق الدول الأعضاء قوائم موحدة للسلع غير المسموح بمرورها فيما بينها، كما يقوم الأعضاء بتطبيق سياساتهم وعلاقاتهم التجارية تجاه الدول الأخرى والتكتلات والتجمعات الاقتصادية والإقليمية، بما يخلق قوة تفاوضية جماعية لها إتجاه الأطراف الأجنبية.

د- الاتحاد الجمركي:

يعتبر قرار قيام اتحاد جمركي لدول مجلس التعاون الخليجي من القرارات الهامة في مسيرة المجلس، ويعد خطوة كبيرة في طريق الوحدة الاقتصادية، حيث يجعل هذا المجلس من التكتلات الاقتصادية العملاقة في العالم النامي، كما يوفر للمجلس فرصة تكوين تكتل تفاوضي يوازن التكتل الأوربي ويستطيع، من ثم، أن يفرض حلولاً

عادلة للمشكلات العالقة بينهما، بعد أن إشتراط الإتحاد الأوروبي على المجلس قيام إتحاد جمركي لإقامة شراكة بين الطرفين، كما سبق وقلنا.

فقد قرر المجلس الأعلى لدول مجلس التعاون الخليجي في دورته الثالثة والعشرين التي عقدت بدولة قطر يومي 21 و22 ديسمبر 2002 مباركة قيام الاتحاد الجمركي لدول المجلس في الأول من يناير 2003، وأقر جملة من الإجراءات والخطوات التي اتفقت عليها لجنة التعاون المالي والاقتصادي (وزراء المالية والاقتصاد في دول المجلس) لقيام الاتحاد الجمركي لدول المجلس ومن أهم هذه الإجراءات والخطوات نجد:

- تحديد موعد لتطبيق الاتحاد الجمركي، يتم البدء في التطبيق في أول يناير 2003.
- تحديد مفهوم¹ الاتحاد الجمركي وأسسها، حيث يقوم هذا الأخير على:
- تعريف جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي.
- قانون جمركي موحد.
- إعتقاد لوائح وأنظمة متماثلة لدول المجلس في المجالات ذات الصلة.
- توحيد النظم والإجراءات الجمركية والمالية والإدارية الداخلية المتعلقة بالاستيراد والتصدير وإعادة التصدير في دول المجلس.

- يتم تحصيل الرسوم الجمركية عند نقطة دخول واحدة².
- انتقال السلع بين دول المجلس دون قيود جمركية أو غير جمركية، مع الأخذ بعين الإعتبار تطبيق أنظمة الحجز البيطري والزراعي، والسلع الممنوعة والمقيدة.
- معاملة السلع المنتجة في أي من دول المجلس معاملة المنتجات الوطنية.

¹ يقصد بالاتحاد الجمركي تلك المنطقة التي تستبعد فيها الرسوم والضرائب الجمركية واللوائح والإجراءات المقيدة للتجارة بين دول الاتحاد، وتطبق فيها رسوم وضرائب جمركية ولوائح تجارية وجمركية موحدة تجاه العالم الخارجي.

² من أهم متطلبات العمل بنقطة الدخول الواحدة لدول المجلس مايلي:

- يعتبر أي منفذ جمركي بري أو بحري أو جوي لدول المجلس له ارتباط بالعالم الخارجي نقطة دخول للبضائع الأجنبية لأي دولة عضو.
- يقوم أول منفذ جمركي لدول المجلس تجاه العالم الخارجي بإجراء المعاينة والتفتيش على البضائع الواردة لأي من الدول الأعضاء، والتأكد من مطابقتها للمستندات المطلوبة وخلوها من المنوعات، واستيفاء الرسوم الجمركية المستحقة عليها.
- توحيد القيود المفروضة على البضائع المسموح بدخولها بعد توفر شروط معينة في كافة دول المجلس.
- وضع ضوابط موحدة لاستيراد وتنقل المستوردات الحكومية والإعفاءات الخاصة التي تتمتع بالإعفاء من الرسوم الجمركية.
- البضائع الممنوع استيرادها في بعض الدول الأعضاء ومسموح استيرادها في الدول الأخرى، يكون استيرادها مباشرة للدولة المستوردة لها أو عن طريق دولة عضو تسمح بدخولها بشرط عدم عبورها لأراضي الدول الأعضاء التي تمنع استيرادها.
- البضائع الأجنبية التي تستورد داخل دول المجلس من المناطق الحرة، تستوفي عليها الرسوم الجمركية عند خروجها من هذه المناطق وتعامل في تناقلها لدول المجلس الأخرى معاملة البضائع الأخرى.

ويؤدي قيام الاتحاد الجمركي إلى الاستفادة من اقتصاديات الحجم وزيادة المنافسة، ورفع الكفاءة في الإنتاج والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، وبالتالي فتح مجال أوسع للاستثمار البيئي، وتحسين الوضع التفاوضي لدول المجلس للحصول على شروط أفضل للتجارة مع الدول والمجموعات الاقتصادية الأخرى¹.

هـ- موقع السعودية في مجلس التعاون الخليجي:

تعتبر المملكة العربية السعودية أقوى دول المجلس بتصديرها لأكثر من 77 مليار دولار خلال سنة 2000 ، وتحقيقها لنتاج محلي خام يتجاوز 173 مليار دولار سنة 2000، ونسبة نمو قدرت بـ 21.3% ، و في ظل كل ذلك فإننا سنحاول أن نتناول مكانة السعودية في هذا التجمع من خلال تحليل الجدول التالي :

جدول رقم (4-11):

يوضح التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية خلال الفترة 1998-2000

الوحدة: مليون دولار

البلدان	1998	1999	2000
الامارات	1311.62	1257.68	1571.70
البحرين	1171.43	1484.65	1911.35
عمان	139.10	153.81	110.81
قطر	196.80	182.38	195.19
الكويت	503.87	473.10	481.17
إجمالي دول مجلس التعاون الخليجي	3322.56 (8.55)	3554.07 (7.00)	4270.22 (5.5)
بقية الدول العربية	1615.75	1448.86	1663.55
بقية الدول الإسلامية	1939.65	2589.05	3936.98
الإتحاد الأوروبي	7340.19 (18.9)	8488.38 (16.7)	13485.18 (17.3)
الولايات المتحدة الأمريكية	6327.10 (16.29)	9929.24 (19.56)	15709.48 (20.2)
اليابان	5785.85 (14.90)	7609.08 (14.99)	12302.80 (15.85)
بقية دول العالم	9167.98	13583.44	26216.04
إجمالي الصادرات السعودية	38821.90	50756.74	77584.25

source:21/12/2002,http://www.gcc-sg.org/GCCtatVOL11/stat1.htm2

ملاحظة: القيم الموجودة بين قوسين تعبر عن نسب مئوية من إجمالي الصادرات السعودية.

إن المتأمل في الجدول أعلاه يلاحظ ضعف نسبة التصدير السعودية نحو دول المجلس خلال الفترة 1998-2000، حيث لم تتجاوز 7% - في مقدمة هذه الدول نجد الامارات والبحرين -، وهو معدل منخفض جدا إذ ما قورن ببقية الدول والتجمعات الأخرى (تتجاوز نسبة التصدير لكل من اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، إضافة للإتحاد الأوروبي ضعف نسبة التصدير مع دول المجلس على التوالي 14.50%، 18%، 18%، ويرجع السبب في ذلك لكون أغلب دول المجلس دول مصدرة لمنتوج واحد وهو النفط، أي تشابه هيكل الصادرات.

¹19/05/2003,http:// www.gcc-sg.org/customs1.html

ويمكن أن يعرف التبادل التجاري مع دول مجلس التعاون الخليجي إنتعاشا كبيرا ببداية تطبيق بنود الاتحاد الجمركي مع أول يناير 2003 الذي تعلق عليه دول المجلس آمال كبيرة. ونشير في الأخير أن التصدير السعودي لدول المجلس يمثل 45% من حجم التبادل الخليجي البيني، وهو ما يؤكد ثقل السعودية في هذا التجمع.

ثانيا: انعكاسات التكتلات الاقتصادية على الدول محل الدراسة :

نتناول هذه الانعكاسات من خلال تصنيف التكتلات إلى قسمين، القسم الأول: الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، القسم الثاني التكتلات الإقليمية الأخرى.

1- الشراكة مع الاتحاد الأوروبي:

إن التوجه العالمي الحالي في التعاون الاقتصادي يتجه إلى إحلال مبدأ المشاركة محل المعونات بمختلف أنواعها، وتميز الشراكة الأوروبية بالغائها فقط للمعونات ولكنها تعد جزء من المفهوم الواسع للمشاركة في مجالات التجارة والاستثمار، وتعتبر الشراكة الأورو عربية أهم القضايا التي فرضت نفسها على الساحة الاقتصادية في هذه الفترة الحساسة التي تمر بها الاقتصاديات العربية والدولية، وفي هذا الاطار أمضت غالبية الدول محل الدراسة - مصر، و تونس، والجزائر - إتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، ويرتقب في خلال السنوات القليلة القادمة توقيع هذا الأخير لإتفاق شراكة مع مجلس التعاون الخليجي.

ويعد الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول للدول محل الدراسة، حيث تصدر السعودية ومصر وتونس والجزائر خلال الفترة (1996-2000) لدول الإتحاد : 18% ، 35% ، 80% ، 62% على التوالي من إجمالي صادراتها للعالم، وهذا ما يؤكد أهمية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وأهم ما تنص عليه إتفاقية الشراكة هو إحداث إندماج تكاملي تام لاقتصاديات الدول محل الدراسة مع الاقتصاد الأوروبي والاقتصاد العالمي من خلال إنشاء منطقة حرة على مدى فترة إنتقالية مدتها 12 عاما من بدء سريان الإتفاقية. وتباين الآراء حول المزايا المنتظرة لهذه الاقتصاديات:

أ-الرأي المتفائل: يرى أن تحرير التجارة بين الاتحاد الأوروبي و الدول محل الدراسة سوف يكون له أثر إيجابي، حيث يساعد على تنشيط الاستثمار وتحديث أساليب الإنتاج عن طريق استخدام التكنولوجيا الحديثة على نحو يتيح للصناعة في هذه الدول القدرة على منافسة المنتجات الأوروبية.

ب- الرأي المشائم: يتخوف أصحاب هذا الرأي من عدم قدرة الصناعة في الدول محل الدراسة على المنافسة، خاصة في ظل إرتفاع تكاليف الإنتاج.

ويمكن القول أن أهم الجوانب الإيجابية لإتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي هو فتح أسواق دول هذا الأخير أمام منتجات الدول محل الدراسة، وهذا من شأنه جذب المزيد من الاستثمارات وخلق فرص عمل، وهو ما يترجم في النهاية من خلال إرتفاع مستوى المعيشة وزيادة الرفاهية ومعدلات النمو، أما فيما يتعلق بالجوانب السلبية فيلاحظ أن اتفاق الشراكة يجعل الدول محل الدراسة سوقا أوروبية، ويفقد هذه الدول عوائد ضخمة نتيجة إلغاء القيود غير الجمركية و التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية التي تساهم بحصة هامة من مجموع إيرادات الدولة، حيث ستخسر الدول محل الدراسة ما بين 1.4% و 2.6% من الناتج المحلي الاجمالي. إن هذا الحجم من التأثير - الخسارة في الإيرادات- يعطي بعض المؤشرات حول التوترات التي سيخلقها وضع حيز التطبيق للتدمير الجمركي على المالية العمومية للدول محل الدراسة، وليس في هذه الدول من يستطيع تعويض هذه الخسارة في الموارد عن طريق تخفيض مقابل في النفقات لأهمية الاحتياج إلى الهياكل القاعدية والنفقات الإضافية من أجل تمويل آثار التحول القطاعي الناتج عن مواجهة المنافسة الأوروبية المتزايدة¹، كما سوف تلزم إتفاقيات الشراكة المصدرين باتباع المعايير الأوروبية ومواصفاتها القياسية مما يضعف مواقعهم التنافسية ويقيد حركة التجارة.

ومما لا شك فيه أن تعريض صناعة الدول محل الدراسة للمنافسة مع الاتحاد الأوروبي والاحتكاك المستمر، والذي يتطلب رفع الجودة وخفض التكلفة يتطلب وضع رؤية استراتيجية خلال الفترة القادمة يتم صياغتها في ضوء البيئة الداخلية وما تتضمنه من إمكانيات وفرص ونقاط ضعف وقوة، وأيضاً البيئة الخارجية وما تفرضه من تحديات لتحديد وإختيار القرار الاستراتيجي الذي يحقق موقع تنافسي للدول محل الدراسة إعتقاداً على المزاي التنافسية التي ينبغي الارتكاز عليها.

2- التكتلات الأخرى:

نقصد بما، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، واتحاد المغرب العربي، ومنطقة الكوميسا، ومجلس التعاون الخليجي ، وما يقال على موقع الدول محل الدراسة في هذه التكتلات هو ضعف نسبة التبادل التجاري إتجاه دول هذه المناطق، وبعد قيام هذه التكتلات شهدت المبادلات التجارية نوعاً من الانتعاش، لكن يبقى دون المستوى، ويرجع السبب في ذلك، إما لتمائل الهيكل الإقتصادي في هذه المناطق (مثلاً دول مجلس التعاون الخليجي)، أو لعجز آليات هذه التكتلات عن تفعيل التبادل التجاري البيئي، أو للتردد الحاصل في الاستفادة من المزايا التي يعطيها الانضمام.

يجب على الدول محل الدراسة تنوع متعاملاتها من خلال الإتجاه جنوباً، ومضاعفة نسبة التصدير إتجاه هذه المناطق بترقية الانتاج الوطني كما وكيفا، فعلى سبيل المثال أدى إنضمام مصر لمنطقة الكوميسا إلى زيادة

¹ دربال عبد القادر، زايري بلقاسم، " تأثير الشراكة الأوروبية متوسطة على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، (العدد الأول، سنة 2002)، ص10.

صادرات مصر نحو الدول الإفريقية، وبمقابل ذلك أدى تجميد إتحاد المغرب العربي في سنة 1995 إلى تراجع الصادرات الجزائرية نحو البلدان المغاربية، أما على مستوى حجم التبادل التجاري مع العالم العربي تحاول السلطات العمومية في الجزائر تفعيل هذا التبادل وتجاوز نسبة 2 % ، ولن يتأتى ذلك إلا بالانضمام لمنطقة التجارة الحرة العربية، لأن عدم الانضمام يفوت عليها فرص تصدير منتجاتنا إلى الدول العربية ويحد من قدرتنا التنافسية في الأسواق العربية.

- ويمكن تلخيص المنافع الاقتصادية لعملية التوحد الاقتصادي العربي وبخاصة في مراحلها المتطورة بما يلي¹:
- توسيع حجم السوق العربية، وإمكانية الإنتاج على نطاق واسع وتزايد المنافسة والإنتاجية ودعم التنمية العربية. كما أن توسيع حجم السوق ضروري لإقامة صناعات عربية ثقيلة.
 - تخفيف درجة التبعية الاقتصادية للخارج مما يساهم في تحقيق درجة أفضل من استقلالية القرار العربي.
 - تدعيم المركز التفاوضي العربي في الاقتصاد الدولي.

أمام النجاح المتزايد للتكتلات الاقتصادية الإقليمية، يصبح مستقبل صادرات الدول محل الدراسة مرهون بالإنتاج الوطني والقدرة على تحديثه وتطويره وتحسين جودته ونوعيته وتخفيض تكاليفه حتى يكون قادرا على المنافسة في الأسواق الدولية والعربية مع ارتباط الإنتاج بدراسات شاملة على حاجة الأسواق الخارجية والسلع المنافسة ووضع خطة تسويقية مكثفة لترويج الصادرات تشترك في تنفيذها كافة الأجهزة الرسمية والاتجاهات والمنظمات الممثلة لقطاع الأعمال بالإضافة إلى استمرار السياسات المحفزة للتصدير وإزالة كافة القيود التي تحد من إطلاق حرية المنافسة. وستتطرق في المبحث الثالث لكيفية مساهمة الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة في تنمية وتنشيط صادرات الدول محل الدراسة، في ظل عدم إنضمام البعض، وإتصاف هيكل صادرات البعض الأخرى بالتقليدي.

¹ محمد الأطرش، مرجع سبق ذكره، ص 81.

المبحث الثالث : تنمية الصادرات في ظل المنظمة العالمية للتجارة

نتناول في هذا المبحث وخطوات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة في العنصر الأول، أما العنصر الثاني فتتطرق فيه لعلاقة الدول محل الدراسة بالمنظمة العالمية للتجارة، في حين سنخصص العنصر الثالث لبيان أثر الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على صادرات الدول محل الدراسة.

أولاً: شروط وخطوات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة :

اعتبرت اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية الموقعة في عام 1994 كافة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات 1947، والتي تقبل اتفاقيات جولة الأوروغواي، أعضاء أصليين بمنظمة التجارة العالمية، كما يحق لأي دولة أو إقليم اقتصادي أو اتحاد جمركي، يتمتع بحرية كاملة في إدارة علاقاته التجارية الخارجية، الانضمام للمنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها وفقاً للشروط المتفق عليها بين الدول الأعضاء وتتلخص هذه الشروط في قبول نتائج الأوروغواي ككل وتقديم التزامات في مجال السلع والخدمات، ومن ناحية أخرى يتولى المؤتمر الوزاري الذي يعقد كل سنتين على الأقل عملية البث في طلبات الانضمام بأغلبية ثلثي أصوات الدول الأعضاء، والتي تلتزم بتقديم مجداول التنازلات في السلع وعروض التعهدات في الخدمات وتتفاوض حولها مع مختلف الدول الأعضاء - كمرحلة أولى كمفاوضات متعددة الأطراف وفي المرحلة الثانية ثنائية- إلى أن يتم التوصل للاتفاق حول التزامات العضو الجديد¹. وستتناول بالتفصيل شروط وخطوات الانضمام للمنظمة وفق ما يلي²:

1- كيفية الانضمام:

تشير المادة XII من اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، أن الانضمام للمنظمة يكون حسب شروط يتم الاتفاق حولها بين حكومة البلد المرشح والمنظمة، أما مسار الانضمام فيأخذ شكل مفاوضات، بعد أن يكون البلد المعني بالانضمام قد وقع اتفاق مع الهيئات الدولية الأخرى في مقدمتها صندوق النقد الدولي. وطبقاً لذلك يتم تأسيس فريق عمل مشترك³ خاص بانضمام البلد المرشح، حيث تطرح على هذا الأخير مختلف الانشغالات أثناء جولات المفاوضات سواء المتعددة الأطراف أو الثنائية. وتقوم أمانة المنظمة بالتوزيع الواسع للوثائق والمذكرات المتعلقة بانضمام هذا البلد (الأسئلة والأجوبة).

¹ عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سبق ذكره، ص 194.

² 03/06/2003, http:// www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/acces_f.htm//top/

³ بين حكومة البلد المعني بالانضمام وأعضاء المنظمة العالمية للتجارة المهتمين بملف هذا البلد.

2- من له حق في العضوية :

يمكن لجميع البلدان أو الأقطار الجمركية التي تمتلك استقلالية في إدارة سياستها التجارية الانضمام للمنظمة، تبعاً لاتفاق يتم توقيعه بين البلد المعني بالانضمام والمنظمة العالمية للتجارة من خلال الدول الأعضاء في المنظمة، بعد استفتاء البلد المعني بالانضمام لجميع الشروط المتفق عليها.

3- طلب العضوية :

تبدأ إجراءات الانضمام للمنظمة تقدم البلد المرشح طلب كتابي رسمي بالانضمام من حكومته، حيث يتم دراسة هذا الطلب على مستوى المجلس العام للمنظمة الذي يقوم بتأسيس فريق عمل مكلف بمتابعة ملف انضمام هذا البلد، حيث يقدم في نهاية أشغاله حوصلة لأعماله.

4- تقديم مذكرة حول المنظومة التجارية والتشريعية لهذا البلد:

يقوم البلد المرشح بتقديم مذكرة شاملة حول النظام التجاري والتشريعي السائد، وتبعاً لذلك يقوم فريق العمل بمعالجة معمقة لهذه الوثيقة المبينة للوضع الاقتصادي، حيث يتم في الاجتماع الموالي لفريق العمل طرح الأسئلة من قبل الدول الأعضاء في المنظمة، وانتظار أجوبة على ذلك.

5- المفاوضات المتعددة الأطراف :

بعد تحليل المذكرة وطرح الأسئلة و تلقي الأجوبة، يتم الدخول في مفاوضات متعددة الأطراف، حيث يطلب من البلد المرشح إتمام الإصلاحات المتعلقة بتحرير النظام التجاري والتشريعي لتتوافق مع مقررات المنظمة العالمية للتجارة، واستيفاء الشروط اللازمة للانضمام.

6- المفاوضات الثنائية :

بعد الانتهاء من المفاوضات المتعددة الأطراف، يتم الشروع في مفاوضات ثنائية مع أعضاء فريق العمل المهمة بانضمام هذا البلد فيما يتعلق بالتزامات الدخول إلى السوق الدولي بالنسبة للسلع والخدمات، حيث يتم إرفاق نتائج هذه المفاوضات بالملف الكامل النهائي المتعلق بمحمل شروط انضمام البلد المرشح.

7- مجمل شروط الانضمام :

تحتوي شرط الانضمام النهائية التي تكون نتاج مفاوضات متعددة الأطراف و ثنائية على ثلاثة وثائق وهي:

- تقرير فريق العمل الملخص لنتائج المفاوضات.

- بروتوكول الانضمام.

- قائمة الالتزامات المتعلقة بالدخول إلى أسواق السلع والخدمات المتفق عليها بين حكومة البلد المرشح وأعضاء المنظمة العالمية للتجارة.

8- الدراسة الرسمية للملف :

عندما يصل مشروع تقرير فريق العمل وبروتوكول الانضمام وقائمة الالتزامات إلى الوضع النهائي والقبول من قبل أعضاء فريق العمل، يتم دراسة مجمل شروط الانضمام في اجتماع للمجلس العام أو المؤتمر الوزاري للمنظمة للموافقة واتخاذ القرار النهائي، حيث تقوم أمانة المنظمة بالتوزيع الواسع لوثيقتي :
- قرار المجلس العام.

- بروتوكول الانضمام للعضو الجديد، يكون ملحق بتقرير يوضح أن البلد المنضم للمنظمة العالمية للتجارة، قد قدم قائمة بالالتزامات، والإجراءات النهائية الخاصة بآجال قبول البلد المرشح كبلد عضو.

9- الانضمام الرسمي للمنظمة:

بعد موافقة المجلس العام أو المؤتمر الوزاري على ملف البلد المرشح، يمكن لهذا الأخير الإضياء على بروتوكول الانضمام الذي يقبل من خلاله مجمل شروط الانضمام، على أن يقوم البرلمان الوطني بالمصادقة على البروتوكول في مدة لا تتجاوز 3 أشهر من الإضياء من جانب البلد المرشح، في حين يتم التأشير على البروتوكول من جانب المنظمة العالمية للتجارة في مدة 30 يوم التي تلي مصادقة البرلمان على البروتوكول، ليصبح بعد ذلك البلد المرشح عضو في المنظمة.

إن الشغل الشاغل الأكبر للبلدان التي لم تنضم إلى عضوية المنظمة العالمية للتجارة هي شروط الانضمام. فقد تقدمت عدة بلدان منها (طاجيكستان، الجزائر، لبنان، السودان، كازاخستان، المملكة العربية السعودية، اليمن) بطلب للانضمام إلى عضوية المنظمة، وهي تواجه في هذه العملية بعض التحديات في جانب مؤسستها. وقد أوصت حكوماتها بتعجيل عملية الانضمام. وتشعر البلدان التي ليست أعضاء في المنظمة بالقلق من شروط الانضمام بعد جولة أوروغواي. فمعاملة البلدان على أساس آخر ثلاث سنوات توافرت عنها البيانات، والمفاوضات الصعبة حول ربط سقف التعريفات، تعتبر في نظر هذه البلدان شروطاً أشد مما كان في المفاوضات السابقة. فمثلاً واجهت المملكة العربية السعودية احتمال معاملتها على أنها ليست من البلدان النامية.

يحق لأي دولة تتقدم للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، التمتع بالإعفاء من الالتزامات الخاصة بأحكام الاتفاقيات المتعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية تجاه عضو آخر محدد طالما أعربت هذه الدولة عن ذلك وقامت بإخطار المؤتمر الوزاري بهذه الرغبة قبل الموافقة على شروط الانضمام التي يقرها المؤتمر الوزاري لكل حالة على حدة، ومن ناحية أخرى يجوز أيضاً منح هذا الإعفاء للأعضاء الأصليين لمنظمة التجارة العالمية والذين كانوا أطرافاً متعاقدة لاتفاقية الجات 1947 وذلك في حالة وحيدة فقط هي حالة سريان المادة 35 من اتفاقية

الجات الأصلية على هذه الدولة قبل إنشاء المنظمة. والمهدف من هذا الاستثناء هو تسهيل انضمام أعضاء لمنظمة التجارة العالمية واتفاقياتها المختلفة وفي نفس الوقت يحافظ على مصالحها فضلا عن تحقيق الاستقرار العام في الالتزامات بمجرد استكمال إجراءات الانضمام لهذا العضو الجديد¹.

ثانيا: علاقة الدول محل الدراسة بالمنظمة العالمية للتجارة:

تتطرق لعلاقة المنظمة العالمية للتجارة بالدول محل الدراسة التي يمكن تقسيمها إلى صنفين، الصنف الأول وهو عضو بالمنظمة، ويشمل كل من مصر وتونس، في حين الصنف الثاني غير العضو (تقدم بطلب إلى أمانة المنظمة)، ويشمل السعودية والجزائر.

الصنف الأول : البلدان الأعضاء: وتشمل كل من مصر وتونس.

1-عضوية مصر في المنظمة العالمية للتجارة:

نتناول علاقة مصر بالمنظمة العالمية للتجارة من خلال العناصر التالية:

أ- مصر كطرف متعاقد في الجات²:

انضمت مصر إلى الجات بعد مضي 22 عاما من سريانها، أي في عام 1970، غير أن هذا التأخر في الانضمام لم يؤثر بصورة سلبية على التواجد المصري في الساحة الدولية، ذلك أن الجات لم تكتسب فعالية ملموسة ولم تكن قد أثرت كثيرا في السياسات التجارية قبل انعقاد جولة كيندي في عام 1964، واعتبرت هذه الجولة من أهم المحطات التي مرت من خلالها الجات وذلك لما حضرت به بعض المواضيع الحساسة من أهمية، مثل مكافحة الإغراق وتخفيض التعريفات الجمركية .

ولقد شاركت مصر كطرف متعاقد في مفاوضات جولة طوكيو وكانت مشاركتها في هذه الجولة هي الأولى، حيث اعتبرت هذه الجولة البداية الفعلية التي أكسبت الجات طابع ديناميكية، لتشروع فعليا في التحول من مجرد اتفاقية تعاقدية تهدف إلى خفض القيود المفروضة على التجارة إلى كيان مؤسسي ملزم يفرز نظاما تحكمه مجموعة من القواعد التي تنظم أوجه التجارة الدولية، وهذا ما تم تحقيقه بالفعل في جولة أورغواي حيث كان التواجد المصري فيها فعالا وهاما، وساهمت مصر وباقي الدول العربية المنضمة في هذه الجولة، من أجل ضمان وتطوير المعاملة التفضيلية التي تحصل عليها الدول النامية .

ولانضمام مصر إلى الجات كطرف متعاقد تقدمت بجدول للالتزامات وتنازلاتها التعريفية على الواردات من السلع المصنعة والزراعية، وذلك لتضمن استكمال إجراءات الانضمام والتمتع بالمعاملة التفضيلية التي تقدمها الدول الأعضاء .

¹ عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروجواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سبق ذكره، ص 195-196.

² أسامة المندوب، مرجع سابق، ص 120-123.

ولقد تضمن الجدول المصري للتنازلات 267 خطا من خطوط التعريفية الجمركية، والتي مثلت وقتئذ نسبة 15% من إجمالي التعريفات الجمركية السارية، وتغطي نطاقا واسعا من السلع تشمل اللحوم والدواجن ومنتجات الألبان والحبوب والخضراوات والعديد من السلع المصنعة .

وصلت نسب التعريفات الجمركية التي تقدمت بها مصر في جدول تنازلاتها من الإعفاء التام إلى نسبة 40%، وفقا لاحتياجاتها الاقتصادية ومن السلع التي شملت الإعفاء التام للحوم والقمح والذرة وورق الجرائد، كما تضمن الجدول 25 سلعة تخضع لرسوم بنسبة 2%، و 102 سلعة تخضع لرسوم بنسبة 5%، وتمثلت 40% في أعلى رسم جمركي شمل ثلاث سلع هي الجبن الأبيض، وعسل النحل والأسلاك الكهربائية وذلك لوفرة إنتاجها المحلي.

إن طبيعة الاحتياجات الاقتصادية المصرية في تلك المرحلة انعكست في جدول التنازلات الذي قدمته من أجل الانضمام، حيث تم وضع تعريفات منخفضة لجميع السلع الغذائية الأساسية وتلك السلع التي تدعم النشاط الصناعي المصري، فنسبة 5% والتي غطت 102 سلعة كما سبق ذكره تمثلت في مجملها في مركبات كيميائية ذات استخدامات صناعية هامة وضرورية كالكربون والزئبق والأحماض الكبريتية، أما نسبة 2% طبقت على خامات المعادن. وطبقت تعريفات 3% على الصبغات ذات الاستخدام الصناعي، وعمائن الورق اللازمة للصناعة، أما الواردات الورقية التامة الصنع فقد طبقت عليها تعريفات بالنسبة 20% .

ونظرا للقصور الذي كانت تعاني منه الجات في ذلك الوقت فإن مصر ظلت تطبق تلك القيود غير التعريفية في تجارتها كقوائم حظر الاستيراد والقيود الكمية وتراخيص الاستيراد، وشمل هذا التقييد العديد من السلع في مختلف القطاعات للحد من الواردات، وقد طبقت مصر هذه السياسة حتى تضمن الإقبال على منتجاتها المحلية، وإتاحة الفرصة للصناعة الوطنية للتطور وسد الاحتياجات عن طريق حجب المنافسة، والتحكم في أسعار السلع. واستطاعت مصر في غضون هذه السياسة تقديم الدعم الحكومي المباشر للسلع الأساسية ومنها الغذائية لكي يتحصل عليها المستهلك بالأسعار التي تحددها الدولة، والتي تكون أحيانا أقل من التكلفة الفعلية للمنتج، وكذا التحكم في أسعار صرف العملات وكيفية استخدامها وأسعار الفائدة على القروض .

أدى كل ذلك إلى إقبال كاهل الميزانية العامة للدولة، وإلحاق الخسائر بشركات الإنتاج التي تملكها الدولة نتيجة للسياسات السعرية التي لم تعتمد على الأسس الاقتصادية السليمة، ومن ثم لم تملك هذه الشركات القدرة على تحقيق الأرباح التي تضمن استمرار وتطوير النشاط الإنتاجي .

وعلى الرغم من الضعف الاقتصادي الذي كانت تعاني منه مصر فلقد انضمت كطرف متعاقد إلى الجات لتلتزم بالتزاماتها وتمتع بالأفضليات المتبادلة المنوطة من بقية الأطراف المتعاقدة في الجات، غير أن انضمام مصر في هذه الفترة إلى الجات لم يؤثر على توجيهات سياساتها التجارية أو النظم واللوائح التي تسير هذه السياسات بل أقنصر انضمامها على ما تقدم به جدول تنازلاتها من التزامات وتعهدات، إلا أن مصر كانت وفي الكثير من

الحالات لا تلتزم بما تقدمت به من تخفيضات في التعريفات الجمركية التي تضمنها الجدول، بل كانت أحيانا تتجاوز تلك التعريفات المنصوص عليها في الجدول، كما كانت لا تمنح المعاملة التفضيلية للأطراف المتعاقدة إلا في حالة مطالبتهم بذلك، إضافة إلى لجونها لحساب الجمارك بأسعار صرف تختلف عن تلك السائدة، بطريقة تفرغ التعريفات التفضيلية من أي مضمون، ولم تكن هذه الإجراءات تطبق في مصر فقط بل في الكثير من الدول المنظمة إلى الاتفاقية وذلك نتيجة لضعف النظام القانوني لاتفاقية الجات وعدم فعاليته مما جعل الدول تتحايل على بعض اتفاقاتها، وهو الأمر الذي عجل بقيام المنظمة العالمية للتجارة .

وهكذا لم تشارك مصر في مفاوضات الجولات الست التي سبقت جولاتي طوكيو وأورغواي بل اقتصرت مشاركتها على هاتين الجولتين فقط واللتين تعتبران أهم جولتين في تاريخ الجات .

ب- السياسات التجارية المصرية وفقا للنظام التجاري الدولي الجديد¹:

لقد زودت جولة أورغواي الجات بالإطار المؤسسي القانوني الذي يسمح لها بضمان تطبيق جميع اتفاقاتها من طرف جميع الدول الأعضاء، و ذلك من خلال تطبيق العقوبات على الدولة التي لا تلتزم باتفاقات المنظمة و تتحايل عليها بطريقة أو بأخرى، فإذا ظلت مصر تتجاوز بعض الاتفاقات و تطبق في سياستها التجارية بعض المحضورات التي منعتها الجات إلى فترة ما، فإن جولة أورغواي كانت نقطة التحول التي غطت قصور الجات بخلق جهاز لتسوية النزاعات ، يتعهد بحل المشاكل التي تقع بين الدول الأعضاء فيما بينها نتيجة لتلك التجاوزات التي تحصل من حين إلى آخر ، و بات من الضروري الآن على مصر أن تكيف سياساتها التجارية بمجموعة من الضوابط و الإجراءات و التغييرات حتى تتأكد من توافق سياساتها و تشريعاتها المحلية مع اتفاقات الجات ، لأن تلك السياسات و التشريعات التي ستضمونها مصر في اللائحة المرفقة بجدول التنازلات و تخفيض التعريفات الجمركية من أجل انضمامها إلى المنظمة ستخضع للفحص المستمر . فقد عقدت في أوائل أكتوبر 1992 جلسة لمراجعة السياسة التجارية لمصر في إطار المراجعة الدورية التي استحدثت في نظام الجات منذ 1988، و جاء تقرير هذا الاجتماع ليؤكد أن سياسات مصر في مجال تحرير التجارة بعد الإصلاح الاقتصادي الذي طرأ على اقتصادها يتطابق مع ما نصت عليه اتفاقات جولة أورغواي .

و اشتملت سياسات التصحيح التي تبناها الاقتصاد المصري منذ سنة 1991 على سياسات و إجراءات تكفل تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي من خلال تقليص عجز الميزانية ، و الحد من نمو السيولة و ضبط التضخم و تحرير النظام المالي و النظام التجاري ، كما تضمنت برنامجا لإصلاح قطاع المؤسسات العامة و تنفيذ برنامج الخصخصة و الالتزام بتخفيض التعريفات الجمركية في مجال الصادرات و الواردات، كما أقرت الاتفاقات كذلك حضر القيود غير التعريفية بحيث اقتصرت نسبة السلع المحضورة استيرادها في أوت 1992 على نسبة 10% فقط

¹ ونيس فرج عبد العال و صلاح وهيب عبد الغني ، المجلة العلمية للإقتصاد والتجارة ، تصدرها كلية التجارة جامعة عين شمس القاهرة (العدد الرابع، أكتوبر 1998).

من مجموع التجارة مقابل 35% في عام 1984 أما في مجال الصادرات فقد بدأت الإلغاء التدريجي للحضرة المفروض على الصادرات ابتداء من أوائل عام 1991 .

حقق هذا البرنامج الذي اتبعته مصر نتائج طيبة نسبياً حتى منتصف 1993 و ذلك بتحقيق نوع من الاستقرار الاقتصادي الكلي ، و تقليص الإختلالات المالية إذ حققت انخفاضاً في العجز الكلي للميزانية العامة من 20% في المتوسط الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (86-87 / 90-91) إلى حوالي 4.1% في (92-93) .

وإضافة إلى ما سبق ذكره فإن مصر قد أدمجت العديد من القطاعات التقليدية، مثل الزراعية و المنسوجات والملابس والقطاعات الخدمية وحقوق الملكية الفكرية و الاستثمار في النظام التجاري المتعدد الأطراف سعياً منها تحقيق مستوى أعلى من التكامل في الأسواق العالمية .

لقد كانت مصر تهدف من خلال تغييرها لسياساتها التجارية على هذا النحو بما يتلاءم مع اتفاقات المنظمة إلى تطوير اقتصادها على جميع الأصعدة لكي تصل إلى تحقيق مجموعة من الأهداف منها :

- زيادة القدرة على المنافسة في أسواق التصدير و الأسواق المحلية .
- وضوح سياسات التجارة الدولية.
- تحقيق مستوى أعلى للتكامل بين الأسواق في مجالات السلع و الخدمات و الاستثمارات.
- تحسين الكفاءة و الرفاهية الاقتصادية في مصر.

ج- نتائج مشاركة مصر في جولة أورغواي:

أسفرت جولة أورغواي على عدة نتائج ، نشأت من خلالها الكثير من الالتزامات التي تقيدت بها مجموعة الدول المتعاقدة و من بينها مصر باعتبارها طرف من الأطراف المتعاقدة ، كما حصلت على مجموعة من المزايا التي تحصلت عليها كدولة من الدول النامية في إطار المزايا التي منحتها الجولة للدول النامية المشاركة .

و لقد ساهمت مصر في التوصل إلى هذه المزايا التي حصلت عليها الدول النامية سواء من خلال طرح الأفكار والمقترحات، أو من خلال التفاوض و تكريس تأييد بعض الدول النامية لهذه الأفكار و المقترحات، من أجل توافق الآراء حولها لتساعد على تقبل الدول الصناعية المتقدمة لها و إدراجها في لائحة أحكام الاتفاقات و القرارات التي أصدرها المؤتمر الوزاري الختامي للجولة بمراكش في أبريل 1994 .

د - التزامات مصر كعضو في المنظمة :

كما سبق القول فإن مصر التزمت في إطار المنظمة العالمية للتجارة بمجموعة من الالتزامات من بينها ربط رسومها الجمركية الخاصة بالسلع المصنعة وفقاً لأحكام اتفاقية النفاذ إلى الأسواق حتى تستطيع تأمين الوصول إلى الأسواق الخارجية، كما التزمت بخفض التعريفات المفروضة على السلع الزراعية بنسبة 24% ابتداء من أول

جانفي 1995 و على مدى عشر سنوات بمعدل 2.4% ، وكذلك حضر القيود غير التعريفية - سواء كانت قيودا كمية أو قوائم حضر - و تحويلها إلى رسوم جمركية¹.

و من حيث المبدأ فإن مصر التزمت بجميع مبادئ المنظمة و اتفاقات التجارة في الخدمات، التي تلزمها بمنح المعاملة الوطنية للأجانب في السوق المصري، و نظرا لأهمية هذا القطاع في الاقتصاد المصري و أثره الإيجابي على ميزان مدفوعاتها، فقد عقدت مصر في هذا الإطار العديد من الاجتماعات لبلورة موقفها من مفاوضات تحرير التجارة في الخدمات، حيث حضر هذه الاجتماعات مسؤولون عن 23 قطاع من القطاعات الخدمية في مصر وقد نتج عن هذه الاجتماعات تجديد الموقف المصري بالنسبة لهذه المسألة، و يتمثل في " كون التجارة في مجال الخدمات أمر لا يتحملة الاقتصاد المصري حاليا بسبب شدة المنافسة التي ستدخل فيها قطاعات الخدمات المحلية، وهي غير مؤهلة حاليا لخوض هذه المنافسة، كذلك فإن خطط التنمية تعتمد على نمو الصادرات المصرية في مجال الخدمات بنسبة 22.5% في الوقت الذي تسعى فيه هذه الخطط إلى الواردات من الأنشطة الخدمية بنحو 9.2% ، و لهذا فإن السماح بدخول منافسة غير متكافئة مع واردات خدمية تمثل عرقلة لخطط التنمية"².

إن تجديد الموقف المصري بهذه الطريقة التي ترفض في مضمونها تحرير التجارة في مجال الخدمات بالنسبة لمصر لا يعني أنها لم تلتزم بما تمخضت عنه جولة أورغواي من اتفاقات بالنسبة لجميع القطاعات حتى تحافظ على عضويتها في المنظمة و حتى لا تتعرض لعقوبات جهاز تسوية المنازعات.

كذلك فإنها مجبرة لتكيف سياساتها و تشريعاتها³ الوطنية بما يتماشى مع أحكام الاتفاقات التي نصت عليها لوائح المنظمة سواء في مجال الاستثمار أو الأوجه التجارية لحقوق الملكية الفكرية حتى و إن كانت لا تتماشى مع خطط التنمية فيها .

ه- المزايا التفضيلية التي حصلت عليها مصر :

التزمت مصر بمبادئ و اتفاقات المنظمة مقابل عدة امتيازات شأنها في ذلك شأن الدول النامية الأعضاء، ومن بين هذه الامتيازات حصولها على فترات زمنية أطول لتنفيذ أحكام الاتفاقات وتعديل سياساتها كما سبق ذكره، واحتفظت بحقوقها في دعم الصادرات والإنتاج وفق ضوابط معينة طالما لم يتجاوز متوسط دخل الفرد فيها 1000 دولار سنويا، لأن صادراتها لا تزيد عن نسبة 3% من إجمالي واردات الدولة المستوردة لسلعة معينة، فقد أعفيت من رسوم مكافحة الإغراق أو الرسوم التعويضية طالما لم تتجاوز هذه النسبة، كما حصلت على غرار الدولة النامية على معاملة تفضيلية تمنحها إياها الدول المتعاقدة، واستفادت أيضا من الاستثناءات من الاتفاقات

¹أسامة المهدوب، مرجع سابق ، ص 224.

²علاء كمال، مرجع سابق ، ص 106-107.

³ يقصد هنا بتكييف سياساتها وتشريعاتها تحقيق التوافق بين أحكامها والأحكام الواردة في إتفاقات المنظمة.

الخاصة بتحرير التجارة في كثير من القطاعات و التي تقدمها المنظمة للدول النامية و الأقل نموا مما ساعدها في سياساتها التنموية.

جدول رقم (4-12)

يوضح مؤشرات قياس مدى الأفضليات التجارية المنوحة لمصر

المؤشر	العدد	%	الجهة الناتجة
أ- حصة الخطوط التعريفية المعفية أو المتمتع بمعدلات تفضيلية			
1- خطوط تعريفية معفية وفق معاملة الدول الأكثر رعاية	119	10	بلاد الاتحاد الأوروبي
2- خطوط تعريفية بدون رسوم تفضيلية	955	79	
3- مجموع الخطوط التعريفية المعفية من الرسوم (2*1)	1074	89	
4- خطوط تعريفية برسوم تفضيلية	66	5	
5- خطوط تعريفية معفية من الرسوم أو برسوم تفضيلية (4*3)	1140	94	
6- خطوط تعريفية غير معفية من الرسوم وفق معاملة الدولة الأكثر رعاية	71	6	
7- مجموع الخطوط التعريفية المصدرة (5+5)	1211	100	
ب- الهوامش التفضيلية :			
		الاتحاد الأوروبي	اليابان
		%1.3	%3.9
		%2-	%1.5-
* - الرسوم الجمركية على صادرات مصر			
* - الهامش التفضيلي			

المصدر : ونيس فرج عبد العالي، صلاح وهيب عبد الغني، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، كلية التجارة جامعة عين شمس (العدد الرابع، أكتوبر 1998)، ص 36 .

2- علاقة تونس بالمنظمة العالمية للتجارة :

تعتبر تونس عضو مؤسس للمنظمة العالمية للتجارة لمشاركتها في سير مفاوضات جولة الأوروغواي، وتوقيعها على الاتفاق النهائي لهذه الجولة في أبريل 1994، حيث تعد من بين 81 دولة التي وقعت على إنشاء المنظمة دون مناقشة، وانضمت رسميا إلى المنظمة في 29 مارس 1995¹. وبناء على نتائج دورة الأوروغواي، قدمت تونس قوائم بالالتزام بفتح أسواقها المحلية والتي شملت تثبيت التعريفات الجمركية على الواردات من المنتجات الزراعية والسلع المصنعة وكذلك الالتزامات المتعلقة بقطاع الخدمات، والتي نبيها في الجدول التالي:

¹25/05/2003,http:// www.infocommerce.gov.tn/fr/coop3htm.

جدول رقم (4-13):

يوضح التعريفات المثبتة على السلع المصنعة والزراعية لتونس (السقوف العليا) في دورة الأوروغواي

معدلات التعريفات المثبتة بعد الدورة (نسبة مئوية حسب القيمة)		معدلات التعريفات المطبقة قبل الدورة (نسبة مئوية حسب القيمة)	
الصناعية	الزراعية	الصناعية	الزراعية
90	200	73	73

المصدر: جهاد حجير "المنظمة العالمية للتجارة: الأفاق والتحديات التي تواجه دول المغرب العربي في ظل النظام الجديد للتجارة العالمية" (رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1998-1999)، ص 220. نسجل من خلال الجدول أعلاه أن تونس قامت بتحويل جميع الحواجز غير الجمركية أمام الواردات من هذه المنتجات إلى رسوم جمركية مع تثبيتها، فيما يتعلق بالتجارة في المنتجات الفلاحية، وقد أدت عملية التحويل إلى ارتفاع الحماية الجمركية التي سيحصل عليها قطاع الزراعة، حيث من المحتمل أن تنتقل من 73% قبل دورة الأوروغواي إلى 200%. أما بالنسبة للالتزامات بتثبيت السقوف العليا للتعريفات الجمركية المفروضة على واردات السلع المصنعة فالجدول التالي يوضح ذلك.

جدول رقم (4-14):

يوضح تثبيت التعريفات في دورة الأوروغواي - حالة تونس -

الإجمالي (النسبة من المجموع)		المنتجات الصناعية (النسبة من المجموع) (2)		منتجات زراعية (النسبة من المجموع) (1)	
بعد الدورة	قبل الدورة	بعد الدورة	قبل الدورة	بعد الدورة	قبل الدورة
53	15	45	16	100	10

المصدر: جهاد حجير، مرجع سبق ذكره، ص 221.

1 (1) المنتجات المشمولة، هي المنتجات المعروفة في اتفاقية الزراعة المنبثقة عن دورة الأوروغواي (النظام المتجانس الفصل 24، باستثناء الأسماك ومنتجات الأسماك).

(2) المنتجات المشمولة، هي المنتجات المعروفة في اتفاقية دورة الأوروغواي بـ 25-97 بما في ذلك الأسماك ومنتجات الأسماك، باستثناء النفط الخام.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن تونس التزمت بتثبيت 45% من خطوط التعريفات الجمركية على السلع المصنعة، و شملت عملية تثبيت الرسوم الجمركية المفروضة على السلع المصنعة، تثبيت سقوف الرسوم الجمركية على الواردات من سلع منافسة لصادراتها من المنسوجات والملابس الجاهزة، علما بأن هذا القطاع يعد من القطاعات الإنتاجية الرئيسة في تونس.

إن إلترام تونس بتقلم تنازلات ملزمة ومحددة بشأن فتح أسواقها المحلية في مجالي السلع والخدمات، يعني أنه من الصعب جدا عليها إعادة النظر في هذه التعريفات وفق مصالحها الوطنية، أو أنها قد تتحمل بعض الأعباء إذا ما أصرت على سحب بعض التنازلات التي إلترمت بها في دورة الأوروغواي.

إن تعهد تونس بالتزامات تعاقدية لضمن وصول الواردات إلى أسواقها المحلية يدل على ثبات مسيرة الإصلاح فيها ووضوح أنظمتها التجارية بما يعزز الثقة فيها، وهو أمر لابد منه لزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها.

الصف الثاني : الدول غير الأعضاء: تتناول في هذا العنصر علاقة كل من السعودية والجزائر باعتبارهما تقدا بطلب الانضمام، ومازالت المفاوضات جارية حول ذلك.

1- عضوية المملكة العربية السعودية في الجات¹:

بدأت إجراءات انضمام المملكة للجات بتاريخ 1983/11/02م بصدر الأمر السامي الكريم رقم (8/154) بالموافقة على دمج اللحتين الاقتصادية والسياسية في لجنة وزارية واحدة للقيام بوضع تصور شامل للعمل السياسي والاقتصادي تجاه المشكلات الاقتصادية الدولية المختلفة بحيث يمثل ذلك التصور استراتيجية وطنية تبني عليها كافة تحركات المملكة في المحافل الدولية.

وفي 1985/4/22م صدرت الموافقة السامية رقم(5/1776/م) على قيام وزارة المالية والاقتصاد الوطني باتخاذ الترتيبات اللازمة لإيفاد مندوبين بصفة مراقبين لاجتماعات منظمة الجات لمتابعة نشاط المنظمة عن كتب والتعرف على أنظمتها ونشاطاتها وأساليب التفاوض فيها حتى تصبح المملكة مستعدة للدخول في المفاوضات التي تؤدي إلى الانضمام الكامل في الوقت المناسب.

وبتاريخ 05 جوان 1985م تم قبول المملكة كعضو مراقب في اجتماع مجلس الجات المنعقد في جنيف خلال الفترة 5-6 يونيو 1985م وشاركت وزارة المالية والاقتصاد الوطني منذ ذلك الحين في الاجتماعات الدورية لمجلس الجات وكذلك الاجتماعات السنوية للأطراف المتعاقدة المختصة بمتابعة أعمال المنظمة وإقرار توصيات اللجان المختصة.

وصدرت الموافقة السامية رقم (5/ب/17630) في 1986/08/18م على مشاركة المملكة في الاجتماع الوزاري الذي عقد في جمهورية الأوروغواي في 1986/9/14م والذي تم خلاله الإعلان عن الإطار العام للمفاوضات وأهدافها ونطاقها.

وصدرت الموافقة السامية رقم(5/ب/18154) في 1993/04/29م على توصيات اللجنة الوزارية في اجتماعها بتاريخ(1989/12/03م) وهي:

- أن تتولى اللجنة الوزارية تنسيق المواقف السياسية من القضايا التي تطرح في إطار المنظمة.

¹25/05/2003,http:// www.commerce.gov.sa/active/wto.asp.

- أن يشكل فريق عمل برئاسة معالي وزير المالية والاقتصاد الوطني أو من يمثله وعضوية وكلاء الوزارات المشاركة في اللجنة الوزارية لدراسة الموضوعات المطروحة وعرضها على اللجنة الوزارية.

- أن يتم التنسيق مع ممثلي كل من وزارة الخارجية ووزارة المالية والاقتصاد الوطني ووزارة التجارة في وفد المملكة لدى المنظمة.

وبناءً على قرار مجلس الوزراء رقم (100) وتاريخ 1995/11/27م القاضي بنقل عدد من الاختصاصات والمهام ذات الطبيعة الدولية من وزارة المالية والاقتصاد الوطني إلى وزارة التجارة، وفي مقدمتها مسؤولية الإشراف على عملية انضمام المملكة إلى الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة ومتابعة ذلك داخلياً وخارجياً، والموافقة السامية رقم 5/ب/11515 وتاريخ 1995/12/20م على تحويل طلب انضمام المملكة للاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة، إلى منظمة التجارة العالمية التي حلت محل (الجات) اعتباراً من 30 رجب 1415هـ الموافق للأول يناير 1995م.

وفي إطار حرص حكومة المملكة على حشد التأييد السياسي لطلب المملكة الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، قام صاحب السمو الملكي ولي العهد نائب رئيس مجلس الوزراء ورئيس الحرس الوطني وصاحب السمو الملكي النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء خلال زيارتهم لعدد من الدول الغربية والآسيوية، بالتأكيد على الأهمية التي توليها المملكة للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، ورغبتها أن تكون المرحلة القادمة من المفاوضات أكثر تسارعاً ليتسنى إنجاز متطلبات الانضمام بأسرع وقت ممكن بهدف خدمة المصالح الحيوية للاقتصاد الوطني.

وبناءً على موافقة المقام السامي الكريم رقم 18154 وتاريخ 1993/05/09م، تم تشكيل فريق عمل (فريق التفاوض السعودي) برئاسة معالي وزير المالية والاقتصاد الوطني - معالي وزير التجارة حالياً - وعضوية وكلاء الوزارات المشاركة في اللجنة الوزارية لدراسة الموضوعات المطروحة للبحث في إطار المنظمة وتنسيق المواقف المناسبة حيالها.

كما تم تشكيل عدد من الفرق الفنية المتخصصة في القطاعات الرئيسة ذات العلاقة بالمفاوضات الرامية إلى انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية، تضم في عضويتها المختصين من الجهات الحكومية المختلفة. وتتولى هذه الفرق الفنية إعداد الوثائق اللازمة والإجابات على أسئلة الدول الأعضاء في المنظمة، كما بادرت وزارة التجارة إلى عقد اجتماعات متعددة مع فريق رجال الأعمال الاستشاري.

وحرصت وزارة التجارة على القيام بهذه المهام والمسؤوليات الجديدة بكفاءة وفعالية، دون التأثير على أداء الأعمال والاختصاصات الأساسية المنوطة بها أصلاً، فقد بادرت الوزارة إلى دراسة أفضل السبل لحشد الإمكانيات البشرية والفنية والمادية المتاحة للنهوض بهذه المسؤوليات والإعداد الجيد للمفاوضات الرامية لانضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية. وفيما يلي عرض موجز لما تم إنجازه حتى الآن من خطوات تنفيذية:

عقد فريق العمل السعودي المشكل بالأمر السامي رقم 5/ب/18154 وتاريخ 1993/05/09م ثمانية جولات تفاوضية متعددة الأطراف مع الفريق المكلف ببحث طلب انضمام المملكة للمنظمة، والذي يضم في عضويته ثلاثين دولة. وقد اشتمل جدول أعمال كل جولة على عدد من الموضوعات الرئيسة المتصلة ببعض الاتفاقيات القطاعية في حقلي التجارة والخدمات بغية التعرف على مدى توافق الأنظمة والسياسات التجارية والاقتصادية في المملكة مع مقتضى هذه الاتفاقيات. كما قام الفريق الفني السعودي بإجراء ثلاث جولات من المفاوضات الثنائية مع وفود عدد من الدول الأعضاء في المنظمة لبحث الطلبات الخاصة بهذه الدول وملاحظاتها بشأن عروض المملكة الأولية للسلع والخدمات وورقة المرونات والفترات الانتقالية المطلوبة من المملكة. وقام فريق التفاوض السعودي بزيارة كل من بروكسل، أوتاوا، واشنطن، وطوكيو، لعقد لقاءات ثنائية مع كبار المسؤولين في هذه العواصم حول العروض الأولية المعدلة للسلع والخدمات لحشد الدعم اللازم لطلب المملكة وإيضاح الخصوصيات التي تتميز بها المملكة عن غيرها من الدول الأخرى. وتلخص الموضوعات التي جرى بحثها خلال هذه الجولات في الآتي :

أ- الجولة الأولى للمفاوضات خلال الفترة 03-04 ماي 1996م:

حضور فريق العمل السعودي برئاسة معالي وزير التجارة، وأوضح معالي الوزير في كلمته على التزام المملكة القوي بسياسات الاقتصاد الحر والأسواق المفتوحة وعزمها على الاستمرار في ذلك، وفق قواعد العمل في منظمة التجارة العالمية.

ب- الجولة الثانية للمفاوضات خلال الفترة 05-08 نوفمبر 1996م:

كانت المحاور الرئيسية للجولة هي موضوعات الأنظمة المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية والتدابير المتعلقة بالاستثمارات ونظام الاستثمار الأجنبي بالمملكة، وموضوعات السياسات التجارية للمملكة المتعلقة بالخدمات والسياسات الزراعية إلى جانب موضوع الموصفات والمقاييس بالمملكة.

كما تم عقد لقاءات ثنائية مع وفود عدد من الدول الأعضاء بالمنظمة وكان المحور الرئيسي لتلك اللقاءات هو التشاور مع تلك الدول حول الموضوعات المرتبطة بانضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية والتمهيد لموضوع المفاوضات حول النفاذ للأسواق .

ج- الجولة الثالثة للمفاوضات خلال الفترة 28-29 ماي 1997م:

تركزت محادثات فريق العمل السعودي في شقين خلال هذه الجولة:

— شملت المحادثات الثنائية، للدول التالية: التشيك والسلوفاك، اليابان، أستراليا، الفلبين، نيوزيلندا، الأرجنتين، كندا، الولايات المتحدة الأمريكية، سويسرا، الاتحاد الأوروبي، كوبا.

— المفاوضات الرسمية على المواضيع الأربعة والتي تشمل: إجراءات تراخيص الاستيراد، الزراعة، الثمين الجمركي، التدابير الصحية الحيوانية والنباتية.

د- الجولة الرابعة للمفاوضات خلال الفترة 1-1997/12/5م بجنيف:

تمت خلال هذه الجولة مناقشة المواضيع التالية:

— سير مفاوضات النفاذ للأسواق في ضوء العروض الأولية للسلع والخدمات.

— المعاملات التجارية التفضيلية.

— الأنظمة الخاصة بالخدمات.

— حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة.

— الدعم المحلي للزراعة.

— تطبيقات تراخيص الاستيراد.

— المعوقات الفنية للتجارة، برنامج شهادات المطابقة الدولي ICCP، فترات الصلاحية

للمواد الغذائية.

هـ- الجولة الخامسة للمفاوضات متعددة الأطراف 16-20 نوفمبر 1998م:

ترأس معالي وزير التجارة وفد المملكة العربية السعودية المشارك في الجولة الخامسة للمفاوضات متعددة الأطراف مع فريق العمل المعني بمتابعة انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، وذلك لمتابعة المباحثات المتعلقة بهذا الموضوع في إطار الأسس التي أقرها مجلس الوزراء المقرر خلال جلسته المنعقدة بتاريخ 1998/08/04م، تم عقد اللقاء الخامس للمفاوضات في مقر المنظمة بجنيف، وخصصت الجلسات الرسمية لمناقشة المواضيع التي سبق تحديدها كمحاور للتفاوض بالتنسيق مع سكرتارية المنظمة.

و- زيارة عواصم الدول 23 فبراير- 04 مارس 1999م ، 01-02 أبريل 1999م:

قام فريق التفاوض السعودي برئاسة معالي وزير التجارة بزيارة كل من بروكسل وأوتاوا وواشنطن خلال الفترة من 23 فبراير-04 مارس 1999م، وزيارة طوكيو خلال الفترة من 01-02 أبريل 1999م، أجرى خلالها الفريق لقاءات ثنائية مع المسؤولين في هذه العواصم حول عروض السلع والخدمات المقدمة من المملكة لمنظمة التجارة العالمية.

ز- الجولة السادسة للمفاوضات متعددة الأطراف 20-26 سبتمبر 1999م:

ترأس معالي وزير التجارة الوفد السعودي المشارك في الجولة السادسة من المفاوضات متعددة الأطراف مع فريق العمل في المنظمة المعني بانضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية خلال الفترة من 20-26/9/1999م، وقد تم خلال الجولة تخصيص يوم واحد للقاء العمل السادس متعدد الأطراف، بينما تم عقد عدد من اللقاءات الثنائية مع وفود بعض الدول الأعضاء في المنظمة خلال الفترة المذكورة. وخصصت الجلسة الرسمية لمناقشة جدول الأعمال الخاص باللقاء السادس والمتضمن المواضيع التالية:

- استعراض آخر التطورات بخصوص مفاوضات النفاذ إلى الأسواق المتعلقة بعروض المملكة الجديدة للسلع الصناعية والزراعية والخدمات.

- الوثائق ذات العلاقة بالنظام التجاري للمملكة (Foreign Trade Regime) والمتمثلة في الوثائق التالية:

+ الخطة التنفيذية لتطبيق اتفاقية التثمين الجمركي.

+ الخطة التنفيذية لتطبيق اتفاقية تراخيص الاستيراد.

+ الخطة التنفيذية لتطبيق اتفاقية العوائق الفنية للتجارة.

+ الخطة التنفيذية لتطبيق اتفاقية التدابير الصحية والصحة النباتية.

+ الخطة التنفيذية لتطبيق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية.

+ الأسئلة الإضافية والإجابات.

كما عقد الوفد السعودي المشارك (18) لقاء ثنائيا مع وفود بعض الدول الأعضاء في المنظمة، وتركزت المناقشات خلال هذه اللقاءات حول العروض الجديدة للسلع والخدمات والخطة التنفيذية لتطبيق الاتفاقيات الأساسية للمنظمة والتي قدمتها المملكة إلى المنظمة بتاريخ 1999/6/25م المشار إليها أعلاه.

ح- الجولة السابعة من المفاوضات متعددة الأطراف 02-06 أبريل 2000م:

شارك فريق التفاوض السعودي برئاسة معالي وزير التجارة في الجولة السابعة من المفاوضات الرامية إلى انضمام المملكة للمنظمة وذلك خلال الفترة من 02-06 أبريل 2000م. وعقد فريق العمل بالمنظمة المكلف بمتابعة إجراءات انضمام المملكة إلى المنظمة اجتماعين يومي 4-5/4/2000م، وذلك لبحث ومناقشة الموضوعات المدرجة على جدول الأعمال للجولة السابعة من المفاوضات، وشمل الجدول الموضوعات التالية:

- مراجعة سير المفاوضات الثنائية لعروض المملكة للنفاذ للأسواق في قطاعي السلع والخدمات.

- الاطلاع على ما تم إنجازه للالتزام بخطط العمل التنفيذية للاتفاقيات الأساسية للمنظمة التي قدمتها المملكة في الجولة السادسة من المفاوضات. وتشمل هذه الاتفاقيات: اتفاقية التمين الجمركي، اتفاقية تراخيص الاستيراد، اتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة، اتفاقية التدابير الصحية والصحة النباتية، واتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (تريس).

- المراجعة الشاملة لمسودة فريق العمل ومسودة بروتوكول انضمام المملكة إلى المنظمة.

وعقد الوفد السعودي المشارك (20) لقاءً ثنائياً ومشترك مع وفود الدول الأعضاء في المنظمة. كما اجتمع معالي وزير التجارة على هامش اجتماعات فريق العمل مع عدد كبير من سفراء الدول المتقدمة والنامية ومن بينهم سفراء دول مجلس التعاون والدول العربية والإسلامية.

ط- الجولة الثامنة للمفاوضات في 2000/10/14م: شارك فريق التفاوض السعودي برئاسة معالي وزير التجارة في الجولة السابعة من المفاوضات الرامية إلى انضمام المملكة للمنظمة وذلك خلال الفترة من 2000/10/14م إلى 1421/7/23هـ الموافق لـ 2000/10/14م و2000/10/17م على التوالي. وعقد فريق العمل بالمنظمة المكلف بمتابعة إجراءات انضمام المملكة إلى المنظمة اجتماعه، وذلك لبحث ومناقشة الموضوعات المدرجة على جدول الأعمال للجولة الثامنة من المفاوضات، وشمل الجدول الموضوعات التالية:

- مناقشة سير المفاوضات الثنائية.

- ما تم إنجازه في إطار الخطط التنفيذية للاتفاقيات الأساسية للمنظمة

- المراجعة الثانية لمسودة تقرير فريق العمل ومشروع بروتوكول انضمام المملكة إلى المنظمة.

وأحرزت المملكة العربية السعودية في إجراءات انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية تقدماً لا يستهان به لإيصال المفاوضات مرحلة متقدمة، وأمكن توليد قوة دافعة قوية في هذا الاتجاه. وقدمت المملكة عروضاً هادفة وذات مضامين تجارية هامة، بشأن نفاذ السلع والخدمات إلى الأسواق. وبعد عقد هذه الجولات لفريق التفاوض السعودي في مقر منظمة التجارة العالمية بجنيف والمفاوضات الثنائية. أثمرت عن إبرام اتفاقيات مع أحد عشرة دولة (استراليا، والأرجنتين، الأوروغواي، البرازيل، باكستان، كندا، كوريا، ماليزيا، المكسيك، فنزويلا، اليابان).

كما أجابت المملكة على أكثر من 1700 سؤالاً مقدماً من الدول الأعضاء تتعلق بحماية الحقوق الملكية الفكرية والتدابير الصحية والصحة النباتية والزراعة والمواصفات والمقاييس وتراخيص الاستيراد والعوائق الفنية أمام التجارة والاستثمار والتمين الجمركي. وقد تقلص عدد هذه الاستفسارات إلى حد كبير. ويجري الآن الاستعداد للقاء العمل التاسع قريباً.

2- علاقة الجزائر بالمنظمة العالمية للتجارة :

قدمت الجزائر طلب الانضمام للغات في 27 أبريل سنة 1987 ولم يتم الرد على هذا الطلب، وتمتع بصفة عضو مشارك أو منتدب في الغات لكونها مستعمرة حديثة الاستقلال طبقا للمادة 26 الفقرة 5 ج من اتفاقية الغات.

وتم تأسيس فريق العمل الخاص بانضمام الجزائر في 11 جوان 1987، واجتمع لأول مرة في أبريل 1998. أما الخطوات الأولى للانضمام فدخلت فيها الجزائر في جوان 1996، بعدما قدمت رسميا طلب الانضمام الذي جاء في سياق تطبيق توصيات صندوق النقد الدولي في إطار اتفاق التمويل الموسع، وتزامن مع مرحلة تميزت بتطبيق برنامج التصحيح الهيكلي، وإعادة جدولة المديونية الخارجية بعد أن عرف الاقتصاد الجزائري ركودا وانكماشاً شديدين مما أدى إلى تجاوز خدمات الديون سقف 50% من قيمة الصادرات وتراجع معدلات النمو مع تسجيل وضعيات لمعدلات سالبة وصلت 1% عام 1994 ونسبة تضخم تعادل 38.5%، وعلى هذه الخلفية تم إيداع مذكرتين الأولى في جويلية 1996 والثانية في أوت 2001، وطرحتا على الجزائر أكثر من 500 سؤال في المرحلة الأولى ثم 208 سؤال في المرحلة الثانية من مختلف أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، من بينهم: الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوروبي، سويسرا، اليابان، أستراليا، حيث تتعلق الأسئلة بطبيعة نظام التجارة الخارجية والنظام التشريعي، والجمركي، والشفافية، إضافة لموضوع الفلاحة، و تم الإجابة على ذلك. وأجتمعت لحد الآن فريق العمل المشترك الخاص بانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، بين الحكومة الجزائرية والدول الأعضاء في المنظمة المهتمة بانضمام الجزائر، برئاسة DELGASTRO من الأوروغواي، خمس جولات - ثلاثة منها مفاوضات متعددة الأطراف، واثنان ثنائية -، كان آخرها يوم 20 ماي 2003¹، وقدمت للجزائر بعض الملاحظات حول:

- ارتفاع مستوى التعريفات الجمركية مقارنة بالمعدل العالمي (قدمت هذه الملاحظة من جانب الولايات المتحدة الأمريكية).

- قضية دعم السياسة الحكومية للقطاع الفلاحي (قدمت هذه الملاحظة من جانب أستراليا).

- تضمن الملف الجزائري ما لا يقل عن 37 قاعدة تخرق المبادئ القانونية المنصوص عليها في المنظمة العالمية للتجارة، وقد عمدت الجزائر إلى إعادة النظر في هذه القواعد مثل قرارها إلغاء القيمة الإدارية والرسم الخاص الإضافي.

¹ درست هذه الجولة نظام التجارة الخارجية للجزائر على أساس مذكرات قدمت سابقا، كما خصت هذه الجولة مدى تقدم رزمة التحولات التشريعية وتطور المفاوضات الثنائية المتعلقة بدخول الأسواق.

الموقف التفاوضي للجزائر¹ :

تظل الجزائر في وضع تفاوضي صعب لكونها تنطلق من اقتصاد غير متوازن، فالقطاع الصناعي يعاني من ضعف هيكلي وبنوي ونقص في مجال نسب الإنتاجية، إلى جانب ذلك يعد القطاع الزراعي الجزائري أحد الثغرات الهامة، إذ على الرغم من تمثيله لـ 11% من الناتج المحلي الخام (تقديرات عام 2000 يتجاوز 49 مليار دولار أي حوالي 5 مليار دولار للقطاع الزراعي)، فإن نسبة الدعم الزراعي لا تتجاوز 3 إلى 4% مقابل نسب تتراوح ما بين 30% إلى 45% في أوروبا و12% إلى 15% في المغرب وتونس، وستعاني الزراعة الجزائرية من تبعات الانفتاح لاسيما مع اتباع الدول الأوروبية لسياسة حمائية مزدوجة مع نظام الحصص المفروضة على المحاصيل المستوردة ونظام الدعم التعويضي لفائدة المواد الزراعية المصدرة.

وإذا علمنا أن الجزائر تظل جد مندججة في الاقتصاد العالمي بالنظر إلى تركيبة التجارة الخارجية، التي تجاوزت منذ 1962 أكثر من 40% وهي حاليا تقدر بأكثر من 48% من الناتج المحلي الخام، إلا أن هذا الاندماج يحمل تناقضات واحتلالات هامة، فالجزائر تبقى تابعة على المستوى الغذائي بمعدل 2.5 مليار دولار كخلاف مالي مخصص سنويا وسيادة المحروقات على التجارة الخارجية (أكثر من 95% من الصادرات الجزائرية)، ويظل النفط بالخصوص عرضة لتدابير تمييزية، مقابل فرض رسوم كبيرة عليها لدى دخولها الأسواق الدولية، لاسيما الرسوم الخاصة بالكربون والرسوم الخاصة بالحفاظ على البيئة. فالجزائر لا تملك حاليا وسائل سياستها، كما أنها في موقع تفاوضي أضعف من عدة دول توجد حاليا في مرحلة متقدمة من المفاوضات، فالمرحلة الأولى من المفاوضات - المتعددة الأطراف - بالنسبة للجزائر استغرقت أربع سنوات نتيجة تردد الطرف الجزائري الذي يبقى رهين عامل الزمن، لكن المرحلة الثانية قد تكون أعقد ولكنها مرتبطة بمدى قدرة المفاوض الجزائري على افتكاك أكبر المكاسب لاسيما في جوانب متصلة بالاتفاقات التجارية الثنائية، وتجنب الخضوع للممارسات التعسفية والسياسات التجارية التمييزية.

ويمكن إجمال أهم أسباب تعثر مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة فيما يلي² :

- غياب أية استراتيجية تفاوضية واضحة على المدى القصير والمتوسط.
- عدم تخويل المفاوض الجزائري صلاحيات كبيرة وتضييق مساحات التفاوض وهوامش الحركة لديه.
- عدم تحديد أية رزنامة وبرنامج واضح، وعدم دقة المعطيات المقدمة لاسيما الإحصائية منها، فالملاحظ أن تغير الحكومات وتعاقب القوانين وتضارب المعطيات المقدمة من قبل كل هيئة جزائرية أفقد الملف الجزائري المصداقية نتيجة الإستقرار المؤسساتي والتشريعي وعدم تحديد خيارات اقتصادية واضحة ودقيقة.

¹ الخبر الأسبوعي، 13-19 ديسمبر 2000، ص9.

² الخبر الأسبوعي، 25-31 مارس 2002، ص11.

وبغية تجاوز ما سبق ذكره وتسريع انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، يرى وزير التجارة الحالي نورالدين بوكرواح بأن الجزائر بحيرة على اعتماد إستراتيجية جديدة في التفاوض من خلال¹:

- لشروع في المفاوضات الثنائية مع البلدان المهتمة بانضمام الجزائر.
- الإسراع في تحديث وتطوير التشريعات الجزائرية لتكون متطابقة مع تلك التي تقوم عليها المنظمة العالمية للتجارة، وخصوصا إزالة الحواجز الجمركية.
- دفع الإصلاحات وإنجاز الروتشات الضرورية لتحقيق الإصلاحات التي شرع فيها.
- إلغاء الإجراء الوارد في قانون المالية لسنة 2002، المتعلق برفع راس مال شركات الاستيراد إلى 10 ملايين دينار، لأنه يتناقض مع تشريعات المنظمة العالمية للتجارة- وهو ما تم الإعلان عنه في اجتماع مجلس الوزراء في جويلية 2003 -².

ويمكن تلخيص مسار علاقة الجزائر بالمنظمة العالمية للتجارة وفق الجدول التالي:

¹ جريدة الشروق، 28 نوفمبر 2002، ص3.

² أعلن بيان مجلس الوزراء المنعقد في شهر جويلية 2003 عن إلغاء النص الوارد في قانون المالية 2002 المتعلق بإجبارية أن تكون الشركات العاملة في قطاع الاستيراد ذات رأسمال يفوق 10 مليون دينار جزائري.

جدول رقم (4-15) : يوضح مسار علاقة الجزائر بالمنظمة العالمية للتجارة

الموضوع	التاريخ	الرقم
تقديم طلب الانضمام للحات	03 جوان 1987	01
تأسيس فريق عمل للانضمام للحات برئاسة DELGASTRO من الأوروغواي	17 جوان 1987	02
إرسال مذكرة لأمانة المنظمة حول نظام التجارة الخارجية والنظام التشريعي في الجزائر (المذكرة الأصلية والمعدلة)	11 جويلية 1996 24 أوت 2001 17 أكتوبر 2002	03
الإجابة على الأسئلة المطروحة، الأولى 500 سؤال، والثانية 208 سؤال	14 جويلية 1997 10 فيفري 2003	04
اجتماع فرق العمل ، الجولة الأولى، والثانية، والثالثة ، والرابعة، والخامس	23 أبريل 1998 7-8 فيفري 2002 06 ماي 2002 14-12 نوفمبر 2002 20 ماي 2003	05
أ- الأسئلة والأجوبة الإضافية		06
ب- معالجة موضوع القطاع الفلاحي، يمكن الرجوع للموقع wt/acc/4	30 جانفي 1998 08 أبريل 2002	
ج- معالجة موضوع قطاع الخدمات، يمكن الرجوع للموقع wt/acc/5	04 فيفري 1998 08 أبريل 2002 22 أبريل 2002	
د- SPS/OTC، يمكن الرجوع للموقع wt/acc/8	11 ديسمبر 2001 22 أبريل 2002 07 مارس 2003	
هـ- معالجة موضوع حقوق الملكية الفكرية، ADPIC، يمكن الرجوع للموقع wt/acc/9	22 أبريل 2002	
و- مخطط العمل المتعلق بالنظام التشريعي	22 أوت 2001 22 أبريل 2002 11 أكتوبر 2002	

Source : 03/06/2003, [http:// www.wto.org/french/thewto_f/a1_algerie_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/a1_algerie_f.htm)

تابع الجدول رقم (4-15)

الموضوع	التاريخ	الرقم
المفاوضات حول السلع: أ- العرض الجمركي	08 مارس 2002	07
ب- مشروع قائمة الالتزامات الخاصة بالسلع	08 مارس 2002	
المفاوضات حول الخدمات: أ- العرض حول الخدمات	08 مارس 2002 22 مارس 2002	08
ب- مشروع قائمة الالتزامات المتعلقة بالخدمات	-	
ملخص أعمال فريق العمل الخاصة بانضمام الجزائر	-	09
مشروع تقرير فريق العمل	-	10

Source : 03/06/2003,http:// www.wto.org/french/thewto_f/al_algerie_f.htm

أما فيما يتعلق بعلاقة المنظمة بمحمل البلدان العربية ، فيمكن تلخيصها وفق الجدول التالي:

جدول رقم (4-16)

يوضح علاقة البلدان العربية بالمنظمة التجارة العالمية

البلدان	الأعضاء	المراقبون	سنة الانضمام
الأردن	عضو	-	2000
الإمارات العربية المتحدة	عضو	-	1996
البحرين	عضو	-	1995
تونس	عضو	-	1995
الجزائر	تقدمت بالطلب	مراقب	-
جيبوتي	عضو	-	1995
السودان	تقدم بالطلب	مراقب	-
عُمان	عضو	-	2000
قطر	عضو	-	1996
الكويت	عضو	-	1995
لبنان	-	مراقب	-
مصر	عضو	-	1995
المغرب	عضو	-	1995
المملكة العربية السعودية	تقدمت بالطلب	مراقب	-
موريتانيا	عضو	-	1995
اليمن	-	مراقب	-

Source : 27/05/2003,http:// www.wto.org/french/thewto_f/acc_/access_f.htm//becomingn

يمكن تصنيف الدول العربية بحسب علاقتها بالمنظمة العالمية للتجارة على النحو التالي¹:

- دول تتمتع بالعضوية الكاملة (أي أنها أطراف متعاقدة)، وهي مصر والكويت والمغرب وتونس والإمارات والبحرين وقطر والأردن وسلطنة عمان.
- دول تتمتع بصفة عضو مشارك أو منتسب في منظمة التجارة العالمية وهي الجزائر والسودان واليمن.
- دول تحضر اجتماعات منظمة التجارة العالمية بصفة مراقب وهي السعودية والعراق وسوريا ولبنان وليبيا.

ثالثاً: أثر الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على صادرات الدول محل الدراسة :

إن تناول الآثار المترتبة عن الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة يقودنا لتوضيح قضية العضوية في هذه المنظمة، فهي في الواقع ميزان دقيق ومزيج من الحقوق والواجبات، فالدول الأعضاء سوف تكون لها حقوق محددة، تترتب عليها فوائد ومزايا، وفي المقابل فإن العضوية تترتب عليها بعض الالتزامات تجاه الأعضاء الآخرين، وهذه الالتزامات ليست بالضرورة بمثابة خسائر أو تكاليف وإنما تعني توفير المزيد من فرص المنافسة الحرة، تحت ظروف تجارية عادلة.

إن تقييم الآثار المترتبة عن انضمام الدول محل الدراسة للمنظمة العالمية للتجارة يفرض علينا أخذ بعين الاعتبار عاملين هامين²:

العامل الأول: موقف الدول المعنية من عضوية الجات والمنظمة العالمية للتجارة (أي ما إذا كانت الدولة داخل أو خارج نطاق الاتفاقيات التجارية الدولية).

العامل الثاني : مدى اعتماد الاقتصاد الوطني على قطاع أو سلعة معينة أو أكثر، خاصة بالنسبة للمجالات الرئيسة التي شملتها الاتفاقيات أهمها الزراعة، والمنسوجات والألبسة والخدمات.

يجدر بنا التذكير أن السعودية والجزائر، وبدرجة أقل مصر تعتمد على تصدير النفط الخام، بينما نجد قطاع الزراعة أكثر أهمية في مصر و بدرجة أقل تونس، ونفس الشيء بالنسبة لقطاع المنسوجات الذي يحتل أهمية خاصة في هيكل صادرات هاتين الدولتين (مصر وتونس). سنتطرق لكل هذه القطاعات إضافة لقطاع الخدمات والآثار المترتبة على الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

¹ عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، "آفاق التعاون الاقتصادي العربي في ظل المتغيرات العالمية"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف (العدد الثاني، سنة 2003)، ص92.

² المرجع السابق، ص93.

1- البترول ومشتقاته:

تمثل صادرات النفط ومشتقاته بالنسبة لأغلبية الدول محل الدراسة نسبة معتبرة من إجمالي الصادرات، حيث تستحوذ على التوالي بالنسبة للسعودية والجزائر ومصر وتونس على أكثر من 90%، 95%، 40%، 15%، من الصادرات الإجمالية السلعية، وفي كثير من الأحيان تتأثر العائدات النفطية لهذه الدول بالتقلبات الشديدة لأسعار البترول سواء بالارتفاع أو بالانخفاض، ومن المتوقع ألا يترتب على تخفيض القيود الجمركية وإلغاء القيود غير الجمركية عند انضمام هذه الدول للمنظمة العالمية للتجارة أي أثر. ذلك أن البترول ومنتجاته خارج اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة باعتباره سلعة استراتيجية تدخل في كل السلع الأخرى وتخضع أسعاره العالمية طبقاً لحالة العرض والطلب في الأسواق العالمية. ومن المتوقع أن يزداد الطلب العالمي على النفط، ومن ثم زيادة الصادرات البترولية للدول محل الدراسة خاصة كل من السعودية والجزائر وبدرجة أقل مصر، بفعل التوسع الاقتصادي المتوقع حدوثه نتيجة نمو حركة التبادل الدولي بسبب اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

2- السلع الزراعية:

يتوقع أن تؤدي اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة المرتبطة بالزراعة إلى تخفيض التعريفات الجمركية على المنتجات الغذائية و الزراعية في الدول الصناعية بنسبة 37% في المتوسط، ويتوقف تأثر صادرات الدول محل الدراسة بتلك التخفيضات على مدى تسريع إصلاحاتها الزراعية للاستفادة من هذه التخفيضات (الجزائر وبدرجة أقل تونس)، علماً أن الصادرات الزراعية تشكل بالنسبة للدول محل الدراسة، 4% من حجم الصادرات غير النفطية بالنسبة للجزائر (حوالي 150 مليون دولار في المتوسط)، و 5% بالنسبة لتونس (زيت الزيتون)، تعد هذه المادة استراتيجية لها (أكثر من 250 مليون دولار في المتوسط)، و 6% لمصر (القطن الخام يعد مادة استراتيجية ويمثل أكثر من 80% من إجمالي الصادرات الزراعية المصرية)، أما فيما يخص السعودية فتكاد تنعدم الصادرات الزراعية في المملكة. وينتظر بالنسبة لمصر وتونس أن تزداد قدرة صادراتهما الزراعية على النفاذ إلى الأسواق الدولية نتيجة زيادة القدرة التنافسية أمام المنتجات المناظرة، ولاسيما في أسواق الدول المتقدمة. وخاصة أسواق الاتحاد الأوروبي نتيجة انخفاض الدعم المقدم للمنتجين الزراعيين فيها تدريجياً، مما يؤدي إلى ارتفاع أسعارها. وفيما يتعلق بالجزائر فإنها مطالبة باستثمار الثروة الزراعية الهائلة التي تتوفر عليها (التمور، الحمضيات، الطماطم، البطاطا، وعدد من الفواكه) للاستفادة من المعاملة التفضيلية التي تحصل عليها صادراتها في الأسواق الأوروبية في إطار نظام الأفضليات المعمم، ولا يتحقق ذلك إلا بالرفع من القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية لإنعاشها كما ونوعاً.

3- السلع الصناعية:

يتوقع أن تشهد فترة انضمام الدول محل الدراسة للمنظمة العالمية للتجارة منافسة حادة بين المنتجات المحلية والمنتجات الأجنبية سواء في السوق المحلي أو الخارجي، ويترتب عن ذلك وجود حالتين متناقضتين من حيث تأثير الواردات المنافسة على مستوى الصادرات:

- الحالة الأولى: تقلص أو انكماش لبعض الصناعات المحلية التي كانت مستمرة في الإنتاج رغم انخفاض كفاءتها الاقتصادية تحت ستار الحماية المرتفعة، وفي هذه الحالة من المحتمل أن تزداد الواردات، وتنخفض، أو تنقرض الصادرات المدعومة.

- الحالة الثانية: فتنطوي على توسيع الصناعات المحلية القائمة وراء ظهور صناعات جديدة كانت الدول محل الدراسة تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، سواء من خلال إعادة تأهيل هذه الصناعات أو فتح الاستثمار فيها- الأجنبي منها أو الوطني - ويتعلق الأمر بالنسبة للجزائر بالصناعات البتروكيمياوية، والصناعات الاستخراجية لارتباط الأولى بالصناعات النفطية، والثانية بالثروة المعدنية الهائلة التي تزخر بها الجزائر، ونفس الشيء يمكن أن يقال عن السعودية التي تتوفر تقريبا على نفس الخصائص، وبدرجة أقل مصر، ومن ثم من المتوقع ارتفاع معدل نمو الصادرات بالنسبة للصناعات التي تتمتع الدول محل الدراسة فيها بميزة نسبية، وفي صناعات أخرى قد يؤدي إمكانية الحصول على المواد الأولية و مستلزمات الإنتاج وقطع الغيار بالأسعار العالمية المنخفضة عن الأسعار المحلية إلى إمكانية تخفيض تكاليف المنتج النهائي التي تدخل تلك السلع الوسيطة في إنتاجه عن ذي قبل، ومن ثم يتحقق لتلك الصناعات ميزة تخفيض التكاليف وتحسين مستوى الجودة وبالتالي زيادة الصادرات، خاصة إذا علمنا بالنسبة للسعودية المنافسة الكبيرة التي تعاني منها منتجاتها في الأسواق الآسيوية بفعل العمالة الرخيصة في الدول الآسيوية.

4 - المنسوجات:

تمثل صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة في كل من تونس و مصر نسبة كبيرة من إجمالي الصادرات السلعية، حيث تشكل في المتوسط بالنسبة للأولى 35%، و37% فيما يخص الثانية، وقد أتاحت الاتفاقية المتعلقة بالمنسوجات في إطار المنظمة العالمية للتجارة إمكانية استمرار نظام حصص التصدير في المنسوجات والملابس الجاهزة مع ضرورة إلغائه تدريجيا على مدى عشر سنوات تنتهي عام 2005 مع السماح بزيادة الحصص المخصصة للدول الصغيرة ومنها تونس ومصر، ولذلك من المتوقع أن تشهد صادرات هاتين الدولتين من المنسوجات والملابس الجاهزة زيادة واضحة في السنوات القليلة القادمة، وإن كانت سوف تتجه للتقلص تدريجيا مع الانخفاض التدريجي في الحصص لدى الدول الصناعية المتقدمة. أما بالنسبة للجزائر فيمكن أن يعرف قطاع النسيج نموا كبيرا إذا تم تأهيله، وأعطيت بعض الحوافز للاستثمار في هذا القطاع، وشجع القطاع الخاص، فهذا القطاع يمكن الاعتماد عليه في تنمية الصادرات الوطنية خارج المحروقات للميزة النسبية التي كان يتمتع بها في

الماضي، فالجزائر استثمرت أموال طائلة خلال السبعينات وبداية الثمانينات في قطاع النسيج، ويبدو ذلك جليا في المركبات الضخمة التي أقيمت في كل من بجاية وباتنة وذراع بن خدة.

5- الخدمات:

تشير المادتين الثالثة والرابعة من اتفاقية الجاتس، أنه يجب على مختلف الأعضاء القيام بتسهيل زيادة مساهمة أو مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية من خلال التفاوض على جداول الالتزامات الخاصة التي يتفاوض عليها مختلف الأعضاء والتي تتعلق بالأمر التالي¹:

- تعزيز وتقوية قدرات توفير الخدمات المحلية وزيادة كفاءتها وقدراتها التنافسية عن طريق السماح لتلك الدول النامية بالولوج وإمكانية الوصول إلى التكنولوجيا على أسس تجارية.

- تحسين إمكانيات وصول الدول النامية إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات.

- تحرير الوصول إلى أسواق التصدير في القطاعات والوسائل التي تم تلك الدول.

ولتحقيق ذلك كله فقد نصت الاتفاقية على أنه - خلال سنتين من بدء تنفيذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية- من الضروري على الدول المتقدمة أن تقوم بإنشاء نقاط اتصال لتسهيل وصول موردي الخدمات في الدول النامية إلى المعلومات المتصلة بأسواقها، والمتعلقة بالجوانب التجارية والفنية في توريد الخدمات، وتلك المتعلقة بالتسجيل والتأهيل والاعتراف بمقدمي الخدمات وتوفير تقنيات الخدمات ومن الملاحظ أن الدول الأقل نموا قد حظيت بأولوية خاصة في هذا المجال نظرا لوضعها الاقتصادي الخاص ولاحتياجاتها التنموية والتجارية والمالية.

تشكل صادرات الخدمات للدول محل الدراسة حصة معتبر من إجمالي الصادرات المنظورة وغير المنظورة، وتوفر مداخيل كبيرة، وتعد قطاعا استراتيجيا، خاصة في كل من مصر وتونس وبدرجة أقل السعودية والجزائر، حيث تمثل على التوالي في المتوسط 65% ، 27% ، 15% ، 7% ، وهي نسب مهمة ويمكن تدعيمها مستقبلا إذا أخذنا بعين الاعتبار الإمكانيات المتوفرة في هذه الدول،

فبالنسبة لمصر نجد قطاع السياحة بدرجة أولى ومداخيل قناة السويس بدرجة ثانية، ونفس الشيء يمكن أن يقال على تونس التي تعد السياحة فيها وبدرجة أقل خدمات البنوك والتأمينات أهم الصادرات الخدمية،

أما السعودية فإن امتلاكها لأسطول جوي كبير- تحتل المرتبة الرابعة والعشرين في العالم- مكنها من تصدير خدمات نقل كبيرة بفعل هذا الأسطول، كما أن التطور الذي عرفه القطاع المالي في المملكة، خاصة المصري منه جعلها تحقق عوائد مهمة بفعل هذا القطاع. إضافة لكل هذا، فإن وجود مناطق مقدسة في السعودية تحج إليها الملايين من المسلمين في العالم دفع المملكة لتطوير البنية التحتية للاستقبال - قطاع النقل والفندقة -، لتحقيق عوائد كبيرة تحققها السعودية في موسم الحج والعمرة.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، الجاتس وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروجواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سبق ذكره، ص 132.

ويمكن القول فيما يخص الجزائر التي يعد فيها قطاع السياحة - إذا ما تم تأهيله وتوفير الشروط الضرورية لنجاحه - قطاعا حيويا بفعل الثروة السياحية الكبيرة التي تزخر بها الجزائر من مناظر طبيعية وأثار تاريخية وتنوع ثقافي يتوزع بين مختلف المناطق (سواحل، جبال، صحراء)، يمكن المراهنة عليه في تدعيم الصادرات الجزائرية غير النفطية.

يرى معظم المراقبين أن الفوائد المترتبة على الانضمام تفوق بكثير ما قد يترتب من آثار سلبية، كما أن إحجام بعض الدول عن العضوية سوف يعرضها لأضرار كبيرة ويجرمها في نفس الوقت من الفوائد المترتبة عن الانضمام، ويمكن أن نوجز انعكاسات انضمام الدول العربية للمنظمة العالمية للتجارة فيما يلي¹:

أ- الإيجابيات: تتمثل هذه الإيجابيات فيما يلي:

- الحماية التي توفرها قوانين المنظمة العالمية للتجارة للدول النامية.
- تقنين التجارة الدولية ، وذلك بربطها باتفاقيات ملزمة لجميع الأطراف.
- زيادة الطلب على الصادرات العربية نتيجة للانتعاش العالمي.
- تشجيع نمو الاستثمارات العربية، من خلال زيادة التبادل التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي.
- تشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية على الدول العربية، وذلك في حالة إلغاء القيود على تلك الاستثمارات.
- فتح عدد من المجالات في قطاع الخدمات، وهذه الفرص تشمل قطاعات السياحة والخدمات المصرفية، والخدمات المهنية بما في ذلك انتقال العمالة.
- اتساع نطاق السوق الإقليمية بإقامة التجمعات الاقتصادية الإقليمية.

ب- السلبيات: تتمثل هذه السلبيات على وجه الخصوص فيما يلي:

- استبعاد النفط الخام من الاتفاقيات، وهو من أهم الصادرات للعديد من الدول العربية، مما يؤثر سلبا على صادرات الدول العربية من تلك المنتجات.
- ارتفاع تكلفة الواردات الزراعية، نتيجة لإلغاء دعم الصادرات الزراعية.
- أفضلية الموقف التنافسي للشركات والمؤسسات المالية الكبيرة في الدول المتقدمة خاصة في مجالات البنوك والتأمين.
- ارتفاع تكلفة برامج التنمية الاقتصادية.

¹ المرجع السابق، ص 94.

ملخص:

في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، وفي ضوء سيادة آليات عمل المنظمة العالمية للتجارة أصبحت عمليات التسويق الدولي والنفوذ للأسواق من أصعب الأعمال.

وأمام هذه التحديات يظهر مدى الجهد المطلوب للاحتفاظ بمستوى الأسواق الخارجية، وتوسيع نطاقها في ظل منافسة قوية، وهو ما يستوجب إعادة ترتيب أولويات الأسواق بالنسبة لمنتجات الدول محل الدراسة والتركيز على تلك الأسواق التي تتمتع فيها صادراتها بميزة نسبية واضحة، خاصة ما تظهريه إمكانات الأسواق العربية والأفريقية، وبدرجة أقل الأوروبية من تقبل واضح لصادراتها، ويتطلب ذلك توظيف حكومات هذه الدول لمختلف الاتفاقيات الموقعة في إطار التكتلات الاقتصادية الإقليمية (الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، اتحاد المغرب العربي، مجلس التعاون الخليجي، منطقة الكوميسا) إضافة لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

إن تطور ونمو صادرات الدول محل الدراسة يرتبط أساسا بتنمية الصادرات غير النفطية سواء السلعية منها أو الخدمية. وتبقى هذه الصادرات مرهونة بالإنتاج الوطني والقدرة على تحديثه وتطويره وتحسين جودته ونوعيته وتخفيض تكاليفه حتى يكون قادرا على المنافسة في الأسواق الدولية.

ومما لا شك فيه أن التصدير نشاط ديناميكي يحتاج إلى عمل دؤوب وجهد متواصل وتنسيق وتجانس كامل مع السياسات الاقتصادية، واستثمار المزايا التي يتيحها الانضمام لمختلف التكتلات الاقتصادية، ورغم ذلك يبقى هذا القطاع يعاني من مشاكل عديدة تحول دون تحقيق الانطلاقة الاقتصادية المنتظرة منه، ويتعلق الأمر بالمشاكل الرسمية والمشاكل المحلية والخارجية، وفي هذا الإطار سنحاول التعرف على هذه العراقيل والقيود ورسم آفاق هذا القطاع ، من خلال تحليل الاستبيان الذي تم توزيعه على عدد من شركات التصدير في الدول محل الدراسة، و لأجل ذلك سنتطرق بالتفصيل لهذه المشاكل في الفصل الأخير من هذه الأطروحة.

الفصل الخامس:

مشاكل وآفاق التصدير في الدول محل الدراسة

تمهيد:

بعد أن تطرقنا في الفصل الرابع إلى تنمية الصادرات في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، نعرض في الفصل الأخير من الرسالة أهم المشكلات التي تواجه قطاع التصدير في كل من السعودية ومصر وتونس والجزائر وتقف عائقا أمام انطلاق صادرات هذه الدول في الأسواق الدولية. كما نحاول إستشراف مستقبل الصادرات في ظل التحولات الإقليمية والعالمية، ونستعين في ذلك بالاستبيان الذي أجريناه وقمنا بتوزيعه يدويا وعبر شبكة الأنترنت على 230 شركة من شركات التصدير في الدول الأربع للوصول إلى تحديد طبيعة المشاكل التي تعترض المصدر في هذه الدول والآفاق المنتظرة من قطاع التصدير في الدول السابقة الذكر. وسنحاول في الأخير إستنباط أهم الدروس المستفادة بالنسبة للجزائر من التجارب الثلاثة الأخرى.

وتبعا لذلك نتناول هذا الفصل في مبحثين:

المبحث الأول: مشاكل التصدير في الدول محل الدراسة.

المبحث الثاني: آفاق التصدير والدروس المستفادة بالنسبة للجزائر.

المبحث الاول : مشاكل التصدير في الدول محل الدراسة

نتناول في هذا المبحث المشاكل التي تعترض قطاع التصدير في الدول محل الدراسة، حيث نتطرق في البداية لأهمية دراسة هذا المشاكل، لنقوم في العنصر الثاني بتحليل نتائج الاستبيان الموزع على المؤسسات العاملة في قطاع التصدير في كل من السعودية، وتونس، ومصر، إضافة للجزائر.

أولاً: أهمية دراسة معوقات التصدير:

يعتبر موضوع معوقات التصدير والتعرف على مصدره من الأمور الهامة التي تساعد المؤسسات العاملة في قطاع التصدير من التغلب على تلك المعوقات، بالإضافة إلى إمكانية القدرة على رسم الاستراتيجيات الفعالة والكفيلة التي تساهم في السيطرة عليها وتمكين المؤسسات من المنافسة الخارجية.

وقد قام العديد من المختصين بتقسيم معوقات التصدير والتي تحول دون دخول الشركات الجديدة إلى الأسواق الخارجية من حيث مصادرها إلى معوقات خارجية ومعوقات داخلية (Karakaya, 1993) ، وقد ساهم (عفيفي 1972) في التمييز بين المعوقات الداخلية والخارجية فأشار إلى أن تعقد الإجراءات الرسمية التي تتبعها الدولة حديثة العهد بالتصدير من المعوقات الرسمية التي لا يمكن للشركة الحد منها أو إلغائها. وأما التخلف النسبي في طريقة التصنيع الذي يؤدي إلى ارتفاع تكلفة المنتج مقارنة بالمنتجات الخارجية فقد اعتبرها من المعوقات الداخلية والتي يمكن للشركة السيطرة عليها إلى حد ما، بالإضافة إلى عدم توفر إمكانيات الإدارة التسويقية على اتباع الطرق السليمة في التسويق الدولي والذي يؤدي إلى تخلف صادرات الشركة وعدم القدرة على المنافسة دولياً. كما أشار (عفيفي 1972) إلى أن المعوقات الخارجية يمكن أن تشمل زيادة التعرفة الجمركية على صادرات الدول في الأسواق الخارجية والمنافسة المحلية للمنتجات المستوردة في الأسواق الخارجية، وتركيز الشركات الأجنبية على السياسات الترويجية في تسويق المنتجات وتفوقها على المنتجات المستوردة، بالإضافة إلى زيادة الخبرة التسويقية للشركات الأجنبية مقارنة بالشركات الحديثة.

ولقد اهتم بدراسة معوقات التصدير الداخلية عدد من الباحثين في مجتمعات مختلفة، ومن أبرز هذه الدراسات ما قام به (Bauerschmidt al (1986 حيث ركزت دراسته حول أهم معوقات التصدير التي تواجه تصدير الشركات المحلية وتضعف من قدراتها التنافسية دولياً، وذلك من خلال اختبارهم 17 معوقاً على 117 شركة لصناعة الورق . وكان من أبرز ما توصل إليه الباحثون وجود عوائق داخلية وخارجية تمثلت الأولى في زيادة تكلفة النقل وانشغال الإدارات المحلية بالتسويق المحلي دون الاهتمام بالتسويق الخارجي، ثم زيادة تكلفة المبيعات، كما تمثلت الثانية في السياسة الحماية التي تتبعها الدول المستوردة في الأسواق الخارجية.

وفي دراسة أخرى مماثلة قام بها كل من (Bikley & Tesar (1977) بهدف اختبار معوقات التصدير على عينة الشركات المصدرة بلغت 423 شركة صناعية فقد نتج عن تلك الدراسة أن من أهم الأسباب التي تعيق نشاط التصدير نجد: نقص الخبرة التسويقية لدى رجال التسويق في الشركات المحلية، وضعف الإلمام بأساليب التصدير، بالإضافة إلى نقص المعلومات عن الأسواق الخارجية . وقد جاءت نتائج الدراسة التي قام بها (Cavusgil & Nevin (1981 متطابقة مع نتائج الدراسة السابقة التي قام بها (Bilkey & Tesar (1977)، بالإضافة إلى أن الدراسة وجدت أن من أهم معوقات التصدير التي تواجه الشركات ضعف قدرة مدراء التسويق على اتخاذ القرارات التسويقية، ونقص الخبرة الاستراتيجية الفعالة في القيام بمهام ونشاط التسويق الدولي.

وفي دراسة مماثلة للتعرف على أهم المعوقات الداخلية والخارجية التي تواجه نشاط التصدير فقد تمكن كل من (kaynak & Kothari, 1984) من تحديد أبرز تلك المعوقات الداخلية والخارجية.

وقد تمثلت المعوقات الخارجية في كل من التعريفات الجمركية العالية التي تقوم بفرضها الدول المستوردة، تذبذب قيمة العملات الأجنبية بهدف المحافظة على نصيبها من الأسواق المحلية. وأما المعوقات الداخلية فقد تمثلت في عدم وضوح السياسة المحلية للتصدير والسياسة الخارجية للاستيراد من قبل الشركات المحلية والتي تحتاج إلى مزيد من الرعاية والاهتمام من قبل الشركات التي تسعى إلى تصدير منتجاتها للأسواق الخارجية.

كما قامت (أمانى عبد العزيز فاخر 1995) بتصنيف العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية للدول النامية إلى عقبات تواجه الصادرات الصناعية من جانب الطلب، وعقبات تواجه الصادرات الصناعية من جانب العرض.

ولقد حاول (بومدين يوسف 2001) تصنيف مشكلات التصدير إلى مشكلات إدارية تتعلق بأنماط التسيير في المؤسسات الجزائرية، ومشكلات ناتجة عن قصور في المحيط الإقتصادي الجزائري، بالإضافة إلى مشكلات ناتجة عن قصور في المحيط المؤسسي والتشريعي.

وعلى ضوء الدراسة النظرية والدراسات السابقة يمكن تقسيم معوقات التصدير من حيث المصدر أو الجهة التي تصدر عنها تلك المعوقات إلى ثلاثة أنواع مختلفة وهي¹:

1- المعوقات الرسمية:

¹ رمزي زكي، مشكلة الصادرات الصناعية لدول الخليج العربية: التحديات الراهنة والوجبات الممكنة والوجبات الملحة، ورقة عمل قدمت إلى مؤتمر الصناعيين في دول الخليج العربية: التسويق والمنافسة، الدوحة، قطر، ص120.

ويقصد بها المشاكل التي تعترض نشاط تصدير المنتجات المحلية بسبب الاجراءات والقوانين الرسمية داخل البلد المصدر أو من قبل الجهات المحلية ذات العلاقة برسم أهداف وسياسات التصدير. ومن أهم أنواع المعوقات الرسمية:

- ضعف المساعدات الرسمة المحلية في التغلب على معوقات التصدير.
- ضعف الحوافز الضريبية في دعم الشركات المصدرة للمنتجات المحلية.
- عدم مساندة القوانين المحلية في توجيه التصدير.
- ارتفاع أسعار العملات المحلية مقابل العملات الأجنبية في أسواق التصدير.
- قصور في عدد الشركات المحلية العاملة في قطاع التصدير.

2- المعوقات الداخلية:

يقصد بها العقبات والمشاكل التي تعترض نشاط التصدير في الداخل والتي غالباً ما تكون بسبب الإجراءات المحلية داخل إطار الشركة، ويمكن للشركة في الغالب السيطرة عليها من الداخل (بيئة العمل). ومن أبرز المعوقات الداخلية:

- تركيز الجهود الإدارية على الأسواق المحلية على حساب الأسواق الخارجية.
- محدودية الموارد المالية التي تساعد على التوسع في الأسواق الخارجية.
- عدم كفاية حجم المنتج المحلي للتوسع في التصدير الخارجي.
- نقص المعلومات عن الأسواق الخارجية.
- نقص الخبرة الخليجية في مجال التسويق الدولي.
- ارتفاع تكلفة المنتج المحلي مقارنة بالمنتج غير المحلي.
- اختلاف مواصفات السلع المحلية عن مواصفات السلع الأجنبية.
- ضعف النشاط الخاص بالتطوير والتكنولوجيا.

3- المعوقات الخارجية:

يقصد بها تلك العقبات والمشاكل التي تعترض المنتجات المحلية في الأسواق الخارجية، والتي تكون في الغالب بسبب الإجراءات داخل الأسواق الخارجية، والتي يصعب على الشركات المصدرة السيطرة عليها. ومن أهم المعوقات التي تعترض الشركات المصدرة للخارج نجد:

- المنافسة الشديدة داخل الأسواق الخارجية.
- محدودية منافذ التوزيع في الأسواق الخارجية.
- ارتفاع تكلفة نقل المنتجات إلى الأسواق الخارجية.

- عدم وضوح اللوائح والإجراءات المتعلقة بالاستيراد في الأسواق الخارجية.
- زيادة التعريفات الجمركية على السلع الخارجية في الأسواق الخارجية.
- ارتفاع درجة المخاطرة من ممارسة البيع في الأسواق الخارجية.
- اختلاف اللغة وعوامل البيئة التسويقية الخارجية عن البيئة المحلية.
- سياسة الإغراق التي تمارسها بعض الشركات الأجنبية.
- اختلاف طريقة استخدام السلع المحلية عنها في الأسواق الخارجية.
- منافسة الشركات الأجنبية العاملة في الأسواق للشركات محل الدراسة .

ثانيا: معالجة وتحليل نتائج الاستبيان: نحاول أن نعالج في البداية مجتمع البحث، ثم نمر في العنصر الثاني إلى معالجة مشاكل التصدير في الدول محل الدراسة.

1-مجتمع البحث وعينته:

يمثل مجتمع البحث كافة مؤسسات الدول محل الدراسة العاملة في قطاع التصدير، والتي يبلغ مجموعها حوالي 3391 مؤسسة، وقد تم تحديد قائمة مؤسسات الدول محل الدراسة التصديرية من خلال مركز تنمية الصادرات السعودية (SEDC)¹ بالنسبة للمؤسسات السعودية، ومركز تنمية الصادرات التونسية (CEPEX)² بالنسبة للمؤسسات التونسية، اما فيما يتعلق بمصر فقد تم تحديد مؤسساتها التصديرية من خلال وزارة التجارة الخارجية المصرية³، في حين تم ضبط قائمة المؤسسات التصديرية فيما يخص الجزائر عن طريق الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية (PROMEX)⁴. وسنعالج هذا العنصر وفق الجدول التالي:

¹ 15/11/2002, <http://www.sedc.gov.sa>

² 20/11/2002, <http://www.cepex.nat.tn>

³ 10/12/2002, <http://www.moft.gov.eg>

⁴ 06/10/2002, <http://www.pomex.dz>

جدول رقم (5-1):

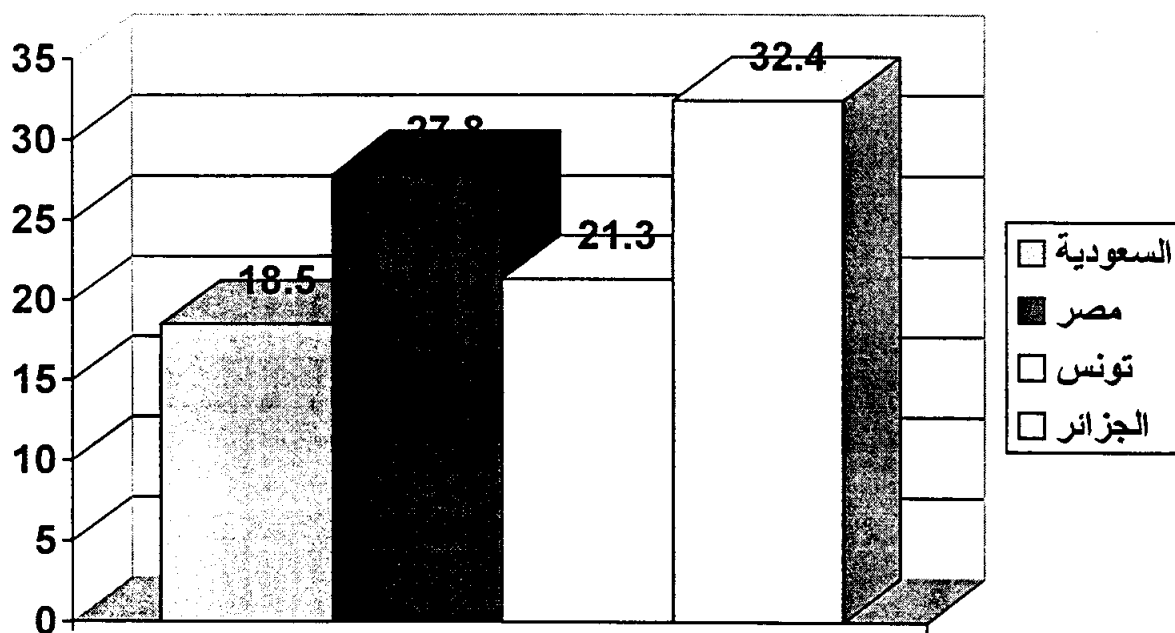
يوضح حجم المؤسسات التي شاركت في الدراسة والتي تمارس نشاط التصدير

الدول	مجموع مؤسسات الدول محل الدراسة التي تمارس نشاط التصدير	نسبة المؤسسات في كل دولة إلى الاجمالي	حجم العينة المستجوبة	حجم الردود	النسبة المئوية
السعودية	391	11.53	80	20	18.5
مصر	1000	29.49	60	30	27.8
تونس	1500	44.23	40	23	21.3
الجزائر	500	14.74	50	35	32.4
الاجمالي	3391	100	230	108	100

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

شكل رقم (5-1):

يوضح نسبة مشاركة الدول محل الدراسة في الاستبيان



المصدر: من إعداد الباحث طبقاً لنتائج الاستبيان.

توضح المعطيات الواردة في الجدول أعلاه وكذا الشكل رقم (5-1) أن مجموع مؤسسات الدول محل الدراسة العاملة في قطاع التصدير قد بلغت حوالي 3391، تمثل فيها تونس أكثر من 44%، وهي نسبة معتبرة جدا تعكس حجم الاهتمام الذي توليه السلطات التونسية لترقية قطاع التصدير، حيث اعتبر المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار في آخر دورة له، ان التصدير واجب وطني يجب الحفاظ عليه، وهو الشيء الذي يحفز المجتمع

التونسي على إنشاء المؤسسات التصديرية. أما المرتبة الثانية فتحلتها مصر بأكثر من 29%، وهي كذلك نسبة مهمة تعكس حجم الاهتمام الذي توليه السلطات المصرية، فهي تعتبر التصدير قضية قومية. وبالنسبة للمرتبة الثالثة والرابعة فتحلتها كل من الجزائر والسعودية بإعتبارهما دولتين بتروليتين بـ 14.74 % و 11.53% على التوالي، والذي يفسر حداثة استراتيجية تنمية الصادرات في هاتين الدولتين.

تمثل حجم العينة المستجوبة 230 مؤسسة مصدرة في أربع دول، حيث تم توزيع الاستبيان بأسلوبين، يتعلق الأول بالتوزيع اليدوي في معرض الانتاج الوطني المنعقد في نهاية أكتوبر 2002، بالنسبة للمؤسسات الجزائرية، أما بالنسبة لبقية الدول الأخرى، فقد تم توزيع الاستبيان عن طريق شبكة الانترنت إلى المؤسسات المصدرة في كل من السعودية ومصر وتونس بعد أن تم الحصول على العناوين الالكترونية لهذه المؤسسات.

تمثل نسبة الردود 46.96%، وهي نسبة مقبولة إلى حد ما، تشكل فيها الجزائر أكبر نسبة بنحو 32.4%، ويمكن إرجاع ذلك لكون الاستبيان وزع يدويا وتم تلقي الردود مباشرة. في حين بقية الدول وزع الاستبيان عليها عن طريق البريد الالكتروني وتم تلقي الردود بعد فترة. أما نسبة ردود كل دولة مقارنة بعدد الاستثمارات الموزعة في كل منها، فإننا نسجل ما يلي:

- السعودية 25%
- مصر 50%
- تونس 57.5%
- الجزائر 70%

جدول رقم (5-2):

يوضح عدد العاملين في المؤسسات المستجوبة في الاستبيان

النسبة المئوية	التكرار	عدد العاملين في الشركة
9	1	من 10 إلى 30
40.7	44	من 31 إلى 60
10.2	11	من 61 إلى 100
47.2	51	أكثر من 100
9	1	بدون إجابة
100	108	الإجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

تدل الأرقام الواردة في الجدول أعلاه، أن أغلب المؤسسات العاملة في قطاع التصدير التي شملها الاستبيان لا يتجاوز عدد العاملين فيها 100 عامل، وهو ما يعني أن معظم هذه المؤسسات، هي مؤسسات صغيرة

ومتوسطة، ويمكن جدا أن تكون من القطاع الخاص، وهذا يعني أن دول محل الدراسة تعتمد بنسبة 60 % في تنمية صادراتها على هذا القطاع، نظرا لاعتماده على تكنولوجيا بسيطة ويد عاملة ماهرة. ففي الجزائر لوحدها يساهم القطاع الخاص في الصادرات الوطنية خارج المحروقات بأكثر من 50%.

جدول رقم (5-3):

يوضح نوع وظيفة المجيب على سؤال الاستبيان

النسبة %	التكرار	نوع الوظيفة
3.7	4	مدير المؤسسة
28.7	31	مدير التسويق
29.6	32	مدير التصدير
36.1	39	عضو مجلس الإدارة
1.9	2	أخرى
0	0	بدون إجابة
100	108	الاجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يوضح الجدول أعلاه أن وظيفة الأفراد المستجوبين في الدول محل الدراسة تتوزع أساسا بين مدير التسويق، ومدير التصدير، إضافة لعضو مجلس الإدارة بنسب 28.7%، و 29.7%، و 36% على التوالي، وهو ما يفسر الحرص على أن تكون الردود محررة من قبل مسؤولين مختصين خاصة بالنسبة لمدير التسويق ومدير التصدير، فالإستثمارات الموزعة في أغلب الأحيان على المؤسسات التونسية، جاء الرد عليها من قبل مدير التصدير، وهو ما يعكس الاهتمام بقطاع التصدير.

جدول رقم (5-4):

يوضح طبيعة نشاط مؤسسات العينة

النسبة	التكرار	نشاط المؤسسة
50.9	55	صناعي
32.4	35	زراعي
13.8	15	خدمات
2.8	3	بدون إجابة
100	108	الاجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يوضح الجدول أعلاه أن القطاع الصناعي استحوذ على أكثر من 50% من الاستثمارات الموزعة على المؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة، في حين شكل القطاع الزراعي حوالي 32.4 % ، أما قطاع الخدمات فمثل بحوالي 13.8 % ، وهو شبه توازن بالمقارنة مع العدد الكلي، اما على مستوى كل دولة ، فإننا نسجل مثلا في السعودية معظم المؤسسات التي وزعت عليها الاستثمارات، هي مؤسسات تعمل في القطاع الصناعي، ونفس الأمر بالنسبة للجزائر، أما تونس ومصر فنجد القطاع الزراعي، ثم القطاع الخدمي، ليأتي بعد ذلك القطاع الصناعي .

وقد تعمدنا هذا التوزيع بحسب أهمية كل قطاع من قطاعات التصدير ككل.

جدول رقم (5-5):

يوضح القطاع المؤسساتي

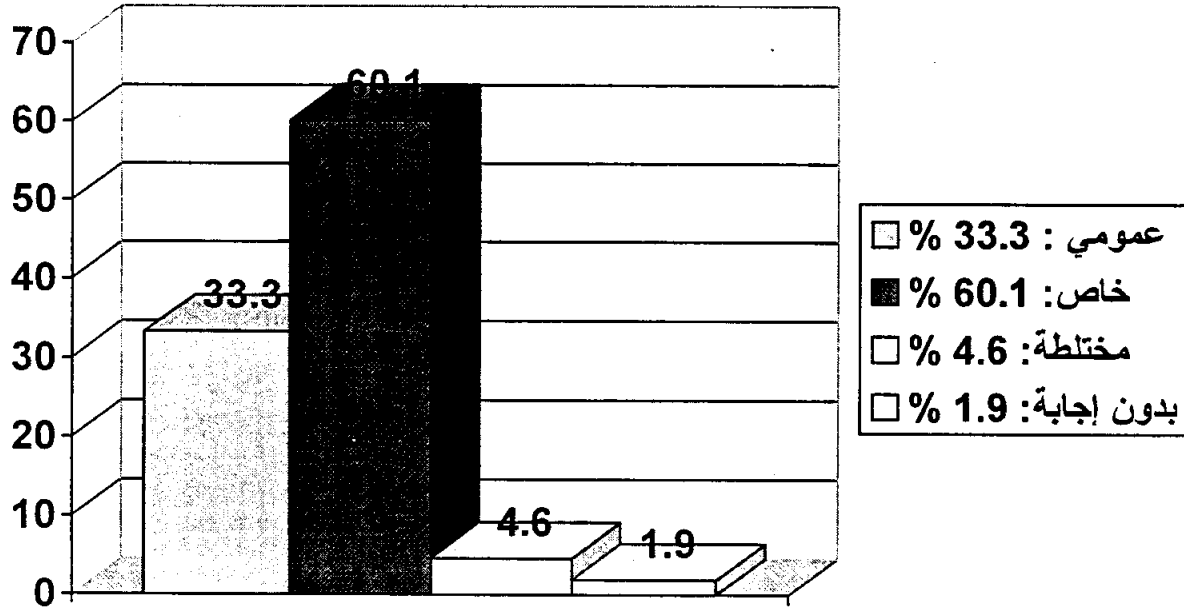
النسبة	التكرار	نشاط المؤسسة
33.3	36	عمومي
60.1	65	خاص
4.6	5	مختلطة
1.9	0	بدون إجابة
100	108	الاجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يوضح الجدول أعلاه والشكل أدناه أن القطاع الخاص، كما سبق وأشرنا استحوذ على أكثر من 60 % من الاستثمارات الموزعة، في حين شكل القطاع العمومي حوالي 33.3 % من حجم العينة، أما المؤسسات المختلطة - نقصد هنا مختلط بين القطاع الوطني والقطاع الأجنبي - فمثلت نسبة منخفضة جدا بحوالي 4.6 % من حجم العينة. وتؤكد هذه النتائج ما أشرنا إليه سابقا من أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو القطاع الذي يعرف نشاطا واندفاعا نحو الأسواق الدولية.

شكل رقم (5-2):

يوضح طبيعة القطاع المؤسساتي في شركات العينة



المصدر: من إعداد الباحث طبقاً لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (5-6):

يوضح مدة النشاط في قطاع التصدير

النسبة	التكرار	مدة نشاط المؤسسة في قطاع التصدير
17.59	19	أقل من 3 سنوات
55.56	60	بين 4 و 7 سنوات
10.19	11	بين 7 و 10 سنوات
16.67	18	أكثر من 10
100	108	الاجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يوضح الجدول أعلاه أن حوالي 55.56% من المؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة التي وزع عليها الاستبيان، قد بدأت تزاوّل نشاط التصدير فقط منذ حوالي 7 سنوات، وهو ما يفسر حداثة هذه المؤسسات في قطاع التصدير، مما يجعلها تواجه عدد من المشاكل أثناء قيامها بالعملية التصديرية، لكن يمكن تجاوز ذلك من

خلال المساعدات التي تقدمها الدولة لهذه المؤسسات، لعل من بينها جانب التمويل والضمان، والنقل... إلى غير ذلك من وسائل الدعم.

جدول رقم (5-7):

يوضح المنتجات المصدرة في شركات العينة

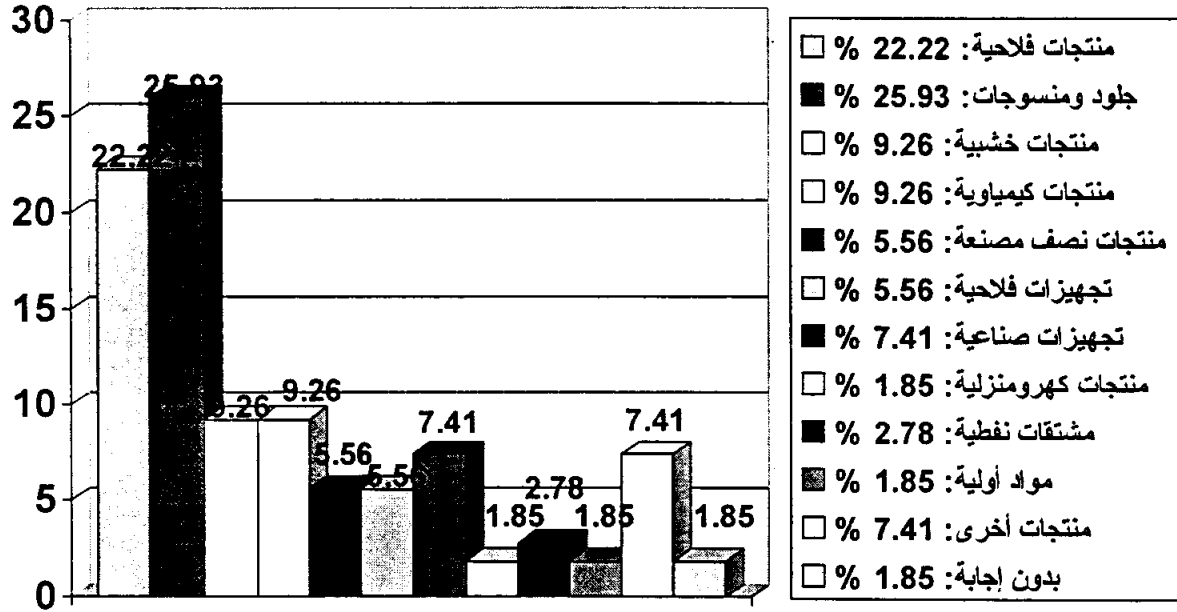
النسبة %	التكرار	المنتجات المصدرة
22.22	24	منتجات فلاحية
25.93	28	جلود ومنسوجات
9.26	10	منتجات خشبية
9.26	10	منتجات كيمياوية
5.56	6	منتجات نصف مصنعة
5.56	6	تجهيزات فلاحية
7.41	8	تجهيزات صناعية
1.85	2	منتجات كهرومترلية
2.78	3	مشتقات نفطية
1.85	2	مواد أولية
7.41	8	منتجات أخرى
1.85	2	بدون إجابة
100	108	الاجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

تدل المعطيات الواردة في الجدول أعلاه والشكل أدناه أن أهم المنتجات المصدرة للمؤسسات التي وزع عليها الاستبيان، تتمثل في منتجات الجلود والنسيج بحوالي 25.93% من حجم العينة، ويمكن تفسير ذلك أن هذا القطاع يعتبر استراتيجي في كل من تونس ومصر، أما المنتجات التي تحتل المرتبة الثانية فتتمثل في المنتجات الفلاحية بحوالي 22.22% من حجم العينة، وهو ما يفسر كذلك أهمية هذا القطاع في أغلب الدول محل الدراسة - مصر، تونس، الجزائر -. أما السعودية فإن قطاع الصناعات البتروكيمياوية يعد بالنسبة لها قطاعا استراتيجيا إضافة لقطاع الخدمات.

شكل رقم (5-3):

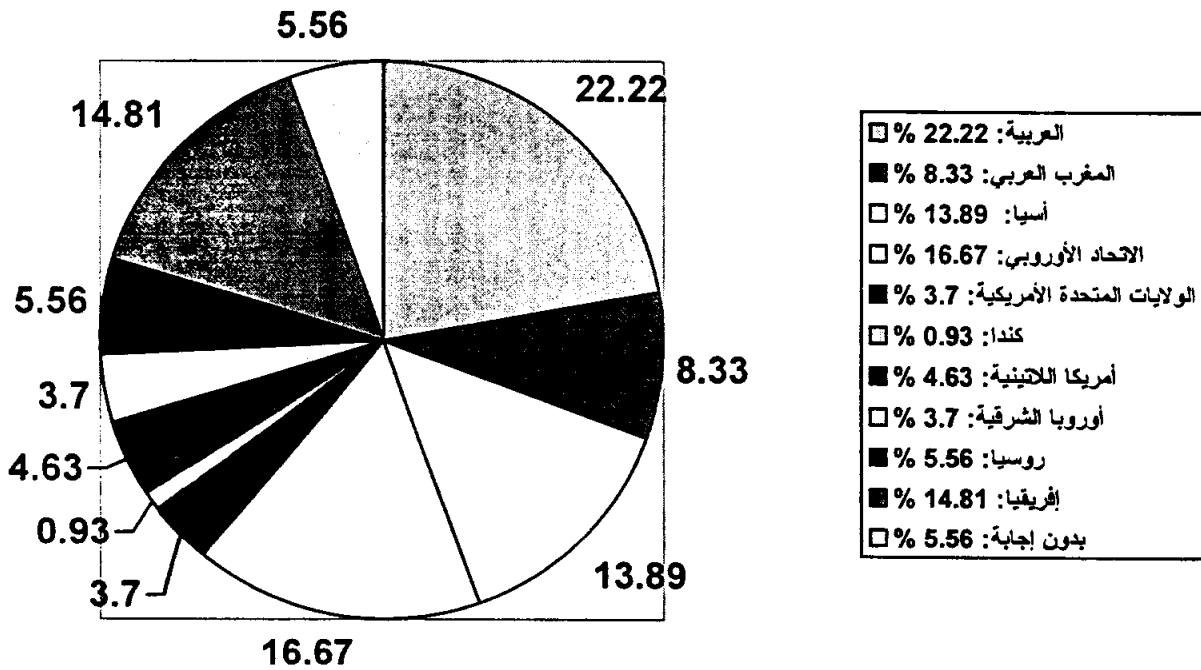
يوضح المنتجات المصدرة في شركات العينة



المصدر: من إعداد الباحث طبقا لنتائج الاستبيان.

شكل رقم (5-4):

يوضح أهم الأسواق المستهدفة



المصدر: من إعداد الباحث طبقا لنتائج الاستبيان.

يوضح الشكل أعلاه أهم الأسواق المستهدفة بالنسبة للمؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة المعنية بالاستبيان، ويأتي في مقدمة هذه الأسواق، الأسواق العربية بما فيها المغرب والمشرق العربيين، ودول الخليج بأكثر من 30 %، يلي ذلك أسواق الاتحاد الأوروبي، وإفريقيا، ثم آسيا، ويمكن تفسير ذلك بالقرب الجغرافي خاصة بالنسبة لدول المغرب العربي - إفريقيا، الاتحاد الأوروبي، الدول العربية -، ونفس الشيء بالنسبة للسعودية ومصر بإعتبارهما قريين إلى حد ما للأسواق الأوربية والأسواق الآسيوية. أما عن استهداف الأسواق الأفريقية، فإن قلة المنافسة في هذه الأسواق وراء ذلك.

جدول رقم (5-8):

يوضح نسبة الصادرات إلى إنتاج المؤسسة

النسبة	التكرار	نسبة الصادرات إلى الإنتاج
12.04	13	من 1 إلى 5%
37.04	40	من 6 إلى 10%
32.41	35	من 11 إلى 20%
18.52	20	أكثر من 20%
100	108	الإجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

تدل الأرقام الواردة في الجدول أعلاه، أن أكثر من 70% من مؤسسات العينة يمثل فيها الإنتاج الموجه للتصدير ما بين 6% إلى 20%، وهي نسبة مهمة إذا أخذنا بعين الاعتبار، أن غالبية هذه المؤسسات حديثة العهد بقطاع التصدير. أما المؤسسات التي يشكل فيها الإنتاج الموجه للتصدير أكثر من 20%، فهي تمثل حوالي 18.52% من حجم العينة، فهي إما قديمة في قطاع التصدير وبالتالي تملك خبرة كبيرة مما جعلها تحقق هذا الحجم الكبير من الإنتاج الموجه للتصدير، أو أنها من المؤسسات الكبيرة والعمومية.

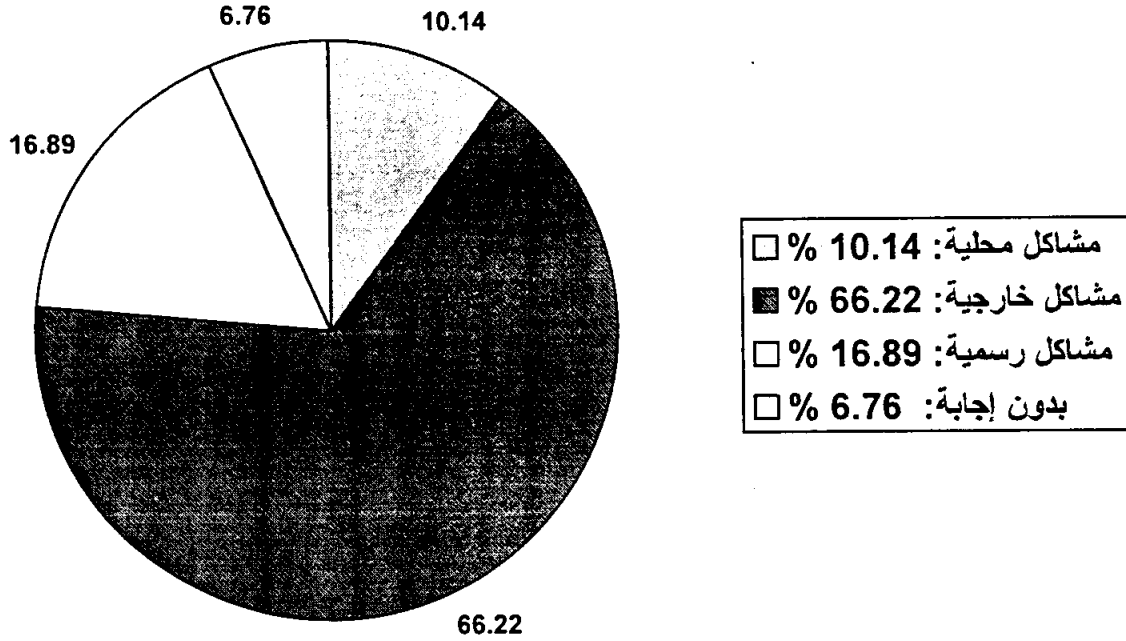
2- المشاكل التي تعترض قطاع التصدير في الدول محل الدراسة :

نتناول في هذا العنصر في البداية طبيعة المشاكل، ثم على ضوء هذه الطبيعة نتطرق لأهم المشاكل التي تعترض مؤسسات العينة أثناء العملية التصديرية.

أ- طبيعة المشاكل: نتناول طبيعة المشاكل التي تعترض المؤسسات العاملة في قطاع التصدير وفق ما يلي:

شكل رقم (5-5):

يوضح طبيعة المشاكل التي تعترض قطاع التصدير في الدول محل الدراسة:



المصدر: من إعداد الباحث طبقاً لنتائج الاستبيان.

يوضح الشكل أعلاه أن المشاكل الخارجية، تمثل أكثر من 66% من عدد الإجابات، وتمثل هذه المشاكل على وجه الخصوص في شدة المنافسة، وانخفاض الأسعار، وبدرجة أقل انعدام خطوط نقل بحرية. أما المشاكل الرسمية فتشكل حوالي 16.89%، فتخص بدرجة أساسية المؤسسات الخاصة في كل من مصر والسعودية، حسب الإجابات الواردة في الاستبيان، فهذا لا يعني أن بقية الدول تنعدم فيها هذه المشاكل، وإنما بالنسبة لحالة الجزائر مثلاً تحفظ المستجوبين، جعلهم يتجاوزون هذه المشاكل، ويركزون فقط على المشاكل الخارجية. وفيما يتعلق بالمشاكل المحلية، فعدد قليل من مؤسسات العينة من أشار إلى ذلك، حيث يقدر بـ 10.14%، وهذا لا يعني إنعدامها، وإنما يمكن أن لا تشكل عائق كبير أمام العملية التصديرية لدى هذه المؤسسات.

- المشاكل الخارجية:

تناول المشاكل التي تعترض مؤسسات العينة في عملياتها التصديرية في مختلف الأسواق الدولية، ويتعلق الأمر بدرجة أساسية بالسوق الإفريقية والعربية الذين يستحوذان على العدد الأكبر من المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات بأكثر من 55% من حجم المشاكل الخارجية التي تعترض مؤسسات العينة، يلي ذلك مشاكل السوق الأمريكية بحوالي 20.4%، أما مشاكل السوق الأوروبية فتتمثل بحوالي 15.3%، في حين تشكل مشاكل السوق الآسيوية حوالي 8.1%. أما نوعية هذه المشاكل فيوضحها الجدول التالي:

جدول رقم (5-9):

يوضح المشاكل التي تواجه شركات العينة في مختلف الأسواق

الأسواق	مجموع التكرار	%	الأسواق	مجموع التكرار	%
1- السوق الأمريكية: - الدعاية 3 - المنافسة 7 - طول المسافة 10	20	20.41	4- السوق الإفريقية: - عدم توافر خطوط ملاحية منتظمة 18 - تأثير القرارات السياسية 7	25	25.5
2- السوق الأوروبية : - المنافسة 10 - ارتفاع الأسعار مقارنة بالدول الأخرى 5	15	15.3	5- السوق العربية: - ارتفاع الأسعار 8 - المنافسة الشديدة 15 - عدم الثقة في المنتج الوطني 3 - عدم المرونة في التعامل 5	30	30.6
3- السوق الآسيوية: - المنافسة السعرية 5 - صعوبة الخطوط الملاحية 2 - عدم توافر دراسات تسويقية عن بعض الأسواق 1	8	8.1	الاجمالي	98	100

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

و يمكن إجمال المشاكل التي تواجه مصدري الدول محل الدراسة في السوق الخارجية كمايلي:
 ◆ المنافسة الشديدة التي تواجه سلع الدول محل الدراسة في الأسواق الخارجية من قبل البلاد الأخرى المتعاملة في هذه الأسواق و خاصة فيما يتعلق بالأسواق ذات القدرة الإستيعابية مثل السوق العربية و الأمريكية والأوروبية و الإفريقية.

◆ لعل من أهم المشكلات التي تعوق صادرات الدول محل الدراسة، هي إيجاد وسيلة النقل المناسبة وبالسعر المناسب لنقل المنتجات إلى الأسواق الخارجية. فبالنسبة للشحن الجوي الذي يعتبر من أهم عناصر التصدير لبعض السلع المطلوب أن تصل أسواقها طازجة يوميا، فإن هذه الخدمة مرتفعة التكاليف نظرا لافتقار الدول محل الدراسة بإستثناء السعودية لطائرات نقل البضائع متطورة، حيث يتم النقل غالبا على خطوط الركاب سواء للشركات الوطنية أو الأجنبية.

◆ التغيرات المتلاحقة في ظروف الطلب الخارجي و في مواصفات السلع المطلوب استيرادها.

◆ تأثير القرارات السياسية على التعاملات التجارية مثل حرب الخليج و التراعات في بعض الدول الإفريقية على وجه الخصوص ، وهو ما يؤثر سلبا على القدرة التصديرية للدول محل الدراسة.

◆ طول المسافة بالنسبة لبعض الأسواق، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع أسعار سلع الدول محل الدراسة في هذه الأسواق.

- المشاكل الرسمية:

تناول المشاكل الرسمية التي تعترض قطاع التصدير والمستخلصة من نتائج الاستبيان وفق الجدول التالي:

جدول رقم (5-10):

نوعية المشاكل الرسمية التي تواجه مؤسسات العينة

النسبة المئوية %	مجموع التكرار	نوعية المشاكل
24	6	ضعف المساعدات الرسمية المحلية
48	12	ضعف الحوافز الضريبية لقطاع التصدير
28	7	عدم مساندة القوانين المحلية لقطاع التصدير
100	25	الإجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يوضح الجدول أعلاه نوعية المشاكل الرسمية التي تخص بدرجة أساسية السعودية ومصر حسب الإجابات الواردة في الاستبيان، وفي هذا الإطار يشكل ضعف الحوافز الضريبية للمؤسسات التصديرية القسط الأكبر لهذه المشاكل بنسبة 48%، في حين يمثل عدم مساندة القوانين المحلية لقطاع التصدير 28% ، أما المشكل الثالث فيتمثل في ضعف المساعدات الرسمية المحلية بحوالي 24% . ونشير في الأخير أن المشاكل الرسمية يمكن السيطرة عليها مع مرور الوقت من خلال نظام متكامل لحوافز التصدير.

- المشاكل المحلية:

تواجه مؤسسات التصدير في الدول محل الدراسة (من واقع عينة البحث) بعض القيود التي تحد من قدرتها وفعاليتها على التصدير بكفاءة ، والتي نوردتها في الجدول التالي:

جدول رقم (5-11):

يوضح المشاكل التي تواجه شركات العينة في السوق المحلية

الأسواق	مجموع التكرار	%	الأسواق	مجموع التكرار	%
1- القيود التكنولوجية:			4- القيود السياسية و القانونية:		
- عدم توفر بعض المستلزمات الإنتاجية	2	13.3	- تدهور العلاقات السياسية	1	-
- ارتفاع تكاليف الإنتاج لمستوى غير تنافسي	1	-	- عدم تشجيع القطاع الخاص	1	-
2- قيود تسويقية:			5- قيود اقتصادية:		
- قصور المعلومات	3	20	- عدم توافر خطوط ملاحية منتظمة	1	-
- قصور منحصات الترويج	1	-	- ارتفاع تكاليف النقل لبعض الأسواق	2	-
- نقص الكفاءات التسويقية	1	-	- المنافسة القوية من السلع المماثلة	1	-
3- قيود مالية:			6- قيود ثقافية و اجتماعية:		
- قصور في السيولة المالية	3	-	- هروب بعض الكفاءات المتخصصة للخارج	1	-
			الاجمالي	15	100

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يوضح الجدول أعلاه، أن المشاكل المحلية تكمن بدرجة أولى في القيود الاقتصادية بحوالي 26.6 %، الناتجة عن عدم توفر خطوط ملاحية منتظمة، ثم في ارتفاع تكاليف النقل لبعض الأسواق البعيدة، وبدرجة ثانية تكمن في كل من القيود التسويقية والمالية بحوالي 20 % لكل قيد. أما المرتبة الثالثة فتمثلها مشاكل كل من القيود التكنولوجية والسياسية بحوالي 13.3%. ويأتي في المرتبة الأخير القيود الثقافية والاجتماعية بحوالي 6.6% . وهي كلها مشاكل يمكن تفاديها من خلال تعظيم الأسواق المستهدفة، أي إختيار الأسواق التي تقل فيها هذه المشاكل.

ب- طبيعة الأخطار: تواجه مؤسسات العينة العاملة في قطاع التصدير في الدول محل الدراسة عدد من الأخطار، تتوزع بين أخطار تجارية وغير تجارية، إضافة لأخطار الصرف والتحويل والكوارث الطبيعية وإستكشاف أسواق جديدة، والجدول التالي يوضح توزيع هذه الأخطار.

جدول رقم (5-12):

يوضح طبيعة الأخطار التي تعترض مصدري الدول محل الدراسة (حسب عينة البحث) في الأسواق الدولية

النسبة المئوية %	مجموع التكرار	طبيعة الأخطار
27.8	75	الأخطار التجارية
40	108	الأخطار السياسية
6.3	17	أخطار التحويل
2.6	7	أخطار الكوارث الطبيعية
18.5	50	أخطار الصرف
4.8	13	أخطار المشاركة في المعارض والبحث عن أسواق جديدة
100	270	الإجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يشير الجدول أعلاه أن الأخطار السياسية تعترض جل المؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة بنسبة 40% من حجم الأخطار الكلية، ويفسر هذا بدرجة الخطر السياسي في الأسواق المستهدفة بالنسبة للمؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة، وتمثل على وجه الخصوص في تدهور العلاقات السياسية، و الإرهاب الدولي والتراعات الإقليمية ، إضافة لعدم استقرار نظم الحكم في بعض الدول المستهدفة أسواقها. أما الخطر الثاني الذي يعترض العملية التصديرية فيتمثل في الخطر التجاري بحوالي 27.8%، ويخص هذا الخطر بدرجة أساسية تصرفات المستورد (عدم القدرة على تسديد الصفقة، إفلاس المستورد...). وبالنسبة لأخطار الصرف التي تعترض في المقام الأول المؤسسات الجزائرية التصديرية من القطاع الخاص بأكثر من 90%، حسب عينة البحث، ويرجع ذلك لكون الدينار الجزائري مازال لم يصل إلى مستوى التحرير الكامل. أما بقية الأخطار فهي نادرة الوقوع. ويمكن في الأخير التأكيد أنه بإستطاعة المؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة تفادي هذه الأخطار من خلال تأمين عملياتها التصديرية لدى هيئات الضمان الوطنية أو الدولية، وهذا الأمر ينطبق بدرجة أساسية على الدول التي لا تمتلك أنظمة تأمين الصادرات ، مثل ما هو الشأن بالنسبة للسعودية.

وبعد أن تناولنا في هذا البحث مشاكل التصدير في الدول محل الدراسة من خلال تحليل نتائج الاستبيان، نتطرق في البحث الموالي لآفاق التصدير في الدول محل الدراسة بإستخدام أسلوبين في ذلك، حيث يتمثل الأسلوب

الأول في تحليل بقية الأسئلة المتعلقة بالاستبيان، والتي تخص آفاق التصدير في هذه الدول، في حين يتمثل الأسلوب الثاني في التنبؤ بمصادرات الدول محل الدراسة خلال الخمس سنوات الموالية لفترة الدراسة (2001-2005). من خلال طريقة المربعات الصغرى، كما نحاول استنباط أهم الدروس المستفادة بالنسبة للجزائر من تجارب الدول الثلاث الأخرى.

المبحث الثاني: آفاق التصدير في الدول محل الدراسة والدروس المستفادة بالنسبة للجزائر

بعد أن تطرقنا في المبحث الأول إلى أهم المشكلات التي تعترض قطاع التصدير في الدول محل الدراسة من خلال معالجة الاستبيان الذي قمنا بتوزيعه، نتناول في هذا المبحث آفاق التصدير في الدول محل الدراسة بأسلوبين - التنبؤ وتحليل الاستبيان- كما نحاول إستخراج أهم الدروس المستفادة بالنسبة للجزائر من التجارب الثلاثة السابقة.

أولاً: آفاق التصدير في الدول محل الدراسة:

نتناول آفاق التصدير في الدول محل الدراسة بأسلوبين، حيث يتعلق الأول بمحاولة رسم آفاق التصدير في الدول محل الدراسة، من خلال تحليل نتائج الاستبيان، في حين يتعلق الأسلوب الثاني بمحاولة التنبؤ بصادرات الدول محل الدراسة خلال الخمس سنوات التي تلي فترة الدراسة بطريقة المربعات الصغرى.

I- الأسلوب الأول: تحليل نتائج الاستبيان: نقوم بتحليل نتائج الأسئلة الأخيرة للاستبيان كما يلي:

1- أنماط التصدير:

نتناول أنماط التصدير في الدول محل الدراسة من خلال مواصلة تحليل نتائج الاستبيان، وذلك وفق الجدول

التالي:

جدول رقم (5-13):

يوضح أنماط التصدير المفضلة لدى مؤسسات العينة في الدول محل الدراسة

النسبة المئوية %	مجموع التكرار	أنماط التصدير
43.2	99	التصدير المباشر
7.4	17	إنشاء وكالات أو فروع في الخارج
11.4	26	الشراكة
16.2	37	المعارض الدولية
8.7	20	الأنترنات
2.2	5	المقايضة
5.2	12	عقود الإدارة
5.7	13	التحالفات الإستراتيجية
100	229	الإجمالي

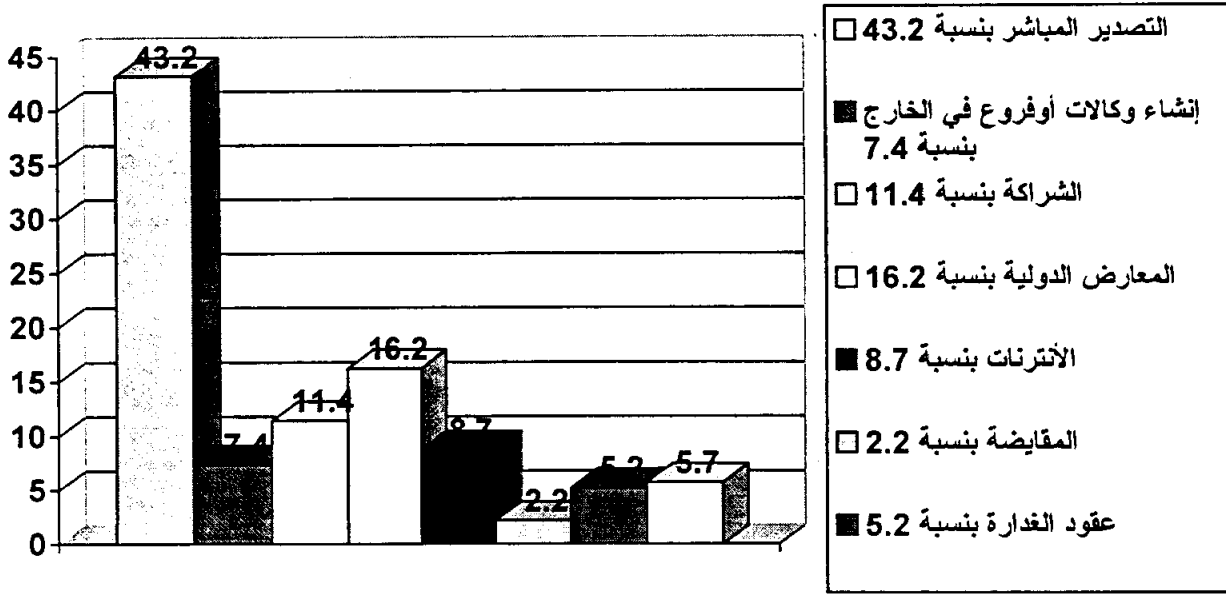
المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يشير الجدول أعلاه والشكل أدناه أن عدد كبير من مؤسسات العينة تفضل التصدير المباشر، حيث سجلنا حوالي 99 مؤسسة تجبذ ذلك، أما ثاني أسلوب للتصدير تفضله مؤسسات العينة هو المشاركة في المعارض الدولية سواء المقيمة داخل الوطن أو في الخارج بحوالي 16.2%، في حين نجد الشراكة الأسلوب الثالث المفضل لهذه المؤسسات بحوالي 11.2% ، أما الأسلوب الرابع فيتعلق بالتجارة عبر الأنترنت، خاصة عندما يتعلق الأمر بالتصدير نحو البلدان المتقدمة بحوالي 8.7%، ويخص الأسلوب الخامس أساسا المؤسسات الكبيرة التي تريد أن تكون لها وكالات أو فروع في الخارج بحوالي 7.4%، مثل ما هو الشأن بالنسبة للشركات السعودية، وتأتي التحالفات الإستراتيجية كأسلوب سادس، حيث أصبحت تجبذ عدد من مؤسسات العينة منها الجزائرية بحوالي 5.7%.

ويبرر هذا الترتيب درجة إندماج إقتصاديات الدول محل الدراسة في الإقتصاد العالمي، كما يفسر درجة إستعمال المؤسسات المصدرة - مؤسسات العينة- للأساليب الحديثة في إقتحام الأسواق الدولية، حيث مازالت أغلب مؤسسات العينة تفضل أسلوب التصدير المباشر الذي يمكن إعتباره إلى حد ما تقليدي. أما التصدير عبر شبكة الأنترنت الذي يعتبر من الأساليب الحديثة في المعاملات التجارية الدولي، حيث تتعامل به فقط حوالي 11.2% من مؤسسات العينة. كما يفسر الأسلوب الخامس المتمثل في إنشاء وكالات وفروع في الخارج أن المؤسسات المستجوبة أغلبها مؤسسات ليس بكبيرة وبالتالي هي مؤسسات إلى درجة ما صغيرة ومتوسطة. أما أسلوب المقايضة فنادرا ما تتعامل به مؤسسات العينة، حيث لاتتعدى نسبة التعامل بهذا الأسلوب 2.2% ، ويفسر ذلك إما بغياب إتفاقيات تضبط تجارة المقايضة أو لكون هذا النوع من التجارة أصبح متجاوزا أولإجراءات الروتينية التي تحكم هذا النوع من الأسلوب (بالنسبة للجزائر يوجد إتفاق في هذا الشأن بين الجزائر وعدد من الدول الأفريقية المجاورة، مالي، النيجر، يقضي بقيام تبادل تجاري حدودي بين عدد من الولايات الحدودية في كل من الجزائر ومالي والنيجر، في عدد من المنتجات المرفقة للإتفاق الموقع بين البلدان الثلاثة)، يمكن لهذا النوع من التبادل التجاري أن يساهم في تنمية صادرات الدول محل الدراسة، كما يمكن أن يكون كوسيلة هامة في معالجة عدد من الإلتزامات الدولية كتسديد الديون الخارجية.

الشكل رقم (5-6) :

يوضح أنماط التصدير المفضلة لدى مؤسسات العينة في الدول محل الدراسة



المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً من نتائج الاستبيان.

2- الانضمام للتكتلات الإقليمية والدولية: نقوم بتفسير نتائج الاستبيان لمعرفة آفاق التصدير في ظل الانضمام لهذه التكتلات، ونبين ذلك من خلال تحليل الجدول التالي:

جدول رقم (5-14):

يوضح أثر الانضمام للتكتلات الإقليمية والدولية على قطاع التصدير

النسبة المئوية %	مجموع التكرار	أثر الانضمام على قطاع التصدير
67.6	73	يساهم في نمو الصادرات
23.1	25	لا يساهم في نمو الصادرات
9.3	10	بدون إجابة
100	108	الإجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

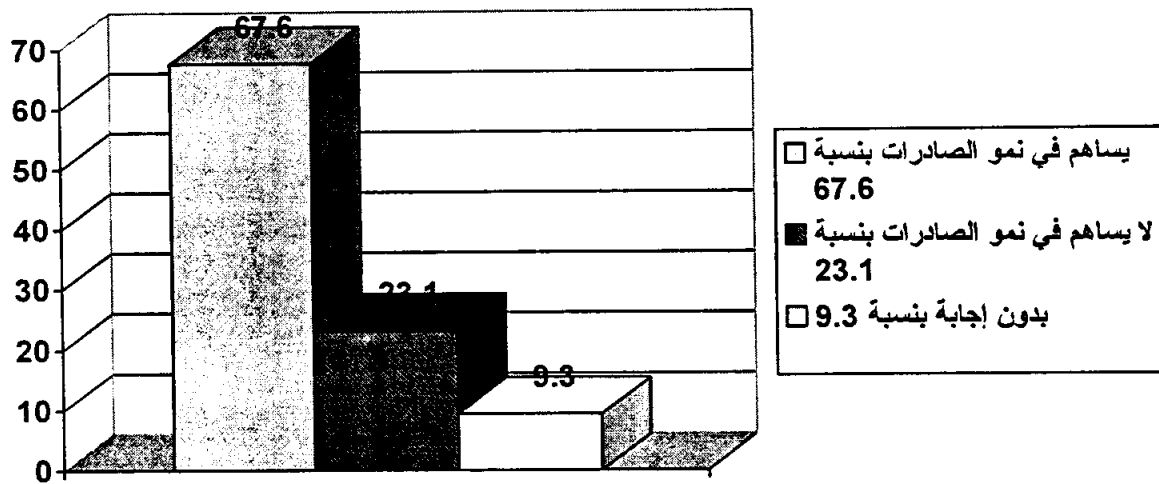
يدل الجدول أعلاه و الشكل أدناه، أن حوالي 67.6 % من مؤسسات العينة تعتقد بأن الانضمام للتكتلات الإقليمية والدولية يساهم في زيادة حجم الصادرات، لما تتيحه هذه التكتلات من مزايا الانضمام تتمثل في إلغاء القيود غير الجمركية ، والتخفيض التدريجي للرسوم الجمركية. في حين حوالي 23.1 % من حجم

العينة تعتقد بأن الإنضمام لهذه التكتلات سيؤثر على الإنتاج الوطني نتيجة المنافسة الشديدة التي سيتعرض لها في السوق المحلية من جراء دخول الشركات الدولية، خاصة إذا علمنا أن حجم العينة يتشكل أساسا من القطاع الخاص. أما بقية المؤسسات فلا تملك جواب للسؤال المطروح (سؤال رقم 15 في الاستبيان).

ونستخلص من ذلك أن الزيادة في حجم الصادرات مرهون بوجود قطاع إنتاجي تنافسي يتميز بالموصفات الدولية -ذو جودة عالية، أسعار منخفضة، مدة الإنجاز والتسليم قصيرة- ويكون قادرة على تحقيق فرص تنافسية من خلال الارتكاز على القطاعات التي تمتلك فيها الدول محل الدراسة ميزة نسبية، وتأهيل قطاعات أخرى تحسبا لدخولها السوق الدولية. ونشير في الأخير أن تونس ومصر انضمتا للمنظمة العالمية للتجارة منذ مدة، في حين نجد السعودية والجزائر مازالت المفاوضات جارية بخصوص انضمامهما للمنظمة. أما فيما يتعلق بالتكتلات الإقليمية خاصة الكبرى منها، فإننا نسجل تقريبا نفس الملاحظة الأولى، حيث نجد دائما توقيع كل من تونس ومصر لإتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وبالنسبة للجزائر كما سبق وأن أشرنا فينتظر نهاية سنة 2004 المصادقة على هذا الإتفاق، وبالنسبة للسعودية فقد تم التوقيع على إتفاق مع الاتحاد الأوروبي في سبتمبر 2003 يقضي بإنشاء منطقة للتبادل الحر بين المملكة والاتحاد، ويعتبر في نفس الوقت خطوة مهمة في طريق الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

الشكل رقم (5-7):

يوضح أثر الانضمام للتكتلات الإقليمية والدولية على قطاع التصدير



المصدر: من إعداد الباحث طبقا لنتائج الاستبيان.

3- القطاعات الاقتصادية التي يمكن أن تكون هدفا للتصدير: نقوم بتوضيح نتائج الاستبيان لمعرفة القطاعات

الاقتصادية التي يمكن أن تكون خيارا تصديريا من خلال تحليل النتائج الواردة في الجدول التالي:

جدول رقم (5-15):

يوضح القطاعات الاقتصادية التي يمكن أن تكون هدفا للتصدير

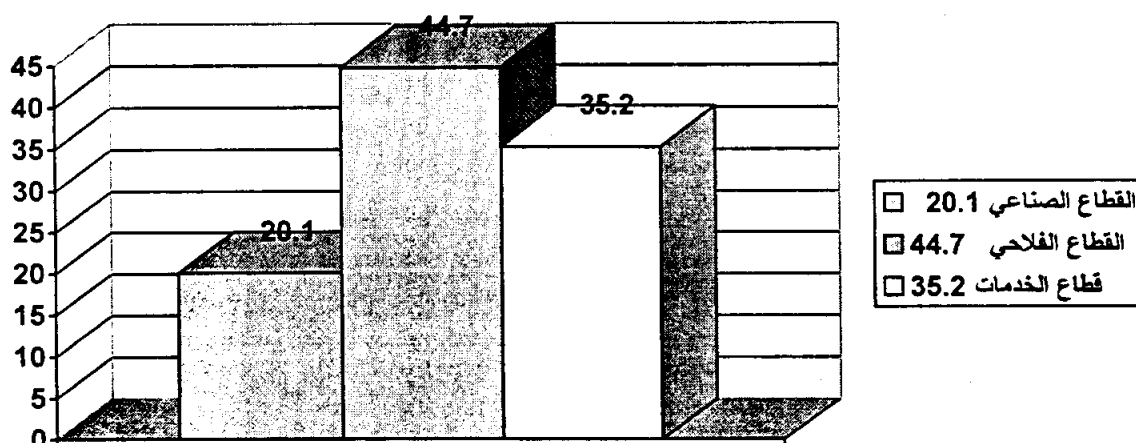
النسبة المئوية %	مجموع التكرار	القطاعات
20.1	40	الصناعة
44.7	89	الزراعة
35.2	70	الخدمات
100	199	الإجمالي

المصدر: مستخلص من نتائج الاستبيان.

يوضح الجدول أعلاه أن القطاع الزراعي هو القطاع الأوفر حظا لأن يكون محل تصدير لمنتجاته بنسبة 44.7%، نظرا لما تزخر به معظم الدول محل الدراسة من مساحات زراعية شاسعة وخصبة. أما الخيار الثاني والذي لا يقل أهمية هو قطاع الخدمات عموما بحوالي 35.2%، فالدول محل الدراسة تتوفر على قطاع سياحي مميز عالميا، ويعد قطاعا إستراتيجيا في هذه الدول لما يدره من عوائد مالية هامة. في حين القطاع الصناعي يعتبر آخر خيار بالنسبة لمؤسسات العينة بعد التطور التكنولوجي العالمي الهائل الذي تجاوز إلى حد ما مؤسسات الدول محل الدراسة، مما جعلها غير قادرة على منافسة مثيلتها في العالم، لأجل هذا تحاول هذه الدول تطوير هذا القطاع من خلال الشراكة الأجنبية، أو عن طريق التجديد التكنولوجي للمؤسسات الوطنية.

شكل رقم (5-8):

يوضح القطاعات الاقتصادية التي يمكن أن تكون هدفا للتصدير



المصدر: من إعداد الباحث طبقا لنتائج الاستبيان.

II- الأسلوب الثاني: التنبؤ

تم استخدام طريقة المربعات الصغرى في التنبؤ بعد معرفة طبيعة العلاقة التي تربط بين متغيرات كل دولة، حيث وجد (بإستعمال السحابة) ان العلاقة خطية وطرديّة قوية من خلال معرفة معامل التحديد، سواء بالنسبة للصادرات الاجمالية، أو الصادرات غير النفطية، أو الصادرات النفطية. لكن الإشكال الوحيد الذي وجدناها في التنبؤ يتعلق بالصادرات النفطية التونسية، التي لم نجد أي علاقة قوية تربط بينها، لا الخطية ولا الأوسية ولا اللوغارتمية، فجميعها ذات ارتباط ضعيف جدا، ويمكن أن يفسر ذلك بكون تونس لا تملك ثروة نفطية كبيرة من جهة، وتحكم الأسواق الدولية في أسعار النفط، مما يجعل تصدير هذه المادة خاضع بدرجة كبيرة بالنسبة لهذا البلد للعوامل الخارجية ، وهو ما يصعب من عملية التوقع بحجم هذه الصادرات. أما بقية الدول- السعودية، الجزائر ، ومصر- فتوجد علاقة واضحة في التنبؤ بالصادرات النفطية، ويمكن إرجاع ذلك إلى نسبة الصادرات النفطية في هيكل الصادرات الاجمالية لهذه الدول، والتي تتجاوز 90% و 95% و 50% على التوالي.

1- الصادرات السعودية المتوقعة: بعد استخدام طريقة المربعات الصغرى في التوقع توصلنا للنتائج التي نبينها في

الجدول التالي:

جدول رقم (5-16):

يوضح الصادرات السعودية المتوقعة خلال الفترة 2001-2005

الوحدة: مليون دولار

الصادرات الاجمالية	الصادرات غير النفطية	الصادرات النفطية	الصادرات السنوات
66446.32	6921.74	59524.58	2001
69276.85	7200.45	62076.39	2002
72107.38	7479.17	64628.21	2003
74937.90	7757.88	67180.02	2004
77768.43	8036.60	69731.84	2005

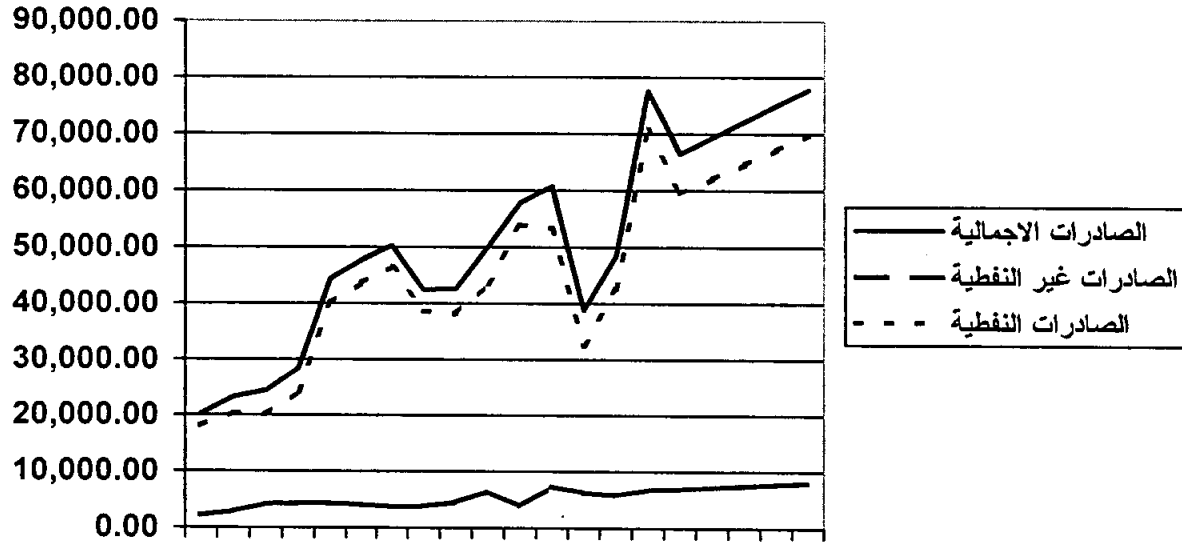
المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقا من معطيات سابقة و بإستخدام طريقة المربعات الصغرى في التنبؤ

تشير التوقعات المستقبلية الواردة في الجدول أعلاه عن نمو الصادرات غير النفطية بحوالي مليار ونصف دولار في نهاية فترة التوقع، ويمكن تفسير ذلك بالدور الذي يمكن أن تؤديه إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية الجديدة في دعم القدرة التصديرية للإقتصاد السعودي، كما يمكن أن يفسر في التسهيلات التي ستلقاه المنتجات السعودية أثناء دخولها الأسواق الدولية بعد الانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة من إلغاء للقيود غير الجمركية إلى التخفيض في الرسوم الجمركية. أما الصادرات النفطية فقد عرفت تراجع في بداية هذه الفترة بحوالي مليار دولار، ويمكن تفسير ذلك بدخول منتجين جدد للسوق الدولية، كالعودة المرتقبة للنفط العراقي

للسوق الدولية بعد رفع الحظر الاقتصادي عنه، ورفع الدول خارج الأوبك لإنتاجها، إضافة لظهور بدائل جديدة للنفط، كالطاقة الشمسية، وهذا ما يجعل تصدير النفط السعودي يعرف تراجعاً. أما الصادرات الإجمالية فبقت في نهاية الفترة شبه مستقرة.

شكل رقم (5-9):

يوضح تطور الصادرات السعودية الفعلية والمتوقعة خلال فترة 2005-1986



المصدر: من إعداد الباحث طبقاً لمعطيات سابقة.

يوضح الشكل البياني الواردة أعلاه إتجاه الصادرات السعودية، حيث نلاحظ شبه دالة خطية و تعرف نمو خطياً بدءاً من سنة 2002 إلى غاية سنة 2005، أي خلال فترة التوقع، ويفسر ذلك بدرجة أساسية في نمو الصادرات غير النفطية، بفضل الاستراتيجية الجديدة لتنمية الصادرات غير النفطية التي تأمل الوصول في آفاق 2020 إلى 20% من الناتج المحلي الإجمالي بعد ما كانت لا تتجاوز 6% طوال فترة الدراسة 1986-2000.

2- الصادرات التونسية المتوقعة: بعد استخدام طريقة المربعات الصغرى في التوقع توصلنا للناتج التي نبينها في الجدول التالي:

جدول رقم (5-17):

يوضح الصادرات التونسية المتوقعة خلال الفترة 2005-2001

الوحدة: مليون دولار

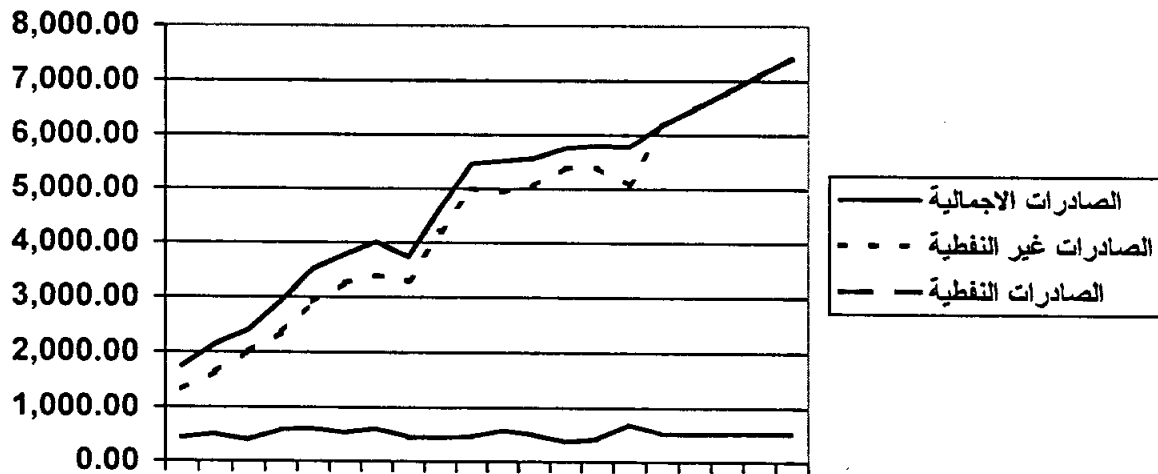
الصادرات الاجمالية	الصادرات غير النفطية	الصادرات النفطية	الصادرات السنوات
6170.62	6170.62	519.81	2001
6481.55	6481.55	521.76	2002
6792.47	6792.47	523.71	2003
7103.40	7103.40	525.66	2004
7414.33	7414.33	527.61	2005

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقا من معطيات سابقة و باستخدام طريقة المربعات الصغرى في التنبؤ.

تشير التوقعات المستقبلية حول الصادرات التونسية عن نمو الصادرات غير النفطية في نهاية فترة التوقع بحوالي 1.5 مليار دولار، ويفسر ذلك بالمجهودات الكبيرة التي تبذلها السلطات التونسية في تنمية الصادرات غير التقليدية نظرا للمنافع التي يدرها قطاع التصدير لتونس. في حين الصادرات النفطية بقية شبه مستقرة طوال فترة التوقع، ويرجع ذلك إلى ضعف الانتاج النفطي التونسي الذي لا يتجاوز صادراته 20% من جهة، وإلى عدم إهتمام الحكومة التونسية بهذا القطاع والخصوصية التي يتميز بها السوق الدولي للنفط. أما الصادرات الاجمالية فعرفت نمو في نهاية الفترة وصل إلى حوالي 1.5 مليار دولار.

شكل رقم (5-10):

يوضح تطور الصادرات التونسية الفعلية منها والمتوقعة خلال فترة 2005-1986



المصدر: من إعداد الباحث طبقا لمعطيات سابقة.

يوضح الشكل البياني أعلاه إتجاه الصادرات التونسية خلال فترة 1986-2005، والتي تنقسم إلى جزئين صادرات فعلية (1986-2000)، وصادرات متوقعة (2001-2005)، حيث نسجل نمو خطي للصادرات التونسية ككل بدءا من سنة 2001 إلى غاية سنة 2005، ويمكن إرجاع ذلك للنجاح الكبير الذي تعرفه إستراتيجية تنمية الصادرات التونسية بفضل سلسلة الحوافز والاجراءات المتخذة من قبل الحكومة التونسية، وإلى التحوّل السريع للقطاع الإقتصادي التونسي مع هذه الإجراءات، والآليات.

3-الصادرات المصرية المتوقعة: بعد استخدام طريقة المربعات الصغرى في التوقع توصلنا للنتائج التي نبينها في

الجدول التالي:

جدول رقم (5-18):

يوضح الصادرات المصرية المتوقعة خلال الفترة 2001-2005

الوحدة: مليون دولار

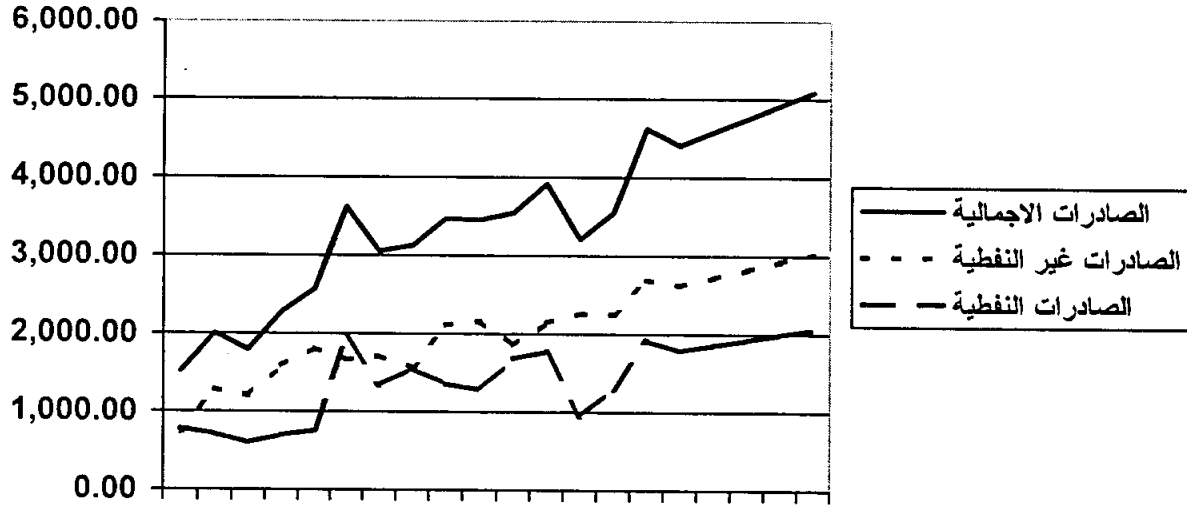
الصادرات الاجمالية	الصادرات غير النفطية	الصادرات النفطية	الصادرات السنوات
4406.23	2617.80	1788.43	2001
4576.01	2719.58	1856.43	2002
4745.79	2821.36	1924.43	2003
4915.57	2923.14	1992.43	2004
5085.35	3024.92	2060.43	2005

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقا من معطيات سابقة و باستخدام طريقة المربعات الصغرى في التنبؤ.

تشير التوقعات المستقبلية عن تراجع طفيف للصادرات غير النفطية في بداية فترة التوقع، على أن تعود للنمو في نهاية الفترة بحوالي 400 مليون دولار، وهي زيادة طفيفة إذا ما قورنت بحجم الامكانيات التي يتمتع بها قطاع التصدير في مصر - سواء المادية منها أو المالية أو البشرية. أما الصادرات النفطية فقد عرفت نموا وصل في نهاية هذه الفترة إلى أكثر من 200 مليون دولار، ويمكن إرجاع ذلك للإكتشافات الجديدة للنفط في مصر في كل من صحراء سيناء والبحر، وهو ما سيجعل الصادرات المصرية النفطية تعرف نموا كبيرا. وهذا ما سينعكس إيجابا على الصادرات الاجمالية المصرية في نهاية فترة التوقع التي ينتظر أن تعرف زيادة بحوالي 600 مليون دولار في نهاية سنة 2005.

شكل رقم (5-11):

يوضح تطور الصادرات المصرية الفعلية منها والمتوقعة خلال فترة 2005-1986



المصدر: من إعداد الباحث طبقا لمعطيات سابقة.

يوضح الشكل البياني الواردة أعلاه إتجاه الصادرات المصرية خلال فترة 2005-1986، حيث نلاحظ نموا خطيا للصادرات المصرية ككل بدءا من سنة 2001 إلى نهاية سنة 2005، وقد شمل هذا النمو الصادرات النفطية منها وغير النفطية .

4- الصادرات الجزائرية المتوقعة: بعد استخدام طريقة المربعات الصغرى في التوقع توصلنا للناتج التي نبينها

في الجدول التالي:

جدول رقم (5-19):

يوضح الصادرات الجزائرية المتوقعة خلال الفترة 2005-2001

الوحدة: مليون دولار

الصادرات الاجمالية	الصادرات غير النفطية	الصادرات النفطية	الصادرات السنوات
14208.28	541.13	13525.08	2001
14638.33	556.62	13929.25	2002
15068.37	572.11	14333.42	2003
15498.42	587.61	14737.59	2004
15928.46	603.10	15141.76	2005

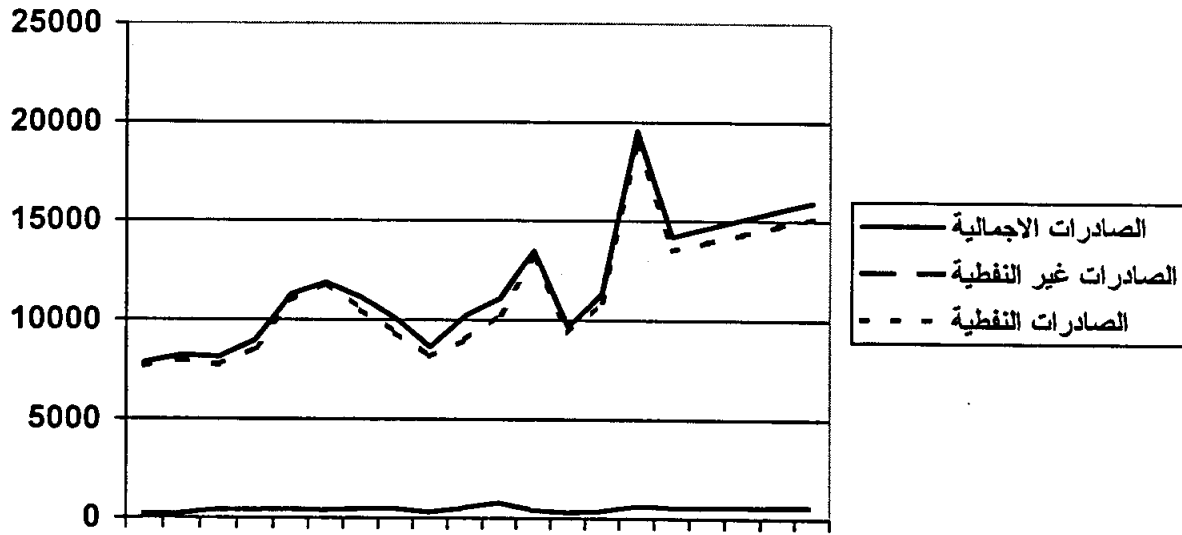
المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقا من معطيات سابقة و باستخدام طريقة المربعات الصغرى في التنبؤ

تشير التوقعات المستقبلية بخصوص الصادرات الجزائرية خلال فترة 2001-2005 عن تراجع طفيف للصادرات غير النفطية في بداية فترة التوقع، على أن تعود للنمو في نهاية فترة التوقع بحوالي 100 مليون دولار، ومعنى ذلك أن الهدف الذي رسمته السلطات العمومية الجزائرية في سنة 2000 للصادرات خارج المحروقات، والذي لم يتحقق، لن يتحقق في آفاق 2005، بل ستعرف تراجعا كبيرا، وهو ما يجعل أصحاب القرار الإقتصادي مضطرين إلى البحث في القريب العاجل عن الحلول اللازمة لهذه الوضعية إن حدثت. أما الصادرات النفطية فقد عرفت هي الأخرى تراجع كبير قدر بحوالي 5 ملايين دولار في بداية فترة التوقع، على أن تعود للنمو في نهاية هذه الفترة بمليارين دولار، وهذا ما أدى بالصادرات الإجمالية في نهاية الفترة إلى الانخفاض بحوالي 4 ملايين دولار.

وهذا يجعلنا نؤكد أن البجوحة المالية الحالية للجزائر الناتجة عن إرتفاع أسعار النفط، قد لا تعرفها الجزائر بهذا الحجم في الخمس سنوات القادمة .

شكل رقم (5-12):

يوضح تطور الصادرات الجزائرية الفعلية منها والمتوقعة خلال فترة 1986-2005



المصدر: من إعداد الباحث طبقا لمعطيات سابقة.

يوضح الشكل البياني الوارد أعلاه بالنسبة للصادرات الجزائرية، أنه يتوقع أن تعرف حالة من التراجع في سنة 2001 على أن تعود إلى النمو خطيا بدءا من سنة 2002 إلى غاية سنة 2005، لكن هذا النمو لن يعوض التراجع الحادث في بداية الفترة والذي يقدر بحوالي 5 ملايين دولار.

يبقى أن نشير إلى ملاحظة هامة تتمثل في أن كل صادرات الدول محل الدراسة في بحثنا هذا مقيمة بالأسعار الجارية وهو ما يجعل النتائج المتوصل إليها محل شك نتيجة لتأثيرات الأسعار-أسعار الصرف، أسعار السلع- على القيم الكلية للصادرات. لكن غياب المعطيات جعلتنا نتعامل بالقيم المتاحة لدينا وهي القيم الأسمية.

وفي الأخير نؤكد على أن آفاق التصدير في الدول محل الدراسة، يمكن أن تكون هامة وإيجابية إذا عرفت السلطات العمومية في الدول محل الدراسة، كيف تستفيد من المزايا النسبية التي تمتلكها إقتصاديات هذه الدول، ويتعلق الأمر بدرجة أساسية بكل من الفلاحة، والخدمات، إضافة للصناعات الإستخراجية هذا من جهة، ومن جهة أخرى تعظيم مكاسب الاندماج في الاقتصاد العالمي وتدنية المخاطر فيما يتعلق بالانضمام للتكتلات الإقليمية والدولية.

ثانيا: الدروس المستفادة بالنسبة للجزائر:

تناولنا في هذه الرسالة تجارب بعض الدول النامية في تنمية الصادرات، ويتعلق الأمر بالسعودية ومصر وتونس، إضافة للجزائر، وسنحاول في هذا العنصر إستنباط أهم الدروس من تجارب الدول الثلاث الأولى، وذلك من خلال دراسة وتحليل العوامل التي أدت إلى نجاح هذه الدول في دفع معدلات نمو صادراتها، وتتمثل أهم الجوانب التي يمكن الاستفادة منها من تجارب الدول الثلاث ما يلي:

1- تفعيل دور الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية PROMEX مقارنة بالدور الفعال لمراكز تنمية الصادرات في الدول الثلاثة، ويمكن أن يتم ذلك من خلال زيادة الدعم المالي للديوان وتطويره.

2- دعم نظام تأمين القرض عند التصدير في الجزائر سواء من خلال الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات (CAGEX) ، أو من خلال مؤسسات أخرى تؤدي نفس الدور، وذلك مقارنة بالدور الفعال الذي تؤديه كلا من الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية والشركة المصرية لضممان الصادرات في تنمية الصادرات التونسية بالنسبة للشركة الأولى، و تنمية الصادرات المصرية بالنسبة للشركة الثانية.

3- توفير مصادر التمويل الكافية للصندوق الخاص بتنمية الصادرات (FSPE) بهدف زيادة قدرته على تمويل المؤسسات العاملة في قطاع التصدير أثناء المشاركة في المعارض الوطنية في الخارج أو المعارض الدولية، وذلك مقارنة بالدور الفعال لمؤسسات التمويل في الدول الثلاثة الأخرى.

4- التركيز على أنظمة الجودة الشاملة للمؤسسات والمنتجات الجزائرية، مقارنة بأهمية هذه الجوانب في تجارب الدول الثلاث لتنمية الصادرات، ودور عناصر القياس والجودة في خلق إنطباع حسن عن منتجات هذه الدول في الأسواق الدولية.

5- الاهتمام بالبعد التنظيمي والإداري في تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر، وخاصة إذا كانت تجارب الدول الثلاث قد إعتمدت على الجانب الخاص بتبسيط الإجراءات والوثائق اللازمة للتصدير أو إستيراد المواد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير.

- 6- الإهتمام بالعنصر البشري في العملية التصديرية، وذلك من خلال توسيع الإهتمام ببحوث التسويق الدولي والأجهزة والكوادر التسويقية، مقارنة بما يحصل في تجارب الدول الثلاث وخاصة التونسية والمصرية منها.
- 7- تقديم المزيد من الدعم للقطاع التصديري في إطار الإستراتيجية الكلية للتنمية الإقتصادية في الجزائر، سواء بإقامة صناعات مخصصة للتصدير، أو مساندة القطاعات التي يتوقع لها القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية.
- 8- العمل على تنويع الصادرات خارج المحروقات (سلعيا وجغرافيا) في إطار هيكل المزايا النسبية المكتسبة للإقتصاد الجزائري، بما يحقق شرط الكفاءة الإقتصادية وعدم إهدار الموارد، ويكفل التخصيص الأمثل للموارد المتاحة نحو قطاعات تحقق أقصى أرباح.
- 9- الإهتمام بزيادة الصادرات الخدمية في هيكل الصادرات الجزائرية، ولاسيما السياحة بإعتبارها موردا إقتصاديا هاما متاحا للجزائر، ومازال لحد الآن غير مستغل لأسباب عديدة. مقارنة بتجارب الدول الثلاث وخاصة تونس ومصر الذين تعتبر فيهما السياحة قطاعا إستراتيجيا يوفر عوائد كبيرة للإقتصادياتهما.
- 10- كان من أهم ما يميز تجارب الدول الثلاثة الأخرى خاصة التونسية منها والمصرية هو السرعة في تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي، مما جعل إقتصاديات هذه الدول تعرف إستجابة سريعة للتغيرات الاقتصادية المطلوبة، بينما تتسم التجربة الجزائرية ببطء التنفيذ وطول مراحل الإصلاح، مما أدى إلى بطء الاستجابة وبطء نمو قطاع التصدير.
- 11- قامت الدول الثلاثة الأخرى بتقديم حزمة من الإجراءات والحوافز تصب جلها في تدعيم قطاع التصدير، ودراستها بعد كل فترة لمعرفة مدى نجاعتها في تشجيع وتنمية الصادرات في هذه الدول، ومحاولة تعديلها في كل مرة بما يتناسب مع التغيرات التي تلحق بإقتصاداتهم حتى أستطاعوا وخاصة تونس أن يقيموا هيكلًا متكاملًا لحوافز قطاع التصدير، بينما لم تستطع الجزائر لحد الآن إيجاد هيكل متكامل لحوافز التصدير يتناسب مع الأهداف المنوطة بهذا القطاع.
- 12- تنوع قاعدة الانتاج التصديري خاصة في كل من تونس ومصر، وتخصيص صناعات معينة، من خلال إنشاء مؤسسات أساسا بهدف تصدير انتاجها إلى الأسواق الخارجية، حيث يتناسب إنتاجها مع متطلبات المستهلك الأجنبي وأذواقه، بينما قطاع التصدير في الجزائر مازال يعتمد على تصدير فائض الانتاج.

ملخص:

تناولنا في الفصل الأخير من الرسالة أهم المشاكل التي تعترض قطاع التصدير في الدول محل الدراسة من خلال تحليل الاستبيان الذي قمنا بتوزيعه على 230 مؤسسة، وتلقينا الردود من 108 مؤسسة، حيث خلصنا إلى مايلي:

- تعتبر المشاكل الخارجية أكثر العوائق التي تعترض مؤسسات العينة في الدول محل الدراسة بـ66%، وتمثل على وجه الخصوص في شدة المنافسة، وانخفاض الأسعار، وبدرجة أقل انعدام خطوط نقل بحرية. اما المشاكل الرسمية فتشكل حوالي 16.89% من حجم المشاكل الكلية، فتخص بدرجة أساسية المؤسسات الخاصة في كل من مصر والسعودية، حسب نتائج الاستبيان، فهذا لايعني أن بقية الدول تنعدم فيها هذه المشاكل، وإنما يمكن أن يكون تحفظ المستجوبين سبب في ذلك، مما جعلهم يركزونا فقط على المشاكل الخارجية.وفيما يتعلق بالمشاكل المحلية، فنلاحظ عدد قليل من مؤسسات العينة 10.14% ممن أشار إلى معاناتهم من هذه المشاكل، و يفسير ذلك بالمجهودات التي تبذلها السلطات الاقتصادية في هذه الدول في سبيل تنمية الصادرات من خلال سلسلة الإجراءات والحوافز.

- تتوزع أخطار التصدير التي تعترض مؤسسات العينة بين أخطار تجارية وغير تجارية، إضافة لأخطار الصرف والتحويل والكوارث الطبيعية وإستكشاف أسواق جديدة. حيث تشكل الأخطار السياسية أكثر من 40% من حجم الأخطار الكلية، ويفسر ذلك بإرتفاع درجة الخطر السياسي في الأسواق المستهدفة بالنسبة للمؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة، والتي تتمثل على وجه الخصوص في تدهور العلاقات السياسية، و الارهاب الدولي والترعات الاقليمية، إضافة لعدم استقرار نظم الحكم في بعض الدول المستهدفة أسواقها. أما الخطر الثاني الذي يعترض العملية التصديرية فيتمثل في الخطر التجاري بحوالي 27.8%، ويخص بدرجة أساسية تصرفات المستورد (عدم القدرة على تسديد الصفقة، إفلاس المستورد...). وبالنسبة لأخطار الصرف فهي تخص في المقام الأول المؤسسات الجزائرية من القطاع الخاص بأكثر من 90%، حسب عينة البحث، ويرجع ذلك لكون الدينار الجزائري يعرف حالة من عدم الاستقرار. أما بقية الأخطار فهي نادرة الوقوع.

وبالنسبة لآفاق التصدير في الدول محل الدراسة والدروس المستفادة بالنسبة للجزائر، فإننا نسجل الملاحظات التالية:

- فيما يتعلق بأنماط التصدير نجد أن عدد كبير من مؤسسات العينة تفضل التصدير المباشر، بحوالي 43.2%، أما ثاني أسلوب للتصدير تحبذه فهو المشاركة في المعارض الدولية سواء المقيمة داخل الوطن أو في الخارج بحوالي 16.2%، في حين نجد الشراكة الأسلوب الثالث المفضل لهذه المؤسسات بحوالي 11.2%، أما الأسلوب الرابع

فيتعلق بالتجارة عبر الأنترنت، خاصة عندما يتعلق الأمر بالتصدير نحو البلدان المتقدمة بحوالي 8.7%، ويخص الأسلوب الخامس أساسا المؤسسات الكبيرة التي تريد أن تكون لها وكالات أو فروع في الخارج بحوالي 7.4%، مثل ما هو الشأن بالنسبة للشركات السعودية، وتأتي التحالفات الإستراتيجية كأسلوب سادس، حيث أصبحت تجذبه عدد من المؤسسات كالجزائرية بحوالي 5.7%.

- أما فيما يخص أثر الانضمام للتكتلات الإقليمية والدولية على صادرات الدول محل الدراسة، فإننا نسجل أن حوالي 67.6% من مؤسسات العينة تعتقد بأن الانضمام يساهم في زيادة حجم الصادرات، لما تتيحه هذه التكتلات من مزايا. في حين حوالي 23.1% من حجم العينة تعتقد بأن الانضمام سيؤثر سلبا على الإنتاج الوطني في الدول محل الدراسة نتيجة المنافسة الشديدة التي سيتعرض لها في السوق المحلية من جراء دخول الشركات الدولية.

- وفيما يتعلق بالقطاعات التي يمكن أن تكون خيار إستراتيجيا تصديريا، فإننا نجد أن القطاع الفلاحي هو القطاع الأوفر حظا لأن يكون محل تصدير لمنتجاته بنسبة 44.7%، نظرا لما تزخر به معظم الدول محل الدراسة من مساحات فلاحية شاسعة وخصبة. أما الخيار الثاني والذي لا يقل أهمية هو قطاع الخدمات عموما بحوالي 35.2%، لما تتوفر عليه الدول محل الدراسة من قطاع سياحي مميز عالميا. في حين يعد قطاع البتروكيميا والصناعات الإستخراجية خاصة بالنسبة للجزائر والسعودية من أهم القطاعات التي يمكن أن تراهن عليهم هاتين الدولتين في تنوع وتنمية صادراتهما.

ونؤكد في الأخير أن التجربة التونسية وبدرجة أقل المصرية في تنمية الصادرات تعد من التجارب الرائدة التي يمكن أن تستفيد منها الجزائر في تنمية صادراتها مع أخذ بعين الاعتبار خصوصية الاقتصاد الجزائري.

الخاتمة العامة

1- التذكير بالإشكالية:

تعمل الدول النامية من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي إلى تقوية موقعها في التجارة الدولية في ظل نظام تجاري دولي جديد يتصف بالتحريم السلعي والخدمي، فضلا عن التحرير المالي، وهو ما يصعب من وضعية الدول المذكورة، ويجعلها مجبرة على ترقية وتأهيل منتجاتها لمنافسة السلع الأجنبية أولا، ثم إقحام أسواق دولية جديدة ثانيا، ويمكن أن يتم ذلك من خلال تميم القطاعات ذات الميزة النسبية كمرحلة أولى، وتحقيق ميزة تنافسية في قطاعات أخرى كمرحلة ثانية، من خلال الاعتناء بعدد من العناصر يأتي في مقدمتها العامل البشري، ثم جلب تكنولوجيا عالية، ناهيك عن التخطيط الاستراتيجي في إدارة مؤسساتها.

ولتحقيق ذلك انتهجت معظم الدول النامية في الربع الأخير من القرن الماضي إستراتيجية ترمي إلى تنمية صادراتها عبر عدد من الأساليب الوطنية منها، وغير الوطنية والجزئية منها، و الكلية. لتتمكن في النهاية من توفير الموارد اللازمة للتنمية الاقتصادية بتحقيق فائض في الفجوة التجارية، يجعلها في مأمن من التأثيرات السلبية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد. وفي دراستنا هذه التي تناولنا فيها تنمية الصادرات غير النفطية في عدد من الدول النامية، البترولية منها (السعودية، الجزائر)، وغير البترولية (تونس، مصر). تهدف من هذه الدراسة إلى إختبار مدى تأثير إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي ومن ثم التنمية الاقتصادية ككل في هذه الدول بإختبار العلاقة السببية في عدد من النماذج، وتكمن أهمية هذه الاستراتيجية في الإختلالات التي عانت منها أغلبية الدول محل الدراسة خاصة الاقتصاد الجزائري خلال فترة السبعينات و الثمانينات وبداية التسعينات، وهو ما يجعل تنمية الصادرات ضرورة ملحة للمساهمة في تجاوز هذه الإختلالات. ونورد فيما يلي ملخصا لبحثنا قبل التطرق لأهم النتائج المتوصل إليها.

2- ملخص الدراسة:

تحتوي دراسة تنمية الصادرات غير النفطية والنمو الاقتصادي في الدول النامية، الحوافز والعوائق، على خمسة فصول، حيث تناولنا في الفصل الأول الإطار النظري لدور الصادرات في التنمية من خلال تطور الفكر الاقتصادي، بداية من التجارين والطبيين ومرورا بالفكر الكلاسيكي ونهاية بالفكر الحديث.

ويتواصل الإطار النظري من خلال تقييم الإستراتيجيات الإنمائية في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986 التي تعد منعرجا هاما في تحديد الخيارات الاقتصادية لهذه الدول خاصة السعودية والجزائر وبدرجة أقل مصر، و بعد هذه الصدمة أخذت جل الدول محل الدراسة بإستراتيجية التصنيع من أجل التصدير بهدف معالجة الأوضاع الاقتصادية وتحقيق معدلات النمو المنشودة، وتشهد هذه الدول حاليا إتجاها نحو تشجيع القطاع التصديري وتنويع منتجاته وتنمية الإيرادات غير النفطية.

وقد إنتهى هذا الفصل إلى التأكيد على أهمية إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير باعتبارها دافعا ومحفزا للنمو والتنمية الإقتصادية من جانب، وباعتبارها أفضل البدائل لتحقيق الكفاءة الإقتصادية في الإقتصاديات النامية من جانب آخر.

أما الفصل الثاني من الدراسة وعنوانه أثر نمو الصادرات على النمو الإقتصادي في الدول محل الدراسة، فقد بدأ بتحديد موقع الصادرات في نماذج النمو وبعض الدراسات التطبيقية الحديثة حول دور الصادرات في تحقيق الإنماء الإقتصادي، وبعد ذلك قمنا بتحليل هيكل المبادلات التجارية في الدول محل الدراسة والموقف التنافسي لصادرات هذه الدول. وحاولنا في الأخير إختبار العلاقة السببية بين نمو الصادرات وعدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية بتطبيق طريقة Granger، حيث خلصنا في نهاية الفصل إلى أن نمو الصادرات له تأثير كبير على إقتصاديات بعض الدول محل الدراسة ويؤدي إلى زيادة الناتج، وإحداث تغيرات هيكلية في الاقتصاد الوطني، وهو ما يجعلنا نؤكد على أهمية إستراتيجية تنمية الصادرات في معالجة الاختلالات الهيكلية في هذه الإقتصاديات وتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية.

وبالنسبة للفصل الثالث من الدراسة فقد قمنا فيه بتحليل هيكل حوافز التصدير في الدول محل الدراسة ومدى فعالية هذه الحوافز في تشجيع وتنمية الصادرات غير التقليدية، ويتعلق الأمر على وجه الخصوص بضرورة إستحداث نظام متكامل لحوافز التصدير يتفاعل مع الاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات كمرحلة أولى، والإستراتيجية الاقتصادية الشاملة للبلد كمرحلة ثانية. أما الأمر الثاني فيخص دور سياسات سعر الصرف في تنمية الصادرات، خاصة تخفيض قيمة العملة منها، ويتعلق الأمر الثالث بأهمية توفير التمويل اللازم لقطاع التصدير ليحقق الأهداف التنموية المنوطة به و المتمثلة في توفير النقد الأجنبي وإنعاش القطاع الإقتصادي عامة.

وخلصنا في هذا الفصل إلى أن حوافز التصدير في الدول محل الدراسة قد لعبت دورا بالغا في خلق منتجات بمواصفات جودة وسعر - تستطيع المنافسة في الأسواق الدولية ولاسيما في أسواق الدول المتقدمة.

وفيما يتعلق بالفصل الرابع فقد تم الاهتمام بتنمية الصادرات في ظل متغيرات البيئة الاقتصادية العالمية المعاصرة سواء على مستوى التكتلات الاقتصادية التي تحكم العلاقات التجارية في الدول محل الدراسة، أو في إطار مبادئ وآليات المنظمة العالمية للتجارة مع أخذ بعين الاعتبار الخصوصية التي تتميز بها إقتصاديات الدول السابقة الذكر خاصة النفطية منها.

وقد إنتهى هذا الفصل إلى التأكيد على تأثير التغيرات الاقتصادية الدولية على قطاع التصدير سواء من خلال المزايا التي يتيحها الانضمام للتكتلات الإقليمية والدولية، أو الأثار السلبية التي يتركها على الصناعات المحلية الناشئة.

وفي الفصل الأخير قمنا بتحليل نتائج الاستبيان الذي وزعناه على 230 مؤسسة تصديرية في الدول محل الدراسة حول مشاكل وآفاق التصدير في هذه الدول والدروس المستفادة بالنسبة للجزائر، وخلصنا إلى أن المشاكل الخارجية والأخطار السياسية هي أهم العراقيل التي تواجه المؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة، كما أن التجربة التونسية هي خير نموذج يُحتذى به بالنسبة للجزائر. وتناول فيما يلي النتائج المتوصل إليه في هذا البحث.

3- نتائج الدراسة:

ولقد توصلنا إلى عدد من النتائج، نورد أهمها فيما يلي:

- نسجل الإهتمام الكبير الذي أولاه معظم المفكرين الاقتصاديين للصادرات كمحرك للنمو والتنمية الاقتصادية، إنطلاقاً من الدراسات التي قام بها هؤلاء، والتي توصلت إلى أهمية الصادرات في تحقيق الانماء الاقتصادي، بإستثناء عدد قليل منهم: راؤول بريبيش Raul Prebisch وراغر نيركس Ragnar Nurkse، حيث يعتقد هؤلاء أن التشاؤم حول امكانيات التصدير ينبثق من مفهوم أن الأسواق الأجنبية ببساطة لا تستطيع استيعاب الواردات بمعدل كاف، كما أن تدخل الدولة سبب مهم في فشل الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي، ولو ترك المنتجون في البلدان النامية وشأنهم فإنهم سيردون على هذا التغير المستمر في الأسعار بالتحول إلى التصنيع.
- أثبتت تجارب التنمية في الدول النامية ومنها الدول محل الدراسة التي إنتهجت إستراتيجية التنمية ذات التوجه الداخلي (إحلل الواردات) إلى إخفاقها في تحقيق معدلات مرتفعة للتنمية الاقتصادية، حيث أدى إتباع هذه الإستراتيجية إلى عرقلة عملية التنمية وإختلال أنماط الإنتاج والتجارة الخارجية، وقد ظهر ذلك في التركيز على الإنتاج الإستهلاكي، وزيادة الإعتماد على الدول المتقدمة من خلال زيادة الواردات من السلع الوسيطة والرأسمالية وإخفاض معدلات نمو الصادرات.
- تواجه الدول النامية، ومنها بعض الدول محل الدراسة التي تخصص في إنتاج وتصدير المواد الأولية من مشاكل تقلب الصادرات في الأجل القصير، مع اتجاه معدل التبادل الدولي في غير صالح هذه الدول في الأجل الطويل.
- أثبتت كذلك تجارب التنمية في الدول النامية ومنها الدول محل الدراسة التي إنتهجت إستراتيجية للتنمية قائمة على التوجه الخارجي هي التي حققت تقدماً، وإستطاعت تحقيق معدلات مرتفعة للتنمية الاقتصادية، حيث سمحت هذه الإستراتيجية بزيادة الاستثمارات ومن ثم الإستفادة من مزايا إقتصاديات الحجم من خلال إتساع نطاق السوق الخارجي.

- نسجل ضآلة حصة الصادرات غير النفطية في الناتج الوطني الإجمالي في معظم الدول محل الدراسة ماعدا تونس، ويرجع السبب في ذلك لهيكل الصادرات بالنسبة للدول الثلاثة الأخرى، وإلى مستوى الأداء الاقتصادي الذي بلغته تونس. في حين يرجع الضعف بالنسبة للدول الثلاثة الأخرى إلى طبيعة هيكل صادرات هذه الدول الذي يتصف بالأحادية.
- من خلال بحث العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج في ثلاثة نماذج وفق طريقة Granger، توصلنا إلى أن الدراسات التي أجريت حققت هدفها في أغلب الأحيان بالنسبة لتونس وبدرجة أقل مصر، أما بالنسبة للسعودية والجزائر فإن إستراتيجية تنمية الصادرات في هذين البلدين مازالت تحتاج إلى مزيد من التفعيل والعمل لبلوغ أهدافها، نظرا لعدم وجود أي علاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي في هاتين الدولتين، وهو ما يعني أن النمو الاقتصادي في هاتين الدولتين يتحقق من خلال قطاعات أخرى وبالضبط من خلال قطاع المحروقات.
- مازال هناك خلل في الهيكل السلعي للدول محل الدراسة بإستثناء تونس، حيث يتركز بالنسبة للسعودية والجزائر بدرجة أساسية من النفط ومشتقاته، في حين بالنسبة لمصر يتركز بدرجة أولى من القطن الخام، إضافة للبتروول. كما يوجد خلل آخر على مستوى التوزيع الجغرافي لصادرات الدول محل الدراسة، حيث نلاحظ إتجاه منتجات هذه الدول إلى مجموعة واحدة من الدول، كما هو الشأن بالنسبة لكل من الجزائر وتونس، وبدرجة أقل مصر، نحو الاتحاد الأوروبي، أما السعودية، فإن منتجاتها تتجه نحو آسيا بدرجة أولى. إذا هناك أحادية في تصدير المنتج، وأحادية في الزبون، مما يجعل تنوع الصادرات سلعا وجغرافيا من الأهداف الرئيسية لإستراتيجية تنمية الصادرات في الدول محل الدراسة.
- بينت الأزمة البترولية لسنة 1986 هشاشة الاقتصاد الجزائري وأظهرت أن المشكل ليس ظرفيا وإنما هيكليا مما استدعى مواصلة الإصلاحات الاقتصادية، فإنتقل خلالها الاقتصاد الجزائري من إقتصاد مخطط إلى إقتصاد يعمل وفق ميكانيزمات السوق، ومع ذلك لم تحدث الديناميكية المطلوبة بل تعمقت الأزمة المتعددة الأشكال وحدث شبه عجز في نهاية سنة 1993.
- تبين عدم وجود هيكل متكامل لنظام حوافز قطاع التصدير في الدول محل الدراسة -باستثناء تونس وبدرجة أقل مصر- مرتبط بالأهداف المطلوب تحقيقها في هذا القطاع. فبالنسبة لتونس نقر بوجود سلسلة من الحوافز موجهة لمختلف المؤسسات المصدرة والراغبة في التصدير حتى الحرفيين الصغار منهم، أما فيما يتعلق بمصر فإن القطاع التصديري يحتاج إلى مزيد من الحوافز تأخذ بعين الاعتبار الظروف التي تواجه هذا القطاع، سواء ظروف الطلب الخارجي التي ترتبط بالسوق العالمية، أو ظروف العرض والخاصة بالظروف المحلية. وفيما يخص الجزائر وبدرجة أقل السعودية فإن سلسلة الحوافز والإجراءات المطروحة

حاليا - في نظر المؤسسات المصدرة - غير كافية لانطلاقة رائدة لقطاع التصدير في هذين البلدين، في حين يرجع أصحاب القرار الاقتصادي فشل قطاع التصدير غير النفطي في الجزائر للمؤسسات الاقتصادية نفسها، التي لم ترتق بإنتاجها كما وكيفا، كما نسجل النقص الملحوظ في تمويل الصادرات السعودية، نتيجة غياب أنظمة ضمان إئتمانات التصدير، وفيما يتعلق بمدى فعالية سياسة سعر الصرف في تنمية الصادرات غير النفطية للدول محل الدراسة، فإننا نسجل تأثير سياسة تخفيض العملة في الدول التي تتوفر على مرونة الجهاز الإنتاجي (تونس ومصر)، وعدم نجاح هذه السياسة فيما يخص الجزائر والسعودية بسبب ضعف المنتجات الوطنية كما وكيفا، لأجل ذلك ينبغي إصلاح هيكل صادرات هاتين الدولتين وزيادة مرونة جهازهما الإنتاجي. إن ربط هيكل حوافز التصدير بإعتبارات الميزة النسبية للقطاعات الوطنية، شيء في غاية الأهمية، لهذا ينبغي تدعيم القطاعات ذات الميزة النسبية بإعتبارها صناعات أساسية لقطاع التصدير.

- مازال قطاع التصدير في الدول محل الدراسة محتاجا إلى مزيد من الدعم، والتيسيرات الجمركية والضريبية وتوفير مصادر التمويل إلى جانب سياسات التسويق والعلاقات الخارجية والسياسية والإعلامية التي تستخدم هذا القطاع. كما يجب أن يتسم نظام الحوافز بالمرونة الكافية وأن يتلاءم مع الأهداف المنوطة بقطاع التصدير.

- على الرغم من قدرة القطاع الخاص الوطني على توسيع مساهمته في الاقتصاد الوطني ككل، وفي تنمية الصادرات غير النفطية خاصة، فإن المبادرات الخاصة لم تستخدم إلى أقصى حدود طاقتها، نتيجة تركزه على القطاعات الاستهلاكية لا الانتاجية، وهو ما ينطبق كذلك على الاستثمارات الأجنبية التي إقتحمت بقوة أسواق الدول محل الدراسة في قطاعات معينة كالمحروقات، في حين دخلت محتشمة قطاعات أخرى ما هو حاصل بالنسبة لحالة الجزائر التي تكاد تنعدم فيها الاستثمارات الأجنبية غير النفطية نتيجة التردد الذي مازال يلازم الطرف الأجنبي رغم سلسلة الحوافز التي يوفرها نظام الاستثمار في الجزائر.

- على الرغم من المزايا التي وعدت بها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة من زيادة الرفاهية ومعدلات الدخل والتجارة والمنافع المتبادلة على المستوى العالمي، فإن الاختلافات في حجم ونوعية هذه المزايا تصل إلى حد التناقض بين مكاسب صافية وخسائر صافية، وفي هذا الإطار فإن التجارة السلعية للدول محل الدراسة ستعرض لخسائر صافية في مجالات استيراد الغذاء وتصدير المنسوجات.

- إن التحدي الكبير الذي يواجه الدول محل الدراسة في مجال التصدير في ظل المتغيرات الاقتصادية السابقة الذكر للاحتفاظ بمستوى الأسواق الخارجية، وتوسيع نطاقها في ظل منافسة قوية، هو إعادة ترتيب أولويات الأسواق بالنسبة لمنتجات هذه الدول والتركيز على تلك الأسواق التي تتمتع فيها صادراتها بميزة

نسبية واضحة، خاصة ما تظهره إمكانات الأسواق العربية والأفريقية، وبدرجة أقل الأوروبية من تقبل واضح لصادراتها، ويتطلب ذلك استثمار مختلف الاتفاقيات الموقعة في إطار التكتلات الاقتصادية الإقليمية (الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، اتحاد المغرب العربي، مجلس التعاون الخليجي، منطقة الكوميساء) إضافة لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة. فضلا عن الاهتمام بالسلع التصديرية من حيث الجودة والسعر وآجال التسليم.

- تعتبر المشاكل الخارجية أكثر العوائق التي تعترض مؤسسات العينة في الدول محل الدراسة لإقحام الأسواق الدولية مثل شدة المنافسة، وانخفاض الأسعار، وبدرجة أقل انعدام خطوط نقل بحرية). كما تمثل الأخطار السياسية أكثر الأخطار وقوعا للمؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة، بسبب إرتفاع درجة الخطر السياسي في الأسواق المستهدفة (الإفريقية والعربية)، بفعل تدهور العلاقات السياسية، و الإرهاب الدولي والتزعات الإقليمية، إضافة لعدم استقرار نظم الحكم في بعض الدول المستهدفة أسواقها.

- تفضل أغلبية المؤسسات التصديرية في الدول محل الدراسة الأسلوب المباشر في التصدير الذي يعتبر إلى حد ما أسلوب تقليدي، ويرر بضعف إندماج إقتصاديات هذه الدول في الإقتصاد العالمي، وقلة تعاملها مع الأساليب الحديثة في التصدير (التصدير عبر الأنترنت، التحالفات الاستراتيجية، فتح فروع ووكلاء بالخارج). وفيما يتعلق بالقطاعات التي يمكن أن تكون خيارا إستراتيجيا تصديريا بالنسبة لهذه الدول، فإننا نجد القطاع الفلاحي هو القطاع الأوفر حظا لأن يكون محل تصدير لمنتجاته، نظرا لما تزخره من مساحات فلاحية شاسعة وخصبة. يليه قطاع الخدمات لما تتوفر عليه من ثروة سياحية مميزة عالميا. في حين يعد قطاع البتروكيماويات والصناعات الإستخراجية خاصة بالنسبة للجزائر والسعودية من أهم القطاعات التي يمكن أن تراهن عليهما هاتان الدولتان في تنويع وتنمية صادراتهما.

4- التوصيات: وفي نهاية هذه الدراسة نرى أن هناك مجموعة من التوصيات يمكن الأخذ بها والتي نوردها

فيما يلي:

- ضرورة إحداث تغيير جوهري في هيكل الإنتاج من حيث تركيبه القطاعي ومعدلات نمو قطاعاته المختلفة، بحيث يمكن لإجمالي الصادرات غير النفطية في الدول محل الدراسة من إحتلال حصة كبيرة في الناتج المحلي الإجمالي، ويمكن أن يتحقق ذلك من خلال تطوير الكفاية الإنتاجية للقطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والاهتمام بصناعات التصدير، وتحديث الأساليب التكنولوجية المستخدمة في الإنتاج.

- جذب الاستثمار الموجه للتصدير وتقديم مزيد من التحفيزات للإستثمار الأجنبي في القطاع الانتاجي.

- الاهتمام بتطبيق أنظمة الجودة الشاملة داخل المؤسسات الاقتصادية للدول محل الدراسة، والتي أصبحت أداة أساسية لمواجهة فتح الأسواق على المستويين المحلي والخارجي طبقا لقواعد تحرير التجارة العالمية.
- الاهتمام بالجوانب التسويقية بما يتطلب ذلك من الإرتقاء بالكوادر والأجهزة التسويقية ونحوث السوق الخارجية.
- ضرورة إعداد برنامج شامل لتطوير الزراعة في الدول محل الدراسة لتحقيق الإكتفاء الذاتي وتفاذي إستيراد السلع الزراعية بأسعار مرتفعة.
- الإسراع في تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بما يجعلها قادرة على تنمية المبادلات التجارية البينية، والارتقاء لمستوى التكتلات الإقليمية الاقتصادية الأخرى.
- تحتاج مراكز تنمية الصادرات في الدول محل الدراسة إلى الدعم المالي والتطوير المناسب لكي تؤدي وظائفها على أكمل وجه. وتحتاج كذلك مؤسسات الدعم المالي لقطاع التصدير في هذه الدول إلى مصادر تمويل كافية تمكنها من أن تؤدي دورا هاما في تمويل قطاع التصدير. وهذا ما يجعل إعداد برنامج لحوافز التصدير يؤدي إلى زيادة الانفاق العام من جهة مع انخفاض إيرادات الدول، ومن جهة أخرى فإن نظام الحوافز الموضوع يجب أن يأخذ في عين الاعتبار توجيه هذه الحوافز نحو بعض الصناعات المختارة لفترة زمنية محددة، على أن يمتد إلى صناعات أخرى في مرحلة تالية.
- إنشاء مجلس أعلى للتصدير في كل من السعودية والجزائر وتفعيل هذا الجهاز في كل من تونس ومصر، لإعطاء دفعة قوية للعملية التصديرية، وتبني إستراتيجية واضحة لتنمية صادرات هذه الدول.
- إنشاء نظام تأمين القرض عند التصدير في السعودية وتفعيله في كل من مصر والجزائر - يعرف هذا النظام في تونس آداءا حسنا-، بما يمكن المصدرين في هذه الدول من تجنب الأخطار التي قد يتعرضون لها أثناء قيامهم بالأنشطة التصديرية المختلفة.
- التنسيق بين السياسات الاقتصادية المختلفة بما يجعل إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية تحقق أهدافها.
- العمل بالنسبة للجزائر على توفير محيط ومناخ ملائم، من خلال خلق إطار قانوني وتشريعي مشجع، ونظام جمركي مرن، إضافة لجهاز عدالة فعال، فضلا عن إدارة عمومية بعيدة عن البروقراطية. وهذا من شأنه أن يجلب الاستثمار الأجنبي ويفعل عملية التصدير، ويؤدي إلى نقل التكنولوجيا وقيام إنتاج تصديري وفق المعايير الدولية.

5- آفاق الدراسة:

- وتبعاً لما سبق دراسته نطرح عدداً من المواضيع التي يمكن أن تكون محل بحث في المستقبل، ومنها:
- يمكن إستكمال هذا البحث بدراسة قطاع التصدير في الدول محل الدراسة ومدى تأثيرها بسياسات الإصلاح الإقتصادي.
 - من الممكن أن يكون هناك مجال لبحث آخر يتناول قياس الميزة النسبية للقطاعات الإنتاجية الوطنية مع أخذ بعين الاعتبار التغيرات الوطنية والدولية.
 - قد يكون هناك مجال أوسع لقياس الميزة النسبية لمكونات القطاعات الإنتاجية، ومدى تأثيرها على نمو الصادرات الوطنية.
 - مدى فعالية السياسات الاقتصادية الكلية في إنعاش الطاقة التصديرية غير النفطية في الدول المغاربية.
- وأخيراً فهذا جهد بشري يحتمل الخطأ ويشوبه القصور والنقصان فإن أصبت فله الحمد والمنة، وإن أخطأت فحسبي أنني اجتهدت.

والحمد لله أولاً وأخيراً.

قائمة الملاحق

Tests de causalité *

Jean-Marie Dufour †
Université de Montréal

Première version: Octobre 2000

Révisions: Avril 2002

Cette version: 15 avril 2002

Compilé: 15 avril 2002, 10:16am

* Cette recherche a bénéficié du support financier de la Chaire de recherche du Canada en économétrie, du Conseil des Arts du Canada (Bourse Killam), du Conseil de recherche en sciences humaines du Canada, du Conseil de recherche en sciences naturelles et en génie du Canada, du Réseau canadien de centres d'excellence (projet MITACS) et du Fonds FCAR du Québec.

† L'auteur est titulaire de la Chaire de recherche du Canada en économétrie. Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), Centre de recherche et développement en économie (C.R.D.E.), et Département de sciences économiques, Université de Montréal. Adresse postale: Département de sciences économiques, Université de Montréal, C.P. 6128 succursale Centre Ville, Montréal, Québec, Canada H3C 3J7. TEL: (514) 343 2400; FAX: (514) 343 5831; courriel: jean.marie.dufour@umontreal.ca. Page Web: <http://www.fas.umontreal.ca/SCECO/Dufour>.

Table des matières

- 1. Tests de Granger**
- 2. Test de Haugh-Pierce**
- 3. Méthode de Sims**
- 4. Notes bibliographiques**

1. Tests de Granger

Supposons que $P(X_t | \bar{X}_{t-1}, \bar{Y}_{t-1})$ est linéaire ou limitons-nous à la causalité linéaire. Si le processus a une représentation autorégressive,

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{\infty} \alpha_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^{\infty} \beta_j Y_{t-j} + \varepsilon_t. \quad (1.1)$$

Nous voulons tester que

Y ne cause pas X

en testant l'hypothèse

$$H_0 : \beta_i = 0, \quad i = 1, 2, \dots \quad (1.2)$$

En pratique, on doit tronquer le modèle,

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n_1} \alpha_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^{n_2} \beta_j Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (1.3)$$

et tester l'hypothèse

$$\bar{H}_0 : \beta_i = 0, \quad i = 1, \dots, n_2 \quad (1.4)$$

au moyen d'un test de Fisher.

Si X_t et Y_t suivent des tendances linéaires, il est recommandable d'ajouter une variable de tendance (et, dans certains cas, des variables binaires saisonnières) :

$$X_t = \alpha_0 + \gamma t + \sum_{i=1}^{n_1} \alpha_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^{n_2} \beta_j Y_{t-j} + \varepsilon_t; \quad (1.5)$$

voir Sargent (1976) et Mehra (1977).

2. Test de Haugh-Pierce

Le test de Haugh-Pierce [Haugh (1976), Pierce (1977)] permet de tester l'indépendance entre deux séries chronologiques. Supposons que X_t et Y_t peuvent être décrits comme des processus ARIMA *inversibles* :

$$\varphi_{p_1}(B)(1-B)^{d_1} X_t = \theta_{q_1}(B) u_t, \quad (2.1)$$

$$\varphi_{p_2}(B)(1-B)^{d_2} Y_t = \theta_{q_2}(B) v_t. \quad (2.2)$$

Après avoir estimé les deux modèles, on obtient les résidus :

$$\begin{aligned} \{\hat{u}_t : t = 1, \dots, n\}, \\ \{\hat{v}_t : t = 1, \dots, n\}. \end{aligned}$$

On a vu que la causalité peut être caractérisée au moyen de $\rho_{uv}(k)$.

Les autocorrélations $\rho_{uv}(k)$ peuvent être estimées par :

$$r_{uv}(k) = \left(\sum_{t=1}^n \hat{u}_t \hat{v}_{t+k} \right) / \left[\left(\sum_{t=1}^n \hat{u}_t^2 \right) \left(\sum_{t=1}^n \hat{v}_t^2 \right) \right]^{1/2}. \quad (2.3)$$

Si X_t et Y_t sont indépendants, prenons $N_1 < N_2$ et considérons le vecteur d'autocorrélations croisées

$$r \equiv [r_{uv}(N_1), \dots, r_{uv}(N_2)]'. \quad (2.4)$$

Alors, si n est grand,

$$\sqrt{n} r \sim N[0, I_{N_2 - N_1 + 1}]. \quad (2.5)$$

Sous H_0 (les processus X et Y sont indépendants),

$$U = n \sum_{k=N_1}^{N_2} r_{uv}(k)^2 \sim \chi^2(N_2 - N_1 + 1).$$

En examinant les $r_{uv}(k)$, on peut analyser la direction de la causalité.

2.1 Remarque Lorsque X et Y sont non-indépendants, les $r_{uv}(k)$ ne sont plus indépendants et leurs écart-types ne sont plus $1/\sqrt{n}$ [problème de Durbin (1970)].

3. Méthode de Sims

Sims (1972) a proposé une méthode basée sur la caractérisation de la non-causalité en termes d'une régression bilatérale :

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{k=n_1}^{n_2} \beta_k X_{t-k} + \eta_{Y_t}. \quad (3.1)$$

Alors Y ne cause pas X ssi

$$H_0 : \beta_k = 0, k < 0. \quad (3.2)$$

Si on désire tester que X cause Y , on peut considérer la régression :

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{k=-n_1}^{n_2} \beta_k Y_{t-k} + \eta_{Xt}. \quad (3.3)$$

Souvent on ajoute une variable de tendance et des variables binaires saisonnières.

En général, les erreurs η_t sont autocorrélées, ce qui fait que le test F n'est pas asymptotiquement valide. Pour traiter cette difficulté, Sims (1972) a proposé de pré-filtrer les séries avec $(1 - 0.75B)^2$ ce qui devrait réduire l'autocorrélation (solution très discutable). Une autre solution consisterait à appliquer les moindres carrés généralisés en supposant que les erreurs suivent un certain processus ARMA, e.g.

$$\eta_t = \rho_1 \eta_{t-1} + \rho_2 \eta_{t-2} + \varepsilon_t. \quad (3.4)$$

On peut alors estimer conjointement les coefficients ρ_i et β_j , et appliquer un test de type Fisher sur le modèle corrigé pour l'autocorrélation.

4. Notes bibliographiques

Le lecteur trouvera plus de détails sur les tests de causalité dans Pierce et Haugh (1977, 1979), Feige et Pearce (1979), Nelson et Schwert (1982), Newbold (1982), Geweke (1984), Gouriéroux et Monfort (1990, Chapter X) and Lütkepohl (1991).

Références

- Durbin, J. (1970), 'Testing for serial correlation in least-squares regression when some of the regressors are lagged dependent variables', *Econometrica* **38**, 410–421.
- Feige, E. L. et Pearce, D. K. (1979), 'The casual causal relationship between money and income : Some caveats for time series analysis', *Review of Economics and Statistics* **61**, 521–533.
- Geweke, J. (1984), Inference and causality in economic time series, in Z. Griliches et M. D. Intrilligator, eds, 'Handbook of Econometrics, Volume 2', North-Holland, Amsterdam, pp. 1102–1144.
- Gouriéroux, C. et Monfort, A. (1990), *Séries temporelles et modèles dynamiques*, Economica, Paris.
- Haugh, L. D. (1976), 'Checking the independence of two covariance-stationary time series : A univariate residual cross-correlation approach', *Journal of the American Statistical Association* **71**, 378–385.
- Lütkepohl, H. (1991), *Introduction to Multiple Time Series Analysis*, Springer-Verlag, Berlin.
- Mehra, Y. P. (1977), 'Money, wages, prices and causality', *Journal of Political Economy* **85**(6), 1227–1244.
- Nelson, C. R. et Schwert, G. W. (1982), 'Tests for predictive relationships between time series variables : A Monte Carlo investigation', *Journal of the American Statistical Association* **77**, 11–18.
- Newbold, P. (1982), Causality testing in economics, in O. D. Anderson, ed., 'Time Series Analysis : Theory and Practice 1', North-Holland, Amsterdam.
- Pierce, D. A. (1977), 'Relationships – and the lack thereof – between economic time series, with special reference to money and interest rates', *Journal of the American Statistical Association* **72**, 11–22. Comments and rejoinder, 22–26.
- Pierce, D. A. et Haugh, L. D. (1977), 'Causality in temporal systems : Characterizations and survey', *Journal of Econometrics* **5**, 265–293.
- Pierce, D. A. et Haugh, L. D. (1979), 'The characterization of instantaneous causality, a comment', *Journal of Econometrics* **10**, 257–259.
- Sargent, T. J. (1976), 'A classical macroeconomic model of the United States', *Journal of Political Economy* **84**(2), 207–237.
- Sims, C. (1972), 'Money, income and causality', *American Economic Review* **540-552**, 540–552.

Questionnaire sur les problèmes et l'avenir de l'exportation

Nom de l'entreprise :

Origine de l'entreprise :

Domicile de l'entreprise :

1. Nombre d'effectif employé dans l'entreprise :De 10 à 30 de 31 à 60 De 61 à 100 plus de 100 **2. Votre fonction dans l'entreprise:**Directeur de l'entreprise Directeur commercial Directeur de l'exportation Membre du Conseil de Direction Autre fonction **3. Secteur institutionnel de l'entreprise :**Secteur public Secteur privé **4. Nature de l'activité de l'entreprise :**Industrielle Agricole Services **5. L'entreprise est-elle exportatrice ?**Oui Non **6- Si oui , depuis quand l'entreprise exporte-t-elle ?**moins de trois (3) ans entre 4 et 7ans entre 7 et 10 ans plus 10 ans **7. Quelle est la nature des produits que l'entreprise exporte?**Produits agricoles cuirs et textiles Produits en bois ou en verre produits chimiques Produits semi-industriels produits d'équipement agricole Produits d'équipement industriel articles électroménagers Dérivés hydrocarbures matières premières Autres

8. Principaux marchés vers lesquels l'entreprise exporte :

Arabe	<input type="checkbox"/>	Maghreb	<input type="checkbox"/>
Asie	<input type="checkbox"/>	Union Européenne	<input type="checkbox"/>
USA	<input type="checkbox"/>	Canada	<input type="checkbox"/>
Amérique latine	<input type="checkbox"/>	Europe de l'Est	<input type="checkbox"/>
Russie	<input type="checkbox"/>	Afrique	<input type="checkbox"/>

9. Part des exportations dans la production de l'entreprise :

De 1 à 5 %	<input type="checkbox"/>	de 6 à 10%	<input type="checkbox"/>
De 11 à 20%	<input type="checkbox"/>	plus de 20%	<input type="checkbox"/>

10. Nature des problèmes que rencontre l'entreprise dans son activité d'exportation :

D'ordre local	<input type="checkbox"/>	D'ordre étranger	<input type="checkbox"/>
D'ordre officiel	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Dans le cas où ces problèmes sont d'ordre local, de quel type s'agit-il ?

Problèmes technologiques

Vieillesse de l'outil de production	<input type="checkbox"/>	non disponibilité d'énergie	<input type="checkbox"/>
Non disponibilité d'intrants de production	<input type="checkbox"/>	coûts de production élevé	<input type="checkbox"/>
Main d'œuvre peu qualifiée	<input type="checkbox"/>		

Problèmes commerciaux

Déficit en matière d'information	<input type="checkbox"/>	non disponibilité d'outils modernes	<input type="checkbox"/>
Déficit en matière de promotion	<input type="checkbox"/>	manque de qualification en marketing	<input type="checkbox"/>
Manque de moyens d'information	<input type="checkbox"/>	manque de prospection de marchés	<input type="checkbox"/>

Problèmes financiers

Manque dans la liquidité	<input type="checkbox"/>	coûts élevés de l'énergie	<input type="checkbox"/>
Taux d'intérêts bancaires élevés	<input type="checkbox"/>	contrôle pratiqué sur les entreprises publiques	<input type="checkbox"/>

Problèmes politiques et réglementaires:

Fréquentes modifications sur la réglementation	<input type="checkbox"/>	détériorations des relations politiques	<input type="checkbox"/>
Trop d'instances de contrôle	<input type="checkbox"/>	restrictions gouvernementales sur les prix	<input type="checkbox"/>
Ruptures politiques	<input type="checkbox"/>	absence d'encouragement au profit du secteur privé	<input type="checkbox"/>
Lenteurs dans les procédures	<input type="checkbox"/>		

Problèmes économiques

Insistance des responsables sur les besoins du marché local et négligence de l'exportation	<input type="checkbox"/>	non disponibilité de lignes de transport maritime de façon continue	<input type="checkbox"/>
coût de transport élevés vers certains marchés	<input type="checkbox"/>	forte concurrence de biens similaires	<input type="checkbox"/>
restrictions douanières et non douanières exigées par les pays étrangers	<input type="checkbox"/>	arrêt d'importation de certains marchés	<input type="checkbox"/>

problèmes socio-culturels

fuite des compétences spécialisées vers l'étranger	<input type="checkbox"/>	baisse de la qualification de la main d'œuvre locale	<input type="checkbox"/>
changement rapide dans les goûts des consommateurs	<input type="checkbox"/>		

dans le cas où les problèmes sont d'ordre étranger

marché américain

publicité	<input type="checkbox"/>	concurrence	<input type="checkbox"/>
non-conformité du produit aux normes	<input type="checkbox"/>		

marché européen

non-conformité aux normes européennes	<input type="checkbox"/>	manque de publicité	<input type="checkbox"/>
hausse des prix par rapport aux autres pays	<input type="checkbox"/>	faiblesse des capacités de production vis-à-vis de la demande	<input type="checkbox"/>
non signature de nouvelles conventions	<input type="checkbox"/>	absence d'importations contre les exportations nationales	<input type="checkbox"/>

marchés asiatiques

concurrence des prix	<input type="checkbox"/>	complexité des lignes de transport	<input type="checkbox"/>
absence d'études de marchés de certains pays	<input type="checkbox"/>		

marchés africains

hausse des prix	<input type="checkbox"/>	absence des lignes de transport	<input type="checkbox"/>
influences des décisions politiques	<input type="checkbox"/>		

marchés arabes

hausse des prix	<input type="checkbox"/>	forte concurrence	<input type="checkbox"/>
absence de confiance vis à vis du produit national	<input type="checkbox"/>	absence de flexibilité dans les relations	<input type="checkbox"/>
l'importance des changements dans le marché	<input type="checkbox"/>	hausse des coûts de transport	<input type="checkbox"/>
influence des événements politiques de la région	<input type="checkbox"/>		

dans le cas où ces problèmes sont d'ordre officiel :

manque d'aides locales officielles	<input type="checkbox"/>	faiblesse des incitations fiscales	<input type="checkbox"/>
insuffisance des lois locales de soutien aux exportations	<input type="checkbox"/>	manque d'efficacité des institutions	<input type="checkbox"/>
manque d'entreprises exerçant l'exportation	<input type="checkbox"/>	financières dans le soutien aux exportations	<input type="checkbox"/>

11. Les risques que rencontrent les entreprises pendant l'opération d'exportation

Risques commerciaux	<input type="checkbox"/>	Risques politiques	<input type="checkbox"/>
Risques de transfert	<input type="checkbox"/>	Risques catastrophes naturelles	<input type="checkbox"/>
Risques de change	<input type="checkbox"/>	Risques de participation aux foires et prospection de nouveaux marchés	<input type="checkbox"/>

12. Quels sont les modes d'exportation proposés selon votre opinion ?

Exportation directe	<input type="checkbox"/>	Ouverture de succursales à l'étranger	<input type="checkbox"/>
Projet mixte pour l'exportation	<input type="checkbox"/>	Foires internationales	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>	Echange de produits	<input type="checkbox"/>
Contrats de gestion	<input type="checkbox"/>	Alliances stratégiques	<input type="checkbox"/>

13. Quelles sont les perspectives d'exportation selon votre opinion ?

Perspectives	Biens et services	Marchés internationaux

14. Quelles sont les principaux biens et services proposés à l'exportation dans l'avenir ?

Biens	Services

15. Pensez-vous que l'adhésion au regroupements régionaux et internationaux est un moyen de lever les restrictions et d'accroître le volume des exportations ?

Oui Non Pas de réponse

16. Quels sont les secteurs d'activités selon votre opinion qui pouvant constituer un choix stratégique dans le soutien à la capacité d'exportation ?

Industriel Agriculture Services

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية المنشورة وغير المنشورة:

1. [إبراهيم زينب، 1997] سوق التأمين والتجارة. مجلة الأهرام الاقتصادي الأسبوعي. العدد 1485. 23 جوان 1997.
2. [أبو القاسم تمانى محمد، 1996] أخطار التصدير وتأمين اثمان الصادرات. القاهرة: مكتبة عين شمس. 1996.
3. [أقاسم نوال، 2001] دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية : دراسة لحالة قطاع التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية (1992-1998). رسالة ماجستير غير منشورة. كلية الاقتصاد وعلوم التسيير. جامعة الجزائر. 2001.
4. [الإدارة الاقتصادية والبحوث، 1990] الغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية، التصدير للخارج: دور القطاع الخاص وسياسة التشجيع. المملكة العربية السعودية. يناير 1990.
5. [الأطرش محمد، 2001] حول التوحد الاقتصادي العربي والشراكة الأوروبية المتوسطة. مجلة المستقبل العربي. مركز دراسات الوحدة العربية. بيروت. العدد 272. 2001.
6. [الإدارة الاقتصادية للبحوث، 1990] الغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية. التصدير للخارج: دور القطاع الخاص وسياسة التشجيع. المملكة العربية السعودية. بدون دار النشر. يناير 1990.
7. [الجرف منى طعيمة، 1995] دور الصادرات في تنمية الاقتصاد المصري في ضوء التوجهات الاقتصادية الجديدة بعد عام 1974. رسالة دكتوراه في الفلسفة غير منشورة. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية. جامعة القاهرة. 1995.
8. [الجمارك الجزائرية، 1999] منشورات المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات. جوان 1999.
9. [الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، 2000] أهم النصوص والقوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية. أوت 2000.
10. [الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية، 1999] تقارير الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية لسنوات 1996 و1998 و1999.
11. [الطوخي محمد منير، 1996] الصادرات وعوامل النمو الاقتصادي في دول جنوب شرق آسيا. المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية. جامعة حلوان. العددان الثالث والرابع. السنة العاشرة. 1996.
12. [العموص عبد الفتاح، 1998] أية علاقة و أي مستقبل لمنطقة التبادل الحرة العربية ومنطقة التبادل الحر المغاربية الأوروبية في ظل الإقليمية الجديدة. المؤتمر العلمي الخامس. الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية. القاهرة 14 و 15 نوفمبر 1998.
13. [العياش نعمات، 1999] التجارة إلكترونيا: أداة للمنافسة في الأسواق العالمية. سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999. صندوق النقد العربي. معهد السياسات الاقتصادية.
14. [الغرفة التجارية الصناعية بمجدة، 1995] تنمية الصادرات السعودية: الأهداف، الحوافز، المعوقات. الإدارة الصناعية. جدة. 1995.

15. [القاسمي حاسم بن محمد، 1999] التكامل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون الخليجي: إنجازاته وتحدياته. الاسكندرية. مؤسسة شباب الجامعة. 1999.
16. [القرنشاوي حاتم، 1999] سياسات وخطط تطوير القدرات التنافسية للاقتصاد المصري. ورقة عمل حول البرمجيات. صندوق النقد العربي. معهد السياسات الاقتصادية. سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999.
17. [الحواري سيد، 1995] دليل الباحثين في إعداد البحوث العلمية. القاهرة. دار الجليل. 1995.
18. [اليوسيف يوسف خليفة، 1994] التجارة الخارجية والتنمية في مجلس التعاون لدول الخليج العربية بين الواقع والآفاق. مجلة العلوم الاجتماعية. جامعة الكويت. العدد الثالث/الرابع. 1994.
19. [بالمخرمة أحمد سعيد، العصيمي محمود حمدان، 1999] المساعد في مبادئ الاقتصاد الكلي. الطبعة الثانية. الرياض. دار الزهراء للنشر والتوزيع. 1999.
20. [بالمخرمة أحمد سعيد وآخرون، 1994] محددات الصادرات الصناعية في المملكة العربية السعودية. مجلة جامعة الملك عبد العزيز للاقتصاد والإدارة. المجلد 7. جدة. 1994.
21. [بمخني إبراهيم، 2002] دور الإنترنت وتطبيقاته في المؤسسة. رسالة دكتوراه غير منشورة. كلية الاقتصاد وعلم التسيير. جامعة الجزائر. سبتمبر 2002.
22. [براهيمي عبد الحميد، 1996] المغرب العربي في مفترق الطرق في ظل التوجهات العالمية. بيروت. مركز دراسات الوحدة العربية. 1996.
23. [بركات نسرين، العلي عادل، 2000] مفهوم التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق الدولية. ورقة مقدمة لورشات العمل حول محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية. تونس: 19-21 جوان 2000 عقدها المعهد العربي للتخطيط بالكويت.
24. [بروان وارد وآخرون، 1999] أداء الصادرات والقدرة التنافسية في البلدان العربية. صندوق النقد العربي. معهد السياسات الاقتصادية. سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999.
25. [بكر نجلاء محمد ابراهيم، 1994] استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في المملكة العربية السعودية وتأثيرها على الناتج المحلي الإجمالي. كلية الاقتصاد والإدارة. جامعة الملك سعود. 1994.
26. [بكر نجلاء محمد ابراهيم، 1994] تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في مصر دراسة مقارنة مع تركيا. أطروحة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد غير منشورة. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية. جامعة القاهرة. 1994.
27. [بلاس بلاء، 1985] سياسة التصدير في الدول النامية بعد الأزمة النفطية لسنة 1973. مجلة التمويل والتنمية. العدد 18 ماي و جوان 1985.
28. [بن تركي عز الدين و هارون الطاهر، 2002] مبررات اتحاد المغرب العربي وتحديات العولمة. مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية. جامعة باتنة. العدد السادس. جوان 2002.

29. [بن حسين محمد لخضر، 1995] الأزمات الاقتصادية: فعلها ووظائفها في البلدان الرأسمالية المتطورة والبلدان النامية. الجزائر. مطبعة النخلة. 1995.
30. [بن عبد الله العوفي سليمان ، بن عبد العزيز الخميس جمال 1997] سياسات وإدارة أسعار الصرف في المملكة العربية السعودية، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبوظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997.
31. [بن بوزيان محمد و زياني الطاهر، 2002] الأورو وسياسة سعر الصرف في الجزائر، دراسة مقارنة مع تونس والمغرب الملتقى الوطني حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، ماي 2002.
32. [بنك الإسكندرية، 1999] التجارة الإلكترونية: آلية فعالة لتنشيط التجارة الدولية. النشرة الاقتصادية. المجلد الحادي والثلاثون. 1999.
33. [مهلول محمد بلقاسم حسن، 1999] سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر: بناء قطاع اقتصاد عمومي رائد. ج1. الجزائر. ديوان المطبوعات الجامعية. 1999.
34. [-----] سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر: بناء قطاع اقتصاد عمومي رائد. ج2. الجزائر. ديوان المطبوعات الجامعية. 1999.
35. [بوزيان العربي، 2000] سياسة التصدير في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر. 2000.
36. [بوعتروس عبد الحق، 1998] الآثار الاقتصادية والاجتماعية لسياسة تخفيض قيمة العملة في البلاد العربية، حالة الجزائر، مجلة بحوث اقتصادية عربية، 1998/12.
37. [جاغديش ن. باغواي، بدون تاريخ] استراتيجية تجارية لتشجيع الصادرات: قضايا ودليل. ورقة مقدمة لصندوق النقد الدولي. بدون تاريخ.
38. [جيلي عبد اللالي و كلاوس إندرس، 1996] اتفاقية الانتساب بين تونس والاتحاد الأوروبي. مجلة التمويل والتنمية. مجلد رقم 35. العدد الثالث. سبتمبر 1996.
39. [جريدة الشروق اليومي، 2002] 28 نوفمبر 2002.
40. [جريدة صوت الأحرار، 2003] 12 أوت 2003.
41. [جلاب سعيد وتالي حسين، 1999] تقويم إتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية في جوانبها الزراعية والدروس المستفادة والتوجهات المستقبلية: تجربة الجزائر. الندوة القومية حول أثر إتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي على مسارات التنمية الزراعية العربية. الجزائر. 27-29 نوفمبر 1999.
42. [جلطي غالم، 2000] ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين التطلعات المستقبلية وعقبات الواقع. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر. 2000.
43. [الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، 1996] المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996.

44. ----- [1996] مرسوم رئاسي رقم 96-144 مؤرخ في 23 أبريل 1995. عدد 26. 24 أبريل 1996.
45. ----- [2001] أمر رئاسي رقم 01-03 مؤرخ في 20 أوت 2001.
46. [جمهورية مصر العربية، 2001] وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية. إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية. السنة الأولى 2001.
47. [حميدات محمود، 2000] مدخل للتحليل النقدي، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2000.
48. [حميدات محمود وخليلي كرم زين الدين، 1997] سياسات وإدارة أسعار الصرف في الجزائر، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبوظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997.
49. [حاتم سامي عفيفي، 1972] تنمية الصادرات في الدول النامية. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية. جامعة القاهرة. 1972.
50. [-----، 1988] الاقتصاد المصري بين الواقع والطموح. القاهرة. الدار المصرية اللبنانية. 1988.
51. [-----، 1991] التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم. القاهرة. الدار المصرية اللبنانية. 1991.
52. [حجير جهاد، 1999] المنظمة العالمية للتجارة: الآفاق والتحديات التي تواجه دول المغرب العربي في ظل النظام الجديد للتجارة العالمية. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر. 1998-1999.
53. [حشيش عادل أحمد وآخرون، 1998] أساسيات الاقتصاد الدولي. القاهرة. دار الجامعة الجديدة للنشر. 1998.
54. [حلمي أمينة، 1999] منطقة التجارة الحرة العربية والأداء التجاري لمصر. مؤتمر الصادرات المصرية وتحديات القرن الحادي والعشرين. مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية. جامعة القاهرة. 16-17 أكتوبر 1999.
55. [الخبر الأسبوعي، 2000] 13-19 ديسمبر 2000.
56. [-----، 2002] 25-31 مارس 2002.
57. [-----، 1997] تمويل الصادرات المصرية: رؤية من خلال تجارب بعض الدول النامية. مجلة مصر المعاصرة. العدد 448. أكتوبر 1997.
58. [خطاب مختار عبد المنعم، 1988] السياسة البترولية للملكة العربية السعودية منذ أوائل الستينات. مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية. العدد الثالث والخمسون. السنة الرابعة عشر. يناير 1988.
59. [دربال عبد القادر و زايري بلقاسم، 2002] تأثير الشراكة الأوروبية متوسطة على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. العدد الأول. 2002.
60. [دمدوم كمال، 2002] مكانة الدول النامية في النظام العالمي للتجارة. الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة. جامعة عنابة. 29-30/04/2002.

61. [دويدار محمد، 1973] الاقتصاد السياسي. بدون دار نشر. 1973.
62. [رزق حليم حلمي، 1995] تسويق الصادرات المصرية في ظل متغيرات النظام التجاري العالمي الجديد. المؤتمر العالمي الرابع حول النظام التجاري الدولي الجديد وأثره على التنمية الاقتصادية في مصر. كلية التجارة وإدارة الأعمال. جامعة حلوان. 15-16 ماي 1995.
63. [زايري بلقاسم، 2002] الإقليمية الجديدة ومكاسب تحرير التجارة: نموذج عقد الشراكة ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي. الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي التجاري الجديد. كلية الاقتصاد وعلوم التسيير. جامعة عنابة. 29-30 أبريل 2002.
64. [زرور جمال الدين، 1998] منظمة الجات والمنظمة العالمية للتجارة. معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي. أبوظبي. 7-25 جويلية 1998.
65. [زعباط عبد الحميد، 1996] أسعار المواد الأولية المصدرة من قبل الدول النامية وآثارها على تنميتها. أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر. 1996.
66. [زغلول إسماعيل والهزايمة محمد، 1999] زغلول إسماعيل والهزايمة محمد. سياسات وخطط تطوير القدرة التنافسية للاقتصاد الأردني. صندوق النقد العربي. معهد السياسات الاقتصادية. سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999.
67. [زكي رمزي، 2000] مشكلة الصادرات الصناعية لدول الخليج العربية: التحديات الراهنة والوجبات الممكنة والوجبات الملحة. ورقة عمل قدمت إلى مؤتمر الصناعيين في دول الخليج العربية: التسويق والمنافسة. الدوحة. 2000.
68. [زين الدين صلاح، 2000] إقتصاديات التصدير و المناطق الحرة. القاهرة. دار النهضة العربية. 2000.
69. [سلامة مصطفى، 1998] قواعد الجات. بيروت. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع. 1998.
70. [سلامة عمرو عزت، 1998] بدء تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وأساليب الاستفادة منها. مركز بحوث ودراسات التجارة الخارجية. جامعة حلوان. القاهرة. 24 مارس 1998.
71. [سليمان م. و عربي م.، 2000] قانون الجمارك. الجزائر. الملكية لطباعة والإعلام والنشر والتوزيع. 2000.
72. [السعفي عمر و الشفار منصف، 1997] سياسات وإدارة أسعار الصرف في تونس، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997.
73. [شريف عصام عزيز، 1983] مقدمة في القياس الاقتصادي. بيروت. دار الطليعة. 1983.
74. [شعباني إسماعيل، 2002] محتوى الشراكة الأورو-عربية: تحليل اتفاقيات تونس والمغرب وآفاق الشراكة الجزائرية. مجلة العلوم التجارية. المعهد الوطني للتجارة. العدد الأول. 2002.
75. [صالح صالح، 2003] التحديات المستقبلية للاقتصادات المغاربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة سطيف. العدد الثاني. 2003.

76. الأثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة سطيف. العدد الأول. 2002 [-----، 2002]
77. [صندوق النقد الدولي، 1990] نشرية مؤشرات اقتصادية فترة 1979-1989. 1990
78. [صندوق النقد العربي، 2001] نشرية مؤشرات اقتصادية فترة 1986-2000. 2001
79. [-----، بدون تاريخ] معهد الصندوق. السياسة التجارية. ورقة مقدمة من قبل صندوق النقد الدولي. بدون تاريخ.
80. [صندوق النقد العربي، 1990] الدائرة الاقتصادية والفنية. نشرية مؤشرات اقتصادية للدول العربية للفترة 1979-1989. ديسمبر 1990.
81. [-----، 1995] اتفاقية جولة الأوروغواي وآثارها على الاقتصادات العربية. التقرير الاقتصادي العربي الموحد. سبتمبر 1995
82. [-----، 2000] صندوق النقد العربي. التقرير الاقتصادي العربي الموحد. 2000.
83. [طه كريم، 2000] قراءة في أوراق سياتل: التناقض بين الحرية والعدالة. مجلة السياسة الدولية. العدد 132. 2000.
84. [عبد الحليم محمد يونس عبده، 1998] فعالية السياسات الاقتصادية في إنعاش الطاقة التصديرية: الحالة المصرية. رسالة دكتوراه. كلية التجارة بنين. جامعة الأزهر. 1998.
85. [عبد الحميد عبد المطلب، 2003] الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة. الإسكندرية. الدار الجامعية. 2002-2003.
86. [-----، 2002] العولمة واقتصاديات البنوك، الطبعة الثانية، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2002.
87. [عبد الخالق جوده، 1990] الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ. الطبعة الرابعة. دار النهضة العربية. 1990.
88. [عبد الرزاق خليل، 2002] التجارة الدولية بين الإقليم والإطار المتعدد الأطراف. الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي التجاري الجديد. كلية الاقتصاد وعلوم التسيير. جامعة عنابة. 29-30 أبريل 2002.
89. [عبد الشفيق محمد، 1981] قضية التصنيع في إطار النظام الاقتصادي العالمي الجديد. بيروت. دار الوحدة. 1981.
90. [عبد العال ونيس فرج و عبد الغني صلاح وهيب، 1998] المجلة العلمية للإقتصاد والتجارة. كلية التجارة جامعة عين شمس. العدد الرابع. أكتوبر 1998.
91. [عبد المولى سيد شوريجي، 1996] السياسات الاقتصادية وأداء القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية. مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية. السنة الحادي والعشرون. العدد الثمانون. 1996.

92. [عطية عبد القادر محمد عبد القادر، 1998] الاقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق. الاسكندرية. الدار الجامعية. 1998.
93. [عمر حسين، 1998] التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر: النظرية والتطبيق. القاهرة. دار الفكر العربي. 1998.
94. [عوض الله زينب حسين، 1989] الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا. الدار الجامعية للطباعة والنشر. 1989.
95. [فاخر أماني عبد العزيز، 1995] محددات الطلب الخارجي على الصادرات الصناعية انصرية. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية التجارة وإدارة الأعمال. جامعة حلوان. 1995.
96. [محمود فؤاد مصطفى، 1993] التصدير والاستيراد. القاهرة. دار النهضة العربية. 1993
97. [-----، 1986] الموسوعة العملية والعملية في تنمية الصادرات. القاهرة. دار النهضة العربية. 1986.
98. [قاسم منى، 1998] الإصلاح الاقتصادي في مصر. دور البنوك في التخصصة وأهم التجارب الدولية. القاهرة. الهيئة المصرية العامة للكتاب. 1998.
99. [قدي عبد المجيد، عبيرات مقدم، 2002] العولمة وتأثيرها على الاقتصاد العربي. مجلة الباحث. كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية. جامعة ورقلة. العدد الأول. 2002.
100. [قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، 2002] آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات: حالة الجزائر. مجلة العلوم الإنسانية. جامعة محمد خيضر بسكرة. العدد الثاني. جوان 2002.
101. [قدي عبد المجيد، 2003] المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، دراسة تحليلية تقييمية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003
102. [قسم الاقتصاد بجامعة عين شمس، بدون تاريخ نشر] مبادئ العلوم الاقتصادية. القاهرة. مطابع الدار الهندسية. بدون تاريخ نشر.
103. [كريم منال كمال، 1997] دور حوافز التصدير في تنمية الصادرات الصناعية انصرية مع التطبيق على الصناعات الصغيرة. رسالة دكتوراه غير منشورة في فلسفة اقتصاديات التجارة الخارجية. كلية التجارة وإدارة الأعمال. جامعة حلوان. 1997.
104. [المؤدب الراضي، 1999] خطط وسياسات تطوير القدرات التنافسية للاقتصاد التونسي بشكل عام ولقطاع النسيج والصناعات الغذائية على وجه الخصوص. صندوق النقد العربي. معهد السياسات الاقتصادية. سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999.
105. [المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 1999] التقرير السنوي الخامس والعشرون. الكويت. 1999.
106. [المجالي محمد مسلم حمود، 1999] الصادرات الوطنية ودورها في التنمية الاقتصادية في الأردن. أطروحة دكتوراه غير منشورة. معهد البحوث والدراسات العربية. القاهرة. 1999.
107. [المجدوب أسامة، 1999] العولمة والإقليمية: مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية. القاهرة. الدار المصرية اللبنانية. 1999.

108. [المجدوب طلال، 1993] منهج البحث وإعداده: دراسة نظرية وتطبيقية. بيروت. مؤسسة عز الدين للطباعة والنشر. 1993.
109. [المنظمة العربية للتنمية الزراعية، 1999] الإطار العام لإتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية: الأهداف والمضامين. الندوة القومية حول أثر إتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي على مسارات التنمية الزراعية العربية. الجزائر. 27-29 نوفمبر 1999.
110. [مبارك عبد المنعم، 1995] قراءات في نظرية التاريخ الاقتصادي. الاسكندرية: مركز الاسكندرية للكتاب. 1995.
111. [مجلة الاقتصاد والأعمال، 2001] العدد 256، أبريل 2001.
112. [مركز تنمية الصادرات التونسية، 2002] المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار. القرارات الرئاسية. وثائق المركز. ماي 2002.
113. [مركز تنمية الصادرات السعودية، بدون تاريخ نشر] الصادرات السعودية وتجارب النور الآسيوية. الرياض. مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية. بدون تاريخ النشر.
114. [مركز تنمية الصادرات المصرية، 1999] نشرة أبناء الصادرات. نوفمبر 1999.
115. [مسعداوي يوسف و بوزعرور عمار، 2003] الشراكة الأوروبية متوسطة - الجزائرية. الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد. كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية. جامعة ورقنة. 22-23 أبريل 2003.
116. [مسيحة سوزان، 1996] التنافسية الدولية ومعايير قياسها. مؤتمر الإدارة الإستراتيجية والقيمة التنافسية. الجمعية العربية للأداء. 30-31 أكتوبر 1996.
117. [مصطفى أحمد سيد، 2001] التسويق العالمي: بناء القدرة التنافسية للتصدير. القاهرة. دار الكتب المصرية. 2001.
118. [منظمة العمل العربية، 1996] الأسس النظرية للتجارة الدولية والتكامل الاقتصادي. القاهرة. مطابع جامعة الدول العربية. 1996.
119. [منار علي محسن مصطفى، 1996] أثر السياسات الاقتصادية على مناخ الاستثمار في دول مجلس التعاون الخليجي، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 63، يناير 1996.
120. [منصف مزار، 1995] إشكالية سعر الصرف في الجزائر، التخفيض أو سعر الصرف المتعدد، مجلة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد الخامس، سنة 1995.
121. [ناصر سليمان، 2002] التكتلات الاقتصادية الإقليمية كاستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع دراسة لحالة الجزائر. الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة. جامعة عنابة. 29-30/04/2002.
122. [نصار سمير محمود و عبد الخليم عبد المنعم، 1997] سياسات وإدارة أسعار الصرف في جمهورية مصر العربية، ورقة بحث مقدمة في إطار سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل حول سياسات وإدارة أسعار الصرف في البلدان العربية، صندوق النقد العربي معهد السياسات الاقتصادية، أبوظبي من 21 إلى 25 سبتمبر 1997.

123. [نصولى صالح م. وآخرون، 1996] استراتيجية الاتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر المتوسط. مجلة التمويل والتنمية. المجلد 35. العدد الثالث. سبتمبر 1996.
124. [نقابة التجارين، 1994] تعويم الجنيه والمخاطر التي تهدد الاقتصاد القومي. ندوة نقابة التجارين. يوليو 1994.
125. [ولعلو فتح الله، 1997] المشروع المغربي والشراكة الأورو متوسطة. الدار البيضاء. دار توبقال للنشر. 1997.
126. [-----، 1982] الاقتصاد العربي والمجموعة الأوروبية. بيروت. دار الحداثة للنشر. 1997.
127. [وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، 2001] القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الجزائر. المطبعة الرسمية. 2001.
128. [وصاف سعيدي، 1997] نظام تأمين القرض عند التصدير: دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر. رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية. جامعة الجزائر. ماي 1997.

ثانيا: المراجع الأجنبية المنشورة وغير المنشورة:

129. [A. Lamfalussy, 1963] United Kingdom and The six. An Essay in The Economic Growth in western Europe. Yeleunivers, 1963.
130. [Akhter H. et Lusch R. F., 1987] Political Risk A Structural Anaysis". Advances in International Marketing 1987.
131. [Arena Richard et autres, Sans date d'édition] Traité d'économie industrielle. Economica. Paris. Sans date d'édition.
132. [Ben Bouzid Farid et Amrouche Ahmed, 1994] La couverture des risques du commerce international dans les pays de l'UMA. Revue de Finances et développement au Maghreb. N° 13. Janvier 1994..
133. [Benissad Mohamed Elhocine, 1979] Economie du développement de l'Algérie (1962-78) des sous développement et socialisme. Paris. Office de publications universitaires. 1979.
134. [Bérangère Taxil, 1998] L'OMC et les pays en développement. Paris. Edition Montchrestien 1998.
135. [Brahimi Abdllhamid, 1991] Stratégies de développement pour l'Algérie: Défis et enjeux. Paris. Economica. 1991.
136. [CAGEX, 1998] Rapport Annuel. 1998.
137. [Center for economic & financial research and studies, 1999] Regional integration arrangements in the middle east and north Africa: An analysis of Egypt's foreign trade and development interests. June 1999.
138. [Centre de recherche en économie appliquée pour le développement, 1998] Les cahiers du CREAD. N° 43. 1° trimestre 1998.
139. [Centre du commerce international, 1983] CNUCED/GATT. Développement des produits à l'exportation. Genève. 1983
140. [CHOUROU IMED, 2000] GUIDEXPORT TUNISIE, Impression Alasria, 2000.
141. [Commission économique pour l'Afrique, 1999] Rapport économique sur l'Afrique. Addis-Ababa 1999.
142. [Conseil National des Assurances, 1998] Premier Forum des Assurances. 1998.
143. [El Aoufi Noureddine, 1990] La marocanisation. Ed. Toubkal. Casablanca 1990.
144. [Feder G., 1982] On exports and economic growth. world Bank. Staff working papers. 1982.
145. [G. Destanne De Bernis, 1966] G. Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale. Economie appliquée. Tome 19. Juillet-décembre 1966.
146. [Guerraoui Driss et Richet Xavier, 1997] Les investissements directs étranger : Facteurs d'attractivité et de localisation – Comparaison Maghreb, Europe, Amérique latine, Asie. Editions Toubkal. Casablanca 1997.
147. [Haroun Tahar, 1998] Les opportunités d'intégration économique au Maghreb : Approche théorique et perspectives concrètes. Thèse de Doctorat non publiée. Faculté de droit et des sciences économiques et de gestion. Université de Nice-Sophia Antipolis. Juillet 1998.

148. [Hocine BENIASSAD, sans date d'édition] La réforme économique en Algérie. Alger. Office des publications universitaires. Sans date d'édition.
149. [Joffre P., 1987] L'entreprise et l'exportation. Vuibert. Paris 1987.
150. [Journal officiel de la république tunisienne, 1984] Loi 84-40. Juin 1984. N° 40 du 26-29 juin 1984.
151. [-----, 1988] Loi 88-85. Juillet 1988. N° 85 du 12-22 juin 1988.
152. [Krugman Paul R., 1999] La mondialisation n'est pas coupable : Vertus et limites du libre échange. Ed. Casbah. Alger 1999.
153. [M'hamsadji Nachida, 1998] 5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne. ENAG-éditions. Alger 1998.
154. [Mekideche Mustapha, 2000] Mekideche Mustapha. L'Algérie entre économie de rente et économie émergente. Ed. Dahlab. Alger 2000.
155. [Noinville Michel J., 1993] Noinville Michel J. La COFACE : La garantie des risques à l'exportation. Ed. DUNOD. Paris 1993.
156. [PNUD, 2000] Rapport mondial sur le développement humain. 2000.
157. [Porter E. Michael, 1990] The competitive advantage of nations. The free press. Newyork. 1990.
158. [Rey Alain, 1998] Le Robert Micro. Dictionnaires Le Robert. Paris 1998.
159. [Saadallah Ridha Mohamed, 1985] La coopération économique entre les pays du Maghreb. Institut islamique de recherche et de formation. Banque islamique de développement. Jeddah 1985.
160. [Sebastian Schich, 1995] Export credit insurance: the subsidization of exports through exports credit insurance agencies. The insurance forum .UNCTAD. GENEVA. Volume1. Novembre 1995.
161. [Singer H. W., 1968] The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. Reading in International Economic Association. 1968.
162. [Temmar Hamid M., 1983] Stratégie de développement indépendant: Le cas de l'Algérie: un bilan. Alger. OPU. 1983.
163. [Woo. S. Jung and Peyton J. Marshall, 1985] Export growth and causality in developing countries. Journal of Development Economics. Vol. 18. 1985.
164. [Zidi Abdelhamid, 1999] Les répercussions de l'euro sur l'économie tunisienne. Sotefa Grafic. Tunis 1999.
165. [Zouari Maher, 1990] La promotion des exportations : Expérience Tunisienne. Mémoire de 3eme cycle professionnel. IEDF. 1990.

ثانيا: المواقع الالكترونية المرجعية:

166. <http://www.asharqalawsat.com/view/economy/economy.html>
167. <http://www.bct.gov.tn/francais/rerelations/index.html>
168. <http://www.caci.com.dz>
169. <http://www.cagex.com.dz/menu.htm>
170. <http://www.ccr-dz.com/marché.htm>
171. <http://www.cepex.nat.tn>
172. <http://www.cepex.nat.tn/fr/cepex/default.asp>
173. http://www.comesa.int/about/an_rep/
174. <http://www.commerce.gov.sa /ecomm/art3.asp>
175. <http://www.commerce.gov.sa/active/wto.asp>
176. <http://www.commerce.gov.sa/statistic/outside.asp>
177. <http://www.cotunace.com.tn/mconseilse.htm>
178. http://www.douane-cnis.dz/cnis/stat/ent_statis.asp
179. http://www.egyptinc.com/arabic_site/download/2002سنة 155 رقم قانون.doc
180. http://www.egyptinc.com/arabic_site/download/سنة 1283 قرار رئيس مجلس الوزراء رقم 2002.doc
181. <http://www.eumed.net/cursecom/economistas/jevons.htm>
182. <http://www.eumed.net/cursecom/economistas/leontief.htm>
183. <http://www.eumed.net/cursecom/economistas/myint.htm>
184. <http://www.eumed.net/cursecom/economistas/myrdal.htm>
185. <http://www.eumed.net/cursecom/economistas/nurkse.htm>
186. <http://www.eumed.net/cursecom/economistas/Prebisch.htm>
187. <http://www.eumed.net/cursecom/economistas/singer.htm>
188. <http://www.gcc-sg.org/customs1.html>
189. http://www.gcc-sg.org/documents/part_s
190. <http://www.gcc-sg.org/GCCtatVOL11/stat1.htm>
191. http://www.infocommerce.gov.tn/fr/coop_3htm
192. <http://www.ins.nat.tn/ private/idc/page01127.idc>
193. <http://www.ins.nat.tn/ private/ide/page011261.idc>
194. <http://www.mae.dz/index.asp>
195. <http://www.maghrebarabe.org /ar/index.htm>
196. <http://www.ministereducommerce-dz.org>
197. http://www.missouri.edu/econporm/ec413fo2/honmi_fp.pdf
198. <http://www.moft.gov.eg>
199. http://www.moft.gov.eg/Arabic/statistical_Annex/exports&imports/index.stm
200. http://www.moft.gov.eg/arabic/trade_agreements/comesa.stm
201. http://www.moft.gov.eg/arabic/trade_agreements/EU.stm
202. <http://www.ons.dz/comex/expordhh98.htm>
203. <http://www.ons.dz/comex/EXP-princ1999.htm>
204. <http://www.ons.dz/comex/EXP-princ2000.htm>
205. <http://www.pomex.dz>
206. <http://www.safex.com.dz>
207. <http://www.sedc.gov.sa>
208. <http://www.sesrtcic .org/statistics/indstats.shtml>
209. <http://www.unctad.org/templates/meeting.asp>
210. <http://www.unctad.org/templates/page.asp>

211. http://www.wto.org/french/thewto_f/al_algerie_f.htm
212. http://www.wto.org/french/thewto_f/acc_/aces_f.htm//becominng
213. http://www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/aces_f.htm//top/

قائمة الجداول

- الجدول: 1.1 - التغيرات في نسبة الواردات إلى العرض الكلي في الجزائر خلال سنتي 1969 و 1974.....23
- الجدول: 2.1-علاقة الاستراتيجيات التجارية بالمعايير الكمية و الكيفية للتصنيف.....29
- الجدول: 3.1-بعض المؤشرات الاقتصادية للسعودية خلال فترة 1979-1985.....33
- الجدول: 4.1- بعض المؤشرات الاقتصادية لمصر خلال فترة 1979-1985.....35
- الجدول: 5.1-بعض المؤشرات الاقتصادية لتونس خلال فترة 1979-1985.....36
- الجدول: 6.1-بعض المؤشرات الاقتصادية للجزائر خلال فترة 1979-1985.....38
- الجدول: 7.1-تطور نسبة الصادرات غير النفطية و الواردات من الناتج الوطني الإجمالي لكل من السعودية و مصر و تونس و الجزائر خلال فترة 1986-2000.....53
- الجدول: 1.2-حوصلة لأهم النماذج و الدراسات الحديثة للعلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي.....68-69
- الجدول: 2.2-تطور المبادلات التجارية للدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....75
- الجدول: 3.2-تطور الميزان التجاري و معدل التغطية للدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....77
- الجدول: 4.2-هيكل صادرات السعودية خلال فترة 1986-2000.....79
- الجدول: 5.2-هيكل صادرات مصر خلال فترة 1986-2000.....80
- الجدول: 6.2-هيكل صادرات تونس خلال فترة 1986-2000.....81
- الجدول: 7.2-هيكل صادرات الجزائر خلال فترة 1986-2000.....82
- الجدول: 8.2-أهم منتجات السعودية غير النفطية المصدرة خلال فترة 1994-1998.....84
- الجدول: 9.2-أهم المنتجات المصرية غير النفطية المصدرة خلال الفترة 1995-2000.....85
- الجدول: 10.2-أهم المنتجات غير النفطية المصدرة في تونس خلال فترة 1995-2000.....86
- الجدول: 11.2-أهم المنتجات غير النفطية المصدرة في الجزائر خلال فترة 1998-2000.....87
- الجدول: 12.2-تطور الأهمية النسبية للصادرات غير النفطية من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....89
- الجدول: 13.2-المركز النسبي للاقتصاد المصري في مجال قياس التنافسية الدولية.....101
- الجدول: 14.2-معدل نمو الصادرات الإجمالية والناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....104
- الجدول: 15.2-اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد واختبار فيشر خلال الفترة 1986-2000.....106
- الجدول: 16.2-معدل نمو الصادرات غير النفطية و نمو الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....109
- الجدول: 17.2-نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد و اختبار إحصائية فيشر خلال الفترة 1986-2000.....111
- الجدول: 18.2-تطور الناتج الوطني الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....114

الجدول:19.2- نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد و اختبار إحصائية فيشر F خلال الفترة (1986-2000).....	116
الجدول:20.2- معدل نمو الصادرات غير النفطية و نمو الناتج الوطني الإجمالي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000.....	118
الجدول:21.2- نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد و اختبار إحصائية فيشر F خلال الفترة 1986-2000.....	119
الجدول:22.2- تطور متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000.....	122
الجدول:23.2- اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد و اختبار إحصائية فيشر F خلال الفترة 1986-2000.....	124
الجدول:24.2- معدل نمو الصادرات غير النفطية و نمو متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....	126
الجدول:25.2- نتائج اختبارات السببية باستخدام نموذج الانحدار المتعدد و اختبار إحصائية فيشر F خلال الفترة 1986-2000.....	127
الجدول:1.3- تطور الصادرات المصرية و سعر صرف الجنيه بالدولار.....	162
الجدول:2.3- تطور سعر صرف الدولار مقابل عملات الدول محل الدراسة خلال فترة 1986-2000.....	165
الجدول:3.3- مختلف الأخطار السياسية.....	178
الجدول:4.3- تطور إنتاج الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) خلال فترة 1996-2000 ...	183
الجدول:5.3- التوزيع القطاعي للصادرات التونسية المؤمنة خلال فترة 1992-2000.....	185
الجدول:6.3- توزيع الأقساط حسب طبيعة الأخطار خلال فترة 1992-2000.....	187
الجدول:1.4- أهم إنجازات الجولات الثمانية للمفاوضات التجارية تحت إشراف الجات.....	199
الجدول:2.4- الفرق بين الإقليمية القديمة و الإقليمية الجديدة.....	210
الجدول:3.4- الأهمية النسبية للمجموعة الأوروبية في صادرات الدول محل الدراسة خلال الفترة 1996-2000.....	224
الجدول:4.4- حجم التجارة العربية خلال الفترة 1996-2000.....	231
الجدول:5.4- الأهمية النسبية للدول العربية في صادرات محل الدراسة خلال الفترة 1996-2000.....	234
الجدول:6.4- مواقف الدول محل الدراسة تجاه تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى السنة الثالثة 2000.....	235
الجدول:7.4- بعض المؤشرات في اقتصاديات الدول المغاربية.....	236
الجدول:8.4- صادرات اتحاد المغرب العربي حسب البلد.....	237
الجدول:9.4- الأهمية النسبية للدول المغاربية في صادرات تونس و الجزائر خلال الفترة 1996-2000.....	241
الجدول:10.4- صادرات مصر إلى أهم دول الكوميسا في سنتي 1999-2000.....	243

- الجدول:11.4-التوزيع الجغرافي للمصادر السعودية خلال الفترة 1998 - 2000.....248
- الجدول:12.4-مؤشرات قياس مدى الأفضليات التجارية الممنوحة لمصر.....260
- الجدول:13.4-التعريفات المثبتة على السلع المصنعة و الزراعية لتونس (السقوف العليا) في دورة الأوروغواي.....261
- الجدول:14.4-تثبيت التعريفات في دورة الأوروغواي حالة تونس.....261
- الجدول:15.4-مسار علاقة الجزائر بالمنظمة العالمية للتجارة.....271-272
- الجدول:16.4-علاقة البلدان العربية بمنظمة التجارة العالمية.....272
- الجدول:1.5-حجم المؤسسات التي شاركت في الدراسة و التي تمارس نشاط التصدير.....285
- الجدول:2.5-عدد العاملين في المؤسسات المستجوبة في الاستبيان.....286
- الجدول:3.5-نوع وظيفة المقيم عن سؤال الاستبيان.....287
- الجدول:4.5-طبيعة نشاط مؤسسات العينة.....287
- الجدول:5.5-القطاع المؤسسي.....288
- الجدول:6.5-مدة النشاط في قطاع التصدير.....289
- الجدول:7.5-المنتجات المصدرة في شركات العينة.....290
- الجدول:8.5-نسبة الصادرات إلى إنتاج المؤسسة.....292
- الجدول:9.5-المشاكل التي تواجه شركات العينة في الأسواق المختلفة.....294
- الجدول:10.5-نوعية المشاكل الرسمية التي تواجه مؤسسات العينة.....295
- الجدول:11.5-المشاكل التي تواجه شركات العينة في السوق المحلية.....296
- الجدول:12.5-طبيعة الأخطار التي تعترض مصدري الدول محل الدراسة (حسب عينة البحث) في الأسواق الدولية...297
- الجدول:13.5-أنماط التصدير المفضلة لدى مؤسسات العينة في الدول محل الدراسة.....299
- الجدول:14.5-أثر الانضمام للتكتلات الإقليمية و الدولية على قطاع التصدير.....301
- الجدول:15.5-القطاعات الاقتصادية التي يمكن أن تكون هدفا للتصدير.....303
- الجدول:16.5-الصادرات السعودية المتوقعة خلال الفترة 2001-2005.....304
- الجدول:17.5-الصادرات التونسية المتوقعة خلال الفترة 2001-2005.....306
- الجدول:18.5-الصادرات المصرية المتوقعة خلال الفترة 2001-2005.....307
- الجدول:19.5-الصادرات الجزائرية المتوقعة خلال الفترة 2001-2005.....308

قائمة الأشكال البيانية

- الشكل:1.2-التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية خلال فترة (1996-2000)..... 91
- الشكل:2.2- التوزيع الجغرافي للصادرات المصرية خلال فترة1996-2000..... 92
- الشكل:3.2-التوزيع الجغرافي لصادرات تونس خلال فترة (1996-2000)..... 93
- الشكل:4.2- التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر خلال فترة (1996-2000)..... 94
- الشكل: 5.2- معدل نمو الصادرات الإجمالية في الدول محل الدراسة خلال فترة (1986-2000) .. 105
- الشكل:6.2-معدل نمو الصادرات غير النفطية في الدول محل الدراسة خلال فترة(1986-2000)... 110
- الشكل:1.3-التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية المؤمنة خلال فترة (1992-2000)..... 186
- الشكل:1.5-نسبة مشاركة الدول محل الدراسة في الاستبيان..... 285
- الشكل:2.5-طبيعة القطاع المؤسساتي في شركات العينة..... 289
- الشكل:3.5-المنتجات المصدرة في شركات العينة..... 291
- الشكل:4.5-أهم الأسواق المستهدفة..... 291
- الشكل:5.5-طبيعة المشاكل التي تعترض قطاع التصدير في الدول محل الدراسة..... 293
- الشكل:6.5-أنماط التصدير المفضلة لدى مؤسسات العينة في الدول محل الدراسة..... 301
- الشكل:7.5-أثر الانضمام للتكتلات الإقليمية و الدولية على قطاع التصدير..... 302
- الشكل:8.5-القطاعات الاقتصادية التي يمكن أن تكون هدف للتصدير..... 303
- الشكل:9.5-تطور الصادرات السعودية الفعلية منها و المتوقعة خلال فترة (1986-2005)..... 305
- الشكل:10.5-تطور الصادرات التونسية الفعلية منها والمتوقعة خلال فترة 1986-2005..... 306
- الشكل:11.5-تطور الصادرات المصرية الفعلية منها والمتوقعة خلال فترة (1986-2005)..... 308
- الشكل:12.5- تطور الصادرات الجزائرية الفعلية منها والمتوقعة خلال فترة (1986-2005)..... 309

الفهرس

أ	المقدمة
1	الفصل الأول: الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الاقتصادي
2	والاستراتيجيات الإنمائية في الدول محل الدراسة
2	تمهيد
3	المبحث الأول: الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الاقتصادي
3	أولاً: الصادرات في تاريخ الوقائع الاقتصادية
6	ثانياً: الصادرات في الفكر الاقتصادي
17	المبحث الثاني: الاستراتيجيات الإنمائية في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986
17	أولاً: ماهية الاستراتيجيات الإنمائية في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986
29	ثانياً: تقييم الاستراتيجيات الإنمائية المطبقة في الدول محل الدراسة قبيل الصدمة النفطية لسنة 1986
40	المبحث الثالث: استراتيجية التصنيع من أجل التصدير
40	أولاً: مفهوم استراتيجية التصنيع من أجل التصدير
42	ثانياً: مبررات تطبيق استراتيجية التصنيع من أجل التصدير
44	ثالثاً: المعالم الرئيسية لاستراتيجية التصنيع من أجل التصدير في بعض الدول النامية
45	رابعاً: الطرق المتاحة لإيجاد صناعات تصديرية
47	خامساً: تنمية الصادرات بين المتفائلين والمتشائمين
48	سادساً: شروط نجاح استراتيجية التصنيع من أجل التصدير
49	سابعاً: أهمية التصدير في الدول محل الدراسة
55	ملخص
57	الفصل الثاني: أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة
58	تمهيد
59	المبحث الأول: موقع الصادرات في نماذج النمو
59	أولاً: النماذج التقليدية للعلاقة الدائرية بين الصادرات والنمو
60	ثانياً: نماذج تعكس العلاقة بين الصادرات والنمو متضمنة وضع ميزان المدفوعات
61	ثالثاً: النماذج الحديثة التي تعتبر الصادرات أحد المتغيرات المفسرة للنمو بها
74	المبحث الثاني: تحليل الموقف التنافسي لصادرات الدول محل الدراسة
74	أولاً: تطور التجارة الخارجية للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000

78	ثانيا: تطور هيكل الصادرات للدول محل الدراسة خلال الفترة 1986-2000
90	ثالثا: التوزيع الجغرافي لصادرات الدول محل الدراسة خلال الفترة 1996-2000
95	رابعا: تدعيم القدرة التنافسية لصادرات الدول محل الدراسة
103	المبحث الثالث: قياس أثر نمو الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة
103	أولا: العلاقة السببية
104	ثانيا: النماذج المستخدمة
131	ملخص
133		الفصل الثالث: هيكل حوافز التصدير في الدول محل الدراسة
134	تمهيد
135	المبحث الأول: استحداث نظام متكامل لحوافز التصدير في الدول محل الدراسة
135	أولا: الإطار العام لحوافز التصدير
139	ثانيا: مؤسسات وحوافز التصدير في الدول محل الدراسة
149	المبحث الثاني: سياسات الصرف في الدول محل الدراسة
149	أولا: الإطار العام لسياسة سعر الصرف
153	ثانيا: المعالم الرئيسية لأنظمة الصرف والمدفوعات الخارجية في الدول محل الدراسة
167	ثالثا: مدى فاعلية سياسة تخفيض العملة
172	المبحث الثالث: أساليب تمويل الصادرات في الدول محل الدراسة
172	أولا: إنشاء صندوق حكومي متخصص في تمويل الصادرات
174	ثانيا: منح علاوات تشجيعية للمصدرين
177	ثالثا: ضمان ائتمان الصادرات
191	رابعا: البرامج الإقليمية لتمويل الصادرات
195	ملخص
196		الفصل الرابع: تنمية الصادرات في إطار النظام التجاري الدولي الجديد
197	تمهيد
198	المبحث الأول: ملامح النظام التجاري العالمي الجديد
198	أولا: العولمة
209	ثانيا: الإقليمية
214	ثالثا: كيفية مواجهة العالمية والإقليمية
215	رابعا: التجارة الإلكترونية

222 المبحث الثاني: التكتلات الاقتصادية والتصدير في الدول محل الدراسة
222 أولا: أهم التكتلات الاقتصادية الإقليمية التي تحكم العلاقات التجارية في الدول محل الدراسة
251 ثانيا: انعكاسات التكتلات الاقتصادية على الدول محل الدراسة
254 المبحث الثالث: تنمية الصادرات في ظل المنظمة العالمية للتجارة
254 أولا: شروط وخطوات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة
257 ثانيا: علاقة الدول محل الدراسة بالمنظمة العالمية للتجارة
275 ثالثا: أثر الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على صادرات الدول محل الدراسة
280 ملخص
281	الفصل الخامس: مشاكل وآفاق التصدير في الدول محل الدراسة
282 تمهيد
283 المبحث الأول: مشاكل التصدير في الدول محل الدراسة
283 أولا: أهمية دراسة معوقات التصدير
286 ثانيا: معالجة وتحليل نتائج الاستبيان
301 المبحث الثاني: آفاق التصدير في الدول محل الدراسة والدروس المستفادة بالنسبة للجزائر
301 أولا: آفاق التصدير في الدول محل الدراسة
312 ثانيا: الدروس المستفادة بالنسبة للجزائر
314 ملخص
316 الخاتمة العامة
324 قائمة الملاحق
337 قائمة المراجع
351 قائمة الجداول
352 قائمة الأشكال البيانية
357 الفهرس