الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed Boudiaf- M'SILA
Faculté des Sciences Économiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département : Sciences de Gestion

جامعة محمد بوضياف- المسيلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم : علوم التسيير

العنوان

دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات الجزائرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة

– دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب خلال الفترة 2000-2014–

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر(أكاديمي) في علوم التسيير

تخصص: إدارة أعمال التجارة الدولية

إعداد الطالبة:

– سارة بوراس

إشراف الأستاذ:

– قراوي أحمد الصغير

لجنة المناقشة

أعضاء اللجنة	الرتبة	الصفة
1– ولهي بوعلام	أستاذ محاضر أ	رئيسا
2– .قراوي أحمد الصغير	أستاذ مساعد ب	مشرفا ومقررا
3– زريق عمر	أستاذ مساعد ب	ممتحنا

السنة الجامعية: 2015/2014

بسم الله الرحمن الرحيم

إهـــــــــــداء

إلى من جاد علي بغيث الحب والكرم

وشحنني بالقوة ، وعلمني الالتزام والإصرار ...هو معلمي و سيدي...

أبي

إلى الحبيبة التي كانت أحرص مني على بحثي،

والتي أيقضت في أعماقي روح العزيمة والايمان والتي ما أنفكت لحظة عن حثي على العمل والإخلاص فيه...هي غاليتي...

أمي

إلى الكواكب التي عشت بينها وغمرتني بالسكينة والسعادة...إخواني وأخواتي

إلى من ذكراه في نفسي خالدة...عمي خميسي

إلى التي شاءت إرادة الخالق أن تغادرنا ...عزي نصيرة

إلى صديقتي و زميلتي في دربي...عمرون عزيزة

إلى ابنة عمي و صديقتي... رحـــمـــــة

إلى الأحبة اللواتي تقاسمت معهم أحلى اللحظات والذكريات.. غضبان نسيمة وجغدالي نجاة و لجلط أمال

شـــــكـــــر

الحمد لله رب العالمين حمدا يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه

والصلاة والسلام على سيدنا محمد النبي الكريم وعلى آله وصحبه الطاهرين

من باب العرفان بالفضل أتقدم بجزيل الشكر والإمتنان

للأستاذ أحمد الصغير قراوي

لتفضله بالإشراف على هذه المذكرة، ولما وجدته لديه من دقة التوجيه

والإشراف،

منقح ومشجع ومصحح حتى استوى هذا النتاج وحان حصاده ولما غمرني به من

رعاية ونصح

كما أتقدم بالشكر والاحترام لأعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة هذه

المذكرة وجهدهم في قرائتها وعلى ما قدموه من ملاحظات قيمةتهدف الى

تصويبها والارتقاء بمستواها.

الملخص:

إن الهدف من هذا البحث هو تقييم أثر تحرير التجارة الخارجية في الجزائر على ترقية الصادرات أثناء فترة تحرير التجارة فيها، حيث نجد أن هناك علاقة وطيدة بين النمو الاقتصادي وتنمية الصادرات لما لها من أثر كبير على الميزان التجاري. إن هذا البحث يعالج إنجازات الاقتصاد من حيث بعض المتغيرات الهامة مثل: النمو والصادرات وذلك بعد تحرير التجارة في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

إن الجزائر كدولة نامية عمدت خلال مسيرتها التنموية إلى فرض الرقابة على التجارة الخارجية في مرحلة أولى ثم احتكارها في مرحلة ثانية، أخيرا وبعد التخلي عن النظام التخطيط المركزي وتبني المنهج اللبرالي تم تحرير التجارة الخارجية. نظرا للدور التنموي الهام الذي يلعبه هذا القطاع، ولأنه الوسيلة الأساسية لحماية المنتوج الوطني من المنافسة الأجنبية خاصة أن الجزائر قد وقعت اتفاق شراكة مع الإتحاد الأوروبي وعلى أبواب الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فإنه تبرز أهمية وضع سياسات تمكن من حماية المنتوج الوطني وتحقق الأهداف المرجوة. فكما نعلم أن قطاع التجارة الخارجية قد عرف تذبذبات قوية ومستمرة خلال الثلاثة عقود الماضية من خلال تأثره بالصدمات الخارجية كعدم استقرار أسعار المحروقات، التي هي العنصر الأساسي في إيرادات الصادرات الجزائرية، تدهور سعر صرف الدولار الأمريكي في السوق الدولية وتأثير التضخم الخارجي عبر السلع المستوردة. أما العوامل الداخلية كضعف الإنتاجية الحدية للعامل الجزائري في مختلف القطاعات الإنتاجية و شل أغلب سياسات الإصلاح الاقتصادي المتبعة خلال هذه الفترة شجعت على تراجع الإنتاج و نه زيادة الواردات وانحصار الصادرات في جانب المواد البترولية فقط.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، تحرير التجارة، السياسة الاقتصادية، النمو الاقتصادي، الصادرات خارج قطاع المحروقات، المنظمة العالمية للتجارة.

ABSTRACT :

The objective of this research is to assess the impact of trade liberalization in Algeria on promoting exports during the period of trade liberalization, Where we find that there is a close relationship between economic growth and export development because of their significant impact on the trade balance. This research addresses the achievements of the economy in terms of some of the important variables such as: growth and exports and after trade liberalization under the World Trade Organization.

Algeria as a developing country proceeded to march through the development censoring foreign trade in the first stage and then its monopoly in a second phase. And finally, after abandoning central planning system and adopt liberal approach has been liberalization of foreign trade. Given the development of the important role played by this sector, And because it is the primary means to protect the national product of private foreign competition and that Algeria has signed a partnership with the European Union and at the gates to join the World Trade Organization Agreement, It highlights the importance of developing managed to protect the national product and achieve the desired objectives policies. As we know that the foreign trade sector has known a strong and continuous vibrations over the past three decades through external shocks such as not affected the stability of fuel prices, which are a key element in the Algerian export earnings, the deterioration of the US dollar in the international market price and the external impact of inflation through imported goods. The internal factors such as poor marginal productivity of Algerian workers in the various productive sectors and most of the economic reform policies pursued failure during this period encouraged the production declined and it increased imports and the decline of exports in the side of all petroleum products.

Key words: Foreign trade, trade liberalization, economic policy, economic growth, exports outside the hydrocarbon sector, the World Trade Organization.

الفهرس

الفـــــــــــهـــــــــرس

الفـــــــــــهـــــــــرس	الصفحة
الإهداء.	
كلمة الشكر.	
الملخص.	
الفهرس.	
قائمة الجداول.	
قائمة الأشكال.	
المقدمة.	أ
الفصل الأول: الإطار النظري لتحرير التجارة الخارجية.	59.02
تمهيد.	02
المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.	03 ـ 37
✓ **المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية و نظريات تحرير التجارة الخارجية و مكاسبها و آثارها .**	03
➢ الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية.	03
➢ الفرع الثاني: نظريات تحرير التجارة الخارجية.	07
➢ الفرع الثالث: مكاسب تحرير التجارة الخارجية.	29
المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية و المزايا المترتبة على قيامها.	31
➢ الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية.	31
➢ الفرع الثاني: المزايا المترتبة على قيام التجارة الخارجية.	32
✓ **المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية.**	33
➢ الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية.	33
➢ الفرع الثاني: أهداف السياسة التجارية.	34
➢ الفرع الثالث: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية.	36
المبحث الثاني: مذاهب سياسة التجارة الخارجية.	38 ـ 53
✓ **المطلب الأول: مذهب سياسة الحماية.**	38
➢ **الفرع الأول:** تعريف سياسة الحماية.	38
➢ الفرع الثاني: حجج سياسة الحماية.	39
✓ **المطلب الثاني: مذهب الحرية التجارية.**	43
➢ الفرع الأول: تعريف سياسة الحرية.	43
➢ الفرع الثاني: حجج سياسة الحرية.	44
✓ **المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية.**	46
➢ الفرع الأول: الأدوات السعرية.	46
➢ الفرع الثاني: الأدوات الكمية.	49
➢ الفرع الثالث: الأدوات التجارية.	50
➢ الفرع الرابع: أدوات الرقابة الإدارية.	52
المبحث الثالث: تحرير التجارة الخارجية في النظام الرأسمالي.	54 ـ 58
✓ **المطلب الأول: تحرير التجارة الخارجية في النظام الرأسمالي.**	54
✓ **المطلب الثاني: تحرير التجارة و مراحل تطور النظام الرأسمالي.**	56
✓ **المطلب الثالث: أشكال تحرير التجارة.**	57
خلاصة.	59

الفـــــــــــهـــــــرس

الفصل الثاني: تحرير التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.	107 - 60
تمهيد.	60
المبحث الأول: سياسة التجارة الخارجية في ظل الجات.	67 - 61
✓ **المطلب الأول: الإطار العام لاتفاقية الجات 1994.**	61
✓ **المطلب الثاني: الإطار العام لاتفاقية الجات 1947.**	62
➢ الفرع الأول: تعريف الجات.	62
➢ الفرع الثاني: أهداف الجات.	63
➢ الفرع الثالث: جولات الجات.	63
المبحث الثاني: سياسة التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.	96 - 68
✓ **المطلب الأول: الإطار العام لمنظمة التجارة العالمية.**	68
➢ الفرع الأول: نطاق و وظائف المنظمة.	68
➢ الفرع الثاني: المركز القانوني للمنظمة.	69
➢ الفرع الثالث: مبادئ وهيكل المنظمة.	69
➢ الفرع الرابع: علاقة المنظمة بالمنظمات الدولية الأخرى.	76
➢ الفرع الخامس: شروط الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.	77
➢ الفرع السادس: الحقوق والالتزامات للدول الأعضاء.	77
✓ **المطلب الثاني: المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة و اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية.**	79
➢ الفرع الأول: المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة.	79
➢ الفرع الثاني: اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية.	85
المبحث الثالث: مزايا و آثار تطبيق اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية.	107 - 97
✓ **المطلب الأول: مزايا تحرير التجارة الخارجية.**	97
✓ **المطلب الثاني: أثر التحرير التام على مستوى العالم.**	101
✓ **المطلب الثالث: أثر التحرير التام على مستوى الدولة.**	104
الخلاصة.	107
الفصل الثالث: الإطار المفاهيمي للتصدير و واقع التصدير في الجزائر.	151 - 109
تمهيد.	109
المبحث الأول: ماهية التصدير.	133 - 110
✓ **المطلب الأول: تعريفه، أهميته و أهدافه.**	110
➢ الفرع الأول: تعريف التصدير.	110
➢ الفرع الثاني: أهمية التصدير.	111
➢ الفرع الثالث: أهداف التصدير.	112
✓ **المطلب الثاني: موقع الصادرات في الفكر الاقتصادي و مبررات اللجوء إلى تنميتها.**	113
➢ الفرع الأول: موقع الصادرات في الفكر الاقتصادي.	113
➢ الفرع الثاني: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات.	116
✓ **المطلب الثالث: أهم دوافع و قواعد و خطوات التصدير و ملامح نجاحه.**	118
➢ الفرع الأول: دوافع التصدير.	118
➢ الفرع الثاني: خطوات التصدير.	128
➢ الفرع الثالث: أهم ملامح نجاح تنمية الصادرات.	130
➢ الفرع الرابع: قواعد التصدير.	131
➢ الفرع الخامس: العوائق التي تعترض بدء عملية التصدير.	132

الفـــــــــــهـــــــرس

➢ الفرع السادس: إدارة التصدير.	133
المبحث الثاني: واقع الصادرات الجزائرية.	150 - 134
✓ **المطلب الأول: هيكل حوافز التصدير في الجزائر.**	134
➢ الفرع الأول: سياسة سعر الصرف.	134
➢ الفرع الثاني: تأمين و ضمان الصادرات.	134
➢ الفرع الثالث: تمويل الصادرات.	134
➢ **الفرع الرابع: البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات.**	135
➢ **الفرع الخامس: إجراءات أخرى لترقية الصادرات.**	146
✓ **المطلب الثاني: مشاكل التصدير في الجزائر.**	147
➢ الفرع الأول: المشاكل على المستوى الجزئي.	147
➢ الفرع الثاني: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي.	149
➢ الفرع الثالث: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي و التشريعي.	150
خلاصة.	151
الفصل الرابع: دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات الجزائرية .	201 - 153
تمهيد.	153
المبحث الأول: إجراءات و مراحل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.	177 - 154
✓ **المطلب الأول: الإجراءات العملية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.**	154
➢ الفرع الأول: الإجراءات المتبعة للحصول على عضوية المنظمة.	154
➢ الفرع الثاني: الإجراءات التي اتخذتها الجزائر لتسهيل عملية الانضمام إلى المنظمة.	159
➢ الفرع الثالث: مراحل تطور مفاوضات الجزائر مع المنظمة.	161
✓ **المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر قبل الانضمام إلى المنظمة.**	163
➢ الفرع الأول: إعادة الهيكلة و استقلالية المؤسسات العمومية.	163
➢ الفرع الثاني: التعديل الهيكلي و الخوصصة.	166
➢ الفرع الثالث: مراحل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.	169
✓ **المطلب الثالث: حتمية الانضمام إلى المنظمة و انعكاسات انضمام الجزائر إليها.**	172
➢ الفرع الأول: حتمية الانضمام إلى المنظمة.	172
المبحث الثاني: استراتيجيات الجزائر في تنمية و ترقية الصادرات.	200 - 178
✓ **المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لاستراتيجية تنمية الصادرات.**	178
➢ الفرع الأول: تعريف استراتيجية تنمية الصادرات.	178
➢ الفرع الثاني: أساسيات تنمية الصادرات في الدول النامية.	179
✓ **المطلب الثاني: استراتيجيات تنمية و ترقية الصادرات خارج المحروقات.**	181
➢ الفرع الأول: استراتيجية تأهيل الاقتصاد الوطني و المؤسسات.	181
➢ الفرع الثاني: استراتيجية دعم الخوصصة.	188
➢ الفرع الثالث: استراتيجية جذب الاستثمار.	191
➢ الفرع الرابع: حصيلة المشاريع الاستثمارية خلال الفترة من 2000 . 2012.	196
خلاصة.	201
الفصل الخامس: دراسة مقارنة بين الجزائر و المغرب حول أثر تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات.	234 - 203
تمهيد.	203
المبحث الأول: واقع التجارة الخارجية لكل من الجزائر و المغرب.	219 - 204
✓ **المطلب الأول: واقع التجارة الخارجية في الجزائر.**	204

الفـــــــــــهـــــــرس

✓ **المطلب الثاني: واقع التجارة الخارجية في المغرب.**	210
✓ **المطلب الثالث: التبادل التجاري بين الجزائر و المغرب خلال تحرير التجارة الخارجية.**	216
المبحث الثاني: آثار تحرير التجارة الخارجية الجزائرية و المغربية في ترقية الصادرات.	220 ـ 233
✓ **المطلب الأول: آثار تحرير التجارة الخارجية الجزائرية.**	220
➢ **الفرع الأول:** آثار تحرير التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.	220
➢ **الفرع الثاني:** آثار تحرير التجارة الخارجية في ظل الشراكة الأورومتوسطية.	226
✓ **المطلب الثاني: آثار تحرير التجارة الخارجية المغربية.**	228
➢ **الفرع الأول:** آثار تحرير التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.	228
➢ **الفرع الثاني:** آثار تحرير التجارة الخارجية في ظل الشراكة الأورومتوسطية.	231
خلاصة	234
الخاتمة.	236
قائمة المراجع.	242

قائمة

الجداول

والأشكال

قائـــــــــــــمة الجـــــــــــداول

رقم الجدول	العنـــــــــــــــوان	الصفحة
01	الاحتياجات من رأس المال والعمل لكل 01 مليون دولار من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية، ومن السلع المنافسة للواردات (1947).	16
02	بيان بالجولات التي عقدت منذ إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة عام 1947 و حتى إنشاء منظمة التجارة العالمية عام 1994.	64 ـ 63
03	أثر التحرير التام للتجارة: معدل التغير لمؤشرات العالم لسنة 2015.	102
04	توزيع مكاسب الرفاهية بين الفئات المستفيدة و معدل التغير في الرفاهية.	104
05	أثر التحرير التام للتجارة: معدل التغير في مؤشرات الاقتصاد الكلي لعام 2015.	105
06	التحرير التام للتجارة: معدل التغير للمؤشرات الاقتصادية للإنتاج و التصدير.	106
07	يوضح الاختلالات الهيكلية للجزائر خلال فترة (1979 . 1988).	118
08	الدوافع الرئيسية لبدء التصدير.	120
09	تطور الواردات الجزائرية (1994 .1995).	143
10	تطور الواردات خلال الفترة 2005 ـ 2014.	143
11	تطور تشريعات التجارة الخارجية(1988 ـ 1993).	144
12	تطور الصادرات (1990 ـ 1992).	144
13	تطور الصادرات خلال الفترة 2005 ـ 2014.	145
14	تطور النشاط الاختراعي للمؤسسات الجزائرية.	146
15	توزيع المشاريع على كل قطاع حسب الحالة القانونية.	182
16	محصلة عملية الخوصصة في الجزائر خلال الفترة (2003 .2007).	191
17	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1995 . 2010.	194
18	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدول المستثمرة (2000 .2005).	195 . 194
19	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشرخ .ق.المحروقات حسب القطاعات 2000 .2005.	195
20	توزيع المشاريع الاستثمارية خلال الفترة من 2002 . 2012.	197
21	تطور الصادرات من المحروقات خلال الفترة 2005 . 2014.	200
22	نسبة صادرات و واردات الجزائر من بعض المناطق الاقتصادية خلال سنة 2014.	204
23	مجموعة المنتجات خلال الفترة 2013 . 2014.	204
24	تطور التجارة الخارجية من خلال المناطق الاقتصادية.	205
25	أهم الشركاء في الصادرات.	207
26	بنية الصادرات الجزائرية سنة 1969.	209
27	تطور المجموعات السلعية الجزائرية خلال الفترة 2005 . 2014.	210 . 209
28	القطاعات المساهمة في زيادة الصادرات المغربية بين سنتي 2008 و 2014.	213
29	الوضع الاقتصادي للمغرب خلال فترة 2002 . 2014.	215 ـ 213
30	الصادرات الجزائرية و المغربية اتجاه بعضهما خلال سنة 2014.	218
31	تطور الصادرات الجزائرية ـ المغربية خلال الفترة 2000 .2013.	219
32	الصادرات المغربية إلى الشركاء التجاريين الرئيسيين والتعريفات التي تواجهها.	230 . 229
33	التعريفات و الواردات حسب فئة المنتجات وفقا لجدول الالتزامات الذي تعهدت به أمام ال OMC.	230
34	الأسعار المرجعية و أسعار الدخول التي يطبقها الإتحاد الأوروبي.	232
35	مكافئات التعريفات الجمركية القصوى في الاتحاد الأوروبي و الرسوم المقابلة على بعض أصناف الفواكه و الخضر.	232

قـائـــــــــــمة الأشكـــــــــــال

رقم الشكل	العنـــــــــــــوان	الصفحة
01	**نموذج الفجوة التكنولوجية.**	24
02	**هيكل المنظمة العالمية للتجارة.**	75
03	**أثر التحرير التام للتجارة: معدل التغير في الأسعار العالمية لسنة 2015 مقارنة بخط الأساس.**	103
04	**نموذج سلوكي يتعلق بإجراءات الانفتاح الدولي للشركات.**	119
05	**توزيع المشاريع على كل قطاع حسب الحالة القانونية.**	183
06	**معطيات حول نتائج الملاحظة على مستوى إنجاز المشاريع الاستثمارية خلال 2002 . 2012.**	183
07	**أهم شركاء الجزائر في الصادرات.**	207

المقدمة

المقدمة.

1. مدخل:

شهدت العقود الثلاثة الأخيرة من القرن العشرين دعوات و ترتيبات وتحويلات باتجاه إطلاق قوى السوق وتحرير المبادلات التجارية وانتقال الأفراد وحركة رأس المال والمعلومات التقنية وتدويلها وإزالة تخفيض القيود التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالأسواق الوطنية وافتتاحها على المنافسة الدولية.

حيث عرف العالم آنذاك تسارعا هائلا للأحداث، ازدادت حدته في العقد الأخير من القرن العشرين. أين حدثت ثورة تكنولوجية مذهلة خاصة في مجالي الاتصال والمواصلات وانتشرت عمليات الإنتاج بفضل تنامي نشاط الشركات متعددة الجنسيات والتكتلات الاقتصادية في كل ركن من أركان العالم ؛ كما تسابقت التدفقات المالية إلى عدد كبير من الدول النامية، وعرفت التجارة أكثر فتراتها ازدهارا ودعم ذلك سياسة التحرير الاقتصادي والمؤسسات الاقتصادية الدولية، كل هذا وغيره جعل العالم أكثر ارتباطا في التجارة والتمويل.

إن الجزائر كباقي دول العالم، أعطت بدورها الاهتمام لهذا المجال، حيث عرف الاقتصاد الجزائري في نهاية القرن العشرين تحولات جذرية أفرزتها الأزمة البترولية لسنة 1986، هذه التحولات تزامنت مع تطورات اقتصادية عالمية أصبحت تضغط على الاقتصاد الجزائري وتدفعه إلى ضرورة التفاعل والاندماج بصفة واسعة ومفتوحة مع مختلف الفعاليات الاقتصادية الدولية. وبعد التصحيح الهيكلي الذي فرض على الجزائر من طرف صندوق النقد الدولي، واستقرار المؤشرات الاقتصادية الدولية، غدت الحاجة إلى انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أمرا ضروريا. إلى جانب ذلك توقيع الجزائر على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. كل هذه التحولات الجديدة دفعت بالجزائر إلى إتباع سياسة اقتصادية تمكنها من التأقلم والتفاعل مع هذا الوضع الاقتصادي الجديد، والتي تتجلى في برنامج الإنعاش الاقتصادي، الذي هدفت من خلاله في الأساس إلى ترقية الصادرات حيث نقصد بها منح مزايا تنافسية للصادرات الجزائرية وتطويرها بغرض رفعها إلى مستوى أعلى .

إن الجزائر والمغرب من الدول العربية التي بدأت منذ السنوات الأخيرة بالسير فعلا في هذا الإطار إذ باشرت حكوماتها مختلف الإصلاحات الهيكلية، المالية، التجارية والاستثمارية بعدما أدركت الفشل الذريع الذي منيت به الاستراتيجية التنموية لكل منهما التي كانت تنظر إلاّ إلى الداخل والتي جرى إتباعها في الماضي، إلى جانب ضرورة بناء اقتصاداتها حتى يتسنى تكييفها بكل كفاءة و إيجابية مع التحولات العالمية ومن ثم الاندماج في الاقتصاد العالمي، ومن أجل تحقيق ذلك، أصبحت تعي الدولتين أن ما من سبيل سوى إفساح المجال للقطاع الخاص، وترقية الصادرات وفتح المجال أمام الاستثمارات. وعيا منها بأن تشجيع هذه النقاط الأخيرة والحرص الجاد على تهيئة الظروف الملائمة لها سوف يمكنها من تنويع النشاط الاقتصادي بدلا من الاعتماد فقط على استخراج الثروات الباطنية، وبالتالي تحقيق القدرة التنافسية في مختلف المجالات وخدمة لكل الأهداف المرجوة من وراء ذلك.

2. الإشكالية:

بناء على ما سبق ذكره فقد قمنا بطرح الإشكالية التالية، وهي:

ما هو دور تحرير التجارة الخارجية في تنمية وترقية الصادرات الجزائرية والمغربية في ظل المنظمة العالمية للتجارة؟

و لتدعيم هذه الإشكالية قمنا بصياغة بعض **الأسئلة الفرعية** وهي:

أ. كيف يؤثر تحرير التجارة الخارجية على ترقية الصادرات الجزائرية؟
ب. ماهو الدور الذي تلعبه الصادرات في النمو الاقتصادي؟
ج. ما هي أهم السياسات المتبعة في تطوير الصادرات خلال فترة تحرير التجارة الخارجية؟
د. كيف تؤثر المنظمة العالمية للتجارة في حجم صادرات دولة ما؟
هـ. ما هي دوافع الجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ؟
و. ما هو الفرق بين الجزائر و المغرب حول أثر سياسة تحرير التجارة الخارجية على صادراتهما؟

3. الفرضية الرئيسية:

تحرير التجارة الخارجية هي الدافع الرئيسي لترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات في ضل المنظمة العالمية للتجارة.

وقد انبثقت عن هذه الفرضية مجموعة من الفرضيات الفرعية، نذكرها فيما يلي :

أ. سياسة تحرير التجارة الخارجية تقوم بتنشيط القطاع الخاص باعتباره المحفز الأساسي للاقتصاد، مما يساهم في ترقية وتطوير الصادرات ورفع القدرة التنافسية لها.
ب. اقترن تحرير التجارة الخارجية بفكرة كونها تحقق معدلات نمو مرتفعة.
ج. يعتبر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وسيلة لتحفيز قطاع الصادرات خارج المحروقات.
د. أثر تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في الجزائر بالمقارنة مع المغرب كان أكثر فعالية لصادرات الجزائر.

4. الإطار الزماني و المكاني:

أ. **الإطار الزماني:** تم إعداد الدراسة حول أثر تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خلال الفترة 2000 _ 2014.

ب. **الإطار المكاني:** تم إجراء الدراسة حول دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات على كل من الجزائر والمغرب وذلك في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

5. أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في كون أن تحرير التجارة يعتبر ظاهرة اقتصادية مهمة لعبت دورا كبير في التجارة العالمية، وذلك لما لها من أثر على اقتصاديات دول العالم. كما يكتسي هذا البحث أهمية كبيرة من خلال الضرورة الملحة على الجزائر في عملية ترقية صادراتها من خلال النهوض بقطاع الصادرات خارج المحروقات والتوقف عن الاعتماد على المحروقات.

ويكتسي البحث أيضا أهمية لكونه يدرس عدة تحديات مهمة للاقتصاد الوطني وهي عملية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والشراكة الأورو متوسطية كبدائل لتفعيل العلاقات الاقتصادية وتحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق تنمية الصادرات خارج المحروقات.

6. أهداف الدراسة:

أ. معرفة دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات الجزائرية.

ب. معرفة رغبة الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة و المعوقات التي تواجهها في سبيل ذلك.

ج. معرفة الدور الذي تلعبه المنظمة العالمية للتجارة في تنمية و ترقية صادرات الجزائر.

د. معرفة موقع و مكانة الصادرات الجزائرية في التبادل الدولي.

7. الدراسات السابقة:

- **حمشة عبد الحميد**، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل الأوضاع الاقتصادية الراهنة . دراسة حالة الجزائر . ،مذكرة ماجستير، جامعة محمد خيضر بسكرة، مذكرة غير منشورة، 2012 . 2013. قام بطرح الإشكالية التالية: كيف تساهم عملية تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

من أهم النتائج التي توصل إليها الباحث هي أنه مازالت الصادرات خارج المحروقات تمثل نسبة 3% من إجمالي الصادرات، كما يساهم سعر الصرف كأداة لتحرير التجارة في ترقية الصادرات خارج المحروقات عن طريق جعل المنتجات المحلية أقل سعر و أكثر تنافسية في الأسواق الأجنبية وبالتالي زيادة الصادرات والتقليل من الواردات، بالإضافة إلى ذلك يساهم التكامل الاقتصادي والانضمام إلى المناطق الحرة التجارية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر عن طريق زيادة التبادل التجاري واتساع الأسواق حيث مثلا عملت الشراكة مع الاتحاد الأوربي والانضمام إلى المنطقة الحرة العربية سوف يزيد التبادل التجاري وتشجيع المؤسسات على زيادة الإنتاج والتصدير.

- **بهلول مقران**، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970 . 2005، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 3، مذكرة غير منشورة، 2010 . 2011. قام بطرح الإشكالية التالية: هل فعلا تعزز الصادرات النمو الاقتصادي و ما مدى أهمية دورها؟

من أهم ما توصل إليه الباحث في هذا الموضوع هو أن عوائد الصادرات من المحروقات تعتبر أحد أهم العوامل المحددة للنمو الاقتصادي لمساهمتها في تمويل المشروعات الإنتاجية، و أن هناك مشاكل ومعوقات تقف أمام تسويق صادراتنا خارج المحروقات.

- **خزندار وردة**، تأثير انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على المنظومة المصرفية، مذكرة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، مذكرة غير منشورة، 2011 . 2012. إشكالية هذا البحث تمثلت في: كيف يؤثر انضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة على المنظومة المصرفية الجزائرية من خلال الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات؟

من أهم النتائج التي توصل إليها تمثلت في أن اختيار العضوية في المنظمة العالمية للتجارة يأتي استجابة لأهداف تحولية داخلية، حيث أن الانضمام إلى هذه المنظمة ليس نتيجة البحث عن التحرير بقدر ما هو بحث عن إدارة التحولات المؤسسية الناتجة عن الانضمام و التناقضات التي يولدها هذا التحول، و كذلك يعود سبب طول فترة انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة في بادئ الأمر إلى عدم استغلال فرصة تحول الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة إلى منظمة عالمية للتجارة.

- **قطاف لويزة**، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات و أثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر 2000 ـ 2013، مذكرةماجستير، جامعة البويرة، قامت الطالبة بطرح الإشكالية التالية: إلى أي مدى تساهم التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر؟

من أهم نتائج هذه الأطروحة تمثلت في أن الأزمة التي مرت بها الجزائر بسبب الاعتماد على المورد الوحيد في التصدير وهو البترول دفعت بها إلى تحرير تجارتها الخارجية وبالتالي عملية التحرير جاءت كحتمية وليست خيار. بالإضافة إلى أن الجزائر أبدت إرادة قوية وبذلت جهودا معتبرة لتطوير وترقية التجارة الخارجية وذلك بانتهاج سياسة إصلاح اقتصادي حيث شملت هذه الإصلاحات جميع فروع الاقتصاد الوطني التي منها تحرير المبادلات التجارية كما قامت بإصلاح الوحدة الإنتاجية من خلال تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقيام بعملية الخوصصة إلى جذب الاستثمار الأجنبي.

8. المنهج المتبع:

لإنجاز هذا البحث تم اعتماد المنهج الوصفي باعتباره يناسب الباحث في العلوم الاقتصادية التي هي جزء من العلوم الاجتماعية، حيث عن طريقه يتسنى لنا وصف ورصد و متابعة ظاهرة تحرير التجارة الخارجية

من حيث خصائصها، أشكالها و العوامل المؤثرة فيها، و من ثم وصفها من مختلف الجوانب و تحليلها تحليلا دقيقا.

إلى جانب استخدامنا لأسلوب الدراسات المقارنة بغية معرفة مدى التباين و التشابه بين الدولتين العربيتين: الجزائر و المغرب بخصوص أثر تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات.

9. التقسيم المنهجي:

لقد تم تقسيم هذا البحث إلى خمسة فصول أساسية كما يلي:

الفصل الأول: الإطار النظري لتحرير التجارة الخارجية.

نتطرق فيه إلى عموميات حول التجارة الخارجية، مذاهب ساسة التجارة الخارجية و تحرير التجارة الخارجية في النظام الرأسمالي.

الفصل الثاني: تحرير التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

نبرز في كل من سياسة التجارة الخارجية في ظل كل من الجات و المنظمة العالمية للتجارة. و مزايا و آثار تطبيق تحرير التجارة الخارجية.

الفصل الثالث: الإطار المفاهيمي للتصدير و واقع التصدير في الجزائر.

و يشمل الحديث على ماهية التصدير و واقع الصادرات الجزائرية.

الفصل الرابع: دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات الجزائرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

و نتكلم في هذا الفصل حول إجراءات و مراحل إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، بالإضافة إلى استراتيجيات الجزائر في ترقية و تنمية الصادرات.

الفصل الخامس: دراسة مقارنة بين الجزائر و المغرب حول أثر تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات.

أما هذا الفصل فقد تم تخصيصه لدراسة المقارنة بين دولتين عربيتين: الجزائر و المغرب بخصوص واقع التجارة الخارجية لكل من الجزائر و المغرب، و آثار تحرير التجارة الخارجية الجزائرية و المغربية في ترقية الصادرات في ظل المنظمة العالمية للتجارة و الشراكة الأورومتوسطية.

الفصل الأول:

الإطار النظري

لتحـــــرير

التجارة الخارجية

الفصل الأول: الإطار النظري لتحرير التجارة الخارجية.

تمهيد:

إن حركة التجارة الدولية بدأت بلا شك بمفهوم بسيط يقوم على المقايضة في بادئ الأمر، و لكن هذا المفهوم مع تطور الحياة الاقتصادية أخذ أبعادا جديدة و مفاهيم مختلفة عما كان عليه في السابق. حيث تلعب التجارة الدولية دورا هاما و رئيسيا في تنمية اقتصاديات الدول، وتعد التجارة الخارجية قطاعا حيويا لأي مجتمع متقدما أو ناميا، حيث أنها تعمل على توسيع القدرة التسويقية، من خلال ما تتيحه من فتح أسواق جديدة، والرفع من مستوى الدخل الوطني.

ومن هذه الأرضية بدأت السياسات في التجارة الدولية تأخذ طابعا آخر في العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية، حيث بدأت كافة الدول تحاول تنظيم علاقاتها التجارية بالشكل والمضمون المنسجم مع توجهاتها المنسجمة مع المرحلة المقبلة آخذة بضرورة إحداث التنمية أو المحافظة على الوضع القائم ضمن مستوى المعقول.

وسنقوم في هذا الفصل بالتحدث عن سياسات التجارة الخارجية التي تختلف من دولة إلى أخرى و سنركز على حرية التجارة التي أثرت بدرجة كبيرة على المبادلات الدولية حيث سنعرض في البداية باختصار ماهية التجارة الخارجية ومذاهب السياسات التجارية ثم نعرض ما تطرحه النظرية الرأسمالية بشأن تحرير التجارة، والمراحل التي مرت بها، وما هي الآثار المتوقعة من تحريرها.

ولإبراز كل ما سبق نقسم الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: مذاهب سياسة التجارة الخارجية.

المبحث الثالث: تحرير التجارة الخارجية في النظام الرأسمالي و الآثار المتوقعة من تحريرها.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية شريان الحياة بالنسبة للدول المتقدمة و الدول النامية على حد سواء في الحياة الاقتصادية، كما ترتبط التجارة الخارجية ارتباطا وثيقا بظاهرة التخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي، والذي يرجع إلى اختلاف الدولة من حيث مدى وفرة عوامل الإنتاج في كل منها، و هذا الأخير هو السبب الأساسي لقيام التجارة الخارجية بين الدول. وهنا يتحدد موقف الدولة من التبادل التجاري الخارجي بالنسبة لها عن طريق سياستها للتجارة الخارجية، والتي تسعى من خلالها إلى تحقيق أهداف وطنية مختلفة ومتعددة. وانطلاقا من هذا تقوم الدولة برسم معالم سياستها للتجارة الخارجية تماشيا مع مصالحها الوطنية، الإقليمية والدولية. وعليه سنحاول في هذا المبحث تقديم تعريف للتجارة الخارجية و أهميتها، أسباب قيامها و المزايا المترتبة على قيامها، مفهوم السياسة التجارية والأهداف التي تصبو إليها وكذا العوامل المؤثرة في تحديدها.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية و نظريات تحريرها و مكاسبها.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية.

أولا: تعريف التجارة الخارجية.

استعمل لفظ التجارة الخارجية لأول مرة في الفترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة عندما كانت البلدان الصناعية تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاتها، وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو في البلدان الأجنبية.

تشكل التجارة الخارجية مسألة مركزية في العلاقات بين الدول، حيث في الماضي كانت سببا من أسباب الحروب، أما اليوم فإنها تعد أهم أسباب التقارب بين الدول، كما أنها تسمح لهذه الدول أن تستهلك أكثر مما تنتج بمواردها الخاصة إضافة إلى توسيع منافذ التوزيع لبيع إنتاجها.

و لذا تهتم التجارة الخارجية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة، أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة، و تتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص ممثلة في الهجرة الدولية، و حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال، و هذه العلاقات المتبادلة بين دول العالم تسمى بالمعاملات الاقتصادية الدولية، و التي تنقسم إلى حركات دولية للسلع و الخدمات، و حركات دولية لرؤوس الأموال، و هذا يعني أن التجارة الخارجية تنصرف إلى حركات السلع و الخدمات بين الدول المختلفة.

التعريف العام للتجارة الخارجية[1]:"**هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة**".[2]

كذلك **تعرف التجارة الخارجية** من خلال عمليتين: "**فالأولى عملية التصدير و التي تتمثل في إخراج السلع و الخدمات أي البيع خارج حدود الدولة بصفة رسمية من طرف الدولة أو أي شخصية مادية أو معنوية مقابل قيمة مقدرة متفق عليها أن تكون بالعملة الصعبة حيث هذه الأخيرة تشكل مورد هام من موارد الدولة، أما الثانية فهي عملية الاستيراد بمعنى عملية الشراء الآتية من الخارج أي أعوان خارجيين عن التراب الوطني**".[3]

و انطلاقا مما سبق، نستطيع أن نعرف التجارة الخارجية بأنها:**أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع و الخدمات، و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة.**

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية.

تكمن أهمية التجارة الخارجية في أنها تلعب دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية، فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، وتؤثر هذه النشاطات الاستيرادية والتصديرية بدورها على الأسواق المادية السلعية (الإنتاج، الدخل، العمالة) وعلى الأسواق النقدية والمالية (أسواق النقود و الصرف الأجنبي)[4].

تتجلى أهمية التجارة الخارجية في ما يلي:

- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول، وتربطها مع بعضها البعض.
- تساعد في زيادة رفاهية البلد عن طريق توسيع مجالات الاستهلاك والاستثمار.

[1] لقد شاع استخدام اصطلاح **التجارة الدولية** و اصطلاح **التجارة الخارجية** كمترادفين، و مع ذلك يوجد فرق بينهما، فاصطلاح **التجارة الخارجية** يشير إلى نظرية جزئية للعلاقات الاقتصادية بين دول معينة و دول أخرى أو مجموعة من الدول، بينما اصطلاح **التجارة الدولية** يشير إلى نظرية شمولية إلى مجمل العلاقات التي تنمو بين دول العالم مجتمعة.

[2] رشاد العصار و آخرون،**التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000، ص12.

[3] بهلول مقران، **علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970_2005**، "مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير"، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2010 2011،ص17، مذكرة غير منشورة.

[4] طالب محمد عوض، **التجارة الدولية نظريات و سياسات**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2004، ص 14.

- تعد مؤشرا هاما على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من آثار على الميزان التجاري .
- هناك علاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية، تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي ومستواه.

إن الاتجاه الطبيعي هو ارتفاع مستوى الدخل القومي وازدهار التجارة الخارجية في نفس الوقت، فالتنمية الاقتصادية تستهدف زيادة إنتاج السلع، وإذا تحقق هذا الهدف تزايدت عندئذ قدرة الدولة على التصدير الخارجي فالتاريخ الاقتصادي لبريطانيا، ألمانيا واليابان مثلا يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي يصاحبه زيادة حجم التجارة في هذه الدول. أما آثار التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من أي وقت مضى، ذلك أن هذه الدول تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية، ولذلك يكون متوسط الدخل فيها منخفضا، فيقل بذلك مستوى الاستهلاك ومستوى الصحة العامة والتعليم و تنخفض الإنتاجية، وتقل الاستثمارات مما يؤدي إلى هبوط مستوى الدخل، وهكذا تدور دائرة الفقر من جديد، وإذا لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها، فلن يتغير وضع التخلف ولن تحدث تنمية حقيقية. ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا في الخروج من هذه الدائرة خاصة عند تشجيع الصادرات،

فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع و إنشاء البنية الأساسية و يتم الوصول في النهاية إلى زيادة تكوين رؤوس الأموال والنهوض بالتنمية الاقتصادية.

- نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز التنمية الشاملة.

و يمكن **قياس أهمية التجارة الخارجية** لدولة ما كما يلي:[1]

تضع التجارة الخارجية السلع في متناول طلابها، و تساعد على أن تجعل ثمن السلع الرأسمالية و السلع الاستهلاكية أرخص. و من ثم ترفع إمكانية الربح للرأسماليين والمنتجين، و تسمح بتوسيع نطاق الإنتاج، و لدينا وسائل عديدة لقياس أهمية التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي و منها:

- **نصيب الفرد من التجارة الخارجية:**

نصيب الفرد الواحد=(قيمة الصادرات+قيمة الواردات)/عدد السكان

[1] رنان مختار، **التجارة الدولية و دورها في النمو الاقتصادي**، منشورات الحياة، الطبعة الأولى، الجزائر العاصمة، الجزائر، 2009، ص07.

و أهمية هذا المتوسط ظاهرة في أنه يدلنا على مدى مساهمة التجارة الخارجية في حياة الفرد في الدولة موضع البحث، و من هنا يمكن مقارنة هذه المتوسطات في الدول المختلفة، فنتبين من ذلك ارتباط هذه الدول بالتجارة الدولية.

- **متوسط الميل للاستيراد:**

متوسط الميل للاستيراد=(قيمة الصادرات/عدد السكان)×100

و هنا نحاول أن نبين مدى اعتماد الدولة على وارداتها. و الواردات بدورها إنما تدل على مدى اعتماد هذه الدولة على الإنتاج العالمي الذي يزودها بسلع الإنتاج و الاستهلاك التي تنقصها. أي أننا نحاول أن نبين تبعية الإنتاج القومي للإنتاج العالمي، و لهذا نستخرج نسبة قيمة الواردات إلى مجموع الدخل القومي. و الواردات إنما تشترى بجزء من الدخل القومي و يعنينا هنا أن نبين تلك النسبة التي تقتطع من الدخل القومي للشراء من الخارج.

- **معدلات التبادل:**

إن استعمال هذا المؤشر يساعدنا على معرفة العلاقة الموجودة بين الصادرات و الواردات، معنى ذلك محاولة التعرف على الكيفية التي تحكم بها صادرات دولة في وارداتها، و كم وحدة من السلع المستوردة تحصل عليها الدولة مقابل كل وحدة من السلع المصدرة، و يستخدم الاقتصاديون العديد من الأساليب الإحصائية لقياس معدل التبادل منها[1]:

أ. معدل التبادل الصافي:

معدل التبادل الصافي=الرقم القياسي لأسعار الصادرات/الرقم القياسي لأسعار الواردات

ب . معدل التبادل الإجمالي:

معدل التبادل الإجمالي=(الرقم القياسي لحجم الصادرات/الرقم القياسي لحجم الواردات)×100

ج . معدل تبادل الدخل:

معدل تبادل الدخل=((الرقم القياسي لأسعار الصادرات×الرقم القياسي لكمية الصادرات)/الرقم القياسي لأسعار الواردات)×100

د. معدل تبادل الإنتاجية:

معدل تبادل الإنتاجية=معدل التبادل السلعي X×(إنتاجية الصادرات في سنة المقارنة/إنتاجية الصادرات في سنة الأساس)

[1] رنان مختار، مرجع سابق، ص10.

كخلاصة يمكن القول أن التجارة الخارجية ساهمت في السابق في ميلاد وتطوير الرأسمالية وتساهم حاليا في تقدم العديد من الدول كالدول الصناعية الجديدة (دول جنوب شرق آسيا مثلا)، التي تطورت بفضل حجم صادراتها بالأساس، فكلما تطورت هذه التجارة ارتفعت مداخيل الدول من العملة الصعبة ومن وسائل الإنتاج الأخرى مما ينعكس إيجابيا على اقتصادها الداخلي .

الفرع الثاني: نظريات تحرير التجارة الخارجية.

أولا: التجارة الخارجية عند الكلاسيك.

تعتبر النظرية الكلاسيكية نقطة الانطلاق في تحليل تطور نظرية التجارة الدولية، بحيث لم يكن للتجاريين من قبلهم نظرية منفصلة في هذا المجال، فبالنسبة لهم فإن ثروة الأمة تقاس بما لديها من رصيد الذهب والفضة، ولا تقاس بما تمتلكه من موارد أساسية كالأرض الزراعية ووسائل الإنتاج والثروات الطبيعية والعنصر البشري، وعلى هذا الأساس فقد هاجم المفكرون الكلاسيك التجاريين وانتقدوا آرائهم ودعوا إلى حرية التجارة الدولية التي تسمح في نظرهم لكل بلد من تحقيق مزايا مكتسبة من جراء عملية الإنتاج والتبادل، كما أنهم بينوا فوائد التبادل التجاري بين الدول، وتحاول نظريتهم تفسير أمور ثلاثة هي:

- الأمر الأول يتعلق بتحديد ماهية السلع التي تدخل في التجارة الدولية، ومنه التعرف على أسباب قيام التبادل الدولي.
- الأمر الثاني يختص بتحديد نسب التبادل بين تلك السلع التي ستستقر في التجارة الدولية، أي تحديد النفع من قيام التبادل الدولي بالنسبة لكل دولة.
- أما الأمر الثالث فيتعلق بكيفية تحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الدولية إذا ما طرأ ما يخل به.

وهي النقاط التي سنحاول مناقشتها من خلال هذا الفرع وذلك من خلال دراسة كل من نظرية النفقات المطلقة، نظرية النفقات النسبية ونظرية القيم الدولية.

1. **نظرية النفقات المطلقة.**

يعتبر آدم سميث(Adam Smith) مؤسس المدرسة الكلاسيكية في الاقتصاد، حيث عالج موضوع التجارة الدولية في كتاب أصدره سنة 1776، هاجم فيه بشدة أنصار المدرسة التجارية فيما يخص نظرتهم للتجارة الخارجية والسياسة التي كانوا يطبقونها في هذا المجال، ودعا بدلا منها إلى حرية التجارة باعتبارها أحسن سياسة بالنسبة لأقطار العالم[1].

[1] دو منيك سلفا تور، **نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي: سلسلة ملخصات شوم في الاقتصاد**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص.10

نظرا لأن فكرة التجاريين فيما يخص التجارة الدولية ترتكز على محورين أساسيين هما[1]:

- المحور الأول يتمثل في ضرورة تقييد الواردات من خلال إخضاعها للقيود الجمركية أو غير الجمركية بغية الحفاظ على ميزان تجاري متوازن.
- أما المحور الثاني فيتمثل في ضرورة تشجيع الصادرات، من خلال تقديم كل صور الدعم اللازمة، كإعانات التصدير وكذا تشجيع عمليات إعادة التصدير من خلال إتباع نظام ما يمسى بـ (Draw Back) من ناحية أخرى، والهدف من ذلك هو تغليب كفة الصادرات عن الواردات بغية الحصول على المعادن النفيسة.

وقد انتقد سميث كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة أو ما بين مختلف الدول، وذهب إلى أنه مثلما يحاول الأفراد إتباع مبدأ الاكتفاء الذاتي و إنتاج كل شيء هم في حاجة إليه، من شأنها الحكم عليهم بمستويات من المعيشة منخفضة للغاية بالنظر إلى انعدام فوائد تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج في هذه الحالة، فكذلك الأمر تماما إذا ما حاولت مختلف الدول مبدأ الاكتفاء الذاتي وليس تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج[2]. فتقسيم العمل الدولي الناتج عن اتساع نطاق السوق، يتيح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي يكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها، ثم تبادل فائض إنتاجها عن استهلاكها منها بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من السلع التي تتمتع في إنتاجها بنفس الميزات المطلقة[3].

و قد استطاع أن يبين وظيفتين هامتين للتجارة الدولية هما[4]:

أولا: أن التجارة الخارجية للدولة تخلق مجالا لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي وتستبدله بشيء (منتوج) ذو نفع أكبر.

ثانيا: أنها تتغلب على ضيق السوق المحلي، وتصل كنتيجة لذلك بتقسيم العمل إلى أقصاه وترفع من إنتاجية البلد ومنه تزيد من الدخل ومن ثروة الأمة.

ومهما يكن من أمر فإن مبادئ سميث في حرية التجارة الدولية يؤخذ عليها أنها لا تبين السبيل إلى هذا التخصص بالنسبة للدولة التي لا تتمتع بأي مزايا مطلقة، فكيف يمكن للدول التي لا تحضى بأي تفوق مطلق في إنتاج سلعة ما دفع قيمة وارداتها من الدول ذات التفوق المطلق طالما ليست لديها قدرة على التصدير؟

[1] سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1993، ص80.

[2] أحمد جامع، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1980، ص16.

[3] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1992، ص37.

[4] زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص38.

وبالمثل ماذا يكون عليه الأمر عندما تستطيع دولة ما أن تنتج أي سلعة بنفقات أقل من دولة أخرى؟ ومنه فهل ستقوم التجارة عندئذ؟ ومن المستفيد في هذه الحالة منها؟

يركز آدم سميث في نظريته للنفقات المطلقة على النفقة المطلقة ـ و ليست النسبية ـ لكل سلعة على حدة. ويكفي شرط اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة في الدولتين لقيام التجارة الخارجية، وتحقيق النفع المتبادل على كل الدول المشتركة في التجارة الخارجية.

واستنادا إلى التحليل، انتهت نظرية آدم سميث في النفقات المطلقة إلى وجوب ترك التجارة الخارجية حرة غير خاضعة لأي قيود رغبة في تحقيق هدف السياسات الاقتصادية، وهي زيادة ثروة الدولة. فخضوع التجارة الخارجية لأي نوع من القيود الجمركية أو غير الجمركية من شأنه الحد من قدرة الدولة على زيادة الثروة. فوضع القيود على حركة التبادل السلعي بين الدول يؤدي إلى حرمان الدولة من الاستفادة من مزايا توسيع دائرة السوق وزيادة تقسيم العمل.[1]

2. نظرية النفقات النسبية.

في حقيقة الأمر يصعب التسليم بأن مبدأ أو قانون النفقات المطلقة على النحو الذي عرضه آدم سميث في نظريته المفسرة لقيام التجارة الخارجية يشكل الأساس الذي نعتمد عليه في بيان أسس التخصص وتقسيم العمل الدولي، وما يعقبها من قيام التبادل الدولي، فمن الممكن أن نواجه بعدد من الحالات التي لا تقدر هذه النظرية على تفسيرها، ومن بينها الحالات الآتية:

- تمتع بلد معين في إنتاج سلعة بتفوق مطلق، وبالرغم من ذلك لا يتخصص في إنتاجها وبالتالي في تصديرها.
- قيام التجارة الخارجية بين دولتين رغم أن إحداهما لا تتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، هذا في حين تتمتع الدولة الأخرى بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين. فهل معنى ذلك أن تقوم الدولة الثانية بالتخصص في إنتاج السلعتين وتصدير الفائض إلى الدولة الأخرى وهل تبقى الدولة الأولى دون تخصص، وبالتالي دون إنتاج اعتمادا على الفائض الذي تصدره الدولة الثانية، أي تبقى هذه الدولة دون فائض تقدمه مقابل استيرادها لاحتياجاتها من السلع من الدولة الأخرى.

لقد شغلت هذه الاستفسارات فكر الاقتصادي المعروف "**ديفيد ريكاردو**" الذي انتهى بتحليله الاقتصادي الدقيق إلى أن الأساس في ظاهرة التخصص الدولي هو التفوق النسبي في نفقات الإنتاج، وليس التفوق المطلق

[1] سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 92.

على النحو الذي قدمه لنا آدم سميث. ولقد عرض ريكاردو فكره الخاص بالتجارة الخارجية في إطار نظريته المعروفة بمصطلح "**نظرية النفقات النسبية أو المقارنة**" و التي يطلق عليها أحيانا مصطلح "**نظرية التفوق النسبي** أو **المزايا النسبية**" وتعتبر هذه النظرية بمثابة العمود الفقري للنظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية حيث لازالت في كثير من أجزائها قوية وقادرة على تفسير جانب هام من ظواهر التبادل الدولي في وقتنا المعاصر.

ويتجه الرأي طبقا لهذه النظرية إلى أن التجارة الخارجية تجد تفسيرا قويا لأسباب قيامها بين الدول في اختلاف النفقات النسبية (أو المزايا النسبية)، وليس في اختلاف النفقات المطلقة (أو المزايا المطلقة). وفي المعتاد نجد أن الدولة وإن لم تتمتع بأية ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما إلا أنها تتمتع بمزايا نسبية في بعض قطاعات الإنتاج. والآن نبدأ باستعراض مفهوم النفقات النسبية والفروض التي ترتكز عليها هذه النظرية فيما تقدمه من تفسير لظاهرة التبادل الدولي.[1]

1. مفهوم اصطلاح النفقات النسبية:

توجد طريقتان لتحديد مفهوم النفقات أو المزايا النسبية، حيث تعتمد الطريقة الأولى على فكرة التباين الجغرافي، بمعنى الاعتماد على تعريف النفقة النسبية استنادا إلى فكرة النسبة بين نفقات الإنتاج المطلقة لنفس السلعة في الدولتين. أما الطريقة الثانية فترتكز على فكرة التباين السلعي، وفي هذه الحالة ينظر إلى النسبة بين النفقات المطلقة لإنتاج السلعتين في الدولة الواحدة. وتعتمد الصياغة الريكاردية لقانون النفقات النسبية على فكرة التباين الجغرافي، في حين تأخذ صياغة القانون نفسه بشروط نظرية تكلفة الفرصة البديلة بفكرة التباين السلعي.

2. فروض نظرية النفقات النسبية:[2]

يمكن القول أن الفروض التالية تشكل مجموعة الفروض الأساسية لنظرية النفقات النسبية طبقا لصياغتها الريكاردية:

- تهتم النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية بتوجيه النصح و الإرشاد في مجال سياسات التجارة الخارجية وتقديم الحجج النظرية التي ترجح كفة مبدأ حرية التجارة الخارجية على مبدأ حماية التجارة الخارجية. ومن هنا أيضا نشأت الدعوة الكلاسيكية بوجوب أن تكون سياسات التجارة الخارجية محايدة لتدعيم أركان حرية التجارة وعدم عرقلة النشاط الخاص في تحقيق المصلحة الخاصة التي تشكل الأساس للمصلحة العامة.

[1] سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 93. 94.
[2] مرجع سابق، ص 98. 101.

- لقد صور الاقتصاديون الكلاسيك ـ إعمالا لمبدأ التحليل الجزئي ـ التجارة الخارجية على أنها سلسلة من العلاقات بين الوحدات الاقتصادية الجزئية القائمة بعمليات الشراء والبيع، الإقراض والإقتراض، الدفع والتحصيل. فالتجارة بين الدول تعد انعكاسا للتجارة بين الأفراد والمؤسسات عند ممارستهم لعمليات التجارة الداخلية لتحقيق أقصى ربح ممكن، إن هذه القاعدة تنطبق أيضا على الدول في ممارستهم لعمليات التجارة الخارجية حيث تسعى هي الأخرى إلى تحقيق أكبر عائد ممكن.
- يعتبر توافر شروط المنافسة الكاملة الركن الأساسي الذي يحكم سعي الدول المختلفة والوحدات الاقتصادية الجزئية بداخلها لتحقيق أقصى ربح ممكن.
- في إطار تحليل اقتصادي قائم على حياد النقود، كان لا بد من البحث عن معيار لتقييم السلع المتبادلة دوليا و ترجمتها إلى نفقة حقيقية. و لقد استعان التحليل الكلاسيكي بنظرية العمل في القيمة للوفاء باحتياجات هذا الشرط حيث تقاس قيمة السلعة طبقا لهذه النظرية بكمية العمل المستخدمة في إنتاجها.
- وجود فوارق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية على نحو ما أشرنا من قبل، فلقد سبق أن رأينا أن الاقتصاديين الكلاسيك. باستثناء آدم سميث يقتنعون بقدرة عناصر الإنتاج على الحركة داخل حدود الدولة الواحدة و عدم قدرتها على التنقل بين دول العالم المختلفة.
- يعتبر توازن ميزان المدفوعات في الفكر الكلاسيكي معطاة بسبب آلية المواءمة عن طريق العلاقة بين كمية النقود و المستوى العام للأسعار. فإذا افترضنا أن هناك فائضا في الميزان التجاري ـ بمعنى أن صادرات الدولة أكبر من وارداتها ـ فإن معنى ذلك انسياب مزيد من العملات الأجنبية إلى داخل الدولة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة كمية النقود المتداولة مما ينعكس في ارتفاع المستوى العام للأسعار، وبالتالي انخفاض في الطلب على صادرات الدولة إلى أن يتلاشى الفائض في الميزان التجاري.
- تعتبر كمية الموارد الاقتصادية المتاحة هي الأخرى معطاة حيث لا تتأثر بالتبادل الدولي. فكمية العمل، ومساحات الأرض، و مية رأس المال تعتبر معطيات لا تتأثر نتيجة لقيام التجارة الخارجية.
- افتراض حالة التوظف الكامل لعناصر الإنتاج بحيث ينحصر أثر قيام التجارة الخارجية بين الدول على إعادة تخصيص الموارد الاقتصادية.
- خضوع الإنتاج لظاهرة الغلة ـ أي النفقة الثابتة ـ، بمعنى أن زيادة المدخلات في العملية الإنتاجية بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة المخرجات بنفس النسبة.
- افترضت نظرية النفقات النسبية ظاهرة تباين دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في دول العالم المختلفة.

وهناك فروض إيضاحية يمكن تلخيصها فيما يلي:

- قيام التجارة الخارجية بين دولتين فقط.
- أن التجارة تتم بين الدولتين في سلعتين فقط.

3. نظرية القيم الدولية.[1]

ترك ريكاردو نظريته المعروفة في النفقات النسبية و بها ثغرة كبرى تمثلت في العجز عن بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي، و ما يرتبط بها من طرق تحديد المكاسب الناشئة عن عمليات التبادل الدولي. و في حقيقة الأمر فإن هذه الثغرة التي تركتها نظرية ريكاردو في النفقات النسبية تترك ثغرة مقابلة لها في نظرية القيمة. فقيمة إحدى السلعتين بالنسبة للأخرى داخل البلد الواحد تتوقف على النسبة بين نفقات إنتاج السلعتين، أما إذا تعلق الأمر بالكيفية التي تتحدد بها القيمة إذا تعلق الأمر بسلعتين يتم إنتاجهما في بلدين مختلفين، نجد أن التحليل الريكاردي عجز عن إبراز القيمة الفعلية لمعدل التبادل الدولي بينهما. و لقد تصدت النظرية المعروفة بنظرية القيمة الدولية بسد هذه الثغرة في نظرية ريكاردو في النفقات النسبية. و تبحث هذه النظرية في القيمة الدولية للسلع المختلفة، أي قيمة إحدى السلعتين بالنسبة للسلعة الأخرى على فرض أنهما تنتجان في بلدين مختلفين. و تحاول هذه النظرية استكمال ما عجزت عنه نظرية النفقات النسبية عن طريق تحديد معدل التبادل الفعلي و ليس المحتمل الذي ستتم عنده التجارة طبقا لقوى العرض و الطلب بالدولتين. و وحتى يتمكن من الوصول إلى هدفه نجده ـ على العكس من ريكاردو ـ يسلط الضوء على إبراز فكرة الميزة النسبية بدلا من النفقة النسبية. فريكاردو ليعطي تصوره للنفقة النسبية، يثبت كمية الإنتاج لإظهار الفروق في النفقة، أما جون ستيوارت ميل فلقد نبه الأذهان إلى ضرورة التفرقة بين حالة التبادل الداخلي و حالة التبادل الدولي. ففي حالة التبادل الداخلي يتحدد معدل التبادل الداخلي طبقا لنفقة الإنتاج النسبية، أما في حالة التبادل الدولي فلا تنطبق القاعدة السابقة الخاصة باختلاف نفقة الإنتاج النسبية. لهذا يقوم جون ستيوارت ميل و هو بصدد تحليله لحالة التبادل الدولي بتثبيت النفقة ـ و هي كمية العمل طبقا لنظرية العمل في القيمة ـ ليظهر الفروق في الإنتاج أو الفروق في الإنتاجية. و هو بهذه الخطوة يرفض التفسير السائد من قبله و القائم على افتراض أن إنتاجية العمل واحدة في كل من الدول أطراف التبادل، و أحل محله اختلاف إنتاجية العمل من دولة إلى أخرى. و استنادا إلى ذلك استبدل جون ستيوارت ميل نظريته في القيم الدولية و المعتمدة على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل كأساس لتفسير التجارة الدولية.

[1] سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 105 ـ 106.

4. نظرية التوازن التلقائي لدافيد هيوم.[1]

يرى **دافيد هيوم** في نظريته للتوازن التلقائي أن المعدن النفيس يتوزع تلقائيا بين الدول دون الحاجة إلى وضع سياسة هادفة أو أي تدخل من جانب الدولة. فإذا زاد ما لدى الدولة من المعدن النفيس عن القدر الذي يتناسب مع نشاطها الاقتصادي، فإن أسعار السلع في تلك الدولة ترتفع بالنسبة لأسعار السلع في البلاد الأخرى، مما يؤدي إلى نقص صادراتها وزيادة وارداتها، وبالتالي ينتهي إلى العجز في الميزان التجاري، ومن تسرب الذهب من الدولة إلى العالم الخارجي بينما يحدث العكس في حالة نقص ما لديها من معدن نفيس.

هكذا استطاع **هيوم** عن طريق دراسة العلاقة بين كمية المعدن النفيس في بلد ما ومستويات الأسعار فيه، والعلاقة بين مستوى الأسعار فيه ومستوى الأسعار في العالم الخارجي، أن يبين عدم جدوى القيود التي تفرض على التجارة الدولية بقصد زيادة حصيلة الدولة من المعدن النفيس.

كتقييم للنظرية الكلاسيكية يمكن أن نقول عنها أنه لتحديد قيمة السلع اعتمد التحليل الكلاسيكي لقوانين النفقات المطلقة والنسبية على نظرية العمل في القيمة أساسا، وردت بالتالي اختلاف النفقات النسبية للسلع المتبادلة دوليا إلى اختلاف كمية العمل المستخدمة في إنتاجها، حيث كانت نظرية العمل في القيمة تفترض وجود عنصر واحد من عناصر الإنتاج وهو العمل، وألغت دور عناصر الإنتاج الأخرى(مثل الأرض، رأس المال، التكنولوجيا) في تحديد نفقة الإنتاج، لذلك كانت النتيجة الطبيعية استبعاد نظرية ريكاردو في النفقات النسبية لكثير من العناصر الواقعية في التحليل الاقتصادي، أي عدم القدرة على تقديم تفسير مقبول للتجارة الخارجية.

كما يفترض التحليل الكلاسيكي في التجارة الخارجية أنّ الإنتاج والتخصص الدولي يخضع في ظروفه لقانون الغّلة الثابتة، ويجرف هذا الفرض النظرية إلى تيار البعد عن الواقع والتبسيط في التحليل، وبالتالي عدم المنطقية وقبول النتائج التي توصلت إليها النظرية، ذلك لأن الواقع يوضح إلى أن الإنتاج يخضع في غالب الأحيان لقانون الغّلة المتناقصة (النفّقة المتزايدة) في حين يخضع إنتاج جانب كبير من المشروعات الصناعية لقانون الغلة المتزايدة (النّفقة المتناقصة) وبالتالي توجه القدرات الإنتاجية لمشروعات نحو الحجم الأمثل للإنتاج.

هذه النظرية افترضت أن التجارة تقوم بين دولتين فقط وليس بين مجموعة من الدول، كما أنها افترضت أن التعامل يتم بسلعتين وليس مجموعة من السلع، كما أنها افترضت عدم وجود تكاليف لنقل السلعة من دولة إلى أخرى وعدم وجود حواجز جمركية، إضافة إلى أن عوامل الإنتاج تتمتع بحرية انتقال داخل الدولة في حين يصعب الانتقال بالنسبة لهذه العوامل بين الدول؛ كما أضافت أن الإنتاج خاضع لقانون ثبات التكاليف، وأن أذواق المستهلكين في كلا الدولتين متجانسة. فكل هذه الافتراضات أضعفت من النظرية ولكن ما لا يمكن أن

[1] زيرمي نعيمة، **التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق**، "مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير"، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان، 2010 2011، ص 36، مذكرة غير منشورة.

ننفيه هو أنها أساس إيضاح الكيفية التي يتم بها التبادل للسلع بين الدول؛ فلا يمكن أن ننفي أيضا أن النظرية نجحت في شرح أثر التجارة الدولية على رفاهية الدول، فقد أوضحت كيف أن الاختلاف في تكاليف العمل النسبية تحقق فائدة عند قيام التجارة الدولية بين الدول، ولكنها لم توفق في إيضاح السبب في أن التكاليف أقل أو أن العمل أكثر إنتاجية في بلد عن آخر[1].

ثانيا: النظرية النيوكلاسيكية.

1. نظرية هكشر ـ أولين.

ترجع نظرية هكشر– أولين السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى الاختلاف في مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج ما بين البلاد المختلفة. فهذا الاختلاف يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لهذه العناصر الإنتاجية، ويؤدي هذا بدوره ـ في ظل الفرض الثاني ـ الأساسي للنظرية وهو إنتاج السلع المختلفة بنسب متفاوتة من عناصر الإنتاج إلى اختلاف الأسعار النسبية للسلع بين البلدان المختلفة. ومن ثم قيام التجارة الدولية فيما بينها، وطبقا لهذا الفرض فالسلع تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج المختلفة، فهناك سلع ذات كثافة في عنصر الأرض، وسلع ذات كثافة في رأس المال وسلع أخرى ذات كثافة في عنصر العمل. وعلى ذلك فالبلاد الغنية بعنصر الأرض ستكون لها ميزة نسبية في إنتاج سلع مكثفة بهذا العنصر، والبلاد الغنية بعنصر رأس مال تكون لها ميزة نسبية في إنتاج سلع مكثفة به، والبلاد الغنية بعنصر العمل تكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلع المكثفة بعنصر العمل.

ومنه فالتجارة الدولية سوف تقوم على أساس هذا الاختلاف في المزايا النسبية بين البلاد المختلفة، تلك المزايا النسبية التي تتوقف بدورها على اختلاف توافر عناصر الإنتاج بين البلدان المختلفة، ومن هنا سميت النظرية "**بنظرية نسب عناصر الإنتاج**"[2].

كما أن أولين (**B.ohlin**) قد أضاف شرطان أساسيان لهذا وهما ضرورة تماثل دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في أي بلد من البلدان، وكذا ضرورة تماثل أذواق المستهلكين في البلاد المختلفة، حيث لاحظ أنه حتى لو تساوى بلدان تماما من حيث درجة توافر عناصر الإنتاج فيهما، إلا أنه من الممكن مع ذلك أن تقوم التجارة الخارجية بينهما وأن تكون هذه التجارة مفيدة لكلا البلدين، وذلك طالما أنه من الممكن بالرغم من هذا أن يوجد اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج بين هذين البلدين وبالتالي اختلاف في الأسعار النسبية للسلع محل التبادل فيما بينهما، وذلك بسبب الاختلاف في حالة الطلب من بلد لآخر، وأن حالة الطلب هذه قد

[1] زيرمي نعيمة، مرجع سابق، ص 37.

[2] Jean – louis Mucchielli , **Principes d'économie Internationale**, Ed.Economica, Paris 1985, P112.

تختلف بسبب اختلاف أذواق المستهلكين في كلا البلدين و بسبب اختلاف صورة توزيع الدخل الوطني في كل منهما، أو لغير ذلك من الأسباب.[1]

تعتبر الفروض التي أقيمت عليها النظرية نتاج مساهمة المفكرين معا(**هكشر–أولين**) باعتبار أن أولين قد تبنى تفسير هكشر لاختلاف النفقات النسبية لأنه يعطي جانب العرض على المستوى الكلي وقام بتنقيحه ثم أضاف تفسيرا يخص جانب الطلب أيضا، وتتمثل هذه الفروض فيما يلي:

- اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في البلدان المختلفة كنتيجة طبيعية للاختلاف في درجة الوفرة أو الندرة النسبية لهذه العناصر.
- أن إنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج، أي اختلاف دوال الإنتاج للسلع المختلفة.
- أذواق المستهلكين، حيث هي التي تحدد رغباتهم واحتياجاتهم من السلع المختلفة.
- الظروف التي تحكم ملكية عناصر الإنتاج، حيث أن هذه تؤثر على دخول المستهلكين ومن ثم على حجم طلبهم.

ومن خلال الفرضيتين الأخيرتين، يصل أولين إلى نتيجة أساسية مؤداها أن تماثل أذواق المستهلكين في البلدان المختلفة هو بمثابة شرط أساسي لصحة النظرية، أو بعبارة أخرى أنه شرط أساسي لتفسير الأسعار النسبية للسلع على أساس الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج.

وكنتيجة لهذا التحليل يمكننا أن نقول بأن هذه النظرية تقول بأن التخصص الدولي يتم على أساس الوفرة لعوامل الإنتاج، وأن التبادل الدولي ما هو إلا عملية مبادلة عناصر متوفرة مقابل عناصر نادرة بصورة ضمنية، والتي تعكسها حركة السلع ما بين البلدان على اعتبار أن عوامل الإنتاج ثابتة ولا تنتقل فيما بين البلدان، بينما هذه الحركة تعكسها عملية انتقال السلع على المستوى الدولي.

2. لغز ليونتيف فاسيلي.

منذ صياغة نظرية" **هكشر–أولين** "ظهرت عدة محاولات لاختبار صحتها، ومن أبرز المحاولات تلك التي قام بها ليونتيف عام 1953، فقام بتقدير كمية العمل و رأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من السلع، الصادرات، والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية، فقد كان الاعتقاد

[1] زين العابدين ناصر وصفوت عبد السلام عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، دار الثقافة الجامعية، مصر، 1997، ص 153.

السائد في ذلك الوقت أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بوفرة نسبية في عامل رأس المال وندرة نسبية في عامل العمل، مقارنة مع دول أخرى.

حسب" **هكشر** "فإن الولايات المتحدة الأمريكية سوف تصدر سلعا كثيفة رأس المال، وتستورد سلعا كثيفة العمل، ولاختبار ذلك استعمل" **ليونتيف**" الجدول التالي الذي يبين الاحتياجات من رأس مال العمل، لكل 01 مليون دولار من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من السلع المنافسة للواردات وفق أسعار سنة 1947:

جدول رقم .1. الاحتياجات من رأس المال والعمل لكل 01 مليون دولار من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية، ومن السلع المنافسة للواردات (1947).

لما قيمته 1 مليون دولار من الاحتياجات من	الصادرات	السلع المنافسة للواردات
رأس المال (بالدولار أسعار 1947)	2550780	3091339
العمل (بالعامل في السنة)	182313	170004
رأس المال لكل عامل (لأقرب ألف دولار)	14 ألف دولار	18 ألف دولار

المصدر :عادل أحمد حشيش و مجدي شهاب، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2000، ص127 .

نلاحظ من الجدول أن إنتاج ما قيمته 01 مليون دولار من الصادرات الأمريكية خلال سنة 1947، يتطلب استخدام كمية من رأس المال تقدر بحوالي 2,6 مليون دولار و إلى كمية من العمل تقدر بحوالي 182 ألف عامل.

أما إنتاج ما قيمته 01 مليون من السلع المنافسة للواردات، فإنه يتطلب استخدام كمية من رأس المال تقدر بحوالي 3,1مليون دولار و إلى كمية من العمل تقدر بحوالي 170 ألف عامل.

من ذلك نجد أن وحدة واحدة من الصادرات تتطلب ما قيمته 14 ألف دولار من رأس المال لكل عامل بينما وحدة واحدة من السلع المنافسة للواردات تتطلب ما قيمته 18 ألف دولار من رأس المال لكل عامل.

نستخلص من الجدول السابق أن وحدة الصادرات تتطلب كمية من رأس المال أقل مما تتطلبه وحدة السلع المنافسة للواردات، وأن وحدة الصادرات تحتاج لكمية من العمل أكبر مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات؛ وهذا ما يدل على أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة العمل بينما السلع المنافسة لوارداتها كثيفة رأس المال، من هذه الحقيقة استنتج ليونتيف، أن اشتراك الولايات المتحدة الأمريكية في التقسيم الدولي للعمل، يقوم على أساس تخصصها في مجالات الإنتاج كثيفة العمل، لا كثيفة رأس المال، وهذا عكس ما هو شائع، من أن اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية مقارنة باقتصاديات بقية دول العالم، يتميز بوفرة نسبية في رأس المال، وندرة نسبية في عنصر العمل فإن العكس هو الصحيح.

بهذا فإنّ محاولة ليونتيف قد فتحت الباب أمام العديد من الانتقادات التي تتعارض مع الافتراضات التي بنيت عليها نظرية وفرة عوامل الإنتاج.

وصفوة القول أن النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية التي حاولت تفسير المزايا النسبية والتجارة الدولية على أساس التكاليف النسبية والوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، تميزت بالسكون والثبات مما جعلها بعيدة كل البعد عن الواقع، وعاجزة عن تفسير حقائق العالم الاقتصادية، التي تتميز بالتغيّير المستمر، لذلك ظهرت بعض التّوجّهات الحديثة التي تعنى بذلك في مجال تفسير التجارة الخارجية[1].

ثالثا: بعض التوجهات والنظريات الحديثة في التجارة الخارجية.

لقد عرفت نظريات التجارة الخارجية تطورا هاما ابتداء من عقد الستينات من هذا القرن، قصد محاولة حل لغز ليونتيف الذي فجر التناقض بين منطق تحليل نظرية نسب عوامل الإنتاج المبسط في إطار تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية من جهة، وبين حقائق الواقع الاقتصادي العالمي الذي عرفه العالم منذ الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا، وقد تمت هذه المحاولات من خلال الوقوف عند طبيعة الاتجاهات الحديثة، ومن خلال إعادة صياغة نموذج هكشر ـ أولين. حيث كان هناك اتجاهان في هذا السياق:

- **الاتجاه الأول:** ويتعلق بمجموعة والنظريات التي تسعى إلى حل لغز ليونتيف من خلال تطوير نموذج هكشر-أولين، والنظريات الكلاسيكية التي تفسر ظواهر التجارة الخارجية من جانب العرض، وتتفق مع هذا النموذج في تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية، من خلال اعتبار أن العرض متغير اقتصادي مستقل وأن الطلب متغير اقتصادي تابع، وتتمثل مهمة هذه النظريات الجديدة في تطوير نموذج هكشر- أولين، من خلال إسقاط العديد من الفروض غير الواقعية التي يعتمد عليها هذا النموذج، والآخذ بفروض أكثر انسجاما مع حقائق

[1] زيرمي نعيمة، مرجع سابق، ص 40.

الواقع الاقتصادي العالمي الراهن. ويتضمن الاتجاه الأول هذا، نظرية المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية التي تتكون من مجموعة من النظريات ويتعلق الأمر بنظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة وبنظرية اقتصاديات الحجم باعتبارهما إعادة للنظر في صياغة نموذج هكشر- أولين ثم النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية.

- **الاتجاه الثاني:** ويسعى إلى هدم نموذج هكشر- أولين، ومعه كافة النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، التي حاولت تفسير قيام التجارة الخارجية انطلاقا من جانب العرض، واتخذ من التشكيك في سلامة الفروض الأساسية التي يقوم عليها الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية منهاجا لها ويشمل هذا الاتجاه الدراسات التطبيقية التي تمت حول هيكل الحماية التجارية في أي اقتصاد وطني، لإظهار مدى التحيز للصناعات الوطنية، سواء منها كثيفة العمل، أو كثيفة رأس المال، والتي من نتيجتها صار تفسير لغز ليونتيف على أساس تحيز هيكل الحماية التجارية الأمريكية لصالح الصناعات كثيفة العمل على حساب الصناعات كثيفة رأس المال، الأمر الذي جعل هيكل الصادرات الأمريكية كثيفة العمل في حين أن هيكل وارداتها كثيفة رأس المال نتيجة لغياب حرية التجارة الخارجية، وبالتالي هدم أحد الفرضيات الأساسية (حرية التجارة الخارجية) للنظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية.

1. نظرية ليندر للتجارة الدولية 1961 .

الدراسة التي جاء بها الاقتصادي ليندر[1] (**S.B.LINDER**) حول تشابه هيكل الطلب بين الدول الصناعية المتقدمة وتنوعها فيما بينها من ناحية، والدول النامية من ناحية أخرى، كمحاولة أخرى لحل لغز ليونتيف عن طريق هدم نموذج هكشر- أولين في نسب عناصر الإنتاج. وتتجه هذه النظرية إلى محاولة إثبات خطأ الاعتماد على جانب العرض في تفسير ظواهر التبادل الدولي، وأن الأصح هو الاعتماد على جانب الطلب. وتغير هذه النتيجة بطبيعة الحال من طبيعة التحليل الاقتصادي المستخدم،

حيث يتم الأخذ بالتحليل الديناميكي بدلا من التحليل الإستاتيكي (الساكن) الذي تعتمد عليه المدرسة الكلاسيكية في تحليلها لظواهر التبادل الدولي[2].

يعتبر الاقتصادي السويدي" **استيفان ليندر** "من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الدولية. وقد سلم ليندر في بداية تحليله بأن نظرية نسب عوامل الإنتاج تقدم تفسيرا جيدا للتجارة في السلع الأولية، كما سلم بعدم قدرة هذه النظرية على تفسير التجارة الدولية في منتجات الصناعات التحويلية، التي يشكل هيكل الطلب عليها أساس التجارة الخارجية.

[1] ظهرت دراسة للمؤلف بعنوان:

S.B.linder: An Essay on trade and transformation , Almquist and Wicksell, stockholim, 1967.

[2] سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص183.

كما يرى أنه من الخطأ أن نفترض أن التجارة الدولية تقوم بين دول متجانسة، وهو الخطأ الذي قامت عليه كل من النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، حيث أن هناك دول اقتصادها يتميز بدرجة عالية من القدرة على تخصيص الموارد وفرص التجارة، وأخرى عكس ذلك، أي دول متقدمة ونامية، وعند تفسيره فرق بين نوعين من السلع[1]: المنتجات الأولية والسلع الصناعية، بالنسبة للأولى يرى أن تبادلها يتم وفقا للميزة النسبية التي تحدد نسب عناصر الإنتاج، وهو نفس تفسير **هكشر–أولين** أي أن نسب عناصر الإنتاج تحدد بمعرفة الطلب، أما الثانية فيرى أنها أكثر تعقيدا، فهناك مجموعة من العوامل تحدد الصادرات والواردات المحتملة، ويرجع السبب في الاتجاه إلى السوق المحلي إلى افتراض المعرفة غير الكاملة وعدم اليقين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية، مما يرفع من درجة المخاطرة عند التصدير إلى أسواق لا نعرف عنها شيئا. كما أن تقديم السلعة إلى السوق المحلي ـ خاصة إذا كانت سلعة جديدة مبتكرة ـ يساعد على التعرف على مدى ملائمة السلعة لاحتياجات المستهلكين و إن كانت في حاجة إلى تعديل، وذلك من واقع الصلة المباشرة بين المنتج والمستهلك القريب منه، بحيث يستفيد الأول من التغذية العكسية للمعلومات، ومن البديهي أن ترتفع النفقات إذا كان التسويق يتم بأسواق خارجية.

هناك مجموعة أخرى من العوامل تحدد الصادرات والواردات الفعلية، والمبدأ الأساسي في نظرية ليندر هو وجود الطلب المحلي على السلع، والذي يعتبر شرطا ضروريا وليس كافيا لتكون هذه السلع صادرات محتملة، كما أن هناك عدة أسباب تدعم المبدأ الأساسي لليندر تدور كلها حول فكرة واحدة هي الدراية بظروف السوق المحلية تكون قبل الدراية بظروف السوق الخارجية، من بينها:

- القرار الخاص بإنتاج سلعة معينة لا بد أن يبنى على حاجات اقتصادية واضحة ومحددة.
- إذا كان الاختراع ضروري لإنتاج السلع، فإن وجود الطلب المحلي ضروري حتى يستطيع المنتج القيام بعملية الإنتاج، وحل جميع المشاكل المرتبطة بتطبيق الاختراع قبل الانطلاق إلى الأسواق الخارجية.
- تعديل أي نوع من السلع أو تطوير سلع جديدة بفعالية لا يمكن أن يتم في السوق المحلية، حيث الظروف أكثر ملائمة للتعديل و التطوير.

لكل هذه الأسباب نجد من الصعب تحقيق ميزة نسبية في إنتاج سلعة، إلا إذا أنتجت هذه السلعة لمواجهة طلب في السوق المحلية في بداية الأمر.

2. نموذج اقتصاديات الحجم.

نعني باقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير. وهناك وفورات داخلية، ووفورات خارجية.

[1] عادل أحمد حشيش ومحمود مجدي شهاب، مرجع سابق، ص 148.

1. الوفورات الداخلية:

وهي التركيز على الزيادة في العوامل الداخلية لرفع الإنتاج في المشروع للاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وذلك من خلال:

- **الوفورات الفنية:** وهي الزيادة في العوامل الفنية للإنتاج، ويتم تحقيقها من خلال الرفع في الطاقة الإنتاجية عن طريق الزيادة في توظيف عوامل الإنتاج، خاصة منها العمل ورأس المال وزيادة كفاءتها عن طريق تقسيم العمل، والأخذ بأحدث المبتكرات التكنولوجية. كما يتحقق هذا النوع من الوفورات من خلال التقليل من المخلفات والمنتجات الثانوية، وإمكانية الاستفادة من الفضلات، وهو ما تعجز عنه المشروعات الصغيرة، وإمكانية إجراء البحوث والتطوير.
- **الوفورات الإدارية:** وتتمثل في الزيادة في العوامل الإدارية للمشروع وذلك بأخذ الشكلين:
  - إما بزيادة حجم الوحدة الإنتاجية.
  - وإما بجمع عدد من الوحدات الإنتاجية تحت إدارة واحدة بحيث لا يترتب عليه زيادة مماثلة في تكاليف الإدارة، وهو ما يعزى إليه أحيانا اندماج بعض الشركات المستقلة، ولكنها شركات صغيرة أو متوسطة وما تشهده الآن من شركات كبيرة. فالمشروع الكبير له القدرة على تجنيد أفضل المهارات والخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية لخدمته، مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع والتقليل في الإنفاق.
- **الوفورات التجارية:** وتتمثل في الزيادة من المقومات التجارية للمشروع من خلال الرفع من الكفاءة في شراء المواد الخام، وبيع المنتجات النهائية، والتخفيض في تكاليف النقل والدعاية والإعلان، واستغلال سمعته لترويج أنواع أخرى من المنتجات.
- **الوفورات المالية:** وتكون من خلال إمكانية الرفع من المقومات المالية للمشروع، بسهولة الحصول على الائتمان، سواء بإصدار السندات وبيعها في الأسواق المالية، أو بزيادة رؤوس أموال المشروعات عند طريق الاكتتاب فيه، وإما بالاقتراض مباشرة من المؤسسات الائتمانية المختلفة مثل البنوك.[1]

2. الوفورات الخارجية:[2]

وهي التركيز على زيادة توفر العوامل الخارجية التي تؤدي إلى الرفع من إنتاجية المشروع، ويأتي ذلك من خلال:

[1] لعايب وليد، **الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية**، محاضرات نظريات التجارة الدولية، الموسم الجامعي 2013-2014، ص 24 . 25. لمزيد من المعلومات أنظر الموقع: www.pr.laib-walid.sitew.com/fs/Root/bt6hl-_5_.docx بتاريخ 2015/03/15 على الساعة 12:06.

[2] مرجع سابق، ص 25.

- **التركز**: بتوظيف بعض الصناعات في إحدى المناطق المناسبة، فإن هذا سيؤدي إلى تحسين وتنمية المواصلات، واجتذاب العمال المهرة المدربين مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع، وظهور أسواق للمواد الخام قريبة، والذي له دور في تقليل تكاليف النقل.
- **اشتراك المشروعات المترابطة في القيام بالأبحاث العلمية والفنية**، وفي القيام بما يلزم من التجارب وتبادل المعلومات، وهو ما يؤدي إلى الرفع من الكفاءة الإنتاجية، وكذلك إيجاد طرق جديدة للإنتاج مما يساعد على خفض تكاليف الإنتاج
- **استخدام نموذج اقتصاديات الحجم في تفسير التجارة الخارجية.**

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية، تطويرا لنموذج هكشر. أولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة. وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة يعتبر شرطا ضروريا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات).

وترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق و تفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

على العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الاستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.

وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا الموحدة، فرنسا، إنجلترا، إيطاليا في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الاستهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير مثل بلجيكا، هولندا، لكسمبورج، اليونان، الدول الإسكندنافية في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة.

و يشترط أن يكون الإنتاج مرتبط بالطلب وبالتالي يكون الإنتاج أكثر فعالية كلما كان الطلب كبير، وأن الإنتاج الداخلي متأثر أساسًا بالطلب الداخلي؛ وعليه تقوم الدولة بتصدير السلع التي لديها سوق واسعة، وهذا راجع إلى الإنتاج الكبير الحجم من أجل تمكين الشركات المحلية من تحقيق وفورات حجم و تخفيض كلفتها ومن ثم أسعارها والتي تسمح لها من الحصول على أسواق أجنبية.

3. النظرية التكنولوجية الجديدة في التجارة الخارجية.[1]

تستخدم هذه النظرية لتفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول، في ذلك النوع من المنتجات الذي يعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية، وهي تغيرات تأخذ إما شكل اختراع أو شكل تجديد أولا، فأما الإختراع: فيأخذ شكلين هما:

- إما إيجاد سلعة أو منتوج جديد لم يكن معروفا من قبل.
- أو التوصل إلى طريقة جديدة لإنتاج سلعة موجودة من قبل بمدخلات أقل.

أما التجديد: فيأخذ شكل تحسين نوعية ومواصفات المنتوج القائم، بحيث يكون أكثر قبولا للمستهلك من الناحية الاقتصادية.

فإذن يترتب على حدوث الاختراع أو التجديد أو كلاهما، اكتساب الدول صاحبة الاختراع أو التجديد لميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع الموجهة أساسا للسوق الداخلية، ثم بعد ذلك قيام الدولة المخترعة بتصدير هذه السلع إلى الأسواق الخارجية لتمتعها بمزايا نسبية ذات طبيعة احتكارية لفترة زمنية محددة تعرف باسم الفجوة التكنولوجية. وهي نظرية تقوم بتفسير هيكل (نمط) التجارة الخارجية في السلع كثيفة التكنولوجيا السائدة منذ الستينات إلى غاية التسعينات، وحتى إلى يومنا هذا.

1. فرضيات النظرية التكنولوجية.

- أن تدفق المعلومات حول التجارة الدولية عبر الحدود السياسية يخضع للعديد من القيود التي تعيق حركة انسيابها بين الدول. وبالتالي فهي ليست حرة كما تفترضه النظريات الكلاسيكية.
- فرض عدم تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول، وذلك لاختلاف استخدام الطرق الفنية للإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة في الدول المختلفة.
- التحليل السليم أصبح يأخذ أسباب أخرى لتباين المزايا النسبية بين الدول، حيث يوجد نوعان من المزايا النسبية وهي:
  - **المزايا النسبية الطبيعية:** وهي تلك التي اقتصرت عليها نظرية هكشر- أولين في تحليلها، وأوضحت الاختلافات فيها إلى تباين نسب عناصر الإنتاج.
  - **المزايا النسبية المكتسبة:** وهي تلك التي ركزت النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية على تحليلها والبحث عن أسبابها واختلافها، ومن العوامل التي تحدث اختلافا في المزايا النسبية المكتسبة ما يلي:

[1] لعايب وليد، مرجع سابق، ص 26.

- ✓ رأس المال البشري، ويتمثل في الوفرة النسبية للخبراء، والمهندسين، والعلماء، والباحثين والعمال المتخصصين، ويطلق عليها اسم " الهياكل الإنسانية الرئيسية ".
- ✓ مزايا اقتصاديات الحجم المرتبطة بوفورات الإنتاج الكبير، وتوفر الأسواق اللازمة لتصريف سلع دورة المنتوج، وتسمى بـ " المزايا النسبية الديناميكية، للتمييز بينها وبين المزايا النسبية الستاتيكية التي يركز عليها تحليل هكشر ـ أولين، والتي يطلق عليها اسم " المزايا الطبيعية ".
- ✓ التفوق التكنولوجي لإحدى الدول، الذي يمكنها من الحصول على مزايا نسبية احتكارية مؤقتة تتعلق بطول الفجوة التكنولوجية.

- فرض القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج على التنقل دوليا، فالنظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية على غرار نظرية رأس المال البشري، تسلم بقدرة رأس المال المادي على التنقل بين الدول، في شكل تجهزات إنتاجية ومعدات وآلات وذلك من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- فرض خضوع حركة التجارة الخارجية للعديد من القيود التجارية (الجمركية وغير الجمركية) فضلا عن الأخذ بعين الاعتبار لنفقات النقل في تحديد أسعار السلع والخدمات

2. نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية.[1]

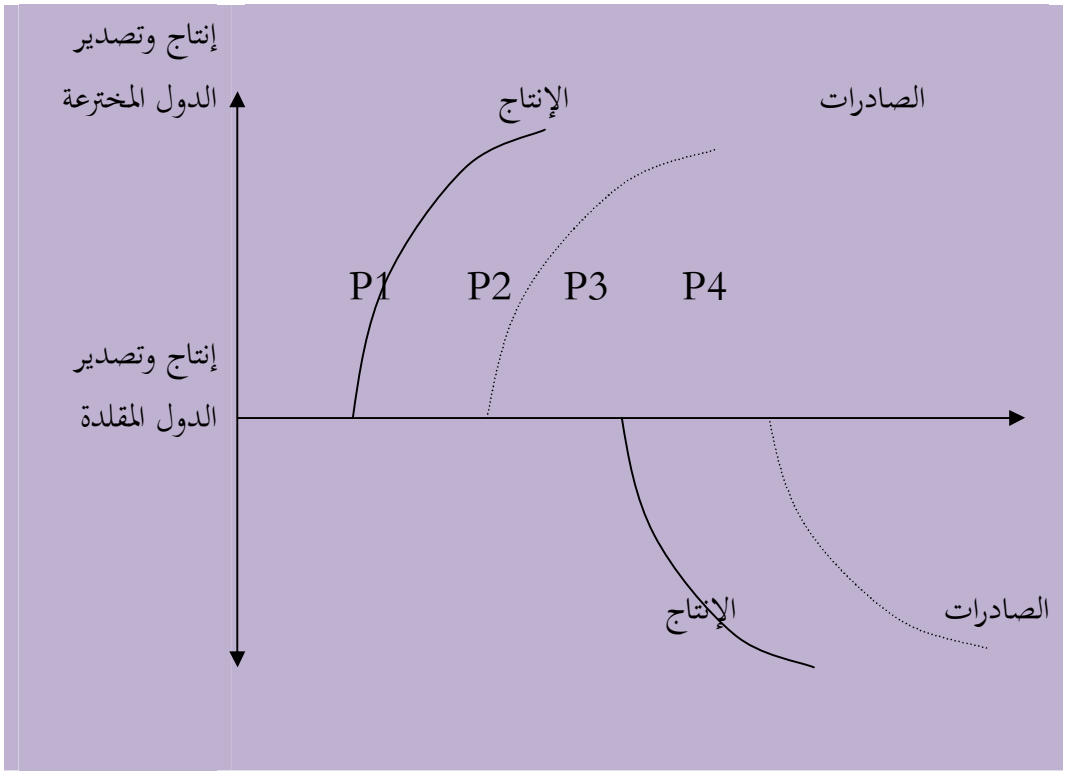
يعتمد نموذج الفجوة التكنولوجية، في تفسيره لهيكل (نمط) التجارة الخارجية بين الدول، على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة، أو منتجات ذات جودة أفضل، أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل، الأمر الذي يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول، من ذلك فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية من شأنها تحقيق اختلافات مناظرة لها في المزايا النسبية المكتسبة، وتؤدي إلى قيام التجارة الخارجية من خلال:

- زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول أطراف التبادل الدولي، الأمر الذي يترتب عليه اكتساب هذه الدولة لميزة نسبية دون غيرها من الدول، هذه الاختلافات الدولية في المزايا النسبية بين الدول، تمكن الدولة ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى غيرها من الدول التي لم تشهد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة لها.
- دخول إحدى الدول بمنتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية، في الوقت الذي لا تستطيع الدول الأخرى (على الأقل في البداية) إنتاجها داخليا أو تقليديا، لكونها لا تملك التكنولوجيا اللازمة لإنتاجها، أو أنها لا تستطيع الحصول عليها من الدول موطن الاختراع. وقد أطلق

[1] لعايب وليد، مرجع سابق، ص 27 . 28 .

الاقتصادي" بوسنرMV.Posner " اسم " تجارة الفجوة التكنولوجية " على النموذج الذي أسسه، وهو نموذج الفجوة التكنولوجية على أنه يمكن تحديد الفجوة التكنولوجية بيانيا باستخدام الرسم البياني التالي:

الشكل رقم .1. نموذج الفجوة التكنولوجية.



والرسم البياني يوضح كيفية الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية، والذي من خلاله يمكن تحديد " فجوة الطلب " من جهة، و " فجوة التقليد " من جهة أخرى، وذلك كما يلي:

- **فجوة الطلب:** وهي عبارة عن تلك الفترة الزمنية التي تقع بين بداية ظهور إنتاج سلعة في الدولة صاحبة الإختراع عند P1 ، وبداية استهلاك تلك السلعة في الخارج عند P2 .
- **فجوة التقليد:** تتمثل في تلك الفترة الزمنية التي تفصل بين بداية الإنتاج في الدولة صاحبة الاختراع P1، وبداية إنتاج نفس السلعة في الخارج عند P3.

وانطلاقا من تحديد فجوتي الطلب والتقليد، يعرف " بوسنرMV.Posner " تجارة الفجوة التكنولوجية رياضيا على أنها: **"دالة في الزمن محصورة بين فجوة الطلب (P1 . P2) وفجوة التقليد (P1 . P3)، وتعرف على أنها تلك التجارة التي تحدث خلال الفترة الزمنية التي تبدأ بقيام الدولة المخترعة بتصدير المنتوج أو السلعة الجديدة، وبداية الإنتاج لهذه السلعة في الدول المقلدة".**ولكن مع ظهور الإنتاج في الدولة المقلدة للسلعة محل الدراسة، تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان الدور الذي كانت تلعبه كعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية بين الدول في المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجيا، ويحل محلها عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج في كلا الدولتين: باعتباره العامل الرئيسي لاختلاف المزايا النسبية الطبيعية وقيام التجارة

الخارجية، غير أن التحليل الذي جاء به " بوسنرM.V Posner " في مجال تجارة الفجوة التكنولوجية، قد شهد تطورا هاما حيث أن الاختلافات في مستويات الأجور الدولية تعتبر عاملا محددا لطول الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية، وبالتالي لتحديد هيكل (نمط) التجارة الخارجية الناتج عنها. فالاختراعات أو التجديدات قد تنتقل بسرعة من الدول صاحبة الاختراع أو التجديد إلى دول أخرى تنخفض فيها مستويات الأجور، وتسمح بإنتاج سلعة بنفقات أقل من نفقات إنتاج الدولة صاحبة الاختراع أو التجديد. وهي نتيجة من شأنها إبراز الدور الهام الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في تنمية التجارة الخارجية، والقيام باستثمارات خارج الدولة الأم حيث تقوم هذه الشركات بالعديد من الاستثمارات الأجنبية في الدول التي تنخفض فيها مستويات الأجور (في الدول السائرة في طريق النمو) سعيا إلى تخفيض نفقات إنتاجها، حيث تتمكن من زيادة قدرتها التنافسية خاصة إذا كانت الأجور تشكل جانبا هاما في نفقات الإنتاج.

3. تقييم نموذج الفجوة التكنولوجية.[1]

إن نظرية الفجوة التكنولوجية لم تستطع الإجابة عن السؤالين التاليين بالرغم من أهميتهما الكبرى في مجال التخصص والتبادل الدوليين وهما:

السؤال الأول: لماذا يقتصر ظهور الاختراعات، والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، اليابان، دون غيرها من الدول سواء أكانت من مجموعة الدول الصناعية الأقل تقدما، مثل بلجيكا، إسبانيا، هولندا، اليونان أو من مجموعة دول العالم النامي.

السؤال الثاني: ما هو طول الفترة التي يمكن للدولة صاحبة الاختراع الاحتفاظ خلالها بمزايا نسبية مكتسبة ذات طبيعة احتكارية، في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا، وبمعنى آخر ما هي الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية والمزايا النسبية التي تصاحبها.[2]

الأمر الذي شكل ثغرة في هذا النموذج، فكان على نموذج دورة المنتوج أن تتصدى للإجابة عليهما وبذلك تكون الجوانب التحليلية للفكر التكنولوجي في الاقتصاد الدولي قد اكتملت.

4. نظرية دورة حياة المنتوج.

تحدث هذه النظرية في الدول الأكثر تقدما وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، حيث تتوفر على المقومات الأساسية للاختراع المتمثلة في توفرها على الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية التي تبرر استحداث المنتوج الجديد. فانطلاقا من اختراع هذا المنتوج الجديد، فإن الوضع التوازني الأول للاقتصاد الوطني فيها

[1] لعايب وليد، مرجع سابق، ص 27. 31.
[2] مرجع سابق، ص 28.

سيختل، ويأخذ مسارا جديدا، حيث تنشأ فجوة تكنولوجية بين هذه الدول الصناعية الأكثر تقدما، والدول الصناعية الأقل تقدما مثل: فرنسا، إنجلترا، إيطاليا، إسبانيا، اليونان وغيرها من الدول الأوروبية الأخرى.

وخلال هذه الفجوة التكنولوجية، يزداد نضج المنتوج الجديد، وتصير الأساليب التكنولوجية المستخدمة أكثر استقرارا. أما في نهاية الفجوة التكنولوجية، فتبدأ الأساليب التكنولوجية في الاتساع و الانتشار، وتصبح متاحة في الأسواق الدولية، وعندها يتشكل وضعا توازنيا جديدا، وتنتقل فيه عملية الإنتاج إلى الدول الآخذة في النمو لتمتعها بميزة نسبية في إنتاجها.

أ. مرحلة المنتوج الجديد:

تتميز المرحلة الأولى من دورة حياة المنتوج، بأن نشاط البحث والتطوير يحتل مكانة بالغة الأهمية في إخراج المنتوج الجديد إلى الوجود. وعليه فإن الاستثمار في هذا النشاط يتوقف على توفر عدد من الشروط الأساسية التي تحكم قرارات المستثمرين الخواص في مجال البحث و التطوير، والتي يمكن إيجازها كما يلي:

- **وجود سوق داخلي** قادر على استيعاب المنتجات الجديدة حتى يمكن الاستمرار في استخدام الوسائل والطرق الفنية الجديدة في عملية الإنتاج، ومن ثم الحصول على عائد مجزي يبرر تلك الاستثمارات الكبيرة.
- **ضرورة توفر قدرة تكنولوجية**، سواء منها البشرية (علما، خبراء، عمال متخصصين ... إلخ) أو المادية (آلات، معدات متطورة...إلخ) من شأنها أن تسمح بإنتاج منتجات جديدة، أو تحسين جودة منتجات قائمة.
- **وجود قدرة تنافسية** لدى المشروعات الإنتاجية صاحبة الاختراع، لمواجهة المنافسين، سواء تعلق الأمر بالمنافسة على مستوى الأسواق الداخلية أو الأسواق الدولية.
- **توفر عنصر رأس المال البشري**، الذي يتشكل من العلماء، الخبراء، والفنيين، والعمال المتخصصين في الدول الصناعية المتقدمة، والذي يعتبر ركنا أساسيا في نموذج دورة حياة المنتوج التي تقوم على أساس الاختراعات والتجديدات الحديثة.
- **الوفرة النسبية لعنصر رأس المال المادي** في الدول الصناعية المتقدمة، التي تعتبر من الشروط الأساسية لقيام الدول بالاستثمار في مجال البحث والتطوير بصورة منتظمة ومستمرة.

وعليه فإذا ظهر منتوج جديد إلى حيز الوجود نتيجة الإنفاق الاستثماري الكبير من قبل المشروعات الإنتاجية في مجال البحث والتطوير، فإن الإنتاج يقتصر في البداية على عدد محدود من المنتجين، (وعلى عدد محدود من الدول كذلك)، وذلك لإمكانية اختيار الأسلوب الأفضل للإنتاج والتسويق، وباعتبارها مرحلة تجربة،

فإن المعروض من المنتوج الجديد سيكون في حدود ضيقة، وبكميات قليلة في كل من الأسواق الوطنية و الدولية، وذلك قصد معرفة حجم الطلب عليها، واختبار أذواق المستهلكين. أما موطن الشركات الإنتاجية فيكون الدول الصناعية الأكثر تطورا وهي الولايات المتحدة الأمريكية، وحديثا اليابان وألمانيا.

وعليه فإنه بتحديد العوامل التي تؤدي إلى توطين صناعات دورة المنتوج في الدول الصناعية الأكثر تقدما (الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا)، دون غيرها من الدول الصناعية الأقل تقدما (باقي دول أوربا الغربية)، أو الدول المصنعة حديثا في جنوب شرق آسيا يكون نموذج دورة المنتوج قد أجاب عن السؤال الذي عجز نموذج الفجوة التكنولوجية على الإجابة عليه.

ب. مرحلة المنتوج الناضج:[1]

تعرف مرحلة نضج سلع دورة المنتوج خصائص عديدة منها:

أولا: خصائص مرحلة المنتوج الناضج:

- توقف العديد من المنتجات عن الظهور في الأسواق سواء لعدم توافقها مع رغبات المستثمرين أو لعدم مواكبتها لأذواق المستهلكين.
- استتباب الأساليب والوسائل الفنية للإنتاج، بعدما كانت متغيرة في مرحلة المنتوج الجديد.
- رغبة المستهلكين في الوصول إلى مستويات أفضل من الجودة.
- زيادة درجة نمطية الإنتاج تؤدي إلى انخفاض المخاطر المصاحبة لعمليات الإنتاج والتسويق.
- التحول من الاستخدام المكثف لعناصر الإنتاج ذات تكنولوجيا عالية إلى استخدام عناصر إنتاج ذات تكنولوجيا نمطية.
- سيادة المرونة السعرية للطلب، نظرا لوجود منتجات شبيهة منافسة، في حالة ارتفاع سعر المنتوج الناضج.
- سيادة ظاهرة الإنتاج الكبير، التي تنشأ عنه مزايا اقتصاديات الحجم التي تلعب دورا هاما في تخفيض نفقات الإنتاج، ومن ثم زيادة الطلب على المنتجات الناضجة.

ثانيا: المظاهر الاقتصادية لمرحلة المنتوج الناضج.

فإلى جانب الخصائص السابقة التي تتميز بها مرحلة المنتوج الناضج، هناك عدد من الظواهر الاقتصادية المهمة التي تبدأ في الظهور خلال هذه المرحلة وهي:

- زيادة الاستثمارات الأجنبية.

[1] لعايب وليد، مرجع سابق، ص 29.

- زيادة حركات رؤوس الأموال الأجنبية.
- زيادة دور الشركات متعددة الجنسيات في تسويق المنتجات دوليا، فمع نهاية المرحلة الثانية هذه، تبدأ الشركات الأم في الدول الصناعية المتقدمة، في إنشاء فروع لها في الدول المستوردة سواء أكانت صناعية متقدمة في أوروبا الغربية، أو دولا آخذة في النمو وذلك نتيجة للعوامل الآتية:
- إشباع الطلب الناشئ والمتزايد في دول الاستيراد.
- الاستفادة من نفقات الإنتاج المنخفضة الناتجة عن وفرة المواد الأولية، أو وفرة عنصر العمل الرخيص لإعادة استيراد هذه المنتجات مرة أخرى من جانب الدولة الأم، أو زيادة المركز التنافسي لها في الأسواق الخارجية.[1]

ثالثا: الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسيات خلال مرحلة المنتوج الناضج.

وتفسر النظرية التكنولوجية في التجارة الدولية ظاهرة الاستثمارات الأجنبية، ودور الشركات متعددة الجنسيات كما يلي:

أنه بعد ظهور المنتوج الجديد بفترة قصيرة في الدولة الأم صاحبة الاختراع وفقا لنموذج دورة المنتوج فإن قدرا من الطلب يبدأ في الظهور بصورة متزايدة في دول أوروبا الغربية المتطورة، وعندما تبلغ مرونة الطلب الدخلية مستوى أعلى، فإن نمو الطلب سيكون سريعا، الأمر الذي يشجع الشركات الأم على إنشاء وحدات إنتاجية في هذه الدول، قصد إشباع الطلب المتزايد من سلعة دورة المنتوج، على أن يكون الشرط الأساسي لوجود استثمارات أجنبية في هذه المرحلة هو التالي:

النفقة الحدية للإنتاج + نفقات النقل من بلد التصدير إلى بلد الاستيراد أكبر من النفقة المتوسطة المتوقعة في بلدان الاستيراد.[2]

إن الاختلاف في نفقات الإنتاج بين البلد المصدر (أمريكا) والبلد المستورد وفق الشرط المبين أعلاه، يرجع إلى مزايا اقتصاديات الحجم، والأيدي العاملة الرخيصة التي يتميز بها البلد الثاني عن الأول. لكن إذا تعذر وجود هذا الاختلاف في نفقات الإنتاج بين البلدين، فإن الاستثمارات الجديدة في هذه الحالة تكون بهدف تغذية أسواق ثالثة، سواء في دول أوروبا الغربية الأخرى ليس بها فروع إنتاج، أو لتغذية أسواق ثالثة بالدول الآخذة في النمو، وهو مثل ما تقوم به صناعات السيارات الأمريكية كشركة " فورد "، وشركة جنرال موتورز، من إقامة فروع إنتاج لها في دول أوربا الغربية، ثم بعد سنوات أقامت فروعا لها في الدول الآخذة في النمو وذلك للأسباب التالية:

[1] لعايب وليد، مرجع سابق، ص 29. 30.
[2] مرجع سابق، ص 30.

- قصد التغلب على ارتفاع نفقات الإنتاج الناشئة عن فرض قيود جمركية من قبل الدول الآخذة في النمو، على واردتها من السيارات الأمريكية.
- قصد اكتساب أسواق جديدة، أو الاحتفاظ بالأسواق القائمة، نظرا لضغط المنافسة الحادة في الأسواق العالمية للسيارات، وخاصة المنافسة اليابانية.
- قصد الاستفادة من نفقات الإنتاج المنخفضة في الدول الآخذة في النمو الناتجة عن الانخفاض في الأجور، وأسعار المواد الأولية، حيث أنه وفقا للمناهج التكنولوجية تتحول الدولة الأم صاحبة الاختراع والمصدرة لسلع دورة المنتوج والمقيمة للاستثمارات الأجنبية في الخارج من دولة مصدرة إلى دولة مستوردة.

ج. **مرحلة المنتوج النمطي:**

يرى أصحاب المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية، أن المرحلة الثالثة لدورة المنتوج، تتميز بتطورات هامة تؤدي في نهاية الأمر إلى تطابق خصائص سلعة دورة المنتوج في مرحلتها النمطية، مع خصائص سلعة هكشر ـ أولين، بالأساس في النواحي التالية:

- تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة وفي ظل هذه الظروف تصبح التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج شائعة، ويمكن الحصول عليها من الأسواق العالمية.
- اختفاء ظاهرة اقتصاديات الحجم، وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة، والغلة المتناقصة.
- سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع، وخدمات عناصر الإنتاج ويصبح فيها السعر أداة تنافسية أساسية.
- تشابه الطلب نظرا لاتخاذ السلعة محل الدراسة لشكلها النهائي في جميع الدوال.
- ينتج عن نمطية السلعة استبعاد إمكانية حدوث ظاهرة انعكاس كثافة عناصر الإنتاج المستخدمة.[1]

الفرع الثاني: مكاسب تحرير التجارة الخارجية[2].

تعتبر عملية تحرير التجارة الخارجية ظاهرة حديثة تحقق مكاسب ساكنة وديناميكية ومن أهم هذه المكاسب هي:

أولا: المكاسب الساكنة.

وتتمثل هذه المكاسب في:

تتجه التجارة الدولية من الوصول الى مستويات من الاستهلاك لم يكن بالإمكان الوصول إليها في غياب التبادل الدولي رغم عدم تغير مستوى الإنتاج لدى الدول محل التجارة الدولية.

[1] لعايب وليد، مرجع سابق، ص 31.

[2] حمشة عبد الحميد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في ظل التطورات الدولية الراهنة . دراسة حالة الجزائر**، "مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير"، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012 ـ 2013، ص 44 ـ 45، مذكرة غير منشورة.

أي أنه يقصد بالمكاسب الساكنة من التجارة الدولية تلك الزيادة في مستوى الاستهلاك دون تغيير مستوى الانتاج أو إمكانياته وتحدث تلك الزيادة في الاستهلاك من إعادة تخصيص الموارد داخل الدول محل التبادل الدولي ومن ثم تغير نمط الإنتاج وهناك نوعان من المكاسب:

- **مكاسب في الاستهلاك:** يعني الزيادة في مستوى ما تتيحه التجارة الدولية من سلع للدول الداخلة فيها حيث تتحول من دولة ذات اقتصاد مغلق إلى دولة تتعامل مع العالم الخارجي ويتم تبادل السلع بالأسعار العالمية.
- **مكاسب في الإنتاج:** يحدث هذا نتيجة إعادة تخصيص الموارد على المستوى الدولي وتتخصص كل دولة في السلعة التي لديها فيها ميزة نسبية حيث يتم تحويل الموارد إلى إنتاج السلعة التي تكون فيها إنتاجية عناصر الإنتاج فيها أعلى نسبيا وهو ما يؤدي إلى زيادة حجم الناتج على المستوى الدولي.

ثانيا: المكاسب الديناميكية.

يقصد بها تلك الزيادة في الرفاهية الاقتصادية التي يحققها الاقتصاد الوطني. أي تشير المكاسب الديناميكية إلى العلاقة بين تحرير التجارة والنمو الاقتصادي.

وهي تشمل مكاسب في التخصص في إنتاج سلعة التي تحرز الدولة في إنتاجها ميزة نسبية حيث تقوم بتشغيل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر من الكفاءة.

ومكاسب بعد قيام التبادل التجاري حيث يتم التحرك من نقطة الإنتاج والاستهلاك في فترة العزلة الاقتصادية إلى نقطة الاستهلاك الأعلى الذي يعبر عن الكسب الناتج عن التبادل التجاري.

ومن خلال هذا التخصص والتبادل التجاري تحقق الدولة العديد من المزايا أهمها:

- تبادل المواد الخام أو السلع الاستهلاكية بسلع رأسمالية يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية ومن ثم زيادة الإنتاج من مختلف السلع.
- تؤدي حرية التجارة إلى انتشار أوسع للتكنولوجيا والمعارف لأن أي اختراع أو اكتشاف يحسن من الإنتاجية ويرفع من الكفاءة.
- تعمل التجارة الدولية على خلق مزيد من المنافسة وتقضي على الاحتكارات المحلية.
- تتيح حرية التجارة الدولية للمشروعات المزيد من التوسع وكبر الحجم مما يرفع المستوى التكنولوجي في البلد.
- تسمح حرية التجارة الدولية بالحصول على مكاسب ديناميكية عن طريق توسيع الأوعية الادخارية اللازمة لتمويل الاستثمارات وعليه فإن حرية التجارة تزيد من المدخرات المتاحة لتمويل الاقتصاد مما يدفع إلى تحقيق النمو.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية و المزايا المترتبة على قيامها.

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية.[1]

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية. فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء بصورة كاملة و لفترة طويلة من الزمن، و ذلك لأن إتباعها يدفع الدولة أن تنتج كل احتياجاتها برغم أن ظروفها الاقتصادية و الجغرافية لا تمكنها من ذلك. و مهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى و إذ أن الدول كأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاجه من السلع و إنما يقتضي الأمر أن تتخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية و الاقتصادية لأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها و لكن بكلفة و نفقة يصبح عنها الاستيراد من الخارج مفضلا. و من هنا تبدو أهمية التخصص و تقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط ارتباطا وثيقا بظاهرة التجارة الدولية.

و قد دأب الاقتصاديون منذ زمن طويل على بحث هذه الظاهرة، وفقا لنظرية التخصيص التي نادى بها آدم سميث، و أبرز هو و من تبعه من الاقتصاديين الكلاسيك مزايا الأخذ بها، أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع درجة مهارته و تزيد بالتالي إنتاجيته و من ثم يصل إلى مستوى أعلى من الرفاهية.

و يؤدي التخصص بالطبيعة إلى قيام التبادل بين الأفراد. فلكي يحصل كل فرد على حاجاته المتنوعة، فإنه حتما سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره من الأفراد الذين تخصصوا في إنتاج سلع أخرى.

و التخصص الدولي يقوم على نفس المبدأ، فإذا كان الإنسان يستفيد من تخصصه في شكل ارتفاع مستوى الرفاهية الاقتصادية، فلماذا لا تتخصص الدول هي الأخرى في إنتاج أنواع معينة من السلع ترتفع فيها كفاءتها الإنتاجية ثم تقوم بمبادلة ما يفيض عن حاجتها من إنتاجها بما تحتاجه من إنتاج غيرها من الدول؟ و إذا تخصص الأفراد وفقا للمزايا النسبية التي يتمتعون بها يؤدي إلى ارتفاع دخولهم الحقيقية عن طريق التجارة الخارجية التي يمارسونها فيما بينهم، فإن التخصص الدولي و ما سيتبعه من قيام تجارة خارجية بين الدول سيؤدي أيضا إلى زيادة الدخل القومي للدول المشتركة في هذه التجارة و بالتالي زيادة دخول الأفراد و ارتفاع مستوى رفاهيتهم الاقتصادية، و على ذلك فالمنطق الذي تقوم عليه التجارة

الخارجية لا يختلف عن ذلك الذي تقوم عليه التجارة الداخلية فكلاهما نتيجة طبيعية لقيام التخصص و تقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل.

[1] رشاد العصار و آخرون، مرجع سابق، ص15. 17.

و فيما يلي سنشرح بشكل موجز النظريات الاقتصادية المختلفة التي ظهرت لتفسير أسباب قيام التجارة الدولية، و التي يمكن دمجها في مجموعتين من النظريات:

الأولى: النظرية الكلاسيكية التي أسسها آدم سميث و ريكاردو: حيث تستند في تفسيرها لأسباب قيام التبادل التجاري الدولي، إلى أنه أي دولة تقوم بشراء سلعة من الخارج إذا كانت تكاليف إنتاجها من الخارج، أقل من تكاليف إنتاجها في الداخل، و من ثم فإنه يمكن القول أن تكاليف الإنتاج النسبية (و بالتالي الأسعار النسبية) هي التي تحدد نوعية السلع المستوردة و السلع المصدرة كذلك، أي هيكل التجارة الدولية.

الثانية: النظرية الحديثة التي أسسها هكشر و أولين: حيث تستند في تفسيرها لأسباب قيام التبادل التجاري الدولي، إلى اختلاف تكاليف إنتاج السلع بين الدول المختلفة، و ليس إلى اختلاف الميزة النسبية كما تعكسها تكلفة العمل.

و تجدر الإشارة إلى أن الأسباب و المبررات الاقتصادية لقيام التجارة الخارجية هي نفس المبررات التي تدعو إلى قيام التجارة المحلية داخل البلد أو منطقة هذا البلد، ألا و هي رفع مستوى المعيشة.

و هناك حقيقتان على جانب كبير من الأهمية توضحان السبب في مساهمة التجارة الخارجية في رفع مستوى المعيشة.

أولا: ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع و الخدمات. و الحقيقة أن عالمنا اليوم عالم غاية في التنوع، فبعض الدول غنية بالموارد التي تعمل بها و البعض الآخر فقير في مواردها.

ثانيا: نظرا لاختلاف البيئة فإن تكاليف إنتاج العديد من السلع و المؤسسات تختلف من دولة لأخرى بشكل ملحوظ، و هذه الحقيقة بعينها أي وجود اختلافات أخرى في تكاليف الإنتاج بين الدول هي السبب الأساسي في قيام التجارة الخارجية.

الفرع الثاني: المزايا المترتبة على قيام التجارة الخارجية.[1]

يترتب على قيام التجارة الخارجية تحقيق عدة مزايا بالنسبة لجميع دول العالم لعل من أهمها ما يلي:

- الاستفادة من موارد الدول الأخرى.
- الاستفادة من التخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي.
- منع الاحتكار.
- توفير فرص عمل للعمالة داخل كل دولة.
- تحقيق موارد مالية عن طريق الرسوم الجمركية.
- تخفيض تكاليف و أسعار السلع و الخدمات.

[1] السيد محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى الإسكندرية، مصر، 2008، ص12.

المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية.

الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية:

يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلفة دول العالم إلى مجموعة من التشريعات و اللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم و السيطرة عليه، و التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.

تعرف سياسة التجارة الخارجية على أنها:"**برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي يمكن أن تؤثر على التجارة الخارجية خلال فترة معينة، بالشكل الذي يضمن تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية معينة، يصعب أو يتعذر الوصول إليها طبقا لآلية السوق الحرة**"[1].

و تعرف كذلك على أنها:"**مجموعة الإجراءات التي تتخذها الحكومة في نطاق علاقاتها التجارية الدولية بقصد تحقيق أهداف معينة، و الهدف الأسمى الذي تسعى إليه عادة هو تنمية الاقتصاد القومي إلى أقصى حد مستطاع من خلال تعظيم العائد من التعامل مع العائد الخارجي، و لكنها قد ترمي إلى تحقيق أهداف أخرى كتحقيق العمالة الكاملة، و تثبيت سعر الصرف...إلخ (حسب الظروف الاقتصادية التي تمر بها)** "[2].

و من خلال التعاريف السابقة يتضح أن السياسة التجارية هي: **سياسة اقتصادية مطبقة في مجال التجارة الخارجية، و ذلك من خلال لجوء الدولة إلى مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي ترى فيها أكثر ملائمة لتحقيق الأهداف المرجوة، هذه الأدوات ليست من طبيعة واحدة، فقد تكون نقدية (كسعر الصرف، أسعار الفائدة) أو مالية (كالدعم والرسوم الجمركية) أو تجارية (كتجارة الدولة، ونظام الحصص) أو إدارية (كالاشتراطات الصحية والفنية).**

والمتتبع لسياسات التجارة الخارجية لأية دولة يجد أنها تنقسم إلى ثلاثة أنواع رئيسية من حيث نطاق تطبيقها وهي:

1. **سياسات التجارة الخارجية القومية(الوطنية):**

وتتمثل فيما تتخذه الدولة بمفردها من سياسات للتأثير على تجارتها الخارجية.

2. **سياسات التجارة الخارجية الإقليمية:**

[1] عبد الباسط وفا، **سياسة التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 12.

[2] منيس أسعد عبد المالك، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي**، دار المعارف، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 1968، ص183.

ويقصد بها تلك السياسات التي تتخذها مجموعة من الدول لتحقيق مصالح تجارية واقتصادية مشتركة مثل السياسات المتخذة في إطار الاتفاقيات الثنائية، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية، الاتحادات الاقتصادية وغيرها...

3. سياسات التجارة الخارجية الدولية:

وهي السياسات التي لا تتخذ في إطار محلي أو إقليمي، وإنما في إطار منظومة عالمية لتنظيم التبادل التجاري للمجتمع الدولي عموما، وأشهرها على الإطلاق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية التي ترمي إلى تحرير التجارة العالمية من مختلف القيود التي تعيقها على اختلاف أنواعها.

الفرع الثاني: أهداف السياسة التجارية.

تهدف السياسة التجارية في أي دولة إلى العمل على تحقيق المصلحة الاقتصادية الخارجية، و لكن هذا الهدف ليس متفق عليه بين دول العالم، إذ يتمثل الهدف الرئيسي للسياسة التجارية في الدول المتقدمة في تحقيق التشغيل الكامل، بينما نجد أن الهدف الرئيسي لهذه السياسة في الدول النامية هو تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. و الملاحظ أن الدولة تسعى بصفة عامة من خلال سياسة التجارة الخارجية التي تطبقها إلى تحقيق عدة أهداف يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- **تحقيق التنمية والنمو الاقتصادي:** يتم تحقيق النمو من خلال الزيادة المطردة طويلة الأجل في نصيب الفرد من الدخل الوطني، أما التنمية الاقتصادية "**فهي تتمثل في تلك التغيرات العميقة في الهياكل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية للدولة، وفي العلاقات التي تربطها بالنظام الاقتصادي الدولي التي يكون من شأنها تحقيق زيادات تراكمية قابلة للاستمرار في الدخل الفردي الحقيقي عبر فترة ممتدة من الزمن، إلى جانب عدد من النتائج الأخرى غير الاقتصادية**"[1]. ويترتب على كل من التنمية والنمو الاقتصادي زيادة في كمية السلع والخدمات المتاحة للمجتمع، وبالتالي ارتفاع مستوى المعيشة.
- **التشغيل الكامل:** والمقصود به أن يكون معدل البطالة هو أدنى معدل ممكن مع أكبر استقرار متاح للمستوى العام للأسعار، مما يعني أدنى معدل ممكن للتضخم، وتسعى سياسة التجارة الخارجية مع غيرها من السياسات الاقتصادية إلى تحقيق هدف التشغيل الكامل، عن طريق زيادة الصادرات مما يساهم في خلق فرص عمل جديدة. كما أن بعض الدول تسعى إلى فرض قيود جمركية وغير جمركية على واردات السلع المنافسة لمنتجات بعض قطاعات الاقتصاد الوطني بغية الحفاظ على مستوى التشغيل الكامل فيها.

[1] إبراهيم العيسوي، **التنمية في عالم متغير**، دار الشروق، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 2003، ص 18.

- **استقرار الأسعار**: يمكن أيضا لسياسة التجارة الخارجية المساعدة في تحقيق استقرار الأسعار من خلال توفير السلع للاستهلاك المحلي، وذلك بفرض القيود التجارية على تصدير بعض السلع لزيادة العرض منها في السوق المحلي حتى لا ترتفع أسعارها في الداخل نتيجة انخفاض المعروض منها بسبب التصدير– هذا من جهة – ومن جهة ثانية تسعى سياسة التجارة الخارجية إلى توفير السلع للاستهلاك المحلي من خلال الاستيراد من الخارج، وذلك عن طريق إزالة الحواجز وتقليل القيود المفروضة على التجارة الخارجية مما يؤدي إلى تدفق السلع الأجنبية في السوق المحلي، و هذه الزيادة في العرض تؤدي إلى استقرار الأسعار محليا.
- **الأهداف الإستراتيجية**: ويقصد بها كل ما يتعلق بأمن المجتمع سواء من الناحية الاقتصادية أو الغذائية أو العسكرية، كأن يتطلب أمن المجتمع توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت تكلفته مرتفعة. كما أنه في حالة وجوب توفير حد أدنى من الإنتاج الحربي على النحو الذي يحقق الأمن الخارجي للمجتمع، فإن التجارة الخارجية تساهم في تحقيق هذا الهدف بتوفير قدر معين من السلع الإستراتيجية المحلية كالبترول [1] والمعادن المختلفة، وذلك عن طريق استيراده من الخارج مقابل تصدير سلع محلية.

وتجدر الإشارة إلى أن أهداف سياسة التجارة الخارجية قد تكون متكاملة مع بعضها، فزيادة معدلات التنمية يسهم في تحقيق معدلات تشغيل عالية. وقد تتعارض هذه الأهداف مع بعضها أحيانا، كأن نجد أن العجز في ميزان المدفوعات يتطلب التقليل من الواردات وزيادة الصادرات مما يؤدي إلى تخفيض السلع المتاحة للاستهلاك المحلي، في نفس الوقت فإن استقرار الأسعار يتطلب التوازن بين العرض المحلي والطلب المحلي من السلع، ومن هنا نجد أن هدف تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات بفرض قيود على الواردات سوف يسهم في زيادة التضخم المحلي وذلك بسبب انخفاض العرض الكلي عن الطلب الكلي، ومن ثم فهو يتعارض مع هدف تحقيق الاستقرار في الأسعار.

ومهما يكن من أمر فإنه يمكن القضاء على ذلك التعارض والتضارب في الأهداف باستخدام توليفة متناسقة من الأساليب والإجراءات الفنية للسياسة التجارية في الدولة.

[1] فيما يخص هذه المادة الاستراتيجية فقد قررت الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2004 رفع مخزون احتياطاتها من 250 مليون برميل إلى 500 مليون برميل بسبب تقلبات الأسعار في السوق الدولية، وبسبب عدم الاستقرار السياسي في العديد

الفرع الثالث: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية.

تتأثر سياسات التجارة الخارجية في وضعها بمجموعة من العوامل الأساسية، نذكر أهمها وهي[1]:

1. **مستوى التنمية الاقتصادية:**

لا شك أن مستوى التنمية الاقتصادية الذي تبلغه دولة ما، يعد من أهم محددات السياسة التجارية المتبعة فجمود الاقتصاد واحتلاله موقعا متأخرا في سلم التقدم الاقتصادي يجعله أكثر حرصا على وضع سياسة أكثر تعقيدا للتجارة الخارجية[2]، بعكس الحال بالنسبة لاقتصاد آخر بلغ مرحلة متقدمة من النمو والتطور الاقتصادي، إذ يميل هذا الاقتصاد إلى وضع سياسة للتجارة الخارجية تتسم بمرونة عالية، نظرا لأنه يكون قد وصل إلى تكوين قاعدة اقتصادية قوية قادرة على التنافس في السوق العالمية، أو على الأقل ليست بحاجة كبيرة إلى تدعيمها.

ومن أمثلة ذلك سياسة تدعيم الصناعات الناشئة أو الوليدة، فهذه الصناعات في مراحلها الأولى تكون في أمس الحاجة إلى مختلف وسائل الدعم، أما بعد مرور فترة زمنية معقولة، عادة ما تقل الحاجة إلى هذه الوسائل، بالنظر لاكتسابها خبرة فنية وتمرس طويل يجعلها أقرب إلى الصمود أمام المشروعات الأجنبية المنافسة.

2. **الأوضاع الاقتصادية السائدة:**

تتأثر السياسات التجارية عادة بالأوضاع السائدة في الاقتصاد المحلي والعالمي كما يلي:

– فعلى مستوى الاقتصاد المحلي فإن ارتفاع صناعاته المحلية مثلا واشتداد حاجتها للسلع الرأسمالية والوسيطية والمواد الخام، يحتم على الدولة إتباع سياسة للتجارة الخارجية أكثر ملائمة قصد توفير هذه المستلزمات أو محاولة الارتقاء ببدائل لها محلية.كما أن الطلب المحلي الاستهلاكي يلعب دورا هاما على مختلف المنتجات في تحديدها من حيث الكم، خاصة في ظل انخفاض مرونته ودرجة أهميته وضرورته في السوق. أيضا فإن الحالة الاقتصادية العامة (كالتضخم أو الركود والبطالة) لها دور هام في تحديد مضمون السياسة التجارية المتبعة، فمثلا قد تلجأ الدولة التي تعاني من تضخم جامح أو ارتفاع في مستوى البطالة إلى تطبيق سياسة الإحلال محل الواردات للمحافظة على توازن الأسعار وتحقيق ارتفاع معدلات التشغيل، كما يمكنها كذلك الاعتماد في هذا الشأن على الحواجز الجمركية وغير الجمركية لتحقيق نفس الهدف.

---

[1] عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 14.

[2] ينطبق الأمر هنا على الاقتصاديات النامية، والتي انتهجت في مرحلة معينة نمط معين من أنماط التنمية الاقتصادية مثل الجزائر في فترة السبعينات.
لمزيد من الإطلاع أنظر:
- ALI- Bencheneb ,**Mécanismes juridiques des relations commerciales internationales de l'Algérie**, O.P.U ALGER 1984, p 21-50.

– أما على المستوى الدولي فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على إتباع سياسة من شأنها زيادة حجم الصادرات من ناحية، وضغط استهلاكها المحلي من ناحية أخرى.[1]

[1] وفا عبدالباسط، مرجع سابق.

المبحث الثاني: مذاهب سياسة التجارة الخارجية.

إن دول العالم أمامها نوعين من السياسات التجارية أولهما سياسة الحرية التجارية Free Trade Policy ثانيهما سياسة الحماية Protection Policy ، مع ملاحظة أن مدى ملائمة كل سياسة من هذه السياسات لدولة ما أو مجموعة من الدول يتحدد طبقا للظروف الاقتصادية التي تمر بها كل دولة، ومن ثم فإن السياسة التجارية التي تكون صالحة لدولة ما، قد لا تكون صالحة لدولة أخرى، بل أن السياسة التجارية قد تكون ملائمة لظروف دولة ما في ظل مرحلة معينة، قد لا تكون ملائمة لظروف نفس الدولة في ظل مرحلة أخرى. وفي هذا المبحث سيتم دراسة و تحليل سياسات الحماية و الحرية التجارية.

المطلب الأول: مذهب سياسة الحماية.

الفرع الأول: تعريف سياسة الحماية.

منذ العصور القديمة لم تكن الدولة تتدخل في التجارة الخارجية أو تفرض قيودا عليها، وتميزت التعريفة الجمركية التي كانت تفرض حتى القرن السابع عشر بطابعها المالي، ولم يكن هناك اهتمام يذكر بطابعها الحمائي. حيث غرست بذور فكرة حماية الصناعة الوليدة كمبرر لسياسة الحمائية من طرف المفكر الاقتصادي الألماني ليست[1] (**F.LIST**)، وفي العصر الحديث يرى كينز (**J.M.KEYNES**) أنه يتعين على كل دولة في سبيل التحرر من ضغوط التجارة الدولية أن تلجأ ليس فقط لتغيير سعر الصرف لعملتها وإنما أيضا لفرض قدر من الرسوم الجمركية، الأمر الذي يمكنها من إقامة سياسة وطنية مستقلة تكون قادرة على استيعاب مشكلة البطالة وتحقيق الاستخدام التام[2].

و يمكن تقديم التعريف التالي لسياسة الحماية:"**تتمثل سياسة الحماية في قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات، أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة، مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية**[3].

[1] كاتب اقتصادي ألماني، كان يعتبر من أنصار مذهب التدخل وهو مذهب وسط بين الاشتراكية العلمية والمذهب الحر. انتقد ليست المذهب التقليدي في كتابه الذي نشره عام 1841م عن النظام القومي للاقتصاد السياسي، اقترح أن تعمل الدول على اتباع نظام الحماية الجمركية.

[2] ج. م. كينز، **النظرية العامة في الاقتصاد**، ترجمة: نهاد رضا، موفم للنشر، الجزائر العاصمة، الجزائر، 1991، ص 484.

[3] محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 159.

الفرع الثاني: حجج سياسة الحماية.

ويستند أنصار المذهب الحمائي إلى مجموعة من الحجج، بعضها اقتصادي وبعضها غير اقتصادي، ذلك أن الاعتبارات الاقتصادية البحتة ليست المعيار الوحيد الذي تسترشد به الحكومات في تقييد التجارة الدولية أو تحريرها من القيود. أما الحجج غير الاقتصادية فتعرف أصلا بصحة ما ينادي به أنصار مذهب الحرية ولكنها تؤكد بوجود أهداف أخرى غير الرفاهية المادية وينبغي على الدولة أن تراعيها.و تتمثل هذه الحجج فيما يلي:

أولا: الحجج غير الاقتصادية.

ويمكن أن نوجزها في نقطتين أساسيتين مرتبطتين بالأمن الوطني، والدفاع عن بعض الاعتبارات الاجتماعية.

1. **الدفاع (الأمن) الوطني:**

ومضمون هذه الحجة أن تكون الصناعة المراد حمايتها ضرورية للدفاع الوطني، وأن لا تكون هذه الصناعة قادرة على الازدهار إلا في ظل حماية تجارية من المنافسة الأجنبية الأكثر كفاءة والأقل تكلفة، ومن أمثلتها صناعة النفط، الحديد و الصلب، صناعة الطائرات والسفن.

2. **الدفاع عن بعض الاعتبارات الاجتماعية:**

ومثال ذلك حماية النشاط الزراعي حفاظا على طبقة المزارعين من أي ضعف اجتماعي، نظرا لأنها تمثل عنصرا قويا من الناحية البدنية يمكن الاستفادة منه في حالة الحرب، فضلا عن كونها دائما عاملا من عوامل الاستقرار السياسي والاجتماعي للدولة.

ثانيا: الحجج الاقتصادية.

لقد قدم أنصار الحماية مجموعة من الحجج التي تدعم موقفهم من المطالبة بفرض الحماية على الاقتصاد، ونلخصها فيما يلي[1]:

1. **حجة حماية الصناعة الناشئة:**

تعتبر هذه الحجة من أقوى الحجج الاقتصادية التي قدمت في هذا الشأن، وهي ترجع في الأصل للاقتصادي الألماني(F.LIST) الذي طالب بحماية الصناعة الناشئة من خطر المنافسة الأجنبية[2]. وجوهر هذه الحجة أنه قد

[1] الصادق بوشنافة، **تحرير التجارة الخارجية وآفاق الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة – حالة الجزائر–**، "مذكرة ضمن متطلبات شهادة ماجستير"، قسم علوم التسيير، كلية الاقتصاد والتسيير، جامعة الجزائر3، 20012000، ص 53 ـ 68 ، مذكرة غير منشورة.

تكون هناك إمكانية في دولة ما لنمو واستقرار صناعة ما بها، لذلك يستوجب حمايتها، خاصة في مراحلها الأولى لعجزها عن مواجهة المنافسة الأجنبية المماثلة والتي هي صناعات قوية بما لها من خبرة طويلة وعمالة مدربة وفنون إنتاج متطورة، وبما تحققه هذه الصناعات من مزايا الإنتاج الكبير أو الوفورات الداخلية. كما أن هناك جملة من الأسباب التي تستدعي حماية الصناعة الناشئة وهي:

- أن هذه الصناعة لن تتمكن من التوسع إلى الدرجة التي تمكنها من الاستفادة من الوفورات الداخلية طالما أن سوقها الداخلي تغطيه سلع أجنبية ذات جودة عالية وأسعار أقل.
- أن عدم تمكن هذه الصناعة من التوسع والتطور في مهد حياتها، لن يمكنها من إقامة مراكز البحث والتطوير، وتحرم من الوفورات الخارجية.
- أن عمال هذه الصناعة الناشئة يحتاجون إلى سنوات عديدة من التدريب والخبرة، حتى يمكنهم اكتساب مهارات فنية تصارع مهارات عمال الصناعات الأجنبية المنافسة.[1]

غير أنه إذا كان المبدأ الذي تقوم عليه هذه الحجة مقبولا نظريا، إلا أنه توجد بعض الانتقادات يمكن أن توجه إلى الطريقة التي قد تتبع في الواقع العملي، أهمها صعوبة معرفة الصناعات القابلة للبقاء والصمود أمام المنافسة الأجنبية، الأمر الذي يؤدي إلى امتداد تطبيق الحماية إلى صناعات أخرى غير مهيأة للاستمرار، كذلك عدم إلغاء الحماية عند بلوغ الصناعة الناشئة طور الاكتمال و النمو، إذ يحتج المنتجون دائما بأن صناعتهم لم تكتمل بعد، ويباشرون ضغوطا عديدة على الحكومة للإبقاء على الحماية.

وفي هذا السياق دائما فقد ظهرت تحليلات جديدة مع مطلع الثمانينات من القرن العشرين تؤيد السياسة الحمائية للصناعة، وسميت بالنظرية الحمائية الجديدة " la nouvelle théorie du Protectionnisme"[2]، على يد كل من(Janes Brander) و(Barbara Spencer) وذلك سنة 1983، ولكن هذا الطرح يدعم فكرة تقديم السلطات العمومية(الدولة) الدعم لجهود البحث والتطوير بالنسبة للمؤسسة الوطنية، كي يؤهلها للحصول على تكلفة إنتاج أقل من تكلفة إنتاج المؤسسة الأجنبية.

باعتبار أن تكاليف الإنتاج في المؤسسة تتأثر بالمبالغ المنفقة على البحث والتطوير(R.&.D) ، كما أن هذا الأخير يساهم في تخفيض تكاليف الإنتاج في مرحلة لاحقة بفضل الإبداع والتجديد. ولما كانت نفقات البحث والتطوير هائلة فهي تنقص من إيرادات المؤسسة، لذا وجب على الدولة تقديم الدعم في هذا المجال حتى تخفف على الصناعة المحلية وتساعدها على مواجهة المنافسة الأجنبية.

[1] عبد الرحمان زكي إبراهيم، **مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، مصر، 1981، ص 120.

[2] Michel Rainelli , **la nouvelle théorie du commerce international**, la découverte, Paris ,1997, p 86-90.

غير أن هذا الطرح نفسه كان عرضة للعديد من الانتقادات على يد كبار المفكرين في الاقتصاد الدولي وهم(Jagdish Bagwati)، (Avinash Dixit)، (Jonathan Eaton)،(Gene Grossman)، (Paul Krugman)، وذلك إما من حيث الفرضيات المعتمد عليه النموذج(Brander-Spencer) وحساسية النتائج بالنسبة لهذه الفرضيات، والثانية ترجع إلى أفق أكثر انتقادا ضد نماذج السياسة التجارية والصناعية الإستراتجية.

2. حجة الاقتصاد الوليد أو الناشئ:

تساق هذه الحجة عادة لتبرير حماية الصناعة في الدول النامية التي تسعى للحاق بركب الدول المتقدمة، حيث أن هذه البلدان انتهجت سياسات تنموية تهدف إلى تحقيق هذا الهدف، ومن هنا فإن الفرق بين السياسات التجارية للدول النامية ونظيرتها في الدول المتقدمة يتمثل في أن الأولى تهتم بالدرجة الأولى بتشجيع الصناعات المصنعة مقارنة بباقي قطاعات الاقتصاد الوطني، كونها تمثل رمز التنمية الوطنية[1].

أما الدول المتقدمة فهي في المقام الأول مصدرة للسلع المصنعة المتقدمة تكنولوجيا عكس الدول النامية التي تصدر موارد أولية كالسلع الزراعية والمعادن.

وقد انتقدت هذه الحجة كثيرا، باعتبار أن هذه الصناعات المحمية كثيرا ما لم تزدهر بفعل الحماية نفسها، التي تؤدي بها إلى عدم التجديد والابتكار وتحسين منتجاتها، ستبقى بذلك تراوح مكانها، والواقع العملي يثبت ذلك.

3. حجة محاربة البطالة:

يرى أنصار الحماية ضرورتها لزيادة الطلب المحلي على المنتجات الوطنية، مما يساعد على تلافي خطر البطالة باستمرار النشاط، إضافة إلى خلق فرص الاستثمار المربح، ومنه تساهم الحماية في بروز صناعات جديدة تستخدم المزيد من اليد العاملة. وقد اعتبرت هذه الحجة واهية لأنها تتطلب أن لا ينشأ عن سياسة الحد من الواردات تقلص في الصادرات، وهو ما لا يتحقق عمليا باعتبارها سياسة إفقار الجار، مما يحتم على الدول الأخرى المتعامل معها إتباع نفس السياسة اتجاه الدولة الأولى. لهذا يرى الاقتصاديون عدم اللجوء إلى هذه الوسيلة، وإنما من الأفضل محاربة البطالة في إطار سياسة اقتصادية ومالية ونقدية متكاملة لمعالجة جذور الركود الاقتصادي ذاته.

[1] Paul. A. Krugman et Maurice Obsefeld , **Economique Internationale– traduit par** : **Achille hannequart et fabienne Leloup**, 2éme édition, Deboeck, France, 1996, p 298.

4. حجة جلب الاستثمارات الأجنبية:

مضمون هذه الحجة هو أن فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية يحتم على المنتجين التنقل والتوطن في هذا الاقتصاد، مما يؤدي إلى استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ومنه دخول تكنولوجية جديدة وموارد مالية إضافية وخبرة فنية ومهارة جديدة تمكن من تطوير فنون الإنتاج المحلية ورفع مستوى كفاءتها.

ونجاح هذه السياسة يتوقف على ضوابطها وتوجيهها من جانب الدولة المضيفة لرأس المال، لأحكام دوره وتحديد مساره في جهود الإنماء الاقتصادي بها، فضلا عن منع المغالاة في تسرب الأرباح إلى الخارج في شكل فوائد للقروض أو جزء من الأرباح كونها تؤدي إلى وجود بند مدين في ميزان المدفوعات يزيد من مديونية البلد تجاه العالم الخارجي[1].

5. حجة تلافي تدهور شروط التجارة:

تستند هذه الحجة إلى حقيقة مفادها أن تقييد التجارة سوف يحقق مصلحة إحدى الدول على حساب باقي دول العالم، حيث أن فرض الرسوم الجمركية من شأنه أن يدفع المصدر إلى خفض ثمنها حتى يحافظ على ذات القدر من الصادرات، وبالتالي الحفاظ على حصته في السوق الأجنبي، وهذا من شأنه تحسين شروط التبادل طالما أن الدولة ستحصل على كمية أكبر من الواردات مقابل نفس الكمية من الصادرات. وفي الحقيقة فإن هذه الحجة التي قدمها(J.S.MILL) هي الوحيدة تقريبا التي ستبقى صالحة[2]، حتى في الظروف الساكنة.

6. حجة العمل الرخيص والمنافسة الأجنبية:

هذه الحجة غالبا ما تستخدم من طرف الدول المتقدمة ضد سلع الدول النامية ذات اليد العاملة الرخيصة، ويدعي أنصارها أن الصناعة المحلية ستواجه منافسة غير عادلة أمام التدفق الحر للسلع الأجنبية، وأساس المقارنة هنا هو اختلاف الأجور بين البلدان المتقدمة ونظيرتها في الدول النامية. وخير دليل على ذلك الصادرات النسيجية الصينية اتجاه الإتحاد الأوربي.

[1] عادل أحمد حشيش، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1977، ص 172.

[2] بول- أ- ساموسلن، **علم الاقتصاد (العلاقات التجارية والمالية الدولية)**، ترجمة: مصطفى موفق ،الجزء 6، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 142.

7. حجة الإغراق السوقي:

هنا ينادي أنصار الحماية بضرورة فرض رسوم جمركية على الواردات في حالة ثبوت ممارسة المصدر الأجنبي للإغراق السوقي، باعتبار أن الإغراق هو عبارة عن منافسة غير نزيهة وغير مشروعة[1]. إلا أن الحماية هنا تكون مؤقتة وتزول بزوال حالة الإغراق.

وما يمكن استخلاصه من خلال هذه الحجج المقدمة وغيرها من الحجج التي لا يسعنا تقديمها هنا، أن حجج أنصار الحماية التي تستند إلى اعتبارات اقتصادية، هي في الغالب حجج غير مقبولة ولا تستند إلى أساس متين لدى غالبية مفكرو الاقتصاد الدولي، ونحن بدورنا نرى أن الحماية تحت أي ذريعة مهما كانت لا يجب الاستناد عليها لتبرير الموقف من الحماية، وإنما يجب العمل على تطوير القدرات الوطنية المتاحة خاصة العنصر البشري والموارد الأخرى المتوفرة، ويجب استغلالها استغلالا عقلانيا ورشيدا، حتى تقوى على مواجهة الصعاب ورفع التحديات وبلوغ مرتبة متقدمة كغيرنا من الدول والتي كانت بالأمس القريب تعتبر من الدول النامية.

المطلب الثاني: مذهب الحرية التجارية.

الفرع الأول: تعريف سياسة الحرية.

يطلق اصطلاح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، وهذا النوع من السياسة يعد تطبيقا للمذهب الحر في النطاق الاقتصادي الدولي، وبمعنى آخر هي التطبيق الدولي للمذهب الاقتصادي الحر.

تتمثل هذه السياسة في"**إزالة كافة القيود و العقبات المفروضة على حركة السلع و الخدمات من دولة إلى أخرى**". و لكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية تعني أنه بمجرد فتح باب التجارة بين الدول المختلفة فإن كل السلع و الخدمات التي تنتج في دولة ما سوف تتدفق خارجها إلى الدول الأخرى، و إنما يتوقف ذلك على نوعية السلع، هل هي بطبيعتها سلع تجارية أم سلع غير تجارية.

و السلع التجارية:"**هي تلك السلع التي يمكن الاتجار فيها أي مبادلتها في السوق الدولية إما استيرادا أو تصديرا بغض النظر عما إذا كانت السلعة تصدر أو تستورد فعلا في الوقت الحاضر**"[2].

[1] أحمد جامع وصفوت عبد السلام عوض الله، **دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1993، ص 138، ص 141.
[2] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 127.

أما السلع غير التجارية:"**هي تلك السلع غير قابلة للاتجار دوليا أي التي لا يمكن مبادلتها في السوق الدولية**"[1].

الفرع الثاني: حجج سياسة الحرية.

وعلى خلاف المذهب الحمائي، فقد تمكن أنصار الحرية من تأييد اتجاههم بحجة اقتصادية أساسية دائمة، فضلا عن حجج أخرى ثانوية تدعم موقفهم من ضرورة تحرير التجارة الدولية. ويمكن عرض بشكل وجيز لأهم هذه الحجج على النحو التالي:

1. **الاستفادة من منافع تقسيم العمل والتخصص الدولي في الإنتاج:**

تعتبر هذه الحجة هي الأساس الذي يستند عليه أنصار هذا الاتجاه في تحرير التجارة الدولية، حيث يتم تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، ولما كان مدى التخصص الدولي يتوقف على نطاق السوق الذي يتم فيه التبادل، فإن اتساع نطاق التجارة الدولية شرط لازم لاتساع مدى التخصص الدولي وتقسيم العمل الدولي. وهو ما يؤدي بالضرورة إلى زيادة الحجم الكلي للسلع المنتجة في العالم، باستخدام أقل قدر ممكن من الموارد الاقتصادية. وهو ما لا يمكن أن يحدث في حالة تقييد التجارة.

2. **تطوير فنون الإنتاج:**

حيث أنه بفضل تحرير التجارة يؤدي إلى قيام تنافس قوي بين مختلف الصناعات الوطنية والأجنبية، مما يحفز كل صناعة على تطوير نفسها حتى تستطيع أن تصمد في السوق التي لا بقاء فيها إلا للأقوى. بينما تقييد التجارة وحماية الصناعة الوطنية – كما سبق الحديث عنه في المطلب السابق– يجعل الإنتاج الوطني في منأى عن الاحتكاك بالسلع الأجنبية، حيث يطبعها الجمود وتقتل فيها روح التجديد والابتكار، خاصة إذا طالت مدة الحماية.

3. **تحقيق مصلحة المستهلكين:**

يؤدي تحرير التجارة إلى تحقيق مصلحة ظاهرة للمستهلكين تتمثل في حرية الاختيار بين بدائل السلع الوطنية والأجنبية، مما يعطي لهم فرصة تعظيم منافعهم باختيار السلعة الأجود والأقل ثمنا[2]. أما في حالة تقييد التجارة،

[1] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 128.
[2] عبد الباسط وفا،مرجع سابق، ص 37.

فهذا يحقق إضرارا بمصلحتهم، حيث يضطرهم إلى تقبل وضع المنتجات الوطنية من حيث الكمية والسعر والجودة، وهو لا يشبع رغباتهم ولا يعظم منافعهم.

4. صعوبة قيام الاحتكارات:

يرى أنصار حرية التجارة أن الحماية تمكن المنتجين من قيام الاحتكارات، بعد تحصنهم ضد المنافسة الأجنبية، الأمر الذي يسمح لهم- المنتجين- من رفع الأسعار في الداخل، كما أنهم لا يكترثون للابتكار والتجديد وتحسين جودة المنتجات.

5. تؤدي الرسوم الجمركية إلى نقص ملموس في التجارة الدولية:

فتقليل الواردات يؤدي بالضرورة إلى نقص في الصادرات، وحتى إذا اتبعت الدولة سياسة تشجيع الصادرات، كون أن التجارة هي عملية مقايضة، فواردات الدولة الأولى هي التي تمكن الدول الأخرى من شراء السلع الوطنية، كما أن إتباع دولة ما أو مجموعة من الدول لسياسة تقييد التجارة يؤدي إلى تعميم هذا على باقي الدول استنادا لمبدأ المعاملة بالمثل، مما يؤدي إلى تقلص التجارة الدولية وبالتالي تقل معها المنافع المشتركة للدول.

و يترتب عن إجراءات حماية الصناعات الوطنية من خطر المنافسة الأجنبية انخفاض في الدخل الوطني، واتجاه عوامل الإنتاج إلى العمل في فروع لا تتمتع فيها الدولة بإنتاجية مرتفعة، وإلى انخفاض الدخل الحقيقي للأفراد، نتيجة اضطرارهم لشراء السلع المنتجة محليا بأثمان مرتفعة، أضف إلى ذلك أن الأفراد يحصلون على السلع المستوردة بثمن أقل مما لو كانوا يدفعون لشراء هذه السلع إذا تم إنتاجها محليا على خلاف ما يقتضيه مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي[1].

هذا علاوة على أن تقييد التجارة يشيع نمو روح العداء بين الدول، ويقضي إلى تفكيك روح التعاون والتضامن بين الاقتصاديات الوطنية، ونشوب حروب تجارية مثل ما وقع بين الإتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية في نهاية الثمانينات وكذا بين اليابان والولايات المتحدة الأمريكية. ولا شك أن مثل هذه الروح العدائية بين الدول تضر إضرارا بالغا بالتجارة الدولية، فهي تفرز أحجاما من التجارة الخارجية تقع في أدنى مستوياتها، كما أنها قد تؤدي إلى فوات الهدف النهائي من التبادل التجاري الدولي، وهو تعظيم المنفعة الكلية للمجتمع الدولي، كما خلص إليه (A.Smith) من خلال تبيان وظائف التجارة الخارجية.

[1] بوشنافة الصادق، مرجع سابق ، ص 86.

المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية.

يحتاج تحقيق سياسات التجارة الخارجية إلى مجموعة من الإجراءات أو الأدوات تسمى بأدوات السياسة التجارية، ويقصد بها كل الأساليب التي تستخدمها الدولة للتأثير على حركة التجارة الخارجية أو الحجم المتاح من الصرف الأجنبي، بغية تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو مالية وحتى سياسية، ويمكن تقسيم هذه الأدوات إلى: الأدوات السعرية، الأدوات الكمية و الأدوات التجارية و التي سنتناولها في هذا المطلب.

الفرع الأول: الأدوات السعرية.

أولا: الرسوم الجمركية.

و تتمثل في أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أم واردات. و تتباين الأهمية النسبية لكل من الرسوم الجمركية على الواردات و الصادرات من دولة إلى أخرى، ففي الدول النامية تعتمد على حصيلة الرسوم الجمركية على الواردات كمصدر من مصادر إيرادات الدولة، و بعض الدول الأخرى تعتمد على الرسوم الجمركية على الصادرات كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية. و تنقسم الرسوم الجمركية إلى ثلاثة أنواع:

1. **الرسوم النوعية:** و هي التي تفرض كمبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة، على أساس الخصائص المادية(الوزن، الحجم،...إلخ).
2. **الرسوم القيمية:** و هي ضريبة تفرض كنسبة معينة من الناتج المحلي قيمة السلعة المصدرة أو المستوردة.فمثلا تفرض قيمة 10% ضريبة على قيمة السكر المستورد.
3. **الرسوم المركبة:** و تتكون هذه الرسوم من الرسوم النوعية بالإضافة إلى الرسوم القيمية.

تختلف الأهمية النسبية للرسوم النوعية و القيمية من دولة إلى أخرى حسب تطور الإدارة الضريبية. و بالرغم من سهولة تطبيق الرسوم النوعية إلا أنه يعاب عليها تناقص قدرتها على حماية المنتجين المحليين مع تزايد قيمة السلع المستوردة، في حين لا تعاني الرسوم القيمية من تناقص قدرتها على حماية المنتجين المحليين مع تزايد قيمة الواردات، لأن زيادة قيمة السلع المستوردة تؤدي إلى زيادة حصيلة الرسوم القيمية.

لكن كيف يتم قياس الرسوم الجمركية حتى تؤدي دورها وتحقق أهدافها ؟

أ. **قياس الرسوم الجمركية على الواردات:**

عادة ما تستخدم الصناعات المنافسة للواردات مدخلات مستوردة خاضعة لمعدل تعريفة اسمي مختلف عن ذلك المعدل المفروض على السلعة النهائية، فمعدل التعريفة الاسمي يختلف عن معدل الحماية الفعال، حيث أن هذا الأخير يقيس المعدل الفعلي للحماية الذي يقدمه فعلا معدل التعريفة الاسمي للصناعة المنافسة للواردات.

ويعتبر هذا المعدل هام جدا بالنسبة للدول التي تدخل في مفاوضات مع الدول الأخرى من أجل إجراء تخفيضات متبادلة في الرسوم الجمركية، حيث يحتاج المتفاوضين إلى معرفة معدل الحماية الفعال الذي تقدمه الرسوم الجمركية.

ومنه فإن الرسوم الجمركية الاسمية هي المذكورة صراحة في جداول مصلحة الجمارك للدولة، سواء كانت قيمية أو نوعية. أما الرسوم الجمركية الفعالة فتقيس مدى تأثير التغيرات في هيكل الرسوم الجمركية على القيمة المضافة للصناعات الوطنية التي تنتج بدائل الواردات، فهي تأخذ بذلك ليس فقط تأثير الرسوم الجمركية الاسمية على المنتج النهائي وإنما أيضا على المنتجات الوسيطية التي تدخل في إنتاج المنتج النهائي.

ويقاس معدل الحماية الفعال بالصيغة الآتية:[1]

$$f = \frac{t - ar}{1 - a}$$

حيث أن:

f = معدل الحماية الفعال.

t = معدل التعريفة الجمركية الاسمي على السلعة النهائية.

a = نسبة قيمة المدخل المستورد إلى قيمة السلعة النهائية.

r = معدل التعريفة الجمركية الاسمي على المدخل المستورد.

أي أن:

المعدل الاسمي على المنتج النهائي – نسبة المدخلات [المستوردة معدل الضريبة الاسمية عليها]

المعدل الفعلي = ———————————————————————

نسبة المدخلات المحلية

[1] دومينيك سالفاتور، مرجع سابق، ص98.

ومن أهم النتائج التي يمكن استخلاصها من تحليل الرسوم الجمركية الاسمية هو أن السلع المصنعة النهائية التي يفرض عليها رسوم جمركية اسمية مرتفعة مقارنة بالرسوم الجمركية على المدخلات أو المواد الأولية خاصة في الدول المتقدمة، يحقق في الحقيقة درجة عالية من الحماية لتلك السلع. وهذه الملاحظة تهم بالدرجة الأولى الدول النامية عندما تحاول التصدير للدول المتقدمة، حيث تفرض هذه الأخيرة رسوم جمركية تصاعدية على السلع المستوردة حسب درجة التصنيع، وهو ما يعني ببساطة أن فرصة الدول النامية لتصدير المنتجات المصنعة ضعيفة، بينما تظل الفرص متاحة لتصدير المنتجات الأولية أو الوسيطية، ولذلك فإن الدول النامية تشعر بأن تصاعد هيكل الرسوم الجمركية الحمائية في الدول المتقدمة إنما يعيق محاولاتها لتنويع هيكل صادراتها إلى تلك الدول.

ب. قياس الرسوم الجمركية على الصادرات:

إضافة إلى أن الحكومات المختلفة تفرض رسوما جمركية على الواردات فإنها تتجه أيضا لفرض رسوم جمركية على الصادرات، وقد تكون هذه الرسوم نوعية أو قيمية أو مركبة.

وبالطبع فإن هذا النوع من الرسوم يؤدي إلى التقليل من حجم التجارة الخارجية، وعلى النقيض من ذلك فإن هناك العديد من الدول التي تقوم بدعم الصادرات والذي يمكن النظر إليها على أنها رسوم جمركية سالبة على الصادرات، أو في صورة دعم نقدي تقدمه الحكومة للمصدرين. وتعتبر الرسوم الجمركية المفروضة على الصادرات ميزة تتمتع بها الدول النامية المصدرة للمواد الأولية، بحيث تمثل هذه الرسوم مصدرا هاما من مصادر تمويل الاقتصاد الوطني، والغرض من فرض هذه الرسوم الجمركية ليس حمائيا أو معوقا لها وإنما الغرض منه مالي محض يسمح بالحصول على موارد مالية إضافية تساهم في عملية التنمية الاقتصادية وتنشيط الاقتصاد الوطني.

ثانيا: نظام الإعانات.

يقصد بالإعانات تلك المساعدات و المنح المالية التي تقدم للصادرات من أجل تمكينها أمام المنافسة في الأسواق الخارجية، و لا تلجأ الدولة إلى منح الإعانات للصادرات بدرجة كبيرة نظرا لما يثيره هذا الأسلوب من مشاكل في تمويل الإعانات و هذا ما يقتضي فرض ضرائب في مجالات أخرى.

ثالثا: نظام الإغراق.

تعمد بعض الشركات الأجنبية المحتكرة على بيع منتجاتها في الأسواق الأجنبية بأسعار أقل من الأسعار التي تبيع بها في سوق الدولة الأم، و ذلك بغرض القضاء على الصناعات المحلية المنافسة لها بالدول الأجنبية أو بغرض الربح.

و يمكن التمييز بين ثلاثة أشكال لسياسة الإغراق[1]:

1. **الإغراق الدائم**: حيث تقوم الشركة الأجنبية المحتكرة ببيع في السوق الخارجي بأقل من سعر بيعها في السوق الداخلي، فيستفيد المستهلك الأجنبي من السعر المنخفض نسبيا، و هذا النوع من الإغراق القائم على تمييز الأسعار يضر المستهلك في الدولة صاحبة الشركة الأجنبية المحتكرة، و لا يضر باقتصاديات الدول الأخرى إلا إذا أضر بالصناعات الناشئة.
2. **الإغراق العرضي**: حيث تقوم الشركة الأجنبية المحتكرة ببيع المخزون لديها في الأسواق الخارجية دفعة واحدة بأسعار منخفضة، و ذلك بهدف التخلص من هذا المخزون بطريقة لا تؤدي إلى انخفاض السعر داخل دولتها، و إذا عجزت المنتجات المماثلة في الدول الأجنبية عن منافسة إنتاج الشركة المحتكرة فإنه يجب على هذه الدول حماية صناعاتها بفرض رسوم جمركية مرتفعة أو بفرض قيود على الواردات تكفي لإبطال غرض الشركة الأجنبية المحتكرة.
3. **الإغراق المدمر**: حيث تقوم الشركة الأجنبية المحتكرة ببيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة جدا بغرض القضاء على المنافسة الأجنبية التي تواجهها في هذه الأسواق أو بغرض القضاء على الصناعات الناشئة التي تمثل خطر عليها في المستقبل، و بعد ذلك تقوم برفع أسعارها لاستغلال المستهلك.

الفرع الثاني: الأدوات الكمية.

تنحصر في نظام الحصص، تراخيص الإستيراد و الحظر(المنع).

أولا: نظام الحصص.

ويقصد به فرض قيود على الاستيراد، ونادرا على التصدير خلال فترة زمنية محددة، بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات والقيم المسموح بدخولها (استيرادها) أو في حالة تصديرها. وقد انتشر نظام الحصص عقب الكساد العالمي الكبير ثم قامت فرنسا بإحيائه واستخدامه كقيد على الواردات، ثم تبعتها كثير من الدول وذلك لعدة أسباب منها[2]:

- عدم مرونة عرض الواردات.
- عدم معرفة ظروف عرض وطلب السلع.

[1] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 187.

[2] زينب حسين عوض الله، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار المعارف، الإسكندرية، مصر، 1996، ص 209.

وتعتبر هذه التقنية أكثر مرونة في حماية الصناعة الوطنية وتبدو أهمية ذلك بوجه خاص في حالات التضخم وتدهور قيمة العملة الوطنية.

ثانيا: تراخيص الاستيراد.

ويتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص أو إذن من الجهات المختصة، ويكون هذا مطبق على المستوردين الوطنيين، بحيث يحصل كل مستورد على نسبة مؤوية من الكمية الكلية المسموح باستيرادها.

ثالثا: الحظر(المنع).

وهو قيام دولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية، يكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، و يأخذ شكل الحضر الكلي أي أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج أي الاكتفاء الذاتي، و هناك حضر جزئي و هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض السلع أو بالنسبة لبعض الدول.

الفرع الثالث: الأدوات التجارية.

و تتمثل في المعاهدات و الاتفاقات التجارية ، اتفاقات الدفع و التكامل الاقتصادي.

أولا: المعاهدات التجارية.

يمكن تعريف المعاهدات التجارية على أنها اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية و ذلك لتنظيم العديد من المسائل الاقتصادية كتلك المتعلقة بالنقل و الحد من الازدواج الضريبي غير أن أهم المعاهدات هي تلك التي تنظم التعريفات الجمركية و هي تعتبر من أساليب التدخل في التجارة الخارجية لأنها تنص على شرط امتياز الدولة الأولى بالرعايا حيث ينعكس هذا على زيادة التبادل التجاري و تنظيم أمور الصادرات و الواردات و بالتالي تأثيرها على ميزان المدفوعات سلبا أو إيجابا.[1]

ثانيا: الاتفاقات التجارية.

هنالك ما يميز الاتفاق التجاري عن المعاهدة وذلك من الناحية الشكلية والموضوعية.فالاتفاق أقصر مدة من المعاهدة ،كما أنه يتناول جانبا محددا ،وهو يعقد بواسطة وزارة الاقتصاد أو التجارة ،في حين أن المعاهدة تعقد في

[1] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر،2005 ،ص308.

العادة عن طريق وزارة الخارجية.وتتضمن الاتفاقيات نوع من المنتجات التي يشملها التعاون ،حيث تسجل في قوائم الاستيراد والتصدير الملحقة بالاتفاق وقد ينطوي الاتفاق على نص يبين
الإجراءات الضرورية لتطبيق بنوده ومنح التراخيص اللازمة لذلك فيما يتعلق بالاستيراد والتصدير كما يشار إلى المدة وطريقة تمديده وتشكل لهذا الغرض لجنة مشتركة لوضع بنود الاتفاق موضع التطبيق ومن أمثلتها اتفاقيات الدفع التي توضح أساليب تسوية الحسابات المترتبة على الارتباطات التجارية والمالية يتم فيها تبيان طبيعة العملة التي تسوي بها العمليات وتسجيل العمليات الحسابية في البنك المركزي ومدة الائتمان.[1]

ثالثا: اتفاقات الدفع.

تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية و قد تكون منفصلة عنها و تنطوي على تنظيم كيفية تسوية الحقوق و الالتزامات المالية بين دولتين مثل تحديد عملة التبادل و العمليات الداخلية في التبادل.

رابعا: التكامل الاقتصادي.

هو عملية تنسيق مستمرة متصلة و صيغة من صيغ العلاقات الاقتصادية الدولية،يأخذ عدة أشكال منها:

1. **منطقة التجارة الحرة:** هو اتفاق مجموعة من الدول على إلغاء القيود الجمركية و القيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفتها الجمركية و ما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء.
2. **الاتحادات الجمركية:** يتمثل في اتفاق مجموعة من الدول على إزالة القيود المفروضة على تجارة السلع و الخدمات فيما بينها مع تنسيق سياسة جمركية موحدة في مواجهة الدول غير الأعضاء. يتفق الاتحاد الجمركي و منطقة التجارة الحرة في إلغاء القيود الجمركية و تحقيق التحرير التجاري بين الدول الأعضاء، و لكنهما يختلفان في أنه يعمل على إيجاد نوع من التنسيق بين الدول الأعضاء من حيث السياسة التجارية المتبعة اتجاه الدول غير الأعضاء، فيقوم الاتحاد بفرض معدلات موحدة للتعريفة في مواجهة كافة دول العالم خارج الاتحاد.
3. **السوق المشتركة:** تتمثل في اتفاق مجموعة من الدول على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة بينها مع وضع تعريفة موحدة في مواجهة الدول غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها كالعمل و رأس المال.
4. **الاتحاد الاقتصادي:** هو اتفاق مجموعة من الدول على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة بينها مع وضع تعريفة موحدة في مواجهة الدول غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات

[1] حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص 24، غير منشورة.

عناصر الإنتاج بينها كالعمل و رأس المال، مع توحيد السياسات المالية و النقدية داخلها، و استخدام عملة واحدة لدول الاتحاد.

الفرع الرابع: أدوات الرقابة الإدارية.

تتمثل الأدوات الإدارية في الإجراءات والتعقيدات الإدارية التي تتجه إلى التشدد في تنظيم حركة الصادرات والواردات وتؤثر عليها تأثيرا سلبيا، وتكون هذه الإجراءات في بعض الحالات أشد خطر على التجارة الخارجية من غيرها، وهي:

1. **تعقيد وإطالة إجراءات الاستيراد:**

كأن تشترط الدولة على المستورد تقديم بيانات عن السلعة المطلوب استيرادها، شهادة المنشأ من الدولة المنتجة لها، و شهادة المنشأ لكل مكون من مكوناتها، ووضع علامات معينة على الطرود، أو الاختلافات المتباينة في لوائح الأوزان.

2. **تعدد طرق تقدير الضرائب الجمركية المفروضة على السلع:**

كالنظام الذي أوجدته الولايات المتحدة الأمريكية والمعروف بنظام سعر البيع الأمريكي، والمطبق على وارداتها من المنتجات الكيماوية والأحذية ذات النعال المطاطية، إذ يعتبر السعر الذي تفرض على أساسه الضريبة هو سعر السلعة المثيلة المنتجة محليا وليس السعر في بلد التصدير، وذلك كون أن السعر السائد في السوق الأمريكي هو غالبا أكبر من الأسعار السائدة في بلدان أخرى.

4. **المعايير الفنية لإنتاج وتسويق السلعة:**

وتتمثل هذه المعايير في بعض الخصائص والمواصفات والشروط التي ينبغي توافرها في المنتج من حيث النوعية والمكونات المادية والنقاء والنظافة والصحة والأمان[1]، وهي في الغالب معايير تشترطها الدول الصناعية على منتجات الدول النامية حتى تعيق دخولها لأسواقها عوض استعمال أساليب حمائية أخرى.

5. **تعقيد الإجراءات الجمركية:**

وذلك بإطالة أمد الإجراءات الإدارية بناءا على تعليمات شفهية تؤدي إلى تعطيل الإجراءات الجمركية وذلك مثلا بتخصيص عدد قليل من العاملين للنهوض بها، أو الالتزام بمرور الواردات عبر منافذ جمركية محددة.

[1] عمر صقر، **سياسات التجارة الخارجية**، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، 1993، ص 169- 170 .

6. **القيود الزمنية:**

وهي بمثابة فترة زمنية محددة يسمح من خلالها باستيراد السلع، ولا يمكن السماح بالاستيراد بعد أو قبل هذه الفترة، ومن الأمثلة على ذلك القيد الزمني الذي تفرضه بلدان الإتحاد الأوربي على وارداتها من السلع الزراعية من باقي دول العالم حتى لا يتعرض المنتج المحلي لمنافسة السلع الزراعية الأجنبية.

من خلال هذا كله يتضح لنا بجلاء مدى تأثر التجارة الخارجية بفعل أدوات السياسة التي تلجا إليها الدول للحد من تدفق السلع إلى أسواقها وذلك حفاظا على المنتج المحلي من خطر المنافسة الأجنبية، مع العلم أن هذه الإجراءات تطبق خاصة من طرف الدول المتقدمة ذات التوجه الليبرالي والداعمة في نفس الوقت لمبدأ حرية التجارة، لكنها في الحقيقة تتخلى عن هذه المبادئ لما تتعرض مصالحها الوطنية للخطر.

المبحث الثالث: تحرير التجارة الخارجية في النظام الرأسمالي.

المطلب الأول: تحرير التجارة في النظام الرأسمالي.[1]

من المعروف أن تحرير التجارة الدولية قد ارتبط بالنظام الرأسمالي، حيث كان النظام السابق على الرأسمالي و الذي ساد أوروبا عقب سقوط النظام الإقطاعي و بدء ظهور الدول القومية قد اتخذ من مذهب التجاريين إطارا لاقتصاده، و يؤمن وفقا لذلك بأنه في حالة استيراد سلعة فإنهم يحصلون على السلعة و يفقدون النقود و هي في النهاية ذهبا،بينما في حالة إنتاج السلعة فإنهم يحصلون على السلعة و يحتفظون بالنقود في نفس الوقت،و على اختلاف المراحل التي مرت بها النظرية التجارية فإن التجاريين كانوا يرون أنه لا بد من تدخل الدولة في التجارة الخارجية لأن فائض الميزان التجاري لا ينشأ من تلقاء نفسه،لذلك لا بد من إخضاع التجارة الخارجية لقيود بقصد تحقيق فائض دائم في الميزان التجاري، و تتمثل هذه القيود في فرض ضرائب جمركية على الواردات و حظر بعضها.

هذا عن النظام السابق على الرأسمالية، كذلك كان الأمر بالنسبة للنظام الاشتراكي الذي أخضع التجارة الخارجية للتخطيط و حاولت الدول الاشتراكية أن تنشئ فيما بينها سوق الاشتراكية الدولية و التي يتم فيها تبادل المنتجات وفقا لخطة موضوعة مسبقا و محدد بها شروط التبادل.

أما لماذا ارتبط تحرير التجارة بالنظام الرأسمالي فيعود ذلك إلى طبيعة ذلك النظام و الهدف الأساسي الذي يسعى إليه، و يمكن تحديد نمط الإنتاج الرأسمالي على أساس تملك طبقة لوسائل الإنتاج و بالتالي تتحكم في العملية الإنتاجية و بالطبع فإن الهدف الأساسي الذي يسعى إليه الرأسمالي هو الربح،و هو ما دفع هذا النظام على التوسع خارج أوروبا مما أدى إلى التقسيم الحالي للعمل الدولي،و إلى فرض النمط الرأسمالي على السوق العالمي بحيث أصبح سوق عالمية للرأسمالية،فبداية عهد التبعية يرجع إلى القرن السابع عشر عندما ظهرت الإمبراطوريات التابعة لبعض دول أوروبا الغربية،ثم تبع ذلك في القرن 18 ظهور الثورة الصناعية في إنجلترا، و هكذا تحصل أوروبا الغربية على السيطرة و المعرفة العلمية التي مكنتها من إقامة الصناعات الحديثة، مما سهل عليها السيطرة على العالم و تشكيل النظام الاقتصادي الدولي الذي قام منذ ذلك الوقت على التخصص و تقسيم العمل الدولي، حيث تخصصت الدول المتخلفة في إنتاج المواد الأولية.

[1] محمد صفوت قابل، **منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص18.17.

و الخاصية الأساسية التي دفعت الرأسمالية للتوسع الخارجي تكمن في جوهر النظام الرأسمالي و هو دافع الربح، فالرأسمالي يبحث عن تراكم أرباحه في السوق الداخلي و الخارجي، و بما أن النظام الرأسمالي كان يتجه نحو الاحتفاظ بمستوى الأجر الفعلي في السوق الداخلي، مما أدى إلى عدم زيادة الطلب الفعلي فإن التراكم يتطلب تعويض ذلك بالتوسع الخارجي للسوق، و نجد تأكيدا لذلك أنه على امتداد القرن 19 و حتى 1880 و باعتبار أن الأجور الفعلية لم ترتفع بشكل كاف في المركز برز شكل من التوسع الضروري أعطى للمحيط بعض الوظائف المحددة،لكن و منذ العقود الأخيرة لهذا القرن ازدادت الأجور الفعلية في المركز الأمر الذي أعطى لنمط الإنتاج الرأسمالي شكلا جديدا تمثل في تصدير رؤوس الأموال لاستثمارها في الدول المختلفة،أيضا فإن الرأسمالية تسعى إلى توسيع الأسواق بالامتداد الخارجي حينما تعجز عن تعميق السوق الداخلي أو المحافظة على مستواه نتيجة الدورات الاقتصادية حيث يقع التناقض بين إمكانيات الإنتاج و حجم الاستهلاك مما يتطلب الاتجاه لتوسيع السوق خارجها.

- **تحرير التجارة في النظرية الرأسمالية:**

من الطبيعي أن الدول تسعى لتحقيق مصالحها من خلال تعاملاتها الاقتصادية الخارجية، ووفقا لنظرية النفقات النسبية فإن الدولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية و بالتالي أكثر كفاءة في إنتاجها، حيث يمكنها إنتاجها بأقل تكلفة ممكنة، مما يؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد و بالتالي زيادة حجم الإنتاج وفقا للتخصص و تقسيم العمل،مما يجعل كل دولة تحصل على كمية اكبر من السلع مقارنة بكمية السلع التي كان يمكن ان تحصل عليها بمواردها الخاصة دون الدخول في التجارة الدولية.

و تؤدي حرية التجارة على زيادة الدخل القومي للدول المشاركة في التجارة الدولية عما كان يمكن أن يكون عليه دون هذه التجارة،و تستفيد الدولتين المشاركتين في التجارة الدولية عن طريق توزيع الكسب من التجارة الدولية عليهما، و قد لا يكون هذا التوزيع متساويا بينهما ، و قد تحاول إحدى الدولتين زيادة دخلها مرة أخرى عن طريق فرض رسوم جمركية، مما يؤثر بالطبع على حرية التجارة.

و بالتالي فإن وضع القيود على التجارة و فرض الرسوم الجمركية يمكن أن يؤدي إلى إعادة توزيع الدخل لصالح بلد عل حساب البلد الآخر،مما يشجع الدولة التي تستطيع ذلك على الإقدام على فرض هذه القيود،و بالتالي تنهار نظرية حرية التجارة الدولية.

المطلب الثاني: تحرير التجارة و مراحل تطور النظام الرأسمالي.[1]

يمكن تقسيم المراحل التي مر بها النظام الرأسمالي إلى ثلاثة مراحل و في كل مرحلة اختلف فيها مدى تحرير التجارة.وهو ما يمكن إيضاحه في ما يلي:

1. **المرحلة الأولى:**

من بداية التوسع الاستعماري الخارجي و تمتد حتى نهاية الحرب العالمية الثانية(1880.1945)، و تميزت هذه المرحلة بأن تقسيم العمل الدولي قد بدأ في التبلور بان تخصصت الدول المتخلفة في أحد الشكلين من أشكال التخصص:

الأول:التخصص في القطاعات التقليدية مثل المنتجات الزراعية.

و الثاني: التخصص في الاقتصاد المنجمي و في قطاع الخدمات المرتبطة به، أما دول المركز فقد تخصصت في السلع المصنعة و المنتجات الاستهلاكية، و هكذا أصبحت قطاعات التصدير في الدول المتخلفة جزء لا يتجزأ من اقتصاديات الدول المتقدمة الصناعية و مراكز أمامية لها، و ليست جزء من اقتصاديات الدول المتخلفة إذ عجزت هذه القطاعات أن تحتل مراكز دافعة للنمو في اقتصاديات الدول المتخلفة، بالإضافة إلى أن سياسة العمل الرخيص و ضيق السوق المحلي أدت إلى عدم قيام قطاع التصدير في هذه المجتمعات بدور قائد أو قطب النمو.

2. **المرحلة الثانية:**

من عام 1945 م و حتى نهاية الثمانينات و التي تميزت بالتحرر السياسي للمستعمرات و تأكيد الانقسام في دول المركز إلى دول رأسمالية و دول اشتراكية، و لقد تميزت هذه الفترة بتعاظم نمو الرأسمالية في المركز نتيجة تحديث و إعادة بناء أوروبا الغربية،و أيضا نتيجة استراتيجيات التنمية التي اتبعتها الدول الأطراف التي حصلت على استقلالها السياسي، فقد اتبعت غالبيتها سياسة إحلال الواردات مما أدى إلى زيادة استيرادها من السلع الوسيطة و بالتالي تغيير شكل التخصص الدولي دون الخروج عن قواعده فالمركز أصبح يزيد في صادراته من معدات التجهيزات التي تتيح عملية إنشاء الصناعات الخفيفة.

كما أن هذه المرحلة تميزت بتغيرات هامة في النظام الرأسمالي مثل: تكوين الشركات العملاقة متعددة الجنسيات و التي تعمل على المستوى العالمي، و تركز المعرفة التكنولوجية لدى الشركات، و تعمق الثورة التكنولوجية الجديدة التي تزيح مركز الثقل في الصناعة باتجاه الفروع الحديثة (الذرة،الفضاء،الالكترونيات)، كما

[1] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 2220.

من أنماط التراكم الكلاسيكية المستندة على ارتفاع التركيب العضوي للرأسمال شيئا عتيقا باليا حيث تتميز الصناعات الأكثر حداثة بتركيب عضوي للعمل يعطي مكانا أعظم للعمل على المهارات، كما بدأ عهد الهيمنة الأمريكية، فلقد أصبحت أمريكا قادرة على إملاء الخط الاقتصادي و السياسي على امتداد العالم الرأسمالي،و ساعدت على إقامة مؤسسات مهمتها ضبط النظام الرأسمالي و التحكم فيه، و من تلك المؤسسات التنظيمات النقدية في بريتن وودز و أصبح الدولار الأمريكي العملة العالمية الرئيسية، و كان دور الدولار كاحتياطي نقدي دولي وثيق الصلة بالنمو الدولي السريع و بربحية المصالح الاقتصادية الأمريكية،و ارتفع حجم الاستثمار الأمريكي في الخارج من

1951،1973 من 16.8 بليون دولار إلى 75 بليون دولار، أي من نسبة 4% من الناتج القومي الإجمالي إلى 7.8% من الناتج الإجمالي في الفترة نفسها[1].

و في هذه المرحلة تعرضت حرية التجارة للعديد من القيود و خاصة من الدول النامية التي حاولت تقليل العجز في موازين مدفوعاتها عن طريق الحد من الاستيراد، و حاولت الدول المتقدمة تقليل هذه القيود عن طريق عقد الاتفاقيات متعددة الأطراف و التي كانت الجات أبرز مثال لذلك.

1. **المرحلة الثالثة:**

و هي المرحلة الحالية و التي بدأت مع التسعينات و شهدت تزايد نفوذ الاحتكارات المالية المتمثلة في ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات حتى أنه يمكننا أن نصف هذه المرحلة من مراحل التطور الرأسمالي بأنها مرحلة رأسمالية الاحتكار، ثم مع سقوط المعسكر الاشتراكي و سيطرة اقتصاد السوق، بدأ الاتجاه نحو ما سمي بالعولمة بما تمثله من إلغاء القيود على التجارة الدولية و ظهور منظمة التجارة العالمية التي تسعى لتحرير التجارة الدولية ليس فقط في مجال السلع كما كان يحدث في إطار الجات بل اتسع ليشمل تحرير الخدمات و فتح المجال أمام انتقال رؤوس الأموال و حماية الملكية الفكرية.

المطلب الثالث: أشكال تحرير التجارة.

هناك أربعة أشكال لتحرير التجارة تتمثل فيما يلي:

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

[1] سميح فرسون، "**أزمة الرأسمالية الأمريكية و سياسة الولايات المتحدة**"، الخارجية اتجاه الشرق الأوسط مجلة شلون الفلسطينية، العدد 92،93،يوليو و أغسطس 1997، ص 40 . 41.منقول عن: محمد صفوت قابل مرجع سابق.

2. **التحرير الثنائي**: حيث تتفاوض دولتين على تخفيض الحماية بالنسبة لتجارتهما معا.
3. **التحرير الإقليمي**: و تقوم فيه مجموعة من الدول بتطوير ترتيبات التجارة الإقليمية فيما بينهم،بحيث تحصل الدول أعضاء التكتل على مزايا متبادلة في التبادل التجاري، و غالبا ما تكون هذه الترتيبات تشمل منطقة تجارة حرة فيما بينهم.
4. **التحرير متعدد الأطراف**: و فيه يتم التحرير على مستوى العالم من خلال اتفاقيات مفتوحة لانضمام الدول إليها.

خلاصة الفصل:

نستنتج من هذا الفصل أن أي دولة لا تستطيع أن تعيش بمعزل عن العالم بانتهاج سياسة الاكتفاء الذاتي الشامل و لمدة طويلة، إن الاتجاهات الحديثة في التجارة الخارجية تمتد إلى ثلاثة أنواع و هي انتقال رؤوس الأموال و في الأخير هو انتقال الأشخاص بقصد السياحة أو الهجرة.

إلا ان ذلك لا يتأتى إلا بالعمل على تنظيم التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني باستخدام أداة هامة تتمثل في السياسة التجارية التي تستخدم في تأثيرها على الجوانب الاقتصادية المختلفة التي تتحدد في ظل مذهبي الحرية و التقييد.

الفصل الثاني:

تحرير التجارة الخارجية

في ظـــــل

المنظمة العالمية

تمهيد.

لم تعد حرية التجارة الخارجية الدولية مجرد دعاوى ومحاولة لعقد اتفاقيات متدرجة، بل أصبح الأمر أكثر شمولا، حيث هناك منظمة التجارة العالمية والتي حلت محل اتفاقية الجات والتي تعقد من خلالها الاتفاقيات الدولية لتحرير التجارة، وأصبح لها سلطة أكثر تأثيرا وإلزاما على الحكومات.

ورغم الإلحاح على فوائد التجارة الدولية، إلا أنه ومع اضطراد الأزمات التي عصفت باقتصاديات العديد من الدول بدأ الاهتمام يتزايد بالآثار السلبية لهذا الاتجاه وخاصة على الدول النامية، وتزايد الاقتناع بأن تحرير التجارة الخارجية هو في الأساس لصالح الدول المتقدمة وشركاتها متعددة الجنسيات. وأن إعادة ترتيب العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف لا يراعي إعادة النظر في العلاقات بين الشمال والجنوب بما يخدم التنمية في الدول النامية، بل يهدف أساسا لفتح الأسواق أمام التجارة الخارجية والتي تسيطر عليها الدول المتقدمة.

نتطرق في هذا الفصل إلى تحرير التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة باعتبارها عصب العولمة أو الطلقة الأولى في معركة العولمة، وذلك من خلال دراسة حرية التجارة الخارجية بين الجات ومنظمة التجارة العالمية وما نتج عنها من آثار.

ولإبراز كل ما سبق نقسم الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: سياسة تحرير التجارة الخارجية في ظل الجات.

المبحث الثاني: سياسة تحرير التجارة الخارجية في ظل منظمة التجارة العالمية.

المبحث الثالث: نظرة مزايا وآثار تطبيق اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية.

المبحث الأول: سياسة التجارة الخارجية في ظل الجات G.A.T.T.

ما إن انتهت الحرب العالمية الثانية حتى أوصى المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بعقد مؤتمر دولي لبحث مشكلات التجارة الخارجية و العمالة. وفي لندن عقدت الدورة الأولى للجنة التحضيرية للمؤتمر في أكتوبر 1946. وجاءت الدورة الثانية لهذه اللجنة في جنيف من أفريل إلى أكتوبر 1947، وانتهت إلى إعداد مشروع ميثاق للتجارة الخارجية يتضمن إنشاء منظمة دولية للتجارة. ولقد أسفرت هذه المفاوضات الجانبية عن مولد ما يعرف بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات آنذاك) والتي أبرمت في 30 أكتوبر 1947 وبدأ سريانها منذ أول جانفي عام 1948. وكان عدد الدول التي وقعت عليها في البداية 23 دولة من بينها الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا وإنجلترا. وقد شكلت هذه المفاوضات التجارية متعددة الأطراف ـ و عرفت باسم جولة جنيف 1947ـ الجولة الأولى لسلسلة جولات الجات بهدف تحقيق المزيد من تحرير التجارة الخارجية.

في الفترة ما بين 21 نوفمبر 1947 إلى 24 مارس 1948، وبمشاركة 55 دولة وافق المجتمعون على ميثاق التجارة الدولية، والذي عرف باسم ميثاق هافانا. وقد أقر هذا الميثاق مبادئ السياسة التجارية وأحكامها لعالم ما بعد الحرب العالمية الثانية فضلا عن إنشاء منظمة التجارة الدولية كجهاز مؤسسي يقوم على تطبيقها. وقد جاء ميثاق هافانا انعكاسا للاتجاهات العامة بشأن السياسات التجارية آنذاك، مقدما منهجا طموحا في صالح الدول النامية ولخدمة مصالح جميع دول العالم. ومن ثم فقد عدلت الدول الغنية عن طريق تطبيق ما جاء به من أحكام. ومن هنا كانت الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة. وهي تمثل جزءا فقط من ميثاق هافانا. أما الأجزاء الأخرى فقد اصطدمت باعتراض الكونغرس الأمريكي، ومن ذلك تثبيت أسعار المواد الأولية، منع الممارسات الاحتكارية في التجارة الدولية، تنظيم انتقال التكنولوجيا، تأمين تمويل الصادرات، وقد دخلت هذه المسائل فيما بعد في اختصاص مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، أو ما يسمى اختصارا الأنكتاد الذي أنشأ في سنة 1964.

المطلب الأول: الإطار العام لاتفاقية الجات (G.A.T.T.) 1994[1].

كان ضمن النتائج المتعددة لجولة أروغواي" اتفاقية الجات 1994"، وقد وردت في بداية الملحق (1) ألف من اتفاقية مراكش بإنشاء منظمة التجارة العالمية والخاص بالاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع.

وطبقا للفقرة (1) تتكون اتفاقية جات 1994 من أربعة أجزاء:

1. الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1947(اتفاقية جات 1947).

[1] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر،2005، ص 307306.

2. أحكام الأدوات القانونية التي دخلت حيز التنفيذ بموجب اتفاقية جات 1947 هذه قبل نفاذ اتفاقية المنظمة والتي لا تزال سارية المفعول في تاريخ النفاذ.
3. وثائق التفاهم الست التي يشتمل عليها الملحق(1) ـ ألف من اتفاقية المنظمة والخاص بالاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع.
4. بروتوكول مراكش لاتفاقية جات 1994 أو بروتوكول النفاذ إلى الأسواق.

وهكذا فإن اتفاقية جات 1947 لا تزال سارية المفعول بعد العمل بنتائج جولة أوروغواي في أول جانفي 1995 إلا ما ورد خلافه في هذه النتائج. فاتفاقية جات 1947 قد اندمجت في اتفاقية جات 1994. وأن اتفاقية جات 1994 قد اندمجت في الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي كإحدى اتفاقاتها متعددة الأطراف وأصبحت جزءا لا يتجزأ فيها.

وهكذا فإن كلمة الجات بصفة مطلقة لم يعد لها وجود في الوقت الحالي، حيث انتهى هذا المصطلح اعتبارا من أول جانفي 1995 وهو تاريخ دخول اتفاقية منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ.

المطلب الثاني: الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة 1947.

الفرع الأول: تعريف الجات 47.

الجات 1947 هي "**اتفاقية تجارية متعددة الأطراف تتعاهد فيها الدول الموقعة على الاتفاقية على تحرير التجارة الدولية**"[1]، وقد حققت الفقرة (1) من المادة (32) من الاتفاقية ثلاثة مجموعات لهذه الأطراف. المجموعة الأولى وتشمل 23 دولة وقعت على الاتفاقية في إطار بروتوكول التطبيق المؤقت. والمجموعة الثانية هي الدول التي أصبحت أطرافا متعاقدة عن طريق القبول بها حتى أول مارس 1955 طبقا لنص الفقرة (2) من المادة (26)، فضلا عن تلك التي تكون في مرحلة التفاوض للانضمام إليها. أما المجموعة الثالثة فهي الدول التي تتقدم بطلب انضمام إلى الاتفاقية وتوافق على هذا الطلب أغلبية ثلثي الأطراف المتعاقدة.

ويشترط لقبول انضمام الدولة كطرف متعاقد أن تلتزم بنوعين من الالتزامات: عامة ومحددة. أما الالتزامات العامة فتكون المبادئ والأحكام الواردة في الاتفاقية وأما الالتزامات المحددة فتتمثل في إجراء الدولة الراغبة في الانضمام تخفيضات في كل أو بعض بنود تعريفتها الجمركية والنزول بها إلى حدود مقبولة من باقي الأطراف المتعاقدة في الاتفاقية وذلك بعد إجراء مفاوضات ثنائية معها.

وقد بلغ عدد الأطراف المتعاقدة 128 في نهاية 1994 من بينها 8 دول عربية(الكويت، مصر، المغرب، تونس، موريتانيا، البحرين، الإمارات العربية المتحدة، قطر).

[1] محمد صفوت قابل، **التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 49.

الفرع الثاني: أهداف جات 47.

تهدف اتفاقية الجات إلى تحرير التجارة الخارجية وبالتالي زيادة حجمها، وذلك من خلال خفض التعريفات الجمركية بطريقة مرحلية عبر الزمن و إلغاء القيود الإدارية على الواردات، مع الأخذ في عين الاعتبار متطلبات مواصلة تنمية البلاد النامية.

وينحصر دور الجات 47 في محاور ثلاثة: يرتبط الأول بالإشراف على سلامة تطبيق نصوص الاتفاقية من قبل الأطراف المتعاقدة. ويختص الثاني بتنظيم جولات للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف ووضع نتائجها موضع التنفيذ. أما الثالث فمن خلال تقديم إطار لتسوية المنازعات التي تثور بين الأطراف المتعاقدة.

الفرع الثالث: جولات مفاوضات الجات.

قامت الدول الأطراف بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة بعقد عدة مفاوضات وجولات أجريت في مختلف أنحاء العالم، ويمكن حصر هذه الجولات من خلال الجدول التالي:

جدول رقم .2. بيان بالجولات التي عقدت منذ إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة عام 1947 وحتى إنشاء منظمة التجارة العالمية عام 1994.

رقم الجولة	اسم الجولة	مكان و زمان الجولة	عدد الدول المشتركة	الموضوعات الرئيسية بالجولة
الأولى	جولة جنيف	مدينة جنيف بسويسرا 1949.1947	23	مفاوضات التعريفات الجمركية وتخفيض حوالي 45000 بند من بنود التعريفات الجمركية.
الثانية	جولة آنسي	مدينة آنسي بفرنسا 1950.1949	13	تخفيض التعريفة الجمركية بحوالي 5000 بند من بنود التعريفات الجمركية.
الثالثة	جولة توركاي	منتجع توركاي بجنوب غرب إنجلترا 1950. 1951	38	تقديم تنازلات تقدر بحوالي 8700 تنازل تعريفي.
الرابعة	جولة جنيف	مدينة جنيف بسويسرا 1956	33	تخفيضات في التعريفات الجمركية مقدارها 2.5 مليار دولار
الخامسة	جولة ديلون	مدينة جنيف بسويسرا 1960. 1961	26	تنسيق اتفاق التعريفة مع دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية وانتهت بإقرار 4400 تنازل تعريفي بقيمة سلع تقدر ب 4.9 مليار دولار.
السادسة	جولة كينيدي	مدينة جنيف بسويسرا 1967.1964	53	التعريفات والإجراءات المضادة للإغراق وقدرت التعريفات الجمركية المنخفضة بمقدار 40 مليار دولار.
السابعة	جولة طوكيو	مدينة طوكيو باليابان 1983. 1989	99	تخفيض للتعريفات الجمركية يقدر بحوالي 155 مليار دولار،المعاملة التفضيلية للدول النامية، عقد اتفاقات قانونية تحد من آثار التدابير التعريفية، واتفاقات

				خاصة بلحوم الأبقار، منتجات الألبان، التجارة في الطائرات المدنية.
الثامنة	جولة أورغواي	مدينة بونتاديل إست بأوروغواي بأمريكا الجنوبية مدينة مراكش بالمغرب 1986. 1994	103 في نهاية 1986. 117 في نهاية 1993. 125 في 15 أفريل 1994.	إدخال تجارة الخدمات والملكية الفكرية لأول مرة بالإضافة إلى المعاملة الخاصة للدول النامية ومنع الإغراق وختام الجولة بالتوقيع على إنشاء منظمة التجارة العالمية.

المصدر: رانيا محمود عبد العزيز عمارة، **تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات**، دار الفكر الجامعي ، الطبعة الأولى، بالإسكندرية، مصر،2008، ص 17 . 19.

يتضح من هذا الجدول أن الجولات التي مرت بها الاتفاقية ثمانية جولات، وهناك عدة ملاحظات على هذه الجولات يمكن إيضاحها فيما يلي:

الملاحظة الأولى:

أن الاتفاقية منذ إنشائها عام 1947 اتفق أطرافها على القيام بعقد جولات ومفاوضات Rounds and Negotiations بصفة استمرارية بغرض زيادة تحرير التجارة الدولية وتخفيض التعريفات الجمركية التي تفرضها الدول الأطراف على سلعها، وهذا حدث فعلا في الثماني جولات، حيث أن كل جولة جاءت بموضوعات جديدة وأحكام مختلفة عن سابقتها إلى أن وصلنا إلى الجولة الأخيرة وهي جولة أورغواي، التي تعد من أهم الجولات، وهي الجولة التي وصلت فيها الدول الأطراف بالاتفاقية إلى أقصى درجة من درجات التحرير الدولي لتجارة كل من السلع والخدمات وحقوق الملكية.[1]

الملاحظة الثانية:

يمكن تقسيم الثماني جولات السابقة إلى أربع مجموعات رئيسة وذلك وفقا لأهمية ووحدة الموضوعات التي تتضمنها كل مجموعة، وذلك على التالي:

- **المجموعة الأولى:**

وتضم الجولات الخمس الأولى منذ عام 1947 وحتى عام 1961، تتفق هذه الجولات في إجراء مفاوضات حول تخفيض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية بين الدول الأطراف بالاتفاقية.

[1] رانيا محمود عبد العزيز عمارة، **تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي بالإسكندرية، مصر،2008 ، ص20.

- **المجموعة الثانية:**

وتضم أيضا جولة واحدة وهي الجولة السادسة(جولة كينيدي) في فترة ما بين عام 1964 وعام 1967، وسبب انفراد هذه المجموعة بجولة واحدة ترجع إلى الأهمية القصوى لهذه الجولة، ففي عام 1962 صدر القانون الأمريكي الخاص بزيادة التجارة الخارجية أو التوسع فيها، ومنح الكونجرس الأمريكي للرئيس جون كينيدي صلاحية خفض التعريفات الجمركية بمقدار 50% عن المعدلات السائدة، ووفقا لذلك القرار تمت المفاوضات بين الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الاقتصادية الأوروبية والمملكة المتحدة واليابان وذلك حتى انعقاد الجولة عام 1964 وانتهائها عام 1967، وبالفعل نجحت هذه الدول في خفض التعريفات الجمركية بنسبة تتراوح ما بين 30% و 50% لكل من المنتجات الصناعية والمنتجات الزراعية وذلك بقيمة سلع تقدر بحوالي 40 مليار دولار وذلك من حجم التجارة الدولية، كما تم الاتفاق على سياسة منع الإغراق وكيفية مكافحته، ويلاحظ على هذه الجولة تحديدا أن تمثيل الدول النامية فيها يكاد يكون محدودا، إن لم يكن منعدما فقد ركزت هذه الجولة على مصالح الدول المتقدمة.

- **المجموعة الثالثة:**

وتضم أيضا جولة واحدة هي الجولة السابعة (جولة طوكيو . Tokyo round) وذلك منذ عام 1973 حتى عام 1979. وإن كانت المفاوضات الحقيقية لم تبدأ إلا في عام 1974، وذلك بعد إقرار الكونجرس الأمريكي على إعطاء صلاحيات واسعة للإدارة الأمريكية في إجراء المفاوضات التجارية مع العالم الخارجي، والسبب في منح هذه الصلاحيات الواسعة، رجع إلى انهيار نظام بريتون وودز عام 1971، والمناداة باتباع سياسة الحماية التجارية بدلا من سياسة تحرير التجارة الدولية[1].

فمن ناحية، فإن سبب انهيار نظام بريتون وودز يرجع إلى الأزمات التي تعرضت لها عملات بعض الدول الكبرى، مثل الأزمة التي تعرضت لها المملكة المتحدة للجنيه الأسترليني عام 1967، ثم أزمة المارك الألماني والفرنك الفرنسي عام 1968 بالإضافة إلى أزمة الين الياباني والدولار الأمريكي، وأدت هذه الأزمات إلى انخفاض درجة التعاون بين الدول العشر الكبرى، وعرف العالم أن الولايات المتحدة الأمريكية غير قادرة على القيام بمسؤولية إدارة النظام النقدي الدولي.

ومن ناحية أخرى فإن المناداة التي نادت بها بعض الدول، والتي تتلخص في اتباع سياسة الحماية التجارية على سلعها بدلا من التحرير التجاري الدولي لها، كانت نتيجة لهذه الأزمات النقدية التي تعرضت لها معظم دول العالم وأيضا من أجل حماية موازين مدفوعات هذه الدول من أي عجز قد يحدث نتيجة إتباع سياسة تحرير التجارة الدولية.

[1] John H.Jackson ,restructing the GATT system,ghatham house papers,the royal institute of international affairs,London,1990,PP 36- 41. **نقلا عن:** رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص22.

- **المجموعة الرابعة:**

تتضمن هذه المجموعة أهم جولات الجات على الإطلاق، وهي الثامنة والأخيرة (جولة أورغواي - Uruguay round) وذلك منذ عام 1986 حتى عام 1993 ثم تكملة المفاوضات وختامها بمراكش في 1994/04/15 وإنشاء منظمة التجارة العالمية.

وقد واكبت هذه الفترة تغيرات اقتصادية عديدة على المستوى العالمي، تتمثل في الدعوة إلى الخصخصة، وانحسار دور الدولة في التخطيط لاقتصادياتها، وذلك لصالح القطاع الخاص، هذا بالإضافة إلى التطور التكنولوجي الهائل الذي شهدته الأسواق المالية الدولية، وانتقال رؤوس الأموال بحرية والسماح بإقامة الاستثمارات الأجنبية[1]، ولقد ساعدت تكنولوجيا الاتصالات المعلوماتية على تسيير هذه المعاملات، خاصة بعد انهيار النظام الاشتراكي والاتحاد السوفياتي.

يرجع السبب الذي أدى إلى عقد هذه الجولة إلى دعوة الولايات المتحدة الأمريكية إلى عقد مؤتمر، كانت تهدف من ورائه إلى ممارسة الضغط على دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية، وذلك للحد من إجراءات دعم الصادرات الزراعية، وهو الأمر الذي ينافي بذلك نصوص اتفاقية الجات، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى محاولة امتناع الدول الأطراف بالاتفاقية سن أحكام الاتفاقية ليشمل إلى جانب تجارة السلع، تجارة الخدمات، ولكن هذه المحاولة باءت بالفشل.

وفي عام 1985 وافقت المجموعة الاقتصادية الأوروبية على عقد جولة جديدة للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وذلك سواء بالنسبة لسياسة السلع الزراعية والصناعية، أو توسيع نطاق الاتفاقية ليشمل تجارة الخدمات، الأمر الذي أدى إلى اقتراح عقد مؤتمر وزاري في عام 1986 في مدينة بومنتاديل إست في دولة أورغواي، والذي شمل الحديث عن تجارة كل من السلع والخدمات، وتحرير التجارة الدولية بما يخدم مصالح كافة الدول النامية، كما شملت أيضا موضوعات أخرى مثل التحرير الدولي حول جوانب الملكية الفكرية وإجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة وضوابط وأحكام مكافحة الدعم والإغراق وإجراءات الوقاية، وذلك بالرغم من معارضة بعض الدول النامية على مناقشة هذه الموضوعات.

نتائج جولة أورغواي:

اعتمدت نتائج جولة أورغواي رسميا في اجتماع مراكش من جانب الدول المشاركة في الجولة في 1994/04/15 وأهم هذه النتائج هي:

[1] رانيا محمود عبد العزيز عمارة، **مرجع سابق**، ص 24.

1. الاتفاق على أن تحل منظمة التجارة العالمية محل الجات، كما أصبحت الاتفاقيات التي تم التوصل إليها أكثر إلزاما للدول الموقعة عليها، بمعنى أنه لا بد من موافقة الدولة على هذه الاتفاقيات كشرط للانضمام إلى المنظمة، كما أن عليها أن تدخل في مفاوضات مع أكثر الدول تعاملا معها للاتفاق على شروط الانضمام كما حدث في حالة الصين.

2. الاتفاق على تخفيض الرسوم والحواجز الجمركية على التجارة بما في ذلك السلع الزراعية، والملابس، والمنسوجات بمتوسط قدره 37%.

3. توسيع وتعميق التجارة الخارجية عن طريق إجراء تخفيضات في التعريفات الجمركية وتثبيت الرسوم الجمركية عند سقوف معينة لا يمكن رفعها إلا من خلال التفاوض والالتزام بالتعويض، وكذلك تخفيض القيود الجمركية.

4. توسيع نطاق النظام التجاري بحيث أصبح يشمل تجارة الخدمات والتجارة في المنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس، و هي جوانب لم يسبق التطرق إليها خلال المفاوضات متعددة الأطراف في الجولات السابقة وشملت القواعد الجديدة لهذا النظام أيضا حقوق الملكية الفكرية ذات الصلة بالتجارة، وتدابير الاستثمارات المتعلقة بالتجارة.

المبحث الثاني: سياسة التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

في ضوء ما تقدم، يمكن القول أن جولة أورغواي كانت أهم وآخر جولات التفاوض في إطار الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) ، وأسفرت عن قيام المنظمة العالمية للتجارة(O.M.C)[1] ، ليس فقط لتكون بديلا عن الاتفاقية، وإنما لتفوقها بكثير عنها من حيث طبيعتها وإطارها التنظيمي والمؤسسي وكذا الوظائف المنوطة بها. وهو ما سنحاول توضيحه من خلال النقاط الآتية.

المطلب الأول: الإطار العام لمنظمة التجارة العالمية.

الفرع الأول: نطاق ووظائف المنظمة.

تحدد نصوص الاتفاقية النطاق أو الإطار الذي تعمل من خلاله منظمة التجارة العالمية، وذلك بأن توفر المنظمة الإطار المؤسس الذي تسير عليه العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وذلك في إطار الاتفاقات القانونية المبرمة وملاحقتها.

ووفقا لذلك فإن اتفاقات التجارة متعددة الأطراف هي جميعها جزء لا يتجزأ من اتفاقية المنظمة أي الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المعروفة بالجات 1994.

هذا عن نطاق المنظمة، أما عن وظائف المنظمة فقد حددتها نصوص الاتفاقية بعدة وظائف تسعى المنظمة إلى تحقيقها والعمل على فعاليتها، ويمكن إيجاز هذه الوظائف في النقاط التالية[2]:

1. الإشراف على تنفيذ وإدارة الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف التي تنظم العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء بما فيها الاتفاقات الجماعية عديدة الأطراف، من خلال رسم الإطار العملي والإداري للأجهزة الموجودة بها.
2. تنظيم المفاوضات الدولية حول تنفيذ أحكام الاتفاقات المتعلقة بتحرير التجارة الدولية بواسطة أجهزتها التي يقررها المؤتمر الوزاري، وبهذا تعتبر المنظمة محورا لمزيد من المفاوضات التي تتم بشأن العلاقات التجارية متعددة الأطراف.
3. الإشراف على فض المنازعات الدولية التي قد تثور نتيجة تطبيق نصوص الاتفاقات التجارية، عن طريق هيئة تسوية المنازعات، ومن خلال الأسس و المبادئ والإجراءات التي تنظمها الوثيقة الخاصة بذلك.

[1] (O.M.C) هي اختصار الأحرف الثلاثة الأولى للتسمية باللغة الفرنسية وهي: "Organisation Mondiale du Commerce".

[2] رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص57.56.

4. إدارة ومراقبة السياسات التجارية، اعتمادا على القواعد التي تمت الموافقة عليها في مدينة مراكش عام 1994، والملحق رقم 3 التابع للاتفاقية، وذلك من أجل تقليل التعريفات الجمركية والحواجز التجارية بين الدول الأعضاء.
5. التعاون مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي للإنشاء والتعمير، والوكالات التابعة لهما، لتحقيق قدر أكبر من التناسق في وضع السياسات الاقتصادية العالمية، عبر هذه المنظمات الدولية الثلاثية.

وبالنظر لهذه الوظائف السابقة يتضح لنا أن المنظمة تحتل مركز الصدارة بالنسبة لجميع الاتفاقات وكيفية الإشراف عليها، وتتعاون مع المنظمات الدولية المتخصصة الأخرى لتنفيذ أهدافها ووظائفها.

الفرع الثاني: المركز القانوني للمنظمة.

تتمتع منظمة التجارة العالمية بشخصية قانونية مستقلة، نصت عليها الاتفاقية مع منح المنظمة الأهلية القانونية اللازمة لممارسة وظائفها.

وبناءا على ذلك، فإن منظمة التجارة العالمية تتمتع بكافة الامتيازات والحصانات التي تتمتع بها المنظمات الدولية، كما تمنح موظفيها وممثلي الدول الأعضاء هذه الامتيازات والحصانات، التي تكفل لهم الاستقلالية في ممارسة مهامهم ووظائفهم.

الفرع الثالث: مبادئ وهيكل المنظمة.

أولا: مبادئ المنظمة.

تقوم الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات 47)، والتي تتضمن نظاما شاملا للقواعد العامة التي تحكم العلاقات التجارية بين الأطراف وتقع في 36 مادة موزعة على ثلاثة أقسام، أضيفت لها في عام 1965 قسم رابع يضم ثلاث مواد لتلبية مطالب الدول النامية، تتمثل المبادئ فيما يلي:

- **مبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية:**

وبموجبه فإن أي ميزة تجارية يمنحها طرف متعاقد لدولة ما إنما تسرى على كافة الأطراف المتعاقدة الأخرى في الحال دون مطالبة بذلك، وبدون قيد أو شرط. وقد أخذت الاتفاقية بأكثر صور هذا المبدأ عمومية وإطلاقا، إذ يمتد ليشمل كل ما يعتبر ميزة من شأنها الإسهام في تحرير التجارة الدولية وفتح الأسواق في وجهها.

وهناك استثناءين لهذا المبدأ هما:[1]

[1] المادة رقم (01) من الاتفاقية.

1. الاتفاقيات التجارية ذات الطابع الإقليمي التي تقوم الدول المنظمة إليها بإلغاء الرسوم الجمركية وبقية الحواجز فيما بينها واعتماد تعريفة جمركية موحدة تطبق على الدول الأخرى، ومنطقة التبادل الحر التي تقوم الدول الأعضاء فيها بإلغاء الرسوم الجمركية وبقية الحواجز التجارية فيما بينها وتبقي كل دولة تعريفتها الجمركية الخاصة مع الدول الأخرى.
2. الامتيازات والأفضليات التجارية التي تمنحها بعض الدول المتقدمة للدول النامية بموجب النظام المعمم للأفضليات (G.S.P).

- **المعاملة الوطنية:**

والمقصود بها منح الخدمات الأجنبية ومورديها من الدول الأعضاء ميزات لا تقل عن المعاملة التي تحظى بها الخدمات الوطنية.

ينص هذا المبدأ على أنه يجب معاملة المنتج المستورد ـ بعد دفع الرسوم الجمركية ـ نفس المعاملة التي يلقاها المنتج الوطني المماثل. أي أنه ينبغي عدم التمييز بين السلع المستوردة والسلع المماثلة المنتجة محليا[1].

- **مبدأ استخدام الرسوم الجمركية كوسيلة وحيدة للحماية:**

ينص هذا المبدأ على أن حماية الإنتاج الوطني يجب أن يتم عن طريق التعريفة الجمركية دون غيرها من الإجراءات الحمائية الأخرى وتلتزم كل دولة متعاقدة بتجميد الرسوم الجمركية التي تفرضها وعدم تجاوزها لسقف محدد يتم التفاوض حوله مع بقية الدول المتعاقدة، ويمكن لأي دولة متعاقدة رفع تعريفتها الجمركية لبعض السلع المستوردة عن طريق تقديم تنازلات جمركية مقابلة لسلع أخرى مستوردة، وتتضمن اتفاقية الجات بالمقابل نصوصا لمحاربة سياسة الإغراق التي تتبعها بعض الشركات، كما أعطت حقا للدول بفرض رسوم تعويضية على مستورداتها من السلع التي تتمتع بدعم من قبل السلطات في الدول المصدرة.

- **حظر الإجراءات التقييدية الكمية:**[2]

يعتبر حظر الإجراءات التقييدية الكمية على المستوردات واحدا من النصوص الأساسية لاتفاقية الجات إلا أن هناك استثناء لهذا الحظر(المادة 12) يتيح للدول التي تعاني مشاكل في ميزان مدفوعاتها اللجوء إلى مثل هذه الإجراءات التقييدية الكمية ويتم إلغاءها بعد انتفاء هذا السبب.

كما أن المادة (18) نصت بالنسبة للدول النامية على أنه قد يتوجب عليها تطبيق إجراءات تقييدية كمية إما لوقف النزيف الكبير في احتياطاتها من القطع الأجنبية الذي يسببه تمويل الطلب على المستوردات الناجم عن عملية التنمية، أو لحماية صناعتها الوطنية الناشئة، شريطة أن لا يكون هنالك معاملة تمييزية في تطبيق هذه الإجراءات.

[1] المادة رقم (02) من الاتفاقية.
[2] المادة رقم (11) من الاتفاقية.

- **مبدأ السلامة أو الوقاية:**[1]

يمكن لأي دولة في حالة مواجهتها لمصاعب اقتصادية وتجارية، أن تطلب إعفاءها من بعض الالتزامات الخاصة الواردة في الاتفاقية. كما يمكن لأي دولة تجد نفسها مضطرة لحماية قطاعات معينة من صناعاتها من المستوردات لفترة مؤقتة، استخدام إجراءات تقييدية كمية على المستوردات أو تعليق امتيازات جمركية سبق منحها لبعض المستوردات التي أصبحت تهدد المنتجين الوطنيين.

- **الترانزيت:** [2]

أ. تمنع أي معاملة تمييزية فيما يتعلق بعلم الباخرة وأمكنة تحميلها وانطلاقها وعبورها ومقصدها، وكذلك فيما يتعلق بملكية البضاعة والباخرة ووسائل النقل والإجراءات الإدارية المتخذة.

ب . تعفى البضائع ووسائل النقل المستخدمة في الترانزيت من الرسوم الجمركية ورسوم الترانزيت، باستثناء نفقات النقل والجعالات المترتبة على النفقات الإدارية والخدمات المقدمة، شريطة أن تتناسب هذه النفقات والرسوم والجعالات مع التكلفة الحقيقية للخدمة المقدمة.

ج . يسري مبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية على تجارة الترانزيت.

- **عدم تطبيق اتفاقية الجات بين الدول المتعاقدة:**[3]

تجيز هذه المادة إمكانية عدم تطبيق اتفاقية الجات أو المادة (2) منها المتعلقة بمبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية بين أحد الدول المتعاقدة ودولة متعاقدة أخرى، وذلك في حال رفض هذه الدول تطبيق الاتفاقية حين انضمام دولة معينة إليها.

- **مبدأ الشفافية أو الوضوح:**

القاضي بتعهد الدول الأعضاء ينشر المعلومات اللازمة حول القوانين واللوائح الوطنية والممارسات الشائعة التي قد تعرقل تجارة الخدمات والسلع.

- **التحرير التدريجي:**

ويتعلق بالتزام الأطراف في الاتفاقية بفتح أسواقها على أساس قوائم إيجابية يتم التوصل إليها من خلال المفاوضات.

- **مبدأ الشمولية:**

بحيث تقبل الدول الأعضاء بنتائج الجولة . جولة أورغواي . التي تضمنتها الوثائق الختامية بكاملها بما فيها الاتفاقيات والبروتوكولات والقرارات الملحقة.

[1] المادة رقم (19) من الاتفاقية.

[2] المادة رقم (05) من الاتفاقية.

[3] المادة رقم (35) من الاتفاقية.

- **مبدأ الالتزام:**

حيث أن جميع نتائج جولة أورغواي بما فيها الاتفاقيات وملحقاتها ملزمة لجميع الأعضاء سواء حضر العضو المفاوضات أم لم يحضر[1].

ثانيا: هيكل المنظمة.

يشرف على المنظمة العالمية للتجارة جهاز يتكون من مؤتمر وزاري ومجلس عام ومجالس متخصصة ولجان وسكرتارية.

1. **المؤتمر الوزاري:**

هو الجهاز الأعلى بالمنظمة، يتألف من ممثلي جميع الدول الأعضاء و تتبعه الأجهزة الأخرى بالمنظمة، يتم التصويت فيه من كافة الدول الأعضاء، وتتمتع كل دولة عضو بصوت واحد، وتتم اجتماعاته بصفة دورية مرة كل سنتين.

يختص المؤتمر الوزاري بالمهام الرئيسية للمنظمة وكل ما يتصل بها من مسائل كما، يتمتع بسلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي تنص عليها الاتفاقية، ومثال ذلك: إقرار العضوية، وإقرار التعديلات، ومنح الإعفاءات الخاصة بالدول النامية والأقل نموا، والقيام ببعض المسائل التنظيمية، كإنشاء اللجان التي حددتها الاتفاقية أو اللجان الإضافية التي تقوم بالشؤون الداخلية وتطبق أحكام الاتفاقات متعددة الأطراف، وأخيرا يقوم المؤتمر الوزاري بتعيين المدير العام الذي يرأس أمانة المنظمة وتحديد سلطاته وواجباته وشروط خدمته وفترة توليه لمنصبه.

2. **المجلس العام:**

يضم ممثلين عن الدول الأعضاء في المنظمة، يجتمع مرة واحدة على الأقل شهريا، وله عدة وظائف منها تلك التي يسندها المؤتمر الوزاري، كما أنه جهاز لفض المنازعات التجارية، وفحص السياسات التجارية. وتخضع له جميع المجالس الرئيسية واللجان الفرعية ومجموعات العمل.

3. **الأمانة العامة:**

تتكون من المدير العام للمنظمة وموظفين يتمتعون بالاستقلال عن الدول التي ينتمون إليها، ولا توجد للأمانة سلطة اتخاذ القرار حيث تتمثل واجباتها الرئيسة في الإسناد الفني والمهني للمجالس واللجان المختلفة، وتوفير المساعدة الفنية للبلدان النامية، ومراقبة وتحليل التطورات في التجارة العالمية، وتوفير المعلومات للجمهور ووسائل الإعلام،

[1] المادة رقم (35) من الاتفاقية.

وتنظيم المؤتمرات الوزارية. كما توفر الأمانة أيضا بعض أشكال المساعدة القانونية في عملية تسوية النزاعات وتقدم المشورة للحكومات الراغبة في أن تصبح أعضاء في منظمة التجارة العالمية.

4. المجالس الرئيسية:

تتكون المجالس الرئيسية من:

- مجلس تجارة السلع: ويحتوي على عدة لجان، منها اللجنة الزراعية ولجنة الإجراءات الوقائية ولجنة مراقبة المنسوجات ولجنة الممارسات ضد الإغراق.
- مجلس تجارة الخدمات: ويشرف على عدة مجموعات منها مجموعة المفاوضات حول الاتصالات ولجنة تجارة الخدمات المصرفية.
- مجلس حقوق الملكية الفكرية: ويهتم ببحث القضايا المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة.

5. اللجان الفرعية:

- لجنة التجارة والبيئة: وتعنى بدراسة وتأثير التجارة على البيئة.
- لجنة التجارة والتنمية: التي تهتم بالعالم الثالث وبالأخص الدول الأقل نموا.
- لجنة القيود المفروضة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات.
- لجنة الميزانية والمالية والإدارة: وتشرف على المسائل الداخلية للمنظمة، وتختلف حصص الدول الأعضاء في ميزانية المنظمة، وذلك لأن الدول الغنية يمكنها أن تتحمل.
- نصيب أعلى في الميزانية، وقد بلغت مساهمات الأعضاء عام 2000 حوالي 74 مليون دولار أمريكي، ويتناسب حجم إسهام كل عضو مع أهمية تجارته الخارجية، فتبلغ حصة الولايات المتحدة الأمريكية 15.7% من ميزانية المنظمة، بينما تبلغ مساهمة الدول الإسلامية 5.5% من ميزانية المنظمة، دفعت ماليزيا وتركيا والإمارات العربية المتحدة أكثر من ثلثي هذه النسبة[1].

6. مجموعات العمل:

وتختص بدراسة الترشيحات لعضوية المنظمة، إضافة إلى مجموعة العلاقات بين التجارة والاستثمار والمجموعة المختصة بسياسة المنافسة.

وتتعامل العديد من اللجان المتخصصة ومجموعات العمل وفرق العمل مع الاتفاقيات، كل اتفاقية على حدة ومواضيع أخرى مثل البيئة والتنمية وطلبات العضوية واتفاقات التجارة الإقليمية.

[1] فادي علي مكي، **ما بين الجات ومنظمة التجارة العالمية**، لبنان أمام الاستحقاق، المركز اللبناني للدراسات، 2000 الطبعة الأولى ، ص4847، **نقلا عن:** محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 78.

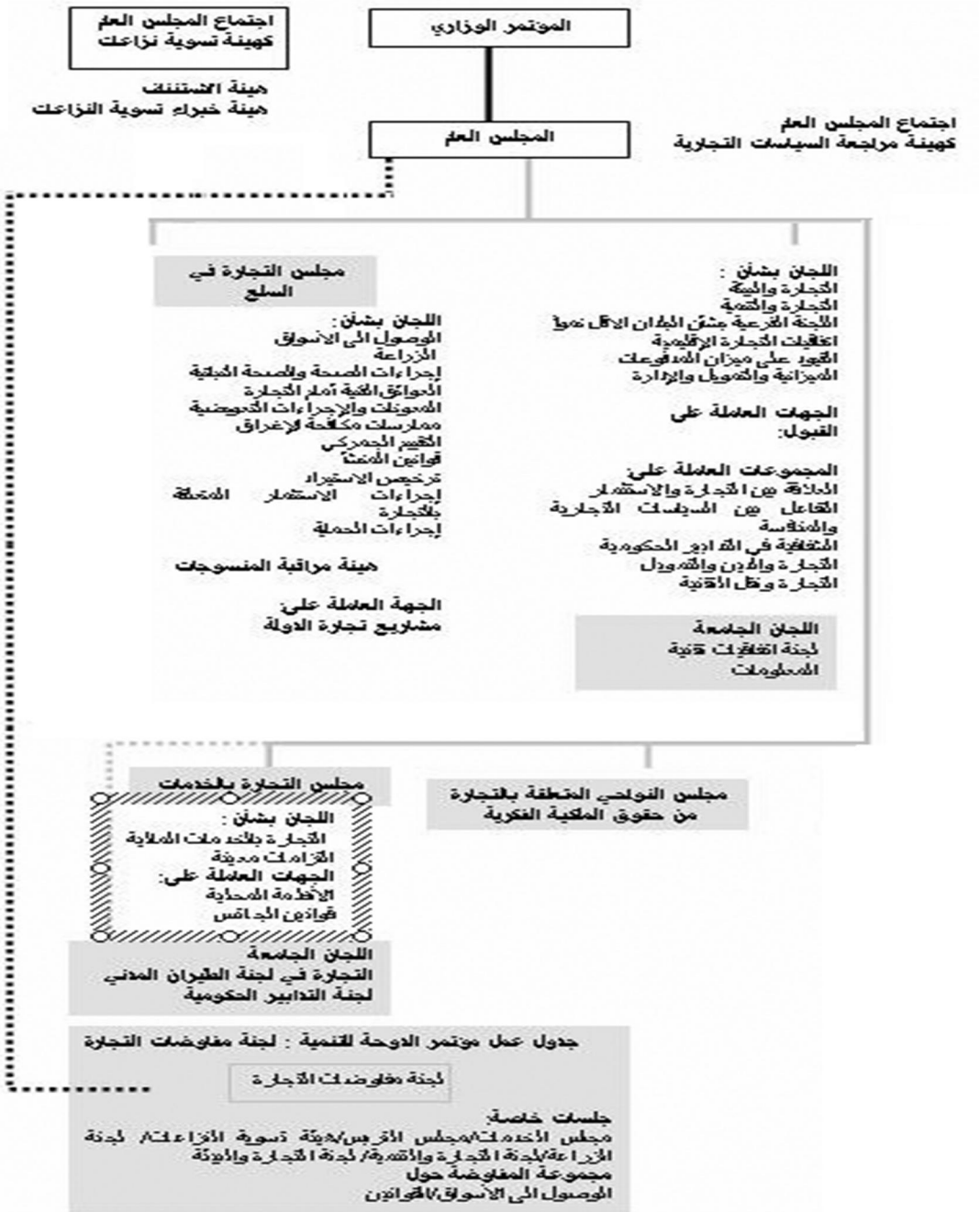
وأضاف المؤتمر الوزاري الأول في سنغافورة في 1996 ثلاث مجموعات عمل جديدة إلى هذا الهيكل. وتختص بالعلاقة بين التجارة والاستثمار والتفاعل بين التجارة والسياسات التنافسية والشفافية في المشتريات الحكومية.

وفي الاجتماع الوزاري الثاني في جنيف في 1998 قرر الوزراء أن منظمة التجارة العالمية سوف تدرس أيضا موضوع التجارة الإلكترونية وهي المهمة التي سوف يتم تقسيمها بين المجالس واللجان القائمة[1].

وتم تأسيس هيئة الاستئناف بوثيقة التفاهم حول القوانين والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات لكي تنظر في الاستئناف ضد القرارات بواسطة هيئة خبراء تسوية النزاع. وتوجد لهيئة الاستئناف البالغ عدد أعضائها سبعة أعضاء من أفراد بمراكز معترف بها في مجالات القانون والتجارة الدولية ويتم تعيينهم لمدة أربعة سنوات، كما يمكن إعادة تعيينهم لمرة واحدة فقط.

[1] مقالة مأخوذة من موقع منظمة التجارة العالمية: www.omc.org بتاريخ 2015/05/14 على الساعة 12:17.

شكل رقم .2. هيكل المنظمة العالمية للتجارة.



المصدر: أنظر الموقع التالي:

http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=framework_of_wto&lang=ar

بتاريخ 2015/01/11 على الساعة 17:13.

الفرع الرابع: علاقة المنظمة بالمنظمات الدولية الأخرى.

تعمل منظمة التجارة العالمية على إقامة علاقات متعددة وبناء التعاون الدولي بينها وبين المنظمات الدولية الأخرى، وهي كمنظمة دولية تهتم بالنواحي الدولية الاقتصادية وتحرير التجارة الدولية، كان لا بد من إقامة التعاون بينها وبين المنظمات الدولية الأخرى التي تهتم بهذه النواحي، وهذا التعاون لا يقف عند مجرد إقامة العلاقات مع المنظمات الدولية الحكومية، وإنما يتعدى للتعاون مع المنظمات الدولية غير الحكومية، وهذا يتبلور من خلال نص الاتفاقية على قيام المنظمة بالتعاون مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير[1].

إن منظمة التجارة العالمية ليست مجرد منظمة تابعة لهيئة الأمم المتحدة، وإنما هي وكالة دولية متخصصة تتبع هيئة الأمم المتحدة من ناحية وحدة الاختصاص المالي والاقتصادي الذي تقوم عليه المنظمة وتتفق به مع غيرها من الوكالات التابعة لهيئة الأمم المتحدة؛ لأن جات 1948 لم تكن منظمة من البداية، ثم جاء بعد ذلك عام 1948 محاولة إنشاء منظمة التجارة الدولية (ITO) ولكن باءت هذه المحاولة بالفشل، والمهم في هذا هو أن اللجنة التي شكلت لإقامة هذه المنظمة تتبع هيئة الأمم المتحدة من حيث اختصاصاتها المالية تماما مثل كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وعندما أنشئت منظمة التجارة العالمية عام 1995، اعتمدت أمانتها على القواعد التي أرسلتها من قبل تلك اللجنة الدولية وطبقتها بالفعل، حيث قامت بتنفيذ الهدف المشترك بين كل من منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير هو التعاون في المسائل المالية والاقتصادية التي تهم الدول الأعضاء، وتنسيق سياسات النظام النقدي الدولي، وعلاج المشاكل التي تواجه موازين المدفوعات.

وكذلك فإن هناك منظمات دولية أخرى تربطها بمنظمة التجارة العالمية علاقات قوية لوحدة الهدف والغرض بينهما، ومثال لهذه المنظمات: منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، اللجنة الاقتصادية للأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، مؤتمر التجارة والتنمية، منظمة المقاييس الدولية، منظمة العادات الدولية، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، المركز التجاري الدولي، وأخيرا البنوك الإقليمية للتنمية، وكل أشكال التعاون بين المنظمة وهذه المنظمات تنحصر في إقامة التعاون المشترك لتنمية اقتصاديات الدول الأعضاء ونمو الصادرات وفتح الأسواق وتقديم كافة أنواع الخدمات الدولية.

[1] رينانور جيرو، المدير العام للمنظمة، تعليق صرح به في 1998/07/20 بخصوص التعاون بين منظمة التجارة العالمية و المنظمات الدولية الأخرى أنظر الموقع التالي: http://www.wto.org/members/bulletin.htm بتاريخ 2015/03/14 على الساعة 12:40.

الفرع الخامس: شروط الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.[1]

تشترط المنظمة الدولية عدة شروط على الدول الراغبة في الانضمام إليها، كما توجد بعض الإجراءات الواجب إتباعها للانضمام إلى المنظمة، ويشترط للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية الموافقة على جميع نتائج جولة أورغواي دون استثناء.

1- **تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية:** تشترط منظمة التجارة العالمية على الدولة الراغبة في الانضمام إليها تقديم جدول للتنازلات يحتوي على تعريفات جمركية تشكل التزامات لا يمكن التراجع عنها من حيث المبدأ إلا في حالات خاصة.

2- **تقديم التزامات في الخدمات:** تقدم الدولة جدولا بالالتزامات التي ستتبعها في قطاع الخدمات يشتمل على قائمة بالحواجز والشروط التي تعترض القطاعات والنشاطات المهنية الخدماتية ووضع جدول زمني لإزالتها.

3- **الالتزام باتفاقيات منظمة التجارة العالمية:** تتعهد الدولة الراغبة في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية بالتوقيع على بروتوكول انضمام يشمل الموافقة على تطبيق والتزام جميع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (ما عدا اتفاقية المناقصات الحكومية واتفاقيات الطائرات المدنية فإنهما من الاتفاقيات الاختيارية)، أي عليها أن توافق على اتفاقيات جولة أورغواي، أي أنه لا سبيل أمام الدولة للاختيار بين الاتفاقيات بعكس ما كان سائدا أيام الجات وخاصة بعد جولة طوكيو حيث لم توقع معظم الدول النامية على نتائجها التي تمثلت باتفاقيات خاصة.

الفرع السادس: الحقوق والالتزامات للدول الأعضاء.

أسفرت جولة أورغواي عن (22) اتفاقا دوليا بما فيها الجات[2] بالإضافة إلى سبعة (7) تفاهمات، وقد جاءت كل هذه الاتفاقات والتفاهمات في صورة ملاحق للاتفاق المنشأ لمنظمة التجارة العالمية المعروف باتفاق مراكش، ويرجع وضعها في هذه الصورة إلى الأخذ بمبدأ الارتباط صفقة واحدة[3] ومعناها أن الدولة التي توافق على اتفاق مراكش، تصبح مرتبطة بالاتفاقات والتفاهمات[4] الملحقة كافة دون حاجة إلى التوقيع على كل اتفاق على حدى، من ثم فليس للدولة الموقعة على

[1] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 75.74.

[2] أصبح الجات جزءا من الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أورغواي، وأصبح يسمى (جات94) تمييزا له عن (جات47)، والفرق بين الاثنين أن (جات47) يعني الإتفاق الأصلي المكون من 38مادة وملاحقه، وما طرأ عليها من تعديلات منذ التوقيع عليها أما (جات94) فهو يشمل الأول بالإضافة إلى جميع الأعمال القانونية التي اتفقت عليها الأطراف المتعاقدة وكانت نافذة في 1 جانفي 1995، ويدخل في ذلك بروتوكول الانضمام إلى الجات وبروتوكولات الإعفاءات وغير ذلك.

[3] جاء النص على هذا المبدأ في الفقرة الثانية من المادة الثانية من اتفاق مراكش وفي الفقرة الأولى من المادة(12) من الاتفاق نفسه.

[4] الفرق بين الاتفاقات والتفاهمات أن الأولى معاهدات دولية منشئة لحقوق والتزامات بالنسبة لأطرافها، أما الثانية فهي في حكم التفسيرات التشريعية التي تستهدف بصورة أساسية توضيح بعض الأحكام الواردة في الاتفاقات الدولية، ويستثنى من ذلك التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات الذي اشتمل على حقوق والتزامات تتجاوز ما جاء في الجات والاتفاقات الدولية الأخرى.

اتفاق مراكش أو التي تنظم فيما بعد إلى المنظمة (O.M.C) أن تختار من هذه الاتفاقات ما يناسبها وترفض مالا يناسبها، فهي ترتبط بها جميعا دفعة واحدة[1].

ويترتب على مبدأ الصفقة الواحدة أن التوازن بين الحقوق والالتزامات المترتبة على تلك الاتفاقات لا ينبغي أن يكون على أساس كل اتفاق على حدة وإنما على أساس ما يترتب على الدول الأعضاء من حقوق وما يقع عليها من التزامات في كافة الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أورغواي كما لو كانت تلك الاتفاقات تمثل اتفاقا واحدا[2].

وعليه ووفقا لأسس ومبادئ عضوية منظمة التجارة العالمية، فإن أهم الالتزامات هي قواعد السلوك التجاري الدولي الواردة في جملة الاتفاقات، كما قبلت الدول بالالتزامات المحددة وفقا للجداول الخاصة بكل دولة في مجالي السلع والخدمات.

- ويتخلص الالتزام المحدد في مجال السلع في تثبيت (ربط) بنود التعريفة الجمركية عند حدود معينة، بحيث لا يتم تعديلها بالزيادة إلا بعد التشاور والاتفاق مع باقي الشركاء التجاريين.
- أعضاء المنظمة، وذلك وفقا لإجراءات تضمنها المواد الخاصة بتعديل الالتزامات في نصوص الاتفاقات.
- أما فيما يتعلق بالخدمات فإنه على الرغم من تطبيق معظم مبادئ التجارة في السلع على قطاع الخدمات، إلا أن هناك اختلافا جوهريا نتيجة لطبيعة انتقال الخدمات من دولة إلى أخرى، حيث حددت بأربع وسائل نص عليها الاتفاق: (1) عبر الحدود، (2) انتقال المستهلك، (3) حق التأسيس، (4) انتقال الأشخاص الطبيعيين. أما فيما يتعلق بالالتزامات المحددة، فهي مدرجة في قائمة إيجابية، أي أن القطاعات والقطاعات الفرعية المدونة في تلك الجداول هي فقط المفتوحة للدخول إلى السوق المحلية فيها بموجب الاتفاق دون غيرها. مع مراعاة أن قاعدة الدولة الأكثر رعاية (la clause N.P.f.) هي التزام عام.
- أما فيما يتعلق بالشروط الخاصة بالنفاذ إلى السوق والمعاملة الوطنية، فيشترط تدوينها – إن وجدت – لأنها عكس القائمة العامة، حيث تعتبر قائمة سلبية، أي أن عدم تدوين شرط يعني أمن النفاذ إلى السوق و/أو المعاملة الوطنية مفتوحان في القطاع الخدمي المحدد في جدول الالتزامات المحددة.

[1] ومثال ذلك "المدونات" التي اتفق عليها في جولة أورغواي للمفاوضات التجارية، فهي لم تكن ملزمة لكل الأعضاء الجات، وإنما فقط لهؤلاء الأعضاء الذين وقعوا عليها.

[2] تقرير الأمم المتحدة رقم 25 مقدم من طرف اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لفريق آسيا خاص بالحقوق الأساسية للبلدان النامية في ظل الجات والمنظمة العالمية للتجارة(OMC)، نيويورك، سنة 1999، ص 03.

وعلى الجانب الآخر يترتب على عضوية الدولة في منظمة التجارة العالمية مجموعة من الحقوق في مقابل ما تقدمه من التزامات، ويمكن إيجاز تلك الحقوق في خمس مجموعات على النحو التالي[1]:

1. التزام الأطراف الأخرى أعضاء منظمة التجارة العالمية بتطبيق القواعد العامة للسلوك التجاري عند التعامل مع الدولة العضو في كافة المجالات التي تشملها الاتفاقات، أي أن الالتزامات العامة الواردة في الاتفاق تمثل نفسها حقوقا لباقي الدول الأعضاء.
2. حق نفاذ السلع والخدمات الوطنية إلى أسواق الدول الأخرى، وذلك وفقا لحدود التثبيت الجمركي الواردة في جداول الدول الأعضاء، وكذلك بالنسبة لجداول الالتزامات في قطاع الخدمات. فإن من حق الخدمة الوطنية النفاذ إلى أسواق الدول الأخرى وفقا لما ورد في تلك الالتزامات من قطاعات خدمية وقطاعات فرعية، وذلك وفقا للشروط الخاصة بالنفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية المدونة في تلك الجداول.
3. تكفل عضوية منظمة التجارة العالمية الإطلاع على السياسات التجارية للدول الأخرى، وما تتضمنه من إجراءات من شأنها التأثير في النفاذ إلى الأسواق، ومدى اتساقها مع الاتفاقات الدولية، والأهم من ذلك أجهزة المنظمة التي تعتبر منبرا للمشاركة في المفاوضات التجارية في المستقبل.
4. تعتبر آلية تسوية المنازعات التجارية الدولية أحد الإنجازات المهمة لاتفاق الجات لعام 1947، وقد تم تطوير هذه الآلية من ناحيتي الإجراءات التي قد تنفذها بعض الدول والمتناقضة مع الاتفاقات التي تم التوصل إليها بما يكفل التطبيق العادل على كل الأعضاء.
5. المشاركة في المفاوضات المستقبلية بما يكفل الدفاع عن المصالح التجارية التي تهم الدول الأعضاء والمصادقة على الاتفاقات الجديدة التي تقرها الاجتماعات الوزارية.

المطلب الثاني: المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة واتفاقيات تحرير التجارة الخارجية.

الفرع الأول: المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة.

لقد مرت المنظمة العالمية للتجارة منذ نشأتها بعدة جولات، علما أن المؤتمر الوزاري يشكل أعلى هرم في المنظمة، والذي يجتمع كل سنتين. وعقد المؤتمرات دوريا يمكن المنظمة من تقييم ما تم اتخاذه من قرارات في المؤتمرات السابقة، وما مدى التزام الدول الأعضاء بتنفيذ التوصيات والقرارات من جهة، ومن جهة أخرى اتخاذ قرارات جديدة وفقا للمستجدات.

[1] محسن هلال، "**اتفاقية منظمة التجارة العالمية ومنظمة التجارة العربية الحرة**"، مجلة المستقبل العربي، العدد 254، 2000، ص 82.

أولا:المؤتمران الوزاريان الأول و الثاني.

1. المؤتمر الأول: المؤتمر الوزاري في سنغافورة عام 1996.

انعقد بسنغافورة خلال الفترة الممتدة من 9 إلى 13 ديسمبر سنة 1996، اشترك في هذا المؤتمر وزراء التجارة والخارجية والمالية والزراعة لأكثر من 120 دولة عضوا في المنظمة، وكان يهدف إلى تقييم تطبيق اتفاقات أوروغواي على أرض الواقع[1]، وكان على جدول أعمال المؤتمر الوزاري الأول موضوعات مطروحة كثيرة وصل عددها إلى أكثر من 20 بندا من أهمها: متابعة تنفيذ اتفاقات المنظمة، اتفاقات تسوية المنازعات، التحديات التي تواجه دمج الاقتصاد العالمي، معايير العمالة المعروفة دوليا، أما أهم الإعلانات الصادرة عن المؤتمر الأول فأبرزها[2]:

أ. الإعلان الوزاري لدعم المنظمة كمنتدى للتفاوض ومواصلة تحرير التجارة ضمن نظام القواعد المعمول بها في المنظمة، وكذلك مراجعة وتقييم السياسات التجارية وبخاصة من أجل:

- تقييم تنفيذ الالتزامات بموجب اتفاقات وقرارات منظمة التجارة العالمية.
- متابعة التطورات في التجارة الدولية.

ب. الإعلان الوزاري الخاص بالتوسع في تبادل منتجات تكنولوجيا المعلومات بين الدول الأعضاء.

2. المؤتمر الثاني: المؤتمر الوزاري في جنيف 1998.

انعقد بمدينة جنيف السويسرية بين 18 و 20 ماي سنة 1998، تطرق إلى ثلاثة اتفاقات متعلقة بالاتصالات، الخدمات المالية، وتكنولوجيا الإعلام. كما تم إبرام اتفاق مؤقت خاص بالتجارة الإلكترونية من خلال إعفائها من الرسوم الجمركية.

وكانت أهم الإعلانات الوزارية الصادرة عن المؤتمر الثاني هي:

1. الإعلان الوزاري الخاص بنظام التجارة بين أكثر من دولتين، يؤكد هذا الإعلان على أهمية مساهمة هذا النظام خلال 50 عاما في النمو والتوظيف والاستقرار من خلال تشجيع تحرير التجارة والتوسع فيها وتهيئة المناخ الملائم للعلاقات التجارية الدولية وفقا لأهداف الاتفاق العام حول التعريفات والتجارة واتفاق منظمة التجارة العالمية.[3]
2. الإعلان الوزاري الخاص بالتجارة الالكترونية العالمية، يؤكد هذا الإعلان على نمو التجارة الإلكترونية العالمية وفتحها آفاقا جديدة للتجارة وحاجة الدول النامية لها على الصعيد الاقتصادي والمالي والتنموي. كما يؤكد

[1] يوسف مسعداوي، **دراسات في التجارة الدولية**، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2010، ص 120.

[2] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 157.

[3] مرجع سابق، ص 158.

الإعلان على ضرورة قيام المجلس العام بتقديم تقرير حول تقدم برنامج العمل ومواصلة الدول الأعضاء في ممارستها الحالية بعدم فرض رسوم جمركية على أجهزة الإرسال الالكترونية.

ثانيا: المؤتمران الوزاريان الثاني والثالث.

1. المؤتمر الثالث: المؤتمر الوزاري في سياتل عام 1999.

انعقد بمدينة سياتل الأمريكية خلال الفترة الممتدة من 30 نوفمبر إلى 03 ديسمبر من سنة 1999. كان المؤتمر يهدف إلى محاول تجديد معالم النظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف وتقييم أداء المنظمة العالمية للتجارة خلال خمس السنوات الماضية والتنبؤ بالمستقبل الخاص بها، ولكن البيئة الاقتصادية العالمية والمواقف المسبقة للبلدان الأعضاء المشاركة في المؤتمر والتحركات الخاصة بالمنظمات غير الحكومية حال دون الوصول إلى الهدف المسطر، وهذا ما أدى إلى فشله.

2. المؤتمر الرابع: المؤتمر الوزاري في الدوحة 2001.

انعقد هذا المؤتمر بالدوحة في الفترة ما بين 9 إلى 14 نوفمبر من سنة 2001، بمشاركة كافة الدول الأعضاء والبالغ عددهم 137 دولة، ومن ضمن جدول أعماله مسألة الإعلان عن جولة جديدة للمفاوضات التجارية والمواضيع المزمع التفاوض بشأنها بالإضافة إلى حل بعض المشاكل التي يواجهها النظام التجاري متعدد الأطراف وعلى رأسها مشاكل تتعلق بتنفيذ بعض بنود الاتفاقيات الحالية، كما شهدت هذه الدورة انضمام الصين لعضوية المنظمة. وقد أسهم مؤتمر الدوحة في مناقشة بعض المواضيع التي لم تتناولها المؤتمرات بشكل كاف، نذكر منها[1]:

- المواضيع المتعلقة بدراسة علاقة الاستثمار بالتجارة؛
- المواضيع المتعلقة بدراسة علاقة سياسة المنافسة بالاستثمار؛
- المواضيع المتعلقة بالمشتريات الحكومية؛
- المواضيع المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية؛
- المواضيع المتعلقة بالتجارة والتنمية في البلدان أقل فقرا؛
- كما ظهرت محاولات لإدراج النفط في المفاوضات التجارية.

كانت جولة الدوحة أول جولة تحاول فيها الدول النامية لفت الانتباه إلى المشاكل التي تتعرض لها من جراء تحرير التجارة الخارجية وفقا لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، وخاصة أن تحرير التجارة قد أدى إلى تهميش الدول الصغيرة وتراجع نصيبها في الأسواق العالمية، ورغم ذلك لم تنجح الدول النامية إلا في تضمين عبارات غامضة عن مراعاة "البعد الخاص بالتنمية" في المفاوضات التجارية، ولكن يمكن القول أن الدول النامية في إثارتها لهذه القضية كانت تحاول أن

[1] يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 121.

تحصل على وضع خاص بها يمكنها من خفض التزاماتها بتحرير التجارة حتى تستطيع إعطاء الوقت الكافي لإحداث التنمية وحماية صناعاتها في ظل بعض القيود على التجارة الخارجية.

كما تخشى الدول النامية من أن يؤدي تحرير التجارة وسهولة دخول السلع من الخارج دون قيود من أن يؤثر ذلك سلبيا على المنتجات المحلية مما يؤدي إلى عدم استمرارية الإنتاج وبالتالي فقد الوظائف مما يؤثر على الاستقرار الاجتماعي، ومما يؤيد تلك المخاوف حدوث قلاقل في بعض الدول في أمريكا اللاتينية نتيجة التحرير السريع للتجارة بدون إقامة شبكات للأمان الاجتماعي، ومما يجعل الدول النامية تطالب بذلك، ذلك أن الولايات المتحدة الأمريكية تطبق ما يسمى بقانون التصحيح التجاري ليعمل كمكمل للمفاوضات التجارية الكبرى، وهذا القانون يطبق منذ عهد الرئيس الأمريكي جون كينيدي وتم إجراء تعديلات عليه عام 2002 لتخصيص ملايين الدولارات لإنفاقها على إعادة التدريب والتعليم لمواجهة التغيرات التي تنجم عن تحرير التجارة، وهذا مما يدعم موقف المعارضين للإسراع في تحرير التجارة، لأنه إذا كانت الولايات المتحدة الأمريكية تضع الإجراءات اللازمة لتصحيح ما قد يسفر عنه تحرير التجارة، فإن الدول النامية لا تملك موارد كأمريكا يكون من حقها أن تطالب بمراجعة سياسات تحرير التجارة التي تؤدي إلى خسائر لبعض قطاعاتها[1].

ولكن على الجانب الآخر تحاول المنظمات العالمية الترويج إلى أن ذلك ليس في صالح الدول النامية، لأن هذه الدول يتحصل على نصيب كبير من نتائج تحرير التجارة الدولية، وأنه لا معنى لأن تحصل الدول النامية على فسحة من الوقت إذا كانت ستطبق ما تسميه هذه المنظمات بالسياسات الرديئة وهي التي تقلل من الالتزامات الخاصة بتحرير التجارة، كما تسوق هذه المنظمات تبريرا آخر لكي تثني الدول النامية عن هدفها وهو أن الخروج عن الإجماع سيؤدي إلى تراجع زخم قوة التفاوض التي تشهدها المفاوضات التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، كما تجازف هذه الدول بإنشاء نظام تجاري مزدوج تخضع في جزء منه لالتزامات تحرير التجارة الخارجية وتقف خارج النظام في جزء آخر.

ومن المعروف أن غالبية الدول النامية تعتمد في صادراتها على عدد محدود من السلع، وبالتالي فإنها لن تستفيد من فتح الأسواق أمام صادرات لا تملكها، ولكن الذي تخشاه هو التقلب في أسعار المواد الأولية التي تعتمد عليها في صادراتها وبالتالي تدهور نسب المبادلة، وهذا ما يجعلها تطالب بأنها تحتاج أولا إلى تنويع قطاعها الإنتاجي.

وللخروج من هذا الاختلاف في الآراء من جانب الدول النامية ومن جانب المنظمات العالمية، ترى المنظمات الدولية أنه لا بد من زيادة المساعدات المالية والفنية التي تقدمها الدول المتقدمة للدول النامية، كما لا ينبغي فرض قواعد غير ملائمة للتنمية على الدول التي تأثرت بشدة نتيجة تراجع المعاملة التفضيلية، كما أن هناك من الاقتصاديين من يرى ضرورة أن تشمل مفاوضات تحرير التجارة على دراسات حول الأثر الاجتماعي لنتائج تحرير التجارة[2].

[1] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 163.

[2] روبينز ريكوبيرو، سكريتير عام الانكتاد السابق.

من أهم إعلانات هذا المؤتمر ما يلي:

- لقد ساهم النظام التجاري متعدد الأطراف لمنظمة التجارة العالمية إلى حد كبير في النمو الاقتصادي والتنمية والتوظيف خلال الخمسين سنة الأخيرة، ونحن مصممون، بشكل خاص في ضوء التباطؤ الاقتصادي العالمي، على المحافظة على عملية إصلاح وتحرير السياسة التجارية، وبذلك نضمن قيام النظام بدوره الكامل في تحقيق الانتعاش والنمو والتنمية، وعلى ذلك فإننا نؤكد بقوة على المبادئ والأهداف الواردة في اتفاق مراكش الذي تأسست بموجبه منظمة التجارة العالمية، ونتعهد برفض الحماية الوطنية[1] .
- نؤكد على التزامنا بأن منظمة التجارة العالمية هي المنبر الوحيد لوضع أحكام التجارة العالمية وتحريرها، وفي نفس الوقت ندرك كذلك ان الاتفاقات التجارية الإقليمية يمكنها أن تقوم بدور هام في تحقيق تحرير التجارة والتوسع فيها وتعزيز التنمية[2] .
- من أهداف الجولة الجديدة لتحرير التجارة إجراء تخفيضات كبيرة في **الدعم المحلي المشوه للتجارة**، وتعبير المشوه للتجارة يمكن أن تستخدمه الدول المتقدمة ليقترح بأن يطلق عليه الصندوق الأخضر للدعم المحلي (المذكور في الملحق رقم 02 الخاص باتفاقية التجارة والمعفى من الالتزام بالتخفيض في دورة أوروغواي) لا يجب أن تغطيه المفاوضات الخاصة بالتخفيض، وبالتالي تستمر في دعم مزارعيها تحت هذا الغطاء.

ثالثا: المؤتمران الوزاريان الخامس والسادس.

3. المؤتمر الخامس: المؤتمر الوزاري في كانكون 2003.

عقد المؤتمر من 10 إلى 14 سبتمبر 2003 بمدينة كانكون بالمكسيك ويعتبر امتدادا لما خرجت به جولة الدوحة من قرارات، قدم كل من رئيس المجلس العام كارلوس بيريز ديل كاستيلو والمدير العام سوباتشي بانيتشباكدي مسودة نص إعلان كانكون الوزاري في الواحد والثلاثين من أغسطس 2003. وقد أكد كل منهما في الرسالة المرفقة أنه لم يتم الاتفاق على أي جزء من هذا الإعلان وأنه لا يتضمن على المقترحات المتعددة للحكومات الأعضاء. لكن لا يزال هذا النص هو الحكم الأفضل لما قد يشكل إطارا ناجعا للإجراءات التي سيتخذها الوزراء في مؤتمر كانكون[3].

اختتم مؤتمر كانكون في 14 سبتمبر دون التوصل لاتفاق و هو ما عكسته كلمة الرئيس المكسيكي الذي أشار فيها إلى أنه بالرغم من التحرك الكبير الذي حدث في المفاوضات، إلا أن الأعضاء ما يزالون يحافظون على مواقفهم،

[1] إعلان مؤتمر الدوحة الوزاري، المنظمة العالمية للتجارة، ، أنظر الموقع: http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=duha1&lang=ar بتاريخ 2015/02/25 على الساعة 11:00.

[2] مرجع سابق.

[3] مسودة نص إعلان كانكون الوزاري في 2003/08/24، المنظمة العالمية للتجارة، أنظر الموقع:
http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=can5&lang=ar بتاريخ 2015/02/25 على الساعة 09:00.

خصوصا فيما يخص مواضيع سنغافورة (التجارة والاستثمار، التجارة وسياسة المنافسة، الشفافية في إمداد الحكومات بالخدمات والبضائع، التسهيلات التجارية).

وفيما يلي سنعرض بعض مطالب الدول النامية المتعلقة بالملف الزراعي في هذا المؤتمر، و هي كالآتي:

- تحقيق هدف أساسي مفاده التوصل إلى تحرير فعال للسلع الزراعية.
- تأكيد أهمية التوصل إلى اتفاقات لتحرير التجارة العالمية بصورة عادلة تحقق مصالح الدول النامية، الأمر الذي يؤدي إلى إزالة التشوهات السعرية والمرتكزة على الدعم المفرط (المباشر و غير المباشر) للزراعة.
- السعي إلى تحقيق درجة أكبر من النفاذ لسلع الدول النامية، الأمر الذي يتطلب تخفيض الرسوم الجمركية العالية على صادراتها والتي تفرض من قبل الدول الصناعية (وعلى سبيل المثال تفرض اليابان رسوما جمركية على وارداتها من الأرز تصل إلى نحو 490%)، مما يعوق نفاذ الصادرات الزراعية للدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة.

4. المؤتمر السادس: المؤتمر الوزاري في هونغ كونج 2005.

انعقد هذا المؤتمر في الفترة الممتدة من 13 إلى 18 ديسمبر من سنة 2005 بهونغ كونج. كان يهدف إلى التوصل إلى اتفاق لتنفيذ ما يسمى بجولة الدوحة والتي أوصت بإعطاء المزيد من الأهمية لمطالب الدول الفقيرة الخاصة بالتجارة الدولية، بالإضافة إلى التوصل إلى اتفاق بشأن الملف الزراعي.

بدأت الاجتماعات وسط خلافات بشأن ملف الزراعة فقد قال المفوض التجاري الأوروبي أنه لن يقدم أي مقترحات جديدة بشأن تحرير قطاع الزراعة العالمي خلال الاجتماع، وذلك ردا على طلب الممثل التجاري الأمريكي بأن يقدم الاتحاد الأوروبي عرضا جديدا حول الملف الزراعي، بينما صرح وزير الخارجية البرازيلي أنه إذا لم يقدم الاتحاد الأوروبي عرضا أفضل حول المنتجات الزراعية فلن يتم إنجاح دورة الدوحة، واتهم الدول الصناعية بإغفال مصالح 70% من مزارعي العالم في الدول النامية من أجل مجموعة صغيرة في مجتمعاتهم، وقد عرض الاتحاد الأوروبي خفض الرسوم الجمركية على الواردات من المنتجات الزراعية ما بين 35% إلى 60% معدلا بذلك اقتراحا أول بخفض الرسوم الجمركية بين 20% و 50% لكن ذلك لم يكن كافيا في نظر واشنطن وعدد من الدول النامية.[1]

ومن العناصر التي كانت مطروحة للتفاوض إتاحة حرية الدخول بدون رسوم جمركية أو حصص لأسواق أكبر اقتصاديات العالم من 49 دولة هي الأكثر فقرا على مستوى العالم، ومما يعطل ذلك أن الولايات المتحدة عطلت السماح للدول الفقيرة بحرية دخول أسواق هامة للدول النامية مثل المنسوجات والسكر والقطن في حين لا ترغب اليابان في فتح سوق الأرز.

[1] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص180.

ومن الإجراءات الأخرى التي تشملها الخطة مضاعفة مبلغ 2.7 مليار دولار مخصص لمنح لتعزيز تجارة الدول النامية إلى مثليه بحلول عام 2010 وتعهدت اليابان بالفعل بتقديم 10 مليارات دولار لمساعدة الدول الفقيرة على زيادة قدراتها التصديرية، ولكن منظمة أوكسفام التي تكافح الفقر شككت في جدية هذه العروض، وقالت المنظمة في بيان أن أغلب الأموال ستأتي من ميزانيات المساعدات الراهنة مما سيجبر الدول الفقيرة على الاختيار بين التجارة والإنفاق على احتياجات ضرورية مثل الدواء والتعليم، وأضافت أن استبدال المساعدات بالتجارة أمر مطلوب لكنه لا يجب أن يكون بديلا لإيجاد قواعد تجارية عادلة.

عناصر الاتفاق في هذا المؤتمر تمثلت فيما يلي:

توصل المجتمعون في محادثات منظمة التجارة العالمية في هونغ كونج إلى اتفاق بشأن عدد من الخطوات لتحسين التجارة بين الدول الغنية والدول الفقيرة، ففي خلال المحادثات أصرت الدول الفقيرة على ضرورة التوصل إلى الإلغاء التام لدعم الصادرات الزراعية في عام 2010، ولكن العام المذكور لن يشهد إلا إلغاء جزئي لهذا الدعم، حيث تم تأجيل إلغاء الدعم النهائي إلى عام 2013، ما يشكل حل وسط بين الدول الغنية المتمثلة في الولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوروبي، والدول النامية وعلى رأسها الهند والبرازيل ودول إفريقية، حيث يتم في 2013 إلغاء دعم الصادرات الزراعية كما تلتزم فيه الدول الغنية بالإسراع بإلغاء الأشكال الأخرى من الإعانات الزراعية.

كما تلتزم الدول المنتجة للقطن بإلغاء جميع المعونات الممنوحة لصادرات القطن في 2006 وتتعهد الدول الصناعية بخفض التعريفات على المنتجات المصنعة.

وتقول مسودة البيان الختامي أن على أعضاء منظمة التجارة العالمية " العمل بحزم وعلى وجه السرعة من أجل تحقيق اتفاق شامل على تحرير التجارة العالمية". ويتضمن البيان الختامي كذلك تعهدا من الدول الغنية بمساعدة الدول الأقل نموا من خلال تحرير 97% من صادراتها من نظام الحصص المعتمد حاليا في الدول الغنية، وإعطاء هذه الدول مساعدات خاصة لكي تستطيع الوفاء بمتطلبات السوق المفتوحة.

أما بالنسبة للخدمات فإن فتح الأسواق أمام الخدمات لن يكون إجباريا وسيكون هدفه التنمية الاقتصادية في الدول النامية بينما لا يطلب من الدول الأقل نموا تقديم أي التزامات في هذا المجال.كما التزمت الدول الأعضاء بالعمل على تعزيز التجارة والتعاون الاقتصادي مع الدول الأقل نموا من أجل استيعابها في النظام التجاري الدولي.

الفرع الثاني: اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لتحرير التجارة الخارجية.

بدخول جولة أوروغواي حيز النفاذ في 1 جانفي 1995، بدأت مرحلة جديدة من مراحل تطور سياسة التجارة الخارجية. فمن ناحية عززت هذه الجولة تحرير التجارة الدولية وإصلاح النظام التجاري متعدد الأطراف ومن ناحية أخرى

ساهمت في تشكيل سياسة عالمية للتجارة الخارجية. إذ ترتب على ما تميزت به هذه الجولة من أنها تعهد واحد، بالإضافة إلى انضمام غالبية دول العالم إلى اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية التي وردت في ملاحقها (1)،(2)،(3)، و سعي الدول التي لم تنضم إليها بعد إلى الانضمام، ترتب على كل هذا أن يكون لمجموعة القواعد و الأحكام و الأجهزة المتناسقة مع نفسها التي تتكون منها منظمة التجارة العالمية و التي تحكم سياسة التجارة الدولية نطاق عالمي من حيث التطبيق.

و قبل البدء في بيان محتوى اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية سأذكر باختصار أهم ما جاء في الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي، حيث تم الاتفاق على هذه الوثيقة من جانب 117 دولة، و قد شملت الوثيقة المجالات التالية:[1]

أ. إنشاء منظمة التجارة العالمية.

ب. الاتفاقيات الخاصة بالتجارة في السلع، و تضم:

- الاتفاق في مجال الزراعة.
- الاتفاق في مجال المنسوجات و الملابس.
- الاتفاق حول العوائق الفنية في التجارة.
- الاتفاق حول إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة.
- الاتفاق حول تقدير الرسوم الجمركية.
- الاتفاق حول مكافحة الإغراق.
- الاتفاق حول إجراءات الفحص قبل الشحن.
- الاتفاق حول قواعد المنشأ.
- الاتفاق حول إجراءات تراخيص الاستيراد.
- الاتفاق حول الدعم و الإجراءات المقابلة أو التعويضية.
- الاتفاق حول الوقاية.

ت. الاتفاق حول تجارة الخدمات.

ث. الاتفاق حول حقوق الملكية الفكرية و تجارة السلع المقلدة.

ج. التفاهم حول مفهوم قواعد و إجراءات تسوية النزاعات.

[1] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، 2005، ص332.

أولا: تحرير التجارة في الاتفاقات القطاعية.

من بين اتفاقيات التجارة العالمية وجدت ستة اتفاقات قطاعية هي: بروتوكول مراكش لاتفاقية جات 1994، اتفاق الزراعة، اتفاق المنسوجات والملابس، اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، واتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية[1].

1. اتفاقيات تحرير التجارة في السلع.

أ. بروتوكول مراكش لاتفاقية جات 1994.

على الرغم من أن جدول أعمال جولة أوروغواي تضمن العديد من الموضوعات الهامة إلا أن التعريفات ظلت الموضوع الأكثر أهمية. وجاء الإعلان الوزاري 1986 والخاص بالمفاوضات حول التجارة في السلع متضمنا على رأس أهدافه تحقيق المزيد من التجارة العالمية والتوسع فيها، بما في ذلك من تحسين فرص النفاذ إلى الأسواق عن طريق التخفيض للتعريفات والإلغاء للقيود الكمية وغيرها من العقبات أو التدابير غير التعريفية.

وبعد فترة من المفاوضات تبين صعوبة التوصل إلى تخفيضات التعريفة الجمركية على أساس خط تعريفي تلو الآخر[2]. لذلك تم التوصل إلى اتفاق بشأن التخفيض الإجمالي للتعريفات بين حوالي 20 دولة، تتبادل في مجموعها الجزء الأكبر من التجارة العالمية. وقد اشتمل هذا الاتفاق ستة عناصر أساسية هي: ربط التعريفات، التعريفات الزراعية، وتصاعد التعريفة. وقد تجسدت عناصر هذه الاتفاقية في بروتوكول مراكش والجداول الملحقة به.

ويعتبر بروتوكول مراكش الأداة التنفيذية أو الوسيلة العملية، لتحقيق هدف النفاذ إلى الأسواق وتحرير التجارة العالمية في السلع، سواء في ذلك السلع الزراعية وغيرها، أي السلع الصناعية[3].

ب. اتفاق الزراعة.

جاءت ديباجة اتفاق الزراعة ارتكازا على محاور رئيسية تمثل إطار تحرير وإصلاح التجارة في المنتجات الزراعية والذي يسعى إلى إقامة نظام للتجارة الدولية في التجارة الزراعية يتسم بالإنصاف وتطبق عليه قواعد أشد وأكثر فاعلية للتجارة متعددة الأطراف كما أرستها اتفاقية جات 1994 وغيرها من اتفاقات التجارة العالمية.

[1] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، 2005، ص 333.

[2] مرجع سابق، ص 334.

[3] مرجع سابق.

في إطار الجات كانت المنتجات الزراعية تتسم بكثرة القيود الكمية وارتفاع الرسوم الجمركية، ووفق التنظيم الجديد المنبثق عن جولة أوروغواي ألغيت هذه القيود وتم الاستعاضة عنها برسوم جمركية.

التزمت الدول الأعضاء بثلاث أشكال من الالتزامات وفق هذا الاتفاق وهي:

- تحويل كافة القيود غير الكمية إلى قيود كمية.
- خفض جميع التعريفات الجمركية.
- خفض دعم الصادرات والدعم المحلي.

لتوسيع نطاق النفاذ إلى الأسواق، تقرر في مجال معالجة القيود غير الجمركية، أن تحل محلها تعريفة جمركية يكون لها نفس مستوى الحماية وذلك حتى يمكن الاعتماد على التخفيضات الجمركية، وقد تم الاتفاق على تخفيض التعريفة على الواردات الزراعية بنسبة 36% خلال 6 سنوات بالنسبة للدول المتقدمة، و 24% خلال 10 سنوات بالنسبة للدول النامية، أما الدول الأقل نموا فليس المطلوب منها تخفيض التعريفة الجمركية، وإذا لم تكن هناك واردات من سلع معينة، تتقدم الدول بعرض يتضمن الالتزام باستيراد كميات لا تقل عن 3% من متوسط استهلاكها في عام 1986.

يعتبر الحد من دعم الصادرات الزراعية أحد المحاور الرئيسية التي ارتكز عليها اتفاق الزراعة لإصلاح العوامل المسببة لاعوجاج التجارة الدولية الزراعية. وقد وضع الاتفاق ضوابط وقواعد محددة بشأن تقديم هذا الدعم مع تقرير تخفيضات على كافة صور الدعم. وقد وردت هذه الأحكام في المواد من (8) إلى(11) من اتفاق الزراعة فضلا عن الفقرتين (1)، (3) من المادة (3) من ذات الاتفاق.

وككل اتفاق أخذ في الاعتبار أوضاع الدول النامية وأعطيت كل من الدول الأقل نموا تعهد بالتخفيض. إلى جانب الأحكام التي ارتكزت عليها عملية التحرير وإصلاح التجارة في المنتجات الزراعية، وردت بالاتفاق بعض الأحكام التي تسهم في تعزيز و تقوية عمليتي التحرير والإصلاح تمثلت أهمها فيما يلي[1]:

- إذا حدث تعارض بين أحكام اتفاقية الزراعة من ناحية أو أية اتفاقية من الاتفاقات الخاصة بالتجارة في السلع من ناحية أخرى فإن الأولوية تكون لأحكام اتفاق الزراعة، طبقا للمادة (21) من اتفاق الزراعة.
- إذا حدث تعارض بين أحكام اتفاقية الزراعة وأحكام اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية فإن الأولوية تكون لأحكام هذه الأخيرة طبقا للمادة (14) من الاتفاق.
- أنشئت لجنة الزراعة بمقتضى المادة (17) من الاتفاق.

[1] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص 340.

ت. اتفاق المنسوجات و الملابس.

قصد باتفاق المنسوجات والملابس أن تدمج التجارة الدولية في منتجات هذا القطاع، في التجارة العالمية متعددة الأطراف التي أتت اتفاقية جات 1994 بقواعدها ونظمت ضوابطها، وهو اتفاق انتقالي لمدة 10 سنوات فقط غير قابلة للمد[1]، تبدأ من يوم نفاذه في 1995/01/01.

على خلاف باقي اتفاقات جولة أورغواي، يأتي اتفاق المنسوجات والملابس كاتفاق تصفية لسياسة تجارية مخالفة لقواعد التجارة متعددة الأطراف. وهكذا فإن الاتفاق برمته عبارة عن فترة انتقالية ما بين تقييد التجارة العالمية في المنتجات النسيجية بالقيود الكمية لترتيب الألياف المتعددة وغيرها من جهة، وتحرير هذه التجارة بإخضاعها لاتفاقية جات 1994 من جهة أخرى.

تم تقسيم العشر سنوات لتنفيذ الاتفاقية إلى أربع مراحل[2]. فاعتبارا من 1995/01/01 تقوم كل دولة عضو بإدماج منتجات من القائمة التي يحددها الاتفاق لتسرى عليها نظم وقواعد الجات وذلك بما لا يقل عن 16% من إجمالي حجم وارداتها عام 1990، وينبغي أن تشمل المنتجات الواجب إدماجها تلك التي تنتمي إلى كل فئة من الفئات الأربعة التالية[3]: الخيوط الممشطة والمغزولة، الأقمشة، المنتجات النسيجية الجاهزة، والملابس.

- اعتبارا من 1998/01/01 يتم إدماج منتجات بما لا يقل عن 17% من حجم الواردات في عام 1990.
- اعتبارا من 2002/01/01 يتم إدماج منتجات تمثل ما لا يقل عن 18% من إجمالي الواردات في عام 1990.
- 49% مع نهاية الفترة الانتقالية في 2005/01/01.

هنالك جهاز خاص تابع لمنظمة التجارة العالمية يشرف على تنفيذ المراحل التي تم الاتفاق عليها، ويضع تقريرا عن كل مرحلة، وفي فبراير 1998 قام الجهاز بدراسة نتائج المرحلة الأولى من الاتفاق الجديد ووجد أن الدول النامية تشكو من عدم تنفيذ الالتزامات المتفق عليها في جولة أورغواي بصورة مقبولة، كما أن تحرير جزء من واردات المنسوجات والملابس أدى تلقائيا إلى ارتفاع الرسوم الجمركية تحت غطاء مكافحة الإغراق أو ضرورة الإجراءات الوقائية.

ث. اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة:

يقصد باتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة، تحريم استخدام كل تدبير لا يتفق مع مبدأ المعاملة الوطنية أو مع مبدأ استخدام التعريفة الجمركية وحدها من هذا التدبير.

[1] المادة(09) من اتفاقية الجات 1994.
[2] المادة(02) من اتفاقية الجات 1994.
[3] المادة(01) فقرة (07) من اتفاقية الجات 1994.

تم التوصل إلى الاتفاق نظرا للحاجة الملحة لتفادي الآثار السلبية لإجراءات الاستثمار التي تتخذها الدول الأعضاء و تؤدي إلى تقييد وتشوه التجارة الدولية، حيث لم يكن من الممكن تجاهل هذه الإجراءات لأنها تمثل أهمية كبيرة للاحتياجات التجارية والإنمائية والمالية للدول النامية، وبالتالي السعي لإزالة بعض الشروط على المستثمر الأجنبي وتتعارض مع اتفاقية الجات وخاصة فيما يتعلق بالمعاملة الوطنية وفرض القيود الكمية، وشروط الاستثمار التي تعد قيدا على الاستثمار هي[1]:

- استخدام نسبة من المكون المحلي في المنتج النهائي.
- تصدير حصة من الإنتاج إلى الخارج أو بمنح نسبة من الإنتاج في السوق المحلي.
- الالتزام بالتوازن بين الصادرات والواردات.

لذا فقد اتفق على عدم الأخذ بإجراءات من هذا النوع والتي من شأنها الحد من حرية التجارة أو التناقض مع مبدأ تعميم المعاملة الوطنية، أو قد تؤدي إلى قيود كمية تتعارض ومبادئ الاتفاقية العامة ولضمان مراعاة ذلك تم وضع قائمة إيضاحية مرفقة بالاتفاق تتضمن إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي لا تتسق مع مواد الاتفاقية والتي يجب العمل على إلغائها في غضون سنتين بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة وخمس سنوات للدول النامية وسبع سنوات للدول الأقل نموا، مع إنشاء لجنة تتولى هذه المهمة. وأوضحت المادة (1) من الاتفاق نطاق تطبيقه بالنص على أنه ينطبق على تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة في السلع وحدها.

تم إنشاء لجنة تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة لمراقبة تنفيذ هذا الاتفاق وتقديم تقرير سنوي إلى مجلس التجارة في السلع وإتاحة الفرصة للأعضاء للتشاور في المسائل المتعلقة بسير وتنفيذ الاتفاق.

2. اتفاقيات تحرير تجارة الخدمات.

يقصد بتحرير التجارة الدولية في الخدمات أن يتم تطبيق آليات التجارة الدولية متعددة الأطراف على كل من تجارة السلع وتجارة الخدمات، بحيث يخضعان معا لنفس الآليات والاتفاقيات، بعد أن كانت المفاوضات السابقة يقتصر العمل فيها على تجارة السلع فقط.

أما عن كيفية تحرير تجارة الخدمات فيتم ذلك من خلال اتخاذ الإجراءات اللازمة لتسهيل وصول موردي الخدمات الأجانب إلى الأسواق المحلية، وخفض مستوى التمييز بينهم وبين الموردين المحليين، ومن العقبات التي تمنع وصول الموردين الأجانب إلى السوق المحلية والتي ينبغي العمل على إزالتها:

[1] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 136.

حظر الاستثمارات الأجنبية في بعض القطاعات أو وضع قيود على حرية الحركة أمام الشركات الأجنبية بمنعها مثلا من فتح فروع أو تقديم خدماتها في مناطق جغرافية معينة، أو السماح فقط بالمشروعات المشتركة وتحديد حصة لا يتعداها الشريك الأجنبي في الملكية، أما بالنسبة للتمييز بين الموردين الأجانب والمحليين فالمطلوب منع هذا التمييز أو خفض نطاقه، ومن أمثلة هذا التمييز: التمييز في الحصول على حوافز الاستثمار، أو الإجراءات الضريبية، والقواعد المنظمة للتحويلات الخارجية، ووضع القيود على المشتريات الحكومية، كما يتطلب تحرير التجارة في الخدمات (وكذلك في باقي القطاعات) حماية الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ومن القيود على التجارة في الخدمات والتي تسعى اتفاقيات الجات إلى تقليل آثارها الضوابط السعرية، حيث تضع الدولة قواعد لتحديد الأسعار في بعض القطاعات ومن هذه القطاعات: النقل الجوي، الخدمات المالية، الاتصالات.

أ. التحرير التدريجي المتزايد[1]:

تناولت الاتفاقية في الجزء الرابع أمورا تتعلق بالجانب التطبيقي للتعهدات المحددة التي تلزم بها الأعضاء ووضع أحكام تلك التعهدات موضع التنفيذ الفعلي، وذلك في الجوانب الثلاث لهذه التعهدات: مفاوضاتها، وتسجيلها والتعديل فيها.

ب. الأحكام المؤسسية:

حدد الجزء الخامس من الاتفاقية إطار عمل المؤسسات اللازمة لتنفيذ أحكام الاتفاقية والخاصة بإدارة الاتفاق وتسوية المنازعات التي قد تثور أثناء تنفيذه.

وقد أقرت الاتفاقية التشاور كوسيلة أولى لتسوية الخلافات والنزاعات التجارية، بعده يمكن للعضو اللجوء إلى القواعد والإجراءات العامة. وقد أنشئ مجلس التجارة في الخدمات بهدف تنفيذ الاتفاقية وتعزيز أهدافها.

ت. الملاحق و القرارات الوزارية:

تضمنت الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، ثمانية ملاحق تعتبر جزءا لا يتجزأ من الاتفاقية بحكم المادة (29) منها. كذلك هناك ثمانية قرارات وزارية ضمن المجموعة الأولى من القرارات التي اعتمدتها لجنة المفاوضات التجارية في اجتماعها على المستوى الوزاري في جنيف في 15 ديسمبر 1993 لاختتام جولة أوروغواي.

[1] زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 359.

ث. أهداف الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات[1]:

- **النفاذ إلى الأسواق:** ويقصد بذلك إزالة أو تخفيف القيود التي تعيق انسياب تجارة الخدمات بين الدول الأعضاء، مثل تحديد نوع أو قيمة الخدمات المسموح باستيرادها.
- **معاملة الدولة الأولى بالرعاية:** ويقصد بذلك أن تمنح الدولة المزايا التي تمنحها الدولة لباقي الدول، ويمكن الاستثناء من ذلك لمدة خمس سنوات، حيث تتم مراجعة الاستثناءات، بحيث لا تستمر لمدة أكثر من عشر سنوات.
- **المعاملة الوطنية:** وذلك بأن تحصل الشركات الأجنبية على نفس المعاملة التي تلقاها الشركات الوطنية، وأيضا سمح للدول بتأجيل الالتزام بهذا المبدأ بشرط تحديد هذه الاستثناءات وأن لا يتم استحداث قيود جديدة في المستقبل، وفي كل الأحوال على الدولة التي تلجأ لذلك أن تتشاور مع باقي الدول وأن تعوض الدول المتضررة.
- **الشفافية:** ويتم ذلك من خلال نشر جميع الأنظمة والقوانين والقرارات الخاصة بتجارة الخدمات، مع التعهد بإخطار مجلس تجارة الخدمات بأية تعديلات تطرأ على هذه الأنظمة، كما طلبت الاتفاقية إنشاء ما يسمى "نقطة الاستعلام" لتوفير كافة المعلومات التي يطلبها المستثمرين الأجانب.

ج. الفرق بين الجات والجاتس:

تختلف اتفاقية الجاتس عن اتفاقية الجات لعام 1994 في أن الجدول الزمني الخاص بكل دولة بشأن التزاماتها لتحرير التجارة في الخدمات هي التي تقوم بتحديده، بحيث يكون ذلك بمثابة الخطوة الأولى في هذا الاتجاه، بعكس الحال في اتفاقية الجات 1994 وخاصة الاتفاق على الخفض المبدئي المحدد في التعريفات الجمركية فهو اتفاق ملزم للدول الأعضاء لا تستطيع قبول بعضه ورفض البعض الآخر، والاختلاف في التنفيذ حيث أن الاتفاقية تسمح للدول النامية والدول الأكثر فقرا بفترات سماح حتى تؤقلم نفسها مع جدول تحرير تجارة السلع.

ح. العلاقة بين قطاعات الخدمات والسلع والحاجة إلى إزالة الحواجز في القطاعات المكملة:

وفي هذا السياق يرى خبراء منظمة التجارة العالمية أنه رغم أن المنظمة تسعى في الأساس إلى تقليص العقبات الحمائية وتحرير التبادل، فإن ما تلتزم به الدول يتم وفق ما تحدده كل دولة من التزامات، وبالتالي فإن حجم تقليص ورفع الحواجز هو أمر يتوقف على الدول الأعضاء المتفاوضة، وأن دور المنظمة العالمية للتجارة هو توفير إطار مؤسسي للتفاوض لتحرير التبادل، ووضع القواعد التي تحكم تحرير التجارة كما أن اتفاقيات المنظمة تحتوي على بنود خاصة تأخذ بعين الاعتبار الدول النامية وتوضح أيضا قواعد الحماية للمنتجين المحليين.

[1] www.wto.org , An Introduction to GATS, WTO Secretariat,October 1999 .

3. اتفاقيات تحرير الخدمات المالية.

تعد اتفاقية تحرير الخدمات المالية من ضمن محتويات الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات. حيث ألحق بالاتفاقية المذكورة ملحقان يتناولان قطاع الخدمات المالية وكيفية إلغاء القوانين والإجراءات التي تحول دون دخول الأجانب كمقدمي للخدمات في هذا القطاع.

يشير ملحق الخدمات المالية المرفق باتفاقية تحرير تجارة الخدمات أنه بعد تحديد وحصر واستبعاد الأنشطة التي لا تدخل في مفهوم الخدمات التي يتضمنها إطار الاتفاقية، ومع إقرار أحقية العضو في وضع التنظيمات المحلية التي تكفل تطبيق المعايير والنظم الكفيلة بضمان الملاءة المصرفية، وكفاية رأس المال، وآليات العمل المصرفي السليم دون الإخلال بالتزاماته في إطار الاتفاقية، إلى وضع الضوابط اللازمة لضمان استقرار وتماسك النظام المصرفي، ومع الحفاظ على سرية الحسابات وأنشطة العملاء، أية بيانات سرية تمتلكها المؤسسات المصرفية، وفيما عدا الخدمات المالية الخاصة بمختلف أنواع التأمين والخدمات المرتبطة به، فإن أهم الخدمات المصرفية والمالية التي شملتها الاتفاقية تتلخص فيما يلي[1]:

- قبول الودائع والأموال بين الأفراد والمؤسسات.
- الإقراض بكافة أشكاله بما فيها القروض الاستهلاكية والائتمان العقاري وتمويل العمليات التجارية.
- التأجير التمويلي.
- خدمات المدفوعات والتحويلات، بما فيها إصدار مختلف بطاقات الائتمان والخصم على الحسابات والشيكات السياحية و المصرفية.
- خطابات الضمان والاعتمادات المستندية.
- عمليات النقد الأجنبي.
- المشتقات المالية والمصرفية بمختلف أنواعها.
- أعمال السمسرة والنقد.
- التجارة لحساب المؤسسات المالية أو للغير في السوق الأولية أو غيرها من الأدوات.
- إدارة الأموال مثل إدارة النقدية ومحفظة الأوراق المالية.
- خدمات المقاصة والتسوية للخدمات المالية.
- تقديم خدمات الاستشارة والوساطة المالية وكافة الخدمات المالية والمصرفية المساعدة.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، معهد التخطيط القومي، مصر، العدد 02، المجلد 21، 2003، ص 14. 15.

4. اتفاقية حقوق الملكية الفكرية.

تهدف هذه الاتفاقية إلى تشجيع روح الابتكار التكنولوجي ونقل وانتشار التكنولوجيا بما يحقق المنفعة المتبادلة لكل من منتجي ومستخدمي المعرفة التكنولوجية وعلى النحو الذي يحقق الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية ويقيم توازنا في الحقوق والواجبات ما بين مختلف البلاد الأعضاء من متقدمة، منتجة للمعرفة التكنولوجية، ونامية، مستهلكة لهذه المعرفة[1].

وترتكز على عدة مبادئ تقضي ـ طبقا للمادة 08 ـ بجواز قيام الأعضاء باتخاذ التدابير الضرورية اللازمة لحماية الصحة والتغذية العامة، وتعزيز المصلحة العامة في القطاعات ذات الأهمية الحيوية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية شريطة اتساق هذه التدابير مع أحكام الاتفاقية.

وتلقى اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية التزاما قانونيا دوليا على الأعضاء، فتحرير التجارة هنا يمر عبر الأحكام القانونية التي تقررها التشريعات الداخلية للبلد العضو ويتم ذلك من خلال إقامة تناسق ما بين القوانين والقواعد التنظيمية المحلية للدول وسياساتها الوطنية بغرض تحقيق هدف الاتفاقية الجوهري والمتمثل في ضمان حد أدنى لمستوى الحماية القانونية المقررة لحقوق الملكية الفكرية في كل بلد من البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

ثانيا: تحرير التجارة في الاتفاقات غير القطاعية.

إلى جانب الاتفاقات القطاعية السابق عرضها أتت اتفاقية مراكش بمجموعة أخرى من الاتفاقات لا تتعلق بقطاع معين وإنما تنظم أمور السياسة التجارية الدولية يخشى ـ إن تركت دون تنظيم ـ أن تتحول إلى قيود غير تعريفية لا مبرر لها، من شأنها أن تحد من تحرير التجارة العالمية، أو من تسهيل النفاذ إلى الأسواق. ويندرج ضمن هذا الجانب من الاتفاقات تسعة اتفاقات تضمها ثلاثة مجموعات هي على التوالي:

1. اتفاقا التدابير الصحية و الحواجز الفنية:

ويتعلق هذا الاتفاقان بالإجراءات الصحية والفنية في السياسة التجارية، واستهدفا تنظيم عدد من الإجراءات والتدابير على النحو الذي يمكن البلد العضو من تحقيق مصالحه المشروعة دون الإضرار بالمصالح التجارية لباقي الدول الأعضاء.

[1] زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 360.

أ. اتفاق تطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية:

جاء هذا الاتفاق ليضع القواعد التفصيلية لتطبيق أحكام اتفاقية جات 1994 المتعلقة باستخدام تدابير حماية صحة الإنسان أو النبات أو الحيوان[1]. ويرتبط هذا الاتفاق ارتباطا وثيقا باتفاق الزراعة، لذا جاءت المادة 14 منه لتقر موافقة أعضاء منظمة التجارة العالمية على تنفيذ اتفاق تدابير الصحة والصحة النباتية.

ب. اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة:

ويتعلق بالمواصفات الفنية في السياسة التجارية والتي اهتمت جولة أوروغواي بتنظيمها ضمانا لعدم استناد الدول الأعضاء عليها لفرض قيود غير تعريفية في وجه التجارة العالمية.

وقد ميز الاتفاق بين نوعين من المواصفات الفنية التي تتطلبها السلطات المختصة في الدولة في المنتجات التي يريد المصدرون الأجانب تصديرها إليها، الأول يعرف باللوائح الفنية، والثاني يطلق عليه المقاييس. أما عن نطاق التطبيق فتخضع لأحكامه كل المنتجات الزراعية والصناعية فيما عدا:

- مواصفات الشراء التي تعدها الأجهزة الحكومية لمتطلبات الإنتاج والاستهلاك فيها حيث يحكمها الاتفاق بشأن المشتروات الحكومية.
- تدابير الصحة والصحة النباتية، والواردة في الملحق (أ) لاتفاق تدابير الصحة والصحة النباتية.

2. اتفاقات حماية الانتاج المحلي:

أسفرت جولة أوروغواي عن التوصل إلى ثلاثة اتفاقات غير تعريفية بهدف تقوية القواعد والضوابط الخاصة بحماية الإنتاج المحلي من ممارسات التجارة المسببة للضرر وهذه الاتفاقات هي :

- اتفاق مكافحة الاغراق[2].
- اتفاق الدعم والتدابير التعويضية[3].
- اتفاق الوقاية[4].

وفي إطار هذه الاتفاقات يمكن التمييز ما بين الاتفاقين الأولين من جهة و الاتفاق الأخير من جهة أخرى. فالأولان يهدفان إلى حماية الإنتاج المحلي ليس من التجارة المسببة للضرر فحسب، وإنما من ممارسات التجارة غير المنصفة أيضا،

[1] المادة 20 من اتفاقية الجات 1994.
[2] المادة 06 من اتفاقية الجات 1994.
[3] المادة 16 من اتفاقية الجات 1994.
[4] المادة 19 من اتفاقية الجات 1994.

وهي درجة أشد من التجارة المسببة للضرر. ففي الإغراق، يباع المنتج في البلد المصدر إليه بثمن أقل من ثمن بيع المنتج المماثل في البلد المصدر منه. وفي الدعم يتمكن المصدر الأجنبي من بيع المنتج في البلد المصدر إليه بثمن أقل بعد أن استفاد من مبلغ الدعم الذي حصل عليه من حكومته بمناسبة تصديره، أما في حالة الاتفاق الثالث فإن زيادة الواردات من السلعة لا تكون راجعة إلى مثل هذه الممارسات التجارية غير المنصفة.

وتتعلق هذه الاتفاقات الثلاثة بقواعد حماية الإنتاج المحلي في السياسة التجارية، والتي نظمتها جولة أوروغواي بهدف عدم استخدامها لفرض قيود غير تعريفية ليس لها ما يبررها في وجه تحرير التجارة العالمية أو نفاذها إلى الأسواق.

3. الاتفاقات الجمركية:

جاءت جولة أوروغواي بأربعة اتفاقات تنظم انتقال الواردات السلعية من الدولة المصدرة العضو في منظمة التجارة العالمية إلى أي عضو مستورد، وتتعلق هذه الاتفاقات بـ:

- اتفاق التقييم الجمركي[1].
- اتفاق الفحص قبل الشحن.
- اتفاق قواعد المنشأ.
- اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد.

وتندرج هذه الاتفاقات ضمن التدابير والمواصفات والقواعد والإجراءات التي من حق الدولة أن تتخذها تحقيقا لأهداف مشروعة، ولا ينبغي أن يساعد استعمالها كستار لفرض قيود غير تعريفية لا مبرر لها في وجه التجارة العالمية أو النفاذ إلى الأسواق.

[1] المادة 08 من اتفاقية الجات 1994.

المبحث الثالث: مزايا و آثار تطبيق اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية.

المطلب الأول: مزايا تطبيق اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية.

لا تدعي منظمة التجارة العالمية أنها تستطيع أن تجعل كافة الدول متكافئة. لكنها تستطيع تقليل بعض مستويات عدم التكافؤ بإعطاء الدول الأصغر صوتا أقوى وبنفس الوقت تحرير القوى العظمى من إشكالية التفاوض بشأن اتفاقات التجارة مع كل من شركاء التجارة العديدين.

تم اتخاذ قرارات منظمة التجارة العالمية بالإجماع، حيث تم التفاوض بشأن الاتفاقات من قبل كافة الأعضاء وتمت الموافقة عليها بالإجماع ثم تمت المصادقة عليها من قبل برلمانات كافة تلك الدول، وتنطبق تلك الاتفاقات على الجميع. وللدول الغنية والفقيرة حقوق متساوية في تحدي بعضها البعض لتسوية النزاعات في ظل إجراءات منظمة التجارة العالمية. ويجعل ذلك الحياة أكثر سهولة للجميع بطرق مختلفة. حيث تستطيع الدول الصغيرة التمتع بسلطة أكبر للمساومة. وبدون نظام متعدد الأطراف كنظام منظمة التجارة العالمية، يصبح للدول الأكثر قوة حرية أكبر لفرض رغبتها الأحادية على شركاءها الأصغر في التجارة. وسيتوجب على الدول الصغرى التعامل مع كل من القوى الاقتصادية العظمى بشكل منفرد وستكون أقل قدرة على مقاومة الضغوطات المفروضة عليها.

وبالإضافة إلى ذلك، يمكن للدول الأصغر الأداء بشكل أكثر فعالية إذا استفادت من الفرص لعمل تحالفات واستطاعت تجميع المصادر. حيث تقوم العديد منها بذلك في الوقت الحاضر. وتوجد مزايا مماثلة للدول الأكبر، حيث يمكن أن تستفيد القوى الاقتصادية العظمى من المنتدى الفردي لمنظمة التجارة العالمية للتفاوض مع كافة أو معظم شركاءها في التجارة في ذات الوقت. وهذا يجعل الحياة أكثر بساطة للدول التجارية الأكبر. والبديل عن كل ذلك سيكون مفاوضات ثنائية مستمرة ومعقدة مع عشرات الدول في نفس الوقت. ويمكن أن تخرج كل دولة بحالات مختلفة من التجارة مع كل من شركاءها مما يجعل الحياة شديدة التعقيد لكل من الموردين والمصدرين. ويتفادى مبدأ عدم التمييز الموجود في اتفاقات منظمة التجارة العالمية مثل ذلك التعقيد. وحقيقة وجود مجموعة واحدة من القوانين تنطبق على كافة الدول الأعضاء تبسط إلى حد بعيد نظام التجارة برمته.كما تعطي هذه القوانين المتفق عليها الحكومات رؤية أوضح للسياسات التجارية المقبولة.

1. يعمل تحرير التجارة على تخفيض تكاليف المعيشة[1]:

نعتبر جميعنا مستهلكين وتتأثر الأسعار التي ندفعها ثمنا لغذائنا وملابسنا وحاجاتنا ورفاهيتنا وكل الأشياء الأخرى بالسياسات التجارية. إن نظام الحماية الاقتصادية مكلف فهو يرفع الأسعار، حيث يعمل النظام التجاري العالمي الخاص بمنظمة التجارة العالمية على التقليل من العوائق التجارية من خلال المفاوضات ويطبق مبادئ عدم التمييز، وتكون النتيجة

[1] منظمة التجارة العالمية، عشر مزايا لنظام التجارة الخاص بمنظمة التجارة العالمية، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي:
http://www.wtoarab.org/uploadfiles/2011/ten_good.pdf بتاريخ 2015/03/03 على الساعة 12:00.

انخفاض تكاليف المنتجات (لأن المستوردات المستخدمة في الإنتاج أرخص ثمنا) وبالتالي انخفاض أسعار السلع والخدمات النهائية، وبالنهاية تكلفة معيشة أقل. وهناك العديد من الدراسات التي تبين تأثيرات الحماية الاقتصادية وتحرير التجارة، وفيما يلي بعض تلك الأرقام:

أ. الغذاء أرخص ثمنا:

عند حماية الزراعة، ترتفع تكاليف الطعام بحوالي $ 1.500 سنويا لعائلة عدد أفرادها أربعة أشخاص في الاتحاد الأوروبي؛ وبنسبة % 51 من الضرائب على الطعام في اليابان(1995)؛ وتضيف حوالي 3 بليون دولار سنويا إلى فاتورة مشتريات المستهلك الأمريكي من المشتريات لدعم السكر لسنة واحدة(1988). وتعتبر المفاوضات من أجل إصلاح التجارة الزراعية عملية معقدة، حيث لا زالت الحكومات تناقش الدور الذي تلعبه السياسات الزراعية في عدد من القضايا التي تتراوح من الأمن الغذائي إلى الحماية البيئية.

غير أن منظمة التجارة العالمية تعمل الآن على تخفيض المعونات والتقليل من العوائق التجارية التي تسيء أكثر ما يمكن. وبدأت في عام 2000 ، محادثات جديدة بشأن مواصلة الإصلاح الزراعي. وتم دمج تلك المحادثات في برنامج عمل أوسع نطاقا وهو جدول أعمال التنمية لمؤتمر الدوحة الذي انطلق في مؤتمر منظمة التجارة العالمية الوزاري في الدوحة، قطر في تشرين الثاني 2001 .

ب. الملابس أرخص ثمنا:

عملت القيود على الاستيراد والرسوم الجمركية المرتفعة مجتمعة على رفع أسعار المنسوجات والملابس بحوالي % 58 في أواخر الثمانينات من القرن الماضي. ويدفع المستهلك في المملكة المتحدة ما يقارب 500 مليون جنيه إسترليني أكثر سنويا على ملبوساتهم بسبب تلك القيود؛ أما بالنسبة للكنديين فتصل الفاتورة إلى ما يقارب 780 دولار كندي؛ وتكون الفاتورة للاستراليين 300 دولار استرالي سنويا للعائلة المتوسطة فيما لو تم تخفيض الرسوم الجمركية الاسترالية في أواخر الثمانينات وبداية التسعينات. وقد مرت تجارة المنسوجات والملابس بعملية إصلاح كبرى –في ظل منظمة التجارة العالمية – انتهى العمل بها في عام 2005. ويتضمن البرنامج إزالة القيود على كميات الاستيراد.

وفقا لإحدى الإحصائيات، فإن المستهلكين والحكومات في البلدان الغنية تدفع ما مقداره 350 مليون دولار سنويا لدعم الزراعة، هذا المبلغ يكفي لنقل أبقارهم التي تدر حليبا والبالغ عددها 41 مليون بقرة على الدرجة الأولى بالطائرة حول العالم مرة ونصف[1].

وإذا تمت إزالة الرسوم الجمركية فيقدر الاقتصاديين النتيجة التي يمكن أن يكسبها العالم حوالي 23 بليون دولار، وتتضمن 12.3 بليون دولار لأمريكا؛ و 0.8 بليون دولار لكندا؛ و2.2 بليون دولار للاتحاد الأوروبي وحوالي 8 بليون دولار للبلدان النامية.

[1] منظمة التجارة العالمية، عشر مزايا لنظام التجارة الخاص بمنظمة التجارة العالمية، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي:
http://www.wtoarab.org/uploadfiles/2011/ten_good.pdf بتاريخ 2015/03/03 على الساعة 12:00.

ت. وينطبق ذات الشيء على السلع الأخرى[1]:

عندما حدّت الولايات المتحدة من استيراد السيارات اليابانية في بداية الثمانينات، ارتفعت أسعار السيارات حوالي 41 % بين عامي 1981 و 1984 ، تقريبا ضعف كافة منتجات المستهلك. كان الهدف من هذا الحد حماية الوظائف للأمريكيين، لكن كان ارتفاع الأسعار سببا هاما في انخفاض عدد مبيعات السيارات الجديدة بحوالي مليون مما أدى إلى زيادة الخسائر في الوظائف.

ولو حافظت استراليا على مستويات التعريفة الجمركية التي كانت عليها عام 1998، فسوف يدفع المستهلك الأسترالي ما معدله 2.900 دولار استرالي أكثر لكل سيارة اليوم. وفي عام 1995 دفع مستخدمي الألمنيوم في الاتحاد الأوروبي 472 مليون دولار إضافية بسبب عوائق التعريفة الجمركية. و أحد أهداف جدول أعمال التنمية في مؤتمر الدوحة هو القيام بجولة أخرى من التخفيضات على التعريفة الجمركية على المنتجات الصناعية مثل منتجات التصنيع والتعدين. ويتوقع بعض الاقتصاديين (أمثال روبرت ستيرن وألن ديردوف ودروسيلا براون) أن تخفيض التعريفة بحوالي الثلث سيرفع من دخل البلدان النامية بما يقارب52 بليون دولار. كما أضافت قيود فرنسية مشابهة ما يقدر بنسبة 33 %إلى أسعار السيارات الفرنسية. وأيضا كانت أسعار التلفزيونات والراديو والفيديو كافة أغلى ثمنا في ظل الحماية الاقتصادية.

ث. ...والخدمات:

يجعل تحرير خدمات الهواتف، المكالمات الهاتفية أرخص ثمنا بنسبة 4% في البلدان النامية و 2% في البلدان الصناعية في أعوام التسعينات مع الأخذ بالحسبان التضخم. وفي الصين، كانت المنافسة بوجود شركة هواتف خلوية ثانية جزءً على الأقل من السبب في تخفيض % 30 في سعر المكالمة، وفي غانا كان التخفيض بنسبة 50 % كما تقدر مجموعة الاقتصاديين الذين يقودهم روبرت ستيرن أن تخفيض العوائق أمام الخدمات بحوالي الثلث بموجب جدول أعمال التنمية في مؤتمر الدوحة سيرفع من دخل البلدان النامية حوالي 60 بليون دولار.

وهكذا، فإن النظام التجاري الذي عهد به لمنظمة التجارة العالمية يتم تنفيذه منذ أكثر من 50 عاما. وخلال هذا الوقت كان هناك ثمانية جولات كبرى من المفاوضات التجارية. وأصبحت العوائق التجارية حول العالم أقل مما كانت عليه في تاريخ التجارة المعاصر؛ كما أنها تواصل الاختفاء.

2. تحرير التجارة يرفع من مستوى الدخل[2]:

يعمل تقليل العوائق أمام التجارة على زيادة مستوى التجارة والذي يضيف بدوره إلى الدخل القومي، والدخل الفردي. غير أنه من الضروري إجراء بعض التعديلات.

[1] منظمة التجارة العالمية، عشر مزايا لنظام التجارة الخاص بمنظمة التجارة العالمية، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي:
http://www.wtoarab.org/uploadfiles/2011/ten_good.pdf بتاريخ 2015/03/03 على الساعة 12:00.

[2] مرجع سابق.

تشير تقديرات منظمة التجارة العالمية إلى أن تأثير جولة محادثات أوروغواي لعام 1994على التعاملات التجارية كان ما بين 109 بليون دولار و 510 بليون دولار تمت إضافتها إلى الدخل العالمي. وأظهرت الدراسات الحديثة أرقاما مشابهة، حيث يقدر الاقتصاديين أن تخفيض العوائق التجارية في الزراعة والتصنيع والخدمات إلى الثلث سيدعم الاقتصاد العالمي بحوالي 613 بليون دولار بما يعادل إضافة حجم اقتصاد كندا إلى الاقتصاد العالمي. وفي أوروبا، تقدر مفوضية الاتحاد الأوروبي أنه خلال الأعوام من 1989 إلى1993 ازداد دخل دول الاتحاد الأوروبي بنسبة 1.5% أكثر مما لو زادت بدون السوق الموحد.

لذا، فإن تحرير التجارة يزيد من الدخل، كما تطرح التجارة تحديات حيث يواجه المنتجون المحليون المنافسة من الاستيراد. غير أنه تعني حقيقة أن هناك دخلا إضافيا أن الموارد متاحة للحكومات لإعادة توزيع الفوائد من أولئك الذين يجنون أكثر، على سبيل المثال لمساعدة الشركات والعمال على التكيف بجعلهم أكثر إنتاجية وقدرة على المنافسة بما يقومون به أو بالتحول إلى أنشطة جديدة.

3. يعمل تحرير التجارة على تحفيز النمو الاقتصادي:

من الواضح أن للتجارة إمكانية خلق الوظائف وفي الواقع هناك على الأغلب دليلا فعليا على أن العوائق التجارية الأقل كانت أفضل للتوظيف. غير أن الصورة معقدة بسبب عدة عوامل، ومع ذلك لا يعتبر البديل – الحماية الاقتصادية –هو الطريقة للتغلب على مشاكل التوظيف.

من الصعب التعامل مع هذا الموضوع بمصطلحات بسيطة. هناك دليلا قويا على أن حرية التجارة تزيد النمو الاقتصادي، وأن النمو الاقتصادي يعني وظائف أكثر. كما يعتبر القول بأنه تتم خسارة بعض الوظائف حتى عندما تكون التجارة آخذة في الاتساع قولا صحيحا. غير أن تحليلا موثوقا لهذا يطرح على الأقل مشكلتين:

- **أولا**: تلعب عوامل كثيرة في ذلك، فعلى سبيل المثال يوجد للتقدم التقني تأثير كبير على التوظيف والإنتاجية، والاستفادة من بعض الوظائف، والضرر بأخرى.
- **ثانيا**: ففي حين تزيد التجارة بوضوح من الدخل القومي (والازدهار)، إلا أنه لا يتم ترجمة ذلك إلى وظائف جديدة للعمال الذين خسروا وظائفهم نتيجة المنافسة من الواردات.

والصورة ليست ذاتها في كافة أرجاء العالم، فمعدل الوقت الذي يحتاجه العامل لإيجاد وظيفة جديدة يمكن أن يكون أطول في بلد ما لعامل مماثل في بلد آخر يمر في نفس الظروف. وبكلمات أخرى، تعتبر بعض الدول أفضل في إجراء التعديلات من غيرها، وسبب ذلك جزئيا أن لدى بعض البلدان سياسات تعديل أكثر فاعلية، وتضيع الفرصة بالنسبة لتلك الدول التي ليست لديها سياسات فاعلة. وهناك العديد من الحالات التي أظهرت فيها الوقائع استغلال تلك الفرصة والتي كان فيها تحرير التجارة مفيدا للتوظيف. وتقدر مفوضية الاتحاد الأوروبية أن إيجاد السوق الموحد يعني أن هناك ما يقارب بين 30000 ـ 900000 وظيفة أكثر مما لو وجدت بدون السوق الموحد.

يعزز القيام بصنع السياسات بعناية من قدرة عملية تحرير التجارة على خلق الوظائف

ويدين أكثر من 12 مليون شخص في الولايات المتحدة بوظائفهم للصادرات، وتم خلق 1.3مليون وظيفة منها بين عامي 1994 و 1998 وتميل تلك الوظائف لأن تكون أفضل أجرا وأمانا. وفي المكسيك تعتبر أفضل الوظائف، تلك التي لها علاقة بأنشطة التصدير: فالقطاعات التي تصدر ما نسبته % 60 أو أكثر من إنتاجها تدفع أجورا أعلى بنسبة % 39 من بقية القطاعات الاقتصادية وأكثر مما تدفعه مصانع التجميع في المكسيك بمقدار ثلاث مرات ونصف من الحد الأدنى للأجور.

كما تظهر الوقائع كيف أن الحماية الاقتصادية مضرة للتوظيف، حيث ذكرنا مثالا حول صناعة السيارات الأمريكية: فالعوائق التجارية المصممة لحماية الوظائف الأمريكية بوضع القيود على الاستيراد من اليابان أدت إلى تصنيع سيارات أغلى في الولايات المتحدة وبالتالي تم بيع عدد أقل من السيارات وكذلك إلى فقدان الوظائف. وبكلمات أخرى تحولت المحاولة لمعالجة مشكلة على المدى القصير عن طريق تقييد التجارة إلى مشكلة أكبر على المدى البعيد. وحتى عندما تعاني دولة ما من صعوبة في إجراء التعديلات، فإن البديل باللجوء إلى الحماية الاقتصادية سيعمل ببساطة على زيادة المشكلة تعقيدا.

المطلب الثاني: أثر التحرير التام على مستوى العالم.

التحرير التام للتجارة الخارجية أدى إلى زيادة رفاهية العالم (الدخل الحقيقي) بمقدار 0.33%، أو 6.99% بليون دولار(الجدول رقم .3.). هذا الارتفاع في الرفاهية مرتبط بالزيادة في التجارة السلعية العالمية بمقدار 5.25%. إضافة إلى ذلك فإن تجارة المنتجات الزراعية ارتفعت بمقدار 6.5 مرة أي 33.67% بسبب وجود حواجز تجارية عديدة في القطاع الزراعي.

حرية التجارة تتكون من خلال إزالة التعريفات الجمركية على الواردات و الإنتاج و دعم الصادرات، و لهذا فهي تؤدي إلى زيادة الطلب العالمي و تقلص العرض، مما يساهم في زيادة الأسعار العالمية[1]. هذه النقطة مؤكدة من خلال (الشكل رقم .3.) الذي يوضح تطور الأسعار العالمية بعد تحرير التجارة لكل القطاعات، حيث نلاحظ أن الزيادة في الأسعار تكون متفاوتة، فعلى الرغم من أنها طفيفة في الصناعة و الخدمات، تكون كبيرة في مجال الزراعة و خاصة بالنسبة للقمح، الألياف ذات الأصل النباتي، و المنتجات الزراعية الأخرى.

إن السعر العالمي المبين في (الشكل رقم .3.) هو متوسط أسعار التصدير المرجحة للتجارة، حيث نلاحظ أن تطور أسعار التصدير متباينة بشكل خاص بين الدول بالنسبة للحوم، الألياف ذات الأصل النباتي، الأرز(معالجة)، السكر(مصنعة)، و القمح.

[1] Antoine Bouét, **The expected benefits of trade liberalization for world income and development**,international food policy research institute,Washington,USA, 2008,p 35.

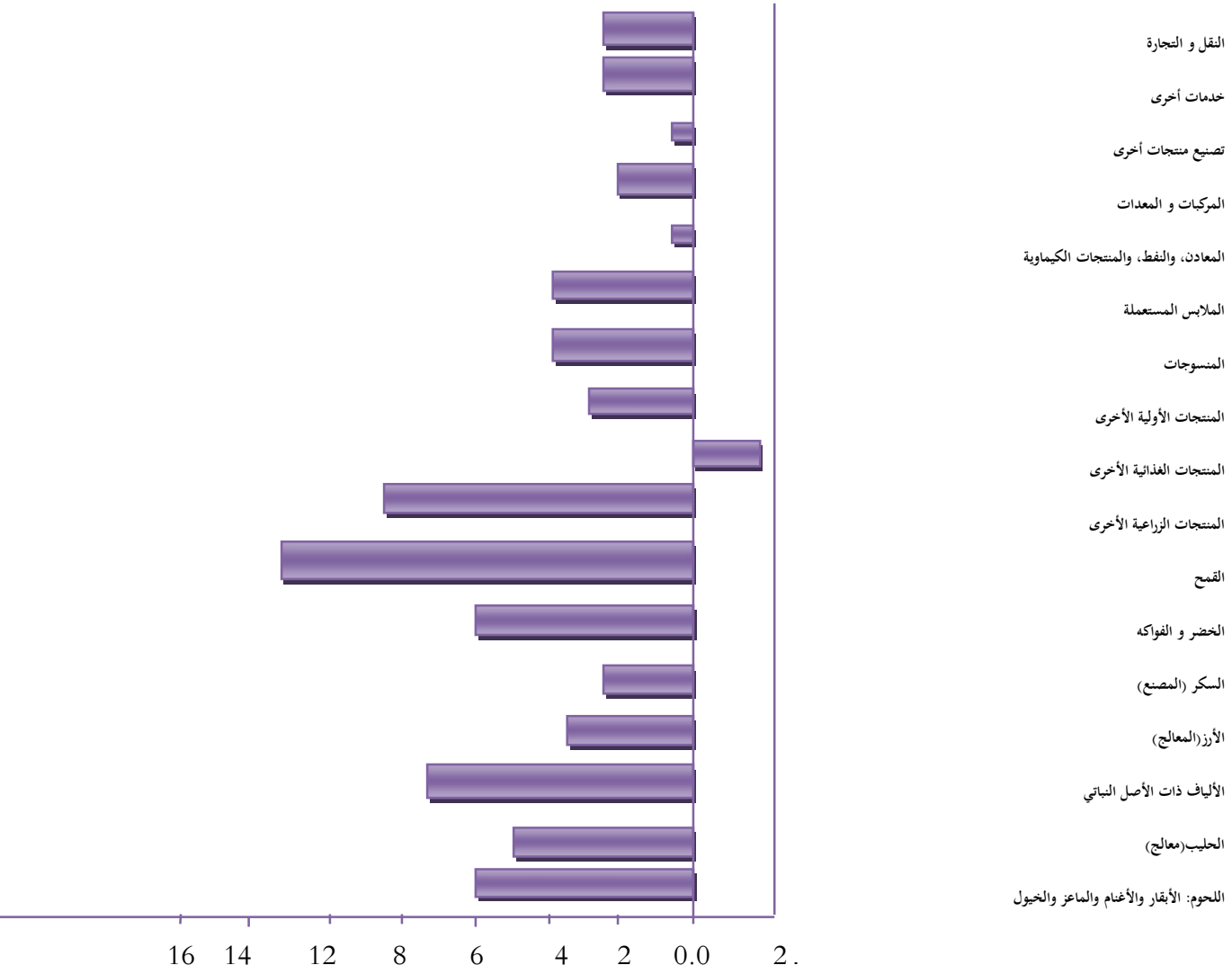
جدول رقم .3. أثر التحرير التام للتجارة: معدل التغير لمؤشرات العالم لسنة 2015(النسبة المئوية).

المؤشرات	المجموع
التجارة الزراعية في العالم	**33.67**
التجارة السلعية العالمية	**5.25**
رفاهية العالم	**0.33**

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بإحصائيات المنظمة العالمية للتجارة، أنظر الموقع التالي:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 17:40.

الشكل رقم .3. أثر التحرير التام للتجارة: معدل التغير في الأسعار العالمية لسنة 2015 مقارنة بخط الأساس (النسبة الأولية).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بإحصائيات المنظمة العالمية للتجارة، أنظر الموقع التالي:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 20:40.

المطلب الثالث: أثر التحرير التام على مستوى الدولة.

الجدول رقم .4. توزيع مكاسب الرفاهية بين الفئات المستفيدة و معدل التغير في الرفاهية.

الفئات المستفيدة	الحصة من إجمالي مكاسب الرفاهية	الارتفاع في الرفاهية
الدول الغنية	**73.8**	**0.3**
الدول النامية	**24.1**	**0.4**
الدول الأقل نموا	**2.2**	**0.8**

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بإحصائيات المنظمة العالمية للتجارة.

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm بتاريخ 2015/03/20.

نلاحظ من خلال الجدول أن معدل الرفاهية مرتفع بالنسبة للدول النامية وبالأخص بالنسبة للبلدان الأقل نموا (أنظر الجدول رقم.4.)، على الرغم من أن الحصة من إجمالي الرفاهية لدى هذه البلدان هو الأقل. كما نلاحظ أن معدل التغير في الرفاهية بالنسبة للبلدان الأقل نموا أكبر بمرتين من معدل البلدان النامية والدول الغنية.

هذه النتيجة لا تعني شيء، لكن، كل دولة نامية تستفيد بالتساوي من ارتفاع معدل التغير في الرفاهية. (الجدول رقم.5.) يظهر أن مكاسب الرفاهية يتم توزيعها بالتساوي بين البلدان النامية. في هذا الجدول، تم تصنيف الدول من خلال مستوى الدخل (الدول الغنية، الدول النامية، الدول الأقل نموا). هذه المعلومة اكتملت بواسطة مؤشرات الاقتصاد الكلي على الإنتاج و التصدير في الجدول رقم.6.

هناك مصادر اختلاف متعددة للحصول على مكاسب الرفاهية. أولا، تخفيض التشوهات (الانحرافات)، وتخصيص عوامل الإنتاج في قطاعات أين تكون أكثر كفاءة. ويشير الجدول التالي إلى توزيع مكاسب الرفاهية بكفاءة، والتي تكون إيجابية بشكل منهجي، كما يتم استبعاد العديد من التشوهات. ثانيا، تعديل معدلات التبادل التجاري. إن الدخول الجيد إلى الأسواق الأجنبية يؤدي إلى ارتفاع أسعار التصدير، بينما، في حين تعدد التفضيلات فإن ذلك يعني مزيد من المنافسة في الأسواق وانخفاض أسعار التصدير. علاوة على ذلك، بسبب التشوهات الكثيرة في القطاع الزراعي، فإن التحرير التام للتجارة يستلزم زيادة في الأسعار العالمية النسبية لهذه السلع. إن المصدرين للمنتجات الزراعية بشكل عام يستفيدون من التحسن في معدلات تبادلهم التجاري، في حين يتم معاقبة الدول التي يطلق عليها مصطلح Net [1] food-Importing .

[1] يقصد بها الدول التي تكون قيمة سلعها الغذائية المستوردة أعلى من قيمة سلعها الغذائية المصدرة خلال فترة معينة. و يجب الإشارة إلى أنه عندما تكون قيمة إجمالي السلع المستوردة أعلى من قيمة جميع السلع المصدرة فإن ذلك يؤدي إلى حدوث توازن سلبي للتجارة و العكس صحيح.

مع ذلك، وبالنظر إلى ميزان الأغذية الزراعية الأولية فقط فقد يكون مضلل: تجارة القمح، السكر، الأرز واللحوم تكون مشوهة بشدة، في حين تكون المنتجات الزراعية الأخرى أقل تشوها من ذلك بكثير. إن التخصص بين البلدان ليس موزعا بالتساوي فيما يخص جميع القطاعات الزراعية، الصادرات الزراعية من الهند، بقية دول أمريكا اللاتينية، آسيا النامية تركز بشكل كبير على فئة مختلفة من المنتجات الغذائية (عند مستوى 46،45، 61%، على التوالي). هذه الأغذية الزراعية تعتبر السلع الوحيدة التي انخفض سعرها العالمي بعد الإصلاح التجاري (أنظر الجدول .6). على العكس من ذلك، فإن هذه المناطق الثلاث تعتبر Net Exporters للمنتجات الزراعية التي ظلت أسعارها العالمية ثابتة تقريبا (المعادن، النفط، منتجات كيميائية). ونتيجة لذلك فإن هذه المناطق الثلاث عانت من تدهور في معدلات التبادل التجاري (أنظر الجدول .4) حتى ولو كانو في البداية دول Net food-Exporting[1].

الجدول رقم.5. أثر التحرير التام للتجارة: معدل التغير في مؤشرات الاقتصاد الكلي لعام 2015(النسبة المئوية).

الدول	الرفاهية	توزيع مكاسب الرفاهية	معدلات التبادل التجاري
أستراليا/نيوزيلندا	0.9	0.1	1.4
كندا	0.1 .	0.6	0.2
آسيا المتقدمة	1.4	2.3	0.1
الاتحاد الأوروبي 25	0.1 .	0.2	0.1 .
منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية	1.0	1.0	0.1
الولايات المتحدة الأمريكية	0.1	0.0	0.1
الأرجنتين	0.1 .	0.3	0.3
البرازيل	0.2	0.1	0.4
الصين	0.6	0.8	0.1
أسيا النامية	0.4	0.7	0.1 .
الهند	0.7	1.5	0.9 .
المكسيك	0.3 .	1.5	0.5 .
باقي الدول أمريكا اللاتينية	0.0	0.8	0.2 .
باقي الشرق الأوسط و شمال إفريقيا	0.9	1.2	0.5 .
الاتحاد الجمركي للجنوب الإفريقي	0.2 .	0.3	0.6
تونس	0.4	0.4	0.4 .
بنغلاديش	1.5	1.8	1.1 .
بقية إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	0.6	1.3	0.6 .
زمبيا	0.3	1.6	2.4 .
باقي العالم	0.1	0.9	0.0

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بإحصائيات المنظمة العالمية للتجارة.

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm بتاريخ 20/03/ 2015 على الساعة 17:55.

[1] عكس Net food-Importing .

جدول رقم.6. التحرير التام للتجارة: معدل التغير للمؤشرات الاقتصادية للإنتاج و التصدير (في المئة من حيث الحجم)

الدول	إنتاج الأغذية الزراعية	إنتاج الأغذية غير الزراعية	الصادرات
أستراليا/نيوزيلندا	18.3	1.5.	10.1
كندا	2.8.	0.1.	3.7.
آسيا المتقدمة	6.4.	0.2.	6.8
الاتحاد الأوربي 25	2.5.	0.2.	4.4.
منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية	10.8.	0.2	0.8
الولايات المتحدة الأمريكية	0.5	0.2.	0.5.
الأرجنتين	7.5	2.5.	12.5
البرازيل	12.2	1.3.	21.7
الصين	0.2.	0.8	9.0
آسيا النامية	7.1	0.3	8.8
الهند	4.0.	2.8	52.2
المكسيك	4.9.	1.8.	4.4
باقي دول أمريكا الالتينية	4.4	1.2.	20.0
باقي الشرق الأوسط و شمال إفريقيا	6.1.	1.6	11.9
باقي دول العالم	3.4.	1.4.	14.3
الاتحاد الجمركي للجنوب الافريقي	7.6	1.4.	6.4
تونس	0.8	1.1	4.2.
بنغلاديش	0.7	2.7	55.5
بقية إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	4.0.	0.4.	19.2
زمبيا	4.4.	3.2	21.2

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بموقع المنظمة العالمية للتجارة أنظر الموقع التالي:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm بتاريخ 2015/03/20.

خلاصة.

على الرغم من تطبيق قواعد منظمة التجارة العالمية التي بدأت في أول جانفي 1995، و على الرغم من أن تلك القواعد تشكل خلاصة للجولات و الاتفاقيات المتعددة الأطراف الخاصة بتجارة السلع و الخدمات عدا السوق البترولية، فإن تأثير تلك القواعد على الدول المصنعة يبدو في حالته الطبيعية الناجمة عن تجربة اقتصاد السوق.أما ما يلاحظ على الدول النامية و الأقل نموا فإن قوانينها الداخلية قد تعرضت لانقلاب مفاجئ سواء من حيث الشكل الإجرائي أو من حيث المحتوى.

إنه من الواضح جدا أن المناقشات و المفاوضات المتعلقة بالمنظمة العالمية للتجارة هي مفاوضات بطبيعتها تكون بين الحكومات و كل حكومة تكون مسؤولة أمام شعبها. لذا فإن فكرة الانضمام ستمكن من معرفة الدولة المنضمة لكل الإشكاليات التي تطرح على المستوى الدولي و بين الأعضاء بصورة دقيقة و على مختلف الأسواق السلعية و الخدماتية.

الفصل الثالث:

الإطار المفاهيمي للتصدير

وواقع التصدير

في الجزائر

تمهيد:

يقتضي نشاط كثير من المنشآت الحاجة إلى مواد أولية للإنتاج أو تصريف بضائع كاملة الصنع أو تصنيع جزئي إلى التعامل مع الأسواق الخارجية بيعا أو شراء، وتكون المؤسسة في هذه الحالة إما مصدرة أو مستوردة أو كليهما في نفس الوقت، نظرا لذلك تقوم هذه المنشآت بالقيام بأعمال الاستيراد أو التصدير عبر كادرها الخاص بها مباشرة دون اللجوء لوسطاء. وبالتالي فإن المرحلة التالية لاتخاذ هذا القرار تتطلب وضع مجموعة من الإجراءات والخطط تتناسب وطبيعة كل عمل. هذه الإجراءات يجب أن تتصف بالبساطة والمرونة والقدرة على تحقيق أهداف الشركة بأقل جهد وتكلفة ووقت ممكن. كما يكون مستندا على قدر معقول من الدراسة الكاملة عن السوق أو السوق المنوي التعامل معه. كأن تبدأ بدراسة مدى حاجة الأسواق الخارجية لهذه السلع أو السلعة المراد تصديرها.

وسنتناول في هذا الفصل كل ما يتعلق بالتصدير من ناحية المفهوم والأهمية ونظرياته...إلخ، بالإضافة إلى ذلك سنتكلم في هذا الفصل عن هيكل حوافز التصدير في الجزائر ومشاكل التصدير، ولإبراز كل ما سبق قمنا بتقسيم الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية التصدير.

المبحث الثاني:. واقع الصادرات الجزائرية.

المبحث الأول: ماهية التصدير.

المطلب الأول: مفهومه و أهميته وأهدافه.

لعملية التصدير أهمية وأهداف مختلفة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما جعله يحض بدراسات العديد من المفكرين الاقتصاديين.

الفرع الأول: مفهوم التصدير.

يعد الانفتاح الدولي حاجة ماسة لأية دولة، وأسلوباً جيداً لتطورها ونموها المستمر، ويتحقق هذا الانفتاح بأشكال مختلفة منها التصدير وما ينجر عنه من آثار على التنمية الاقتصادية.

يمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال ما يلي:"**هي تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد**". تعتبر الصادرات الطلب الأجنبي على السلع والخدمات والأصول الرأسمالية المنتجة في الدولة، فهي بذلك تعد حقا داخل التدفق الدائري للدخل الوطني، أي كلما زاد حجم الصادرات ازداد حجم الطلب الكلي وهو ما يؤدي إلى زياد حجم الدخل الكلي عن طريق المضاعف[1]. ولتبيان أثر المضاعف نقوم بتحليل واستخدام بعض العلاقات بالشكل التالي[2]:

إذا افترضنا أنه توجد بلد لا تربطه أي علاقة مع الخارج وبإهمالنا لنفقاته العامة يتحقق التوازن في هذا البلد في شكل علاقة مزدوجة.

$$\mathbf{Y= C + I}\ldots\ldots(1)$$

$$\mathbf{Y= C + S}\ldots\ldots(2)$$

حيث: $\mathbf{Y}$:الناتج المحلي الإجمالي؛ C:الاستهلاك النهائي؛ I:الاستثمار؛ S:الادخار.

من المعادلة (1) و (2) نجد أن: $\mathbf{S=I}\ldots\ldots(3)$

فإذا قمنا بفتح اقتصاد هذا البلد على العالم الخارجي، تصبح المعالة على الشكل التالي:

$$\mathbf{Y+M=C+I+X}\ldots\ldots\ldots(4)$$

بحيث: $\mathbf{M}$:الواردات؛ X:الصادرات.

وحيث أن $\mathbf{Y=C+S}$ تكون المعادلة (4) كما يلي: $\mathbf{C+S+M=C+I+X}\ldots\ldots(5)$

وباختزال C من طرفي المعادلة نحصل على: $\mathbf{S+M=I+X}\ldots\ldots(6)$

[1] السواعي خالد محمد، **التجارة والتنمية**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006، ص 38 42.

[2] الحجار بسام، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2003، ص 89.

ومن المعادلة (6) نخلص إلى أن الصادرات لها نفس أثر الاستثمار فهي تخلق مداخيل للاقتصاد الوطني، كما أن للواردات آثارا مماثلة للادخار، فهي لا تسهم في خلق مداخيل للاقتصاد الوطني، بل تخلق مداخيلا للعالم الخارجي.

وبتعظيم المعادلة (6) نحصل على: (7).....$\mathbf{\Delta S+\Delta M=\Delta I+\Delta X}$

و بقسمة طرفي المعادلة (7) على ($\mathbf{\Delta Y}$) نجد:

$$\frac{\Delta S + \Delta M}{\Delta Y} = \frac{\Delta I + \Delta X}{\Delta Y}$$

أي: $\Delta Y = \frac{(\Delta I+\Delta X)\Delta Y}{\Delta S+\Delta M}$

ثم: $\Delta Y = \frac{\Delta I+\Delta X}{\Delta S \ \ /\Delta Y+\Delta M/\Delta Y}$

حيث أن $\Delta/\Delta Y$ و $\Delta S/\Delta M$ يمثلان الميل الحدي للاستيراد و الادخار على التوالي:

وبناء عليه تصبح المعادلة (8) كما يلي:(9)..... $\Delta Y = \frac{\Delta I+\Delta X}{s+m}$

وبغرض عزل أثر الصادرات على الناتج المحلي الخام (PIB) نفترض أن $\mathbf{\Delta I}=0$ لتصبح المعادلة (9) كما يلي:

$$\Delta Y = \frac{\Delta X}{s+m} \ldots\ldots\ldots(10)$$

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{1}{s+m} \ldots\ldots\ldots(11)$$

وعليه فإن الكسر $\frac{1}{s+m}$ هو مضاعف التجارة الخارجية، ويفيد أن كل زيادة في حجم الصادرات سوف تؤدي إلى زيادة أكبر في حجم الناتج المحلي الخام، ويكون أثر المضاعف كبيرا على الدخل كلما كان الميل الحدي للاستيراد والادخار ضعيفة.

الفرع الثاني: أهمية التصدير.

يمثل نشاط التصدير أهمية كبيرة في اقتصاديات مختلف الدول وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، فلمدة طويلة من الزمن اعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة. كما أعتبر طريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، فأهميته كذلك مرتبطة بحجم الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق.[1]

[1] نعيمي فوزي، **التجارة الدولية**، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء1، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص 67.

والجدير بالذكر أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الاستهلاك التكنولوجي وهذا مابين العلاقة التبادلية والمتداخلة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل ولهذا يجب أن تعتبر الصادرات وتنميتها في الدول النامية من بين الأهداف الأساسية لهاته الدول.

يعتبر "**دينيس روبيرتس**" أول من أشار إلى أن الصادرات تلعب دورا كمحرك للنمو الاقتصادي في مقال نشره عام 1940، ثم جاءت محاولة "**نيركسه Nurkes**" لإثبات أن للصادرات علاقة بالنمو المحقق بالدول المنتجة للمواد الخام في النصف الثاني من القرن التاسع عشر.

ثم في عام 1971 أوضح " **بالاسا Balassa**" وغيره من الاقتصاديين في دراسات لهم بأن نمو الصادرات ذا ارتباط وثيق مع الناتج المحلي الإجمالي، وأن الدول التي تسجل معدلات كبيرة للنمو هي تلك الدول التي تميل إلى التوسع في صادراتها.[1]

الفرع الثالث: أهداف التصدير.[2]

أولا: **الأهداف المرتبطة بالإستراتجية التجارية وهي:**

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

ثانيا: الأهداف المرتبطة بالجانب المالي،هي:

- الزيادة في رقم الأعمال.
- رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية.
- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة.
- تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.

ثالثا:الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج:

- تحسين قدرات الانتاج بالمؤسسة.
- استغلال الامتيازات المتوفرة.
- خفض الكلفة الانتاجية.
- رفع من جهود البحث والتطوير.

[1] السواعي خالد، مرجع سابق، ص 38.

[2] ناصر دادي عدون، **اقتصاد المؤسسة**، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 43.

المطلب الثاني: موقع الصادرات في الفكر الاقتصادي ومبررات اللجوء إلى تنميتها.

شهدت العقود الثلاثة المنقضية اهتماما كبيرا باستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، كأداة للتنمية في العديد من الدول النامية، بعد الاختلالات الهيكلية التي عانت منها موازين مدفوعاتها، فالمتتبع لموازين مدفوعات هذه الدول يلاحظ تدهور هذه الموازين بشكل أثر على إمكانات النمو والتقدم الاقتصادي لهذه الدول، وقد ترتب على تزايد عجز موازين مدفوعات هذه الدول نتائج متعددة، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر تعرض اقتصادياتها لصدمة حادة نتيجة لتزايد الاقتراض الخارجي، وتفاقم أعباء الدين، تراخي الطلب العالمي على صادرات تلك الدول، تزايد حجم وقيمة المدفوعات عن الواردات لهذه الدول نتيجة لتعقد البيئة الاقتصادية العالمية، ونتناول فيما يلي موقع الصادرات في الفكر الاقتصادي ومبررات اللجوء إلى تنميتها.

الفرع الأول: موقع الصادرات في الفكر الاقتصادي.

تضمن الفكر الاقتصادي عبر السنوات الطويلة الماضية والحديثة أفكارا تعكس أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق الإنماء الاقتصادي، وذلك من خلال ما تؤديه من توزيع الموارد الإنتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأفضل، وما ينتج عن هذه التجارة من استغلال إمكانات اتساع السوق في تحسين الإنتاج وتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل الدولي. كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي رأت في نشاط التصدير أهمية بالغة واعتباره ركنا أساسيا في عملية الإنماء الاقتصادي للدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ولا بد هنا من إعطاء لمحة موجزة عن الأفكار الاقتصادية المختلفة قديما وحديثا ونظرتها إلى الصادرات وأهميتها:[1]

أولا: الصادرات في الفكر الاقتصادي التجاري.[2]

أكد التجاريون 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، ولم تقتصر مطالبتهم بتدخل الدولة في التجارة وإنما 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 المغانم للدولة وتحد من الأضرار أو الخسائر التي تنجم عن هذه التجارة. وقد رأى التجاريون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يأتي من خلال الميزان

---

[1] محمد مسلم حمود المجالي، **الصادرات الوطنية و دورها في التنمية الاقتصادية في الأردن**، أطروحة دكتوراه، معهد البحوث و الدراسات العربية، المنظمة العربية للتربية و الثقافة والعلوم، القاهرة، مصر، 1999، ص 10 . 17.

[2] وصاف سعيدي، "**تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات**"، جامعة ورقلة، وثيقة الكترونية، ص 06 . 07. انظر الموقع التالي:
https://www.google.dz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Frcweb.luedld.net%2Frc1%2F1_OUASAF.PDF&ei=kGUNVdOUDcTXPIr3gMAI&usg=AFQjCNGvw1QRSKSmV_1vYr89vHbzwoLT1g&bvm=bv.88528373,d.bGQ بتاريخ 2015/03/21 على الساعة 10:30.

التجاري الذي يكون في صالح الدولة، مما يحتم على الدولة أن تقلل من وارداتها من الدول الأخرى وأن تزيد من صادراتها إلى تلك الدول، وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في إنعاش وتشجيع الصادرات وتقييد الواردات من الخارج.

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

- تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل.
- العمل بشكل مستمر على توسع وإيجاد واكتساب الأسواق الخارجية الجديدة وخاصة في البلدان المكتشفة حديثا.
- تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية.
- رد بعض الرسوم أو الضرائب التي سبق أن تم تحصيلها عند استيراد المواد الخام لها من الخارج.
- تخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر إلى الخارج من خلال سياسة الأجور المخفضة.
- إنشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير.
- إنشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور.
- تشجيع عمليات التصدير ودعمها من خلال اتباع نظام " الدروباك".

ثانيا: الصادرات في الفكر الكلاسيكي.[1]

منذ مطلع القرن الثامن عشر بدأت تتراجع أفكار التجاريين، وبدأت أفكار الكلاسيك التي نادت بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية، وقامت بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي، وأصبح هناك مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وهذا ما يخالف المطالبة للفكر التجاري بضرورة تدخل الدولة في الاقتصاد.

أبدى الكلاسيك اهتماما بالغا في نشاط التجارة الخارجية ولكن ليس بالأسلوب الذي كان عليه التجاريون، فأحد رواد الفكر الكلاسيك وهو"**آدم سميث** "اهتم في السوق واعتبرها المحدد الأول للنمو الاقتصادي حيث تزداد إمكانية تقسيم العمل مع كل اتساع في حجم السوق، وقد أكد على أهمية التجارة الخارجية في توزيع الفائض من الإنتاج الصناعي، وكان اهتمامه بهذا النشاط مبعثه اهتمامه بالقوى المحددة لنمو الإنتاج الحقيقي وليس المعدن النفيس. وفيما بعد تمكن"**ريكاردوا** "من إبراز دور التجارة الخارجية وأهميتها في الإنماء الاقتصادي بشكل يفوق آدم سميث وعلى أسس علمية جديدة، وأوضح كيف أن قيام التجارة الدولية على أسس اختلاف

[1] وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 07 .

النفقات النسبية والذي يتيح الاستفادة من مبدأ التخصص وتقسيم العمل على النطاق الدولي، وذلك 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 ظروف إعاقة حرية التجارة.

ورأى الكلاسيك أن تنمية التجارة الخارجية على أساس الكفاءات النسبية لا يتعارض أبدا مع التنمية الاقتصادية بل يساهم فيها بشكل فعال وكبير وهاجم الكلاسيك بعنف السياسة الحمائية للتجاريين التي تستهدف الحصول على المعادن النفيسة من خلال إيجاد الفائض في الميزان التجاري، وكان مبررهم في الدفاع عن حرية التجارة هو أن ترك الحرية الكاملة للتجارة سيؤدي في نهاية المطاف بكل دولة إلى التخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بأكبر ميزة نسبية في إنتاجها وأن التخصص الدولي أو ما يسمى تقسيم العمل الدولي من شأنه أن يعود بالفائدة على كل دولة وعلى العالم بأسره مما يزيد من الرفاهية الاقتصادية لكافة الشعوب.

وتناول مفكرو مدرسة الكلاسيك كديفيد ريكاردو بيان دور الصادرات في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية إلى جانب اجتذاب رؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في ميدان إنتاج السلع التصديرية. فقد أوضح الفكر الكلاسيكي أثر التجارة الخارجية على تراكم رأس المال عن طريق ما يترتب على التخصص الأكفأ للموارد الاقتصادية من ارتفاع في الدخل الحقيقي وزيادة الادخار وتوفير حوافز الاستثمار كنتيجة لاتساع إطار السوق والاستفادة من اقتصادات الحجم الكبير. ومن خلال ما سبق عرضه عن الفكر لدى الكلاسيك فيما يتعلق بنظرتهم إلى التجارة الخارجية وخاصة الصادرات بأنها لم تكن مجرد أداة لإعادة تخصيص الموارد أو تحقيق التوزيع الأمثل لها، بل تعتبر عندهم قوة محركة للنمو.

ثالثا: الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث.[1]

عندما جاء كينز 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، وظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظر مغايرة لما سبقهم من الاقتصاديين إزاء دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية، منهم" Myrdal، Nurkez[2]، Singer[3]، Marx". 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 وما تمارسه هذه الدول من استغلال ونهب لثروات الدول الفقيرة (الضعيفة)، بالإضافة إلى المنافسة الكبيرة بين هذه الدول للسيطرة على الأسواق ومناطق النفوذ في العالم وتحكمها في رأس

[1] وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 08.

[2] **Ragnar Nurkse** : was an nternational economist and policy maker mainly in the fields of international finance and economic development.

[3] **Kurt Singer** : was a German economist and philosopher.

المال العالمي. أما " Myrdal " فإنه يرى أن التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين، ويرى 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 وغالبا ما تكون مواد خام أو أولية يتصف بعدم المرونة. ويرى 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 اقتصرت على قطاعات معينة كإنتاج المواد الأولية وتصديرها.

وبالتالي يشير" ميرال "إلى أن التجارة الخارجية لن تؤدي إلى الركود الاقتصادي، وهو عكس ما تسعى إليه التنمية الاقتصادية من زيادة الدخل القومي ورفع مستوى المعيشة. أما "Nurkse" فإنه يرى أن التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة، وضرب مثالا على ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا واستراليا وجنوب إفريقيا و الأرجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير وسلعة غير مواتية، وإزاء ذلك بين تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية، وذلك نتيجة ما تواجه صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة من عقبات عديدة، هذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة.

الفرع الثاني: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات.[1]

تشير تقارير البنك الدولي عن التنمية في العالم أن عجز الحساب الجاري لمجموعة الدول النامية قد شهد اتجاها متزايدا للعجز في حين أن عقد الثمانينات قد شهد انخفاضا في العجز في الحساب الجاري .والجدير بالذكر أن عجز الحساب الجاري في السبعينات كان نتيجة الاضطرابات النقدية التي شهدها هذا العقد وكنتيجة لتبني مجموعة الدول النامية برامج تنمية طموحه بالنظر إلى مواردها المحدودة – المتاحة لتمويل تلك البرامج – هذا بالإضافة إلى الارتفاع الشديد في أسعار النفط، وانهيار نظام أسعار الصرف الثابتة واتجاه الأسعار العالمية لواردات الدول النامية إلى الارتفاع. أما عقد الثمانينات فقد شهد عوامل أخرى، كان من شأنها اتجاه عجز الحساب الجاري للدول النامية إلى الانخفاض، من هذه العوامل اتجاه معدلات النمو إلى الانخفاض في الثمانينات نتيجة الأزمات المالية التي واجهت الدول النامية في بداية هذا العقد مما أدى بالدول النامية إلى ضغط الواردات، فما أثر هذا الانخفاض على مسار التنمية؟

يرجع تراكم عجز موازين مدفوعات الدول النامية، منخفضة ومتوسطة الدخل إلى مجموعة من الاعتبارات نذكر منها:

[1] وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 08. 09.

أولا: النزعة الحمائية.

اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة الترعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة للأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد اتجهت الدول الصناعية إلى تبني القيود الحمائية غير التعريفية على أثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية وقد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية.

ويرجع الاتجاه المتزايد للترعة الحمائية 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 دولة أو دول أخرى قد تكون أقل تقدما، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج إسنادا إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في الأسواق العالمية بل أيضا في أسواق الدولة صاحبة الاختراع الذي يحدو بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

ثانيا: معدل التبادل.

شهدت معدلات التبادل الدولية تدهورا في غير صالح الدول النامية، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية، إلى الدول النامية، إلى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار السلع الدولية، باستثناء البترول إلى الانخفاض. ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات نتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، بما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية (المستوردة) المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية[1].

ثالثا: الدين الخارجي.

لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الأخيرة، فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز، وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية يترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية، وبالتبعية تزداد أرقام المديونية الخارجية مما تترتب عليها التزامات وأعباء واجبة السداد بعد فترة زمنية، الأمر الذي ينعكس في النهاية في زيادة العجز في الحساب الجاري، هذا ويزداد الأمر سوء نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض. وقد عانت

[1] وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 09.

الدول النامية غير البترولية في الآونة الأخيرة من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

مما سبق يتضح لنا أن السبيل إلى مواجهة العجز المتراكم في موازين مدفوعات هذه الدول هو الاهتمام بالتصدير واستراتيجيات التسويق الدولي له، ولا شك أن العالم اليوم يموج بتغيرات سريعة تعكس تباين مستويات الإنتاج والأداء الصناعي للدول المختلفة الأمر الذي يضفي المزيد من المسؤولية على عملية تطوير التصدير ومفاهيم وأساليب التسويق الخارجي للدول النامية، وبالنسبة للجزائر يوضح الجدول التالي بعض الاختلالات التي عانى منها الاقتصاد خلال فترة (1979-1988)، مما استلزم رسم استراتيجية قوية لتنمية الصادرات غير النفطية. أنظر الجدول.

جدول رقم .7. يوضح الاختلالات الهيكلية للجزائر خلال فترة (1979 ـ 1988).

السنوات	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
معدل التغطية %	140	147.95	117.98	106.87	125.33	124.76	130.44	85.13	116.67	110.66
معدل الدين %	27.62	27.48	26.66	30.97	33.76	37.06	35.97	59.25	55.97	77.08
معدل البطالة %	...	...	...	16.3	13.1	8.7	9.7	...	21.4	...
معدل التضخم %	...	...	14.29	6.62	5.52	8.50	10.24	12.57	7.28	5.88

المصدر: وصاف سعيدي، **تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر الواقع و التحديات**، جامعة ورقلة،وثيقة الكترونية، ص 15. انظر الموقع التالي:
https://www.google.dz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Frcweb.luedld.net%2Frc1%2F1_OUASAF.PDF&ei=kGUNVdOUDcTXPIr3gMAI&usg=AFQjCNGvw1QRSKSmV_1vYr89vHbzwoLT1g&bvm=bv.88528373,d.bGQ بتاريخ 2015/03/21 على الساعة 12:23.

...:المعطيات غير متوفرة.

المطلب الثالث: أهم دوافع و قواعد و خطوات التصدير و ملامح نجاحه.

الفرع الأول: دوافع التصدير.

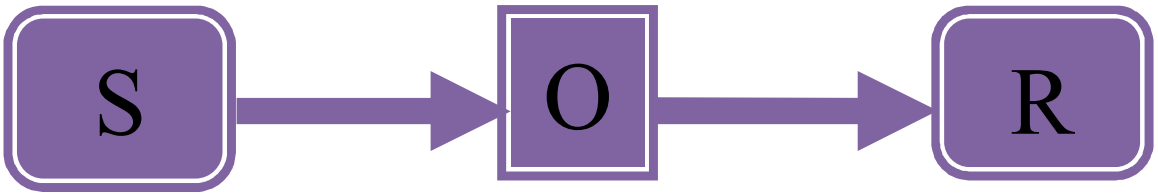
لماذا التعرض إلى مخاطر التجارة في الأسواق الأجنبية حيث الإنسان والعادات والأعمال التجارية غير معروفة من قبل الشركة؟ منطقيا يجب أن تكون الشركة مدفوعة لتحقيق منفعة معينة أو وجود حظا أكبر لتطور ونجاح النشاط الكلي لها.

فالتصدير لم يعد حاليا خيارا حرا، بل يعد ردا على عدة ضرورات: مثل إيجاد سوق بديلة تحل محل السوق الوطنية التي هي في طريقها إلى الاضمحلال، تحسين شهرة الشركة، زيادة الحصة السوقية، المساهمة في تطور الشركة وازدهارها، الربح المتوقع...إلخ.

أولا: العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التسويق الدولي.[1]

إن الهدف الرئيسي للتصدير بالنسبة لأي شركة هو كسب الأموال وتطوير نشاطها. لكن العامل لا يعلل وحده القيام بالتصدير، وإنما هناك مزيجا من العوامل تؤثر في قيام الشركة بنشاط معين. لقد حاول المفكرون وضع نماذج عامة تتعلق بإجراءات الانفتاح الدولي للشركات. فمن خلال مفهوم النموذج السلوكي التالي:

الشكل رقم.4. نموذج سلوكي يتعلق بإجراءات الانفتاح الدولي للشركات.



المصدر: رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان،الأردن، 2007، ص 62.

حيث: S تمثل المحرض Stimuli، و O تمثل المنظمة Organization، و R تمثل الاستجابة Reponse.

يلاحظ أن المديرين أو الشركات يخضعون إلى مجموعة من المحرضات المتشابهة، وأن الاختلاف في الاستجابة أو في السلوك يكمن في المنظمة نفسها. وبهذا يتعرض مدير الشركة لعدد من المحرضات (الداخلية و الخارجية) التي يمكن أن تثير انتباهه إلى وجود فرصة مناسبة للتصدير في بلد معين. إن مدى إدراك وتقبل هذه المحرضات من قبل المدير وأثر التغيرات المتعلقة بالشركة وبيئتها يمكن أن تحث الإدارة (أو المدير) على اتخاذ قرار التصدير. والمحرض هو عبارة عن عنصر يدفع الفرد للقيام بعمل معين في لحظة معينة. تقسم هذه المحرضات أو الدوافع إلى دوافع مبادرة و دوافع ردة فعل:

[1] رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2007، ص 62. 70.

- **دوافع مبادرة:** مثل الأمور التي تحفز على تغيير الاستراتيجية على أساس اهتمام الشركة باستغلال فرصة أو قدرة فريدة (معرفة تكنولوجيا خاصة مثلا) أو إمكانيات سوق ما.
- **دوافع ردة الفعل:** تشير إلى ردة فعل الشركة اتجاه الضغوط والتهديدات في سوقها الوطنية أو في الأسواق الخارجية، وتكيفها مع هذه الضغوط من خلال تغير نشاطها مع مرور الزمن.

الجدول رقم.8. يبين لنا الدوافع الرئيسية لبدء التصدير.

دوافع المبادرة الأولية	دوافع رد الفعل النشطة
✓ أهداف النمو و التطور. ✓ تحقيق وفورات الحجم. ✓ المحرض الإداري. ✓ القدرة التكنولوجية. ✓ فرصة في السوق الاجنبية.	✓ ضغوط المنافسة. ✓ السوق المحلية ضيقة و مشبعة. ✓ فوائض الإنتاج. ✓ الطلبيات الأجنبية غير الملتمسة. ✓ تمديدات مبيعات المنتجات الموسمية. ✓ قرب السوق الخارجية.

المصدر: رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي**،الطبعة الأولى،دار وائل للنشر و التوزيع،عمان،الأردن، 2007، ص 63.

1. دوافع المبادرة الأولية.

أ. أهداف المنفعة و النمو[1].

إن الرغبة في الحصول على المنفعة على المدى القصير أمرا هاما لاسيما بالنسبة للشركات المتوسطة والصغيرة التي تكون في مرحلة الاهتمام الأولي بالتصدير، كما أن الرغبة في النمو قد تكون أيضا ذات أهمية خاصة بالنسبة إلى بداية الشركة في التصدير. وبمرور الوقت سوف يتأثر موقف الشركة اتجاه هدف النمو بنوع المردود الذي حصلت عليه في جهودها الماضية. وغالبا ما تكون المنفعة المتوخاة عند التخطيط لدخول الأسواق الخارجية مختلفة عن المنفعة المتحققة فعلا. فقد تكون المنفعة منخفضة في بداية التصدير، وقد تكون الثغرة بين ما هو متوقع (الطموح) والواقع كبيرة ولاسيما عند دخول الشركة للأسواق الخارجية لأول مرة.

وعلى الرغم من التخطيط الدقيق والتحضير الجيد للتصدير، غالبا ما تغير التأثيرات المفاجئة الصورة المتوخاة بشكل كبير: مثلا، قد يغير تحول مفاجئ في معدلات صرف العملة توقعات الفائدة بشكل جذري حتى لو كانت

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 63.

هذه التوقعات مبنية على أساس تقييم حذر للسوق. فكلما كان دافع الشركة للنمو أقوى، كلما ازدادت الجهود المبذولة في الشركة للبحث عن إمكانيات جديدة ووسائل جديدة لتحقيق طموحاتها في النمو والمنفعة المتوقعة.

ب. المحرض الإداري: دوافع المدير.

يمثل هذا الدافع ترجمة حقيقية لإدراك المدير للفوائد التي يمكن تحقيقها من التصدير، ويشكل السبب الذي يدفع الشركة إلى الأسواق العالمية. وقد يعكس هذا الدافع رغبة المدير بأن يكون قائدا لشركة تعمل على نطاق دولي. وهذا الدافع يكون عادة مقرون بالدافع العام للتصدير والمتمثل بالرغبة في النمو وتوسيع سوق الشركة. إن المواقف الإدارية تلعب دورا حاسما في تحديد نشاط التصدير ولاسيما في الشركات الصغيرة والمتوسطة كون قرارات التصدير قد تكون من صلاحية المدير أو صاحب الشركة. أما في الشركات الضخمة فقد تتخذ القرارات من قبل وحدة اتخاذ القرار، وبالتالي يعكس هذا القرار تصورات ومصالح وأهداف فريق عمل متكامل. وقد تشجع ثقافة وخبرة المديرين أو ميلهم إلى ثقافة معينة عملية دخول بعض الأسواق الدولية أيضا. فمن المتوقع أن تكون أفكار المديرين الذين عاشوا في الخارج أو سافروا كثيرا متفتحة أكثر من أفكار غيرهم من المديرين.

ت. **القدرة التكنولوجية العالية**[1]: منتج فريد أو خاص.

قد تنتج الشركة سلع أو خدمات لا تكون متوفرة لدى منافسيها الدوليين، أو قد يكون لديها مقدرة تكنولوجيا في مجال متخصص. ومرة أخرى يجب التمييز بين ما هو متوقع وبين الأداء الفعلي، فالكثير من الشركات تعتقد أن منتجاتها فريدة من نوعها أو موجهة لأفراد متميزين، إلا أن الواقع قد لا يكون كذلك في السوق العالمية.

أما إذا كانت المنتجات فعلا فريدة، فسوف تمنح للشركة ميزة تنافسية هامة وتساعدها على النجاح في الأسواق الخارجية. لكن يجب الانتباه أن هذه الميزة غير مستمرة بسبب التطورات التكنولوجية وزيادة حدة المنافسة وعدم وجود حماية دولية حقيقية لحقوق الملكية. إلا أن الشركة التي تنتج منتجات متفوقة، تكون فرصتها في تلقي طلبات من الأسواق الأجنبية أكبر بسبب الجودة الواضحة لمنتجاتها. علاوة على ذلك، إذا كانت الشركة قد طورت منتجات أو تكنولوجيا فريدة في سوقها الوطنية فستكون إمكانية نشر الموجودات الفريدة في أسواق التصدير عالية جدا لأن تكاليف استغلال هذه الموجودات في الأسواق ستكون منخفضة جدا في بداية الأمر.

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 65.

ث. **فرص السوق الخارجية**[1]: معلومات السوق.

تعد الفرص المتوفرة في بعض الأسواق محفزات للتصدير إذا تمكنت الشركة من تقديم عروض (منتجات) متناسبة مع تلك الفرص. غالبا يتم اكتشاف الفرص السوقية الخارجية أثناء تخطيط المديرين لدخول الأسواق الأجنبية. فقد تظهر لهم بعض الأسواق المشابهة لسوقهم الوطنية أو تنمو بعض الأسواق بسرعة من وقت لآخر، حيث تقدم هذه الأسواق فرصا مغرية للشركات الديناميكية والراغبة في توسيع أسواقها. كما أن قيمة المنتجات التي يتم تبادلها سنويا في السوق العالمية تنمو بشكل كبير، الشيء الذي يشجع الشركات الدولية على زيادة نشاطها فيه و دخول شركات أخرى جديدة فيه لأول مرة.

إضافة لذلك، إن المعرفة الجيدة للتسويق المتخصص والوصول إلى المعلومات عن الأسواق الخارجية يمكن أن يميز شركة مصدرة عن منافسيها. تتضمن هذه المعرفة امتلاك معلومات عن الزبائن الأجانب وأوضاع الأسواق الأجنبية والمنافسة فيها. وتنجم هذه المعرفة عن دراسة الأسواق الخارجية ومختلف الاتصالات التي تجريها الشركة (السفر إلى الخارج، المشاركة في المعارض...).

ج. **تحقيق وفورات الإنتاج الكبير**:(وفورات سليمة).

تسعى بعض الشركات إلى استغلال الطاقة الإنتاجية والتسويقية الفائضة لديها والاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج والتوزيع لتتمتع الشركة بمزايا الإنتاج الكبير(الوفورات السليمة). ومنذ أن أظهرت مجموعة بوسطن الاستشارية (B.C.G) أن مضاعفة الإنتاج يمكن أن تقلل تكاليف الإنتاج بنسبة قد تصل إلى 30% سعت الشركات وراء هذا الهدف. فزيادة الإنتاج للسوق الدولية يساعد أيضا في تخفيض تكلفة الإنتاج بالنسبة للمبيعات المحلية. وأنه يزيد القدرة التنافسية للشركة محليا. يساعد تخفيض التكلفة أيضا، من خلال زيادة المبيعات على كسب حصة أكبر من الأسواق الدولية المستهدفة. وهذا يعني التفتيش المتزايد عن أسواق تصدير جديدة، وفيما بعد البحث عن الاستثمار في الخارج من خلال فتح فروع إنتاج تابعة للشركة الأم.

ح. **توزيع المخاطر على عدة أسواق.**

تواجه الشركات مخاطر متنوعة في مجال الإنتاج والتسويق، مثل مخاطر الدورة الاقتصادية كالكساد والتغيرات الموسمية والتقلبات المناخية، ومخاطر التغيرات الاجتماعية والتغيرات في أذواق الأفراد وتفضيلاتهم والتغيرات في حجم الأسواق والمخاطر السياسية (حروب، ثورات، حصار اقتصادي...إلخ). تتمتع الشركة المصدرة بمرونة كاملة إذ

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 65.

تأتي الدورة الاقتصادية في أوروبا متأخرة قليلا عن الدورة الاقتصادية في أمريكا، وهذا يعني أن انخفاض المبيعات في السوق الأمريكية أثناء الكساد يمكن أن يعوضه انفراج المبيعات في أوروبا لعدم وجود كساد بها.

خ. السوق الدولية كمصدر للمنتجات الجديدة.

تعد الأسواق الدولية مصادر جيدة للمنتجات الجديدة وللأفكار المتعلقة بها، حيث يمكن للشركات الوطنية في الأسواق الأجنبية أن تصبح شريكة للشركات الدولية في المشاريع المشتركة فتساهم في زيادة رأس المال، وتسهل من وصول الشركة الدولية إلى السوق المحلية، وتمد المشروع المشترك بالخبرة المحلية وبالدراية الكافية بالإجراءات الحكومية وقنوات التوزيع ومصادر العرض وحاجات المستهلكين المحليين وعاداتهم الاستهلاكية مما يساعد في تقديم المنتجات الجديدة المناسبة في السوق الأجنبية، وقد تستفيد الشركة المصدرة من تلك المنتجات الجديدة وتقوم بتقديمها في أسواقها المحلية في بلدها الأم.

2. دوافع ردة الفعل.[1]

أ. **الضغوط التنافسية:** لا تخلو أية سوق من المنافسة.

إن ردة الفعل اتجاه الضغوط التنافسية هي من الأشكال الرئيسية لدوافع ردة الفعل. فقد تخشى شركة ما أن تخسر حصتها في السوق المحلية لصالح الشركات المنافسة التي استفادت من وفورات الإنتاج الكبير التي حققتها من أنشطة التسويق العالمي. كما أنها قد تخشى أيضا فقدان أسواقها الخارجية إلى الأبد لصالح المنافسين المحليين الذين قرروا التركيز على هذه الأسواق، علما أن الشركة التي تكسب حصة من السوق يتوجب عليها أولا المحافظة عليها، وأن الدخول السريع في سوق ما ينتج عنه انسحاب سريع أيضا عندما تدرك الشركة أن استعداداتها لم تكن كافية. وعلاوة على ذلك فإن معرفة الشركة بأن الشركات الأخرى ولا سيما المنافسة منها تقوم بتدويل نشاطها هذا يعطيها دافعا قويا على التصدير. فالمنافسون هم عامل خارجي هام يحفز دخول الشركة إلى الأسواق العالمية.

ب. ضيق السوق المحلية/و سوق مشبعة:

قد يدفع صغر إمكانية السوق المحلية بعض الشركات إلى التصدير فبالنسبة إلى بعض الشركات قد لا تكون الأسواق المحلية قادرة على استيعاب فوائض الإنتاج لديها، وبالتالي تقوم هذه الشركات بتضمين أسواق التصدير تلقائيا كجزء من استراتيجية دخولها إلى للسوق. وهذا السلوك محتمل للمنتجات الصناعية، حيث توجد قلة في عدد المشترين الذين يمكن تحديد مواقعهم بسهولة في مختلف الأسواق، أو لمنتجي السلع الاستهلاكية المتخصصة التي لها أقسام بيع قليلة في بلدان كثيرة.

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 66.

وهناك أثر تحفيزي مشابه ينتج عن السوق المحلية المشبعة، يقاس هذا الإشباع بحجم المبيعات أو بحصة الشركة من السوق، وقد تكون المنتجات في هذه السوق في مرحلة الانحدار بالنسبة لدورة حياة المنتج. أو من خلال محاولة دفع عملية دورة الحياة من جديد، أو بالإضافة إلى هذه المحاولة قد ترغب الشركات بإطالة دورة حياة المنتج من خلال توسيع السوق وتصدير المنتج إلى أسواق جديدة بحاجة إلى هذا المنتج (حيث تكون العديد من الدول النامية بحاجة إلى منتجات انحسر الطلب عليها في الدول الصناعية) وبالتالي يبدأ المنتج بدورة حياة جديدة في الأسواق الخارجية، وتبدأ مبيعات الشركة في النمو مرة ثانية وتدر أرباحا كثيرة. ولعل أوضح مثال على ذلك هو تدهور مبيعات السجائر نتيجة لتغير مواقف الأفراد نحو مضاره وربطه بمرض السرطان، ومنع التدخين داخل الرحلات الجوية الداخلية وتخصيص أماكن خاصة للمدخنين في المطاعم والقطارات...إلخ، فما كان من شركات إنتاج السجائر إلا أن ركزت اهتمامها على الأسواق الخارجية ولاسيما الدول النامية منها، مستخدمة برامج ترويجية مؤثرة ومحفزة على التدخين، مما زاد في مبيعات هذه السلعة في تلك الدول وتجني الشركات المنتجة الأرباح الطائلة. وهكذا تتمكن الشركات من استخدام السوق الخارجية لإطالة حياة منتجاتها، كما هو الحال بالنسبة إلى المعدات والتجهيزات الصناعية والسيارات وبعض المنتجات الإلكترونية والكهربائية...إلخ.

ت. تصريف فوائد الإنتاج:

إذا كانت مبيعات الشركة في السوق المحلية لمنتج ما دون الكمية المنتجة، تلجأ الشركة إلى البحث عن أسواق جديدة خارجية لتصريف فوائض الإنتاج مستخدمة في ذلك أسلوب الخصم في الأسعار على مدى قصير. وحالما يعود طلب السوق المحلية إلى ما كان عليه في الماضي قد يتوقف نشاط التسويق الدولي أو ينخفض بشكل ملموس. لكن مثل هذه الشركات قد تواجه صعوبات جمة عند محاولتها استخدام هذه الاستراتيجية مستقبلا لأن الكثير من الزبائن الأجانب لا يحبذون علاقات العمل المؤقتة أو المتقطعة، وردة الفعل الخارجية قد تقود إلى انخفاض أهمية هذا الحافز مع مرور الزمن.

وأحيانا تنشأ طاقة إنتاج فائضة بسبب الطلب المتغير في السوق المحلية. فحين يتوجه الأفراد في الأسواق المحلية إلى المنتجات الجديدة والبديلة ينشأ لدى الشركات التي تصنع منتجات بمواصفات قديمة وفوائض إنتاج غير مباعة، ولذلك تتطلع إلى فرص أخرى في الأسواق الأجنبية.

ث. الطلبيات الأجنبية غير الملتمسة.

تتوصل الكثير من الشركات إلى وجود فرص لها في أسواق التصدير لأن منتجاتها أثارت فضول الأفراد في الخارج من خلال إعلانات الشركات في الصحف التجارية العالمية أو من خلال المعارض أو عن طريق شبكات الإنترنت، و بالنتيجة تكون نسبة كبيرة من الطلبيات الأولى التي تتلقاها الشركة المصدرة غير ملتمسة: أي أنها لم

تقدم عروض مباشرة للشركة التي أرسلت الطلب، فبدء التصدير في هذه الحالة يتوافق مع وجود محرض خارجي ولا يكون نابعا عن رغبة وإرادة الشركة في التصدير، وبالتالي فالتصدير لا يمثل إلا نشاطا هامشيا من أعمالها.

ج. قرب السوق الأجنبية.

قد يلعب القرب الجغرافي و النفسي من السوق الأجنبية دورا رئيسيا لنشاطات الشركة في التصدير، ولاسيما ما بين الدول التي يوجد بينها اتفاقيات تجارية أو توجد ضمن أحد التكتلات الاقتصادية العالمية. مثلا بالنسبة إلى الشركات الفرنسية الواقعة على مقربة من الحدود الألمانية يمكن أن لا تشعر بأن نشاطها التسويقي في ألمانيا هو تسويق دولي، بل على الأغلب تعتبر أن السوق الألمانية هي امتداد طبيعي لسوقها المحلية، وأن تسويق منتجاتها في الأقاليم الألمانية الحدودية يكون أقل تكلفة (ضعف تكلفة النقل) من التسويق في المناطق الجنوبية من فرنسا مثل نيس ومرسيليا...إلخ. إضافة لذلك إن القرب الجغرافي من الأسواق الأجنبية لا يترجم بالضرورة إلى قرب جغرافي فقط، وإنما إلى قرب العادات والتقاليد والاحتياجات وأحيانا تجعل المتغيرات الثقافية والعوامل القانونية ومعايير أخرى من سوق ما قريبة جغرافيا تبدو بعيدة نفسيا (معنويا). مثلا إن الشركات الأمريكية تعتبر كندا أو إنجلترا أقرب نفسيا من المكسيك أو من بلدان أمريكا اللاتينية على الرغم من المسافات الجغرافية (بين إنجلترا وأمريكا).

ثانيا: محفزات المبادرة في التصدير. [1]

لكي تحدث عملية التسويق يجب أن يستهلها محفز ما: شخص ما أو حدث ما من ضمن أو خارج الشركة (يدعون أصحاب التغيير) وأن يستمر معها حتى مرحلة اتخاذ القرار النهائي والتنفيذ. تقسم محفزات المبادرة في التصدير إلى قسمين:

1 . المحفزات الداخلية:

أ. إدراك الإدارة لأهمية و منافع التصدير:

إن الإدارات الديناميكية والخبيرة تتوصل بشكل مبكر إلى اقتناص الفرص المتاحة في الأسواق الأجنبية. فهي تركز جل اهتمامها على اكتساب المعرفة عن هذه الأسواق وتفتيح مداركها تجاه مسألة أين ومتى يجب على شركاتها التوسع الدولي. ومن أهم عوامل التحفيز نجد السفر إلى البلاد الأجنبية والمشاركة في المعارض الدولية، حيث يتم من خلالها اكتشاف فرص أعمال أو تلقي معلومات تجعل الإدارة تؤمن بوجود مثل هذه الفرص. ومن المرجح أن المديرين الذين عاشوا في الخارج أو تعلموا لغات أجنبية أو المهتمين بشكل خاص بالثقافات الأجنبية قد يقوم هؤلاء عاجلا أو آجلا بتفحص مسألة مدى ملائمة نشاط التسويق الدولي لشركاتهم. إضافة إلى ذلك أن

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 70 . 74.

بعض مديري الشركات لديهم خبرة سابقة في التسويق الدولي من أعمالهم السابقة ويستخدمون هذه الخبرة لتطوير أنشطة الأعمال في شركتهم الجديدة، وفي أثناء تطويرهم لأهدافهم في عملهم الجديد يتوقف المديرون دائما عند مجموعة جديدة من الخيارات وقد يكون أحد هذه الخيارات هو نشاط التسويق الدولي.

ب. حدث معين داخل الشركة:[1]

يمكن لأحد الموظفين في الشركة أن يقترح على الإدارة القيام بالتسويق الدولي لتخفيض تكاليف الإنتاج أو لتصريف فوائض الإنتاج أو للخروج من حالة ضيق السوق المحلية أو من حالة الكساد في هذه السوق. وقد يكون هذا الحدث تلقي معلومات جديدة عن ظهور استخدامات جديدة للمنتج الحالي. وبالتالي يتم إقناع الإدارة العليا بدخول السوق العالمية ومن ثم إقناع قسم التسويق بأهمية النشاط العالمي في تحقيق أهداف الشركة في النمو وتحقيق الأرباح والمحافظة على استمرارية حياة الشركة في ظل المنافسة العالمية الحادة الجديدة التي تسود مختلف الأسواق.

ت. الاستيراد:

في الواقع توجد علاقة مباشرة بين التصدير و الاستيراد. فالمشتري المستورد لبعض المنتجات من مصادر أجنبية مختلفة يعني تصدير لشركة أخرى (تسويق عكسي). البائع الأجنبي هو الذي يأخذ زمام المبادرة في تصدير منتجاته (وهذا هو منظور التصدير التقليدي). وبالتالي فإن استيراد بعض المنتجات قد يكون محفزا لتصدير منتجات أخرى مقابل الاستيراد، ويعد هذا العامل محفزا لقيام بعض الشركات بالتصدير.

2 . المحفزات الخارجية:

أ. طلب السوق:

إن النمو في الأسواق الدولية يحفز نمو الطلب على منتجات بعض الشركات ويدفع مصنعي هذه المنتجات إلى التصدير.

ب. الشركات المنافسة:

يمكن أن تكون الشركات المنافسة المصدرة إلى بعض الأسواق الخارجية مصدرا للمعلومات عن أهمية التصدير، مما يدفع إدارة الشركة للاهتمام بالتسويق الدولي. لكن يجب على الشركة أن تكون دائما حذرة من تصريحات المنافسين.

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 73.

ت. العلاقات و الاتفاقات التجارية الدولية:

إن اللقاءات الرسمية وغير الرسمية بين مديرين شركات من دول مختلفة في اجتماعات العلاقات التجارية ما بين الدول غالبا ما تكون عامل رئيس لدفع الشركة إلى التفكير بالتسويق الدولي. إضافة إلى ذلك، فقد ساهمت الاتفاقيات التجارية المعقودة بين الدول بهدف تشجيع التجارة الحرة بينها في نمو كل من التجارة الدولية والتسويق الدولي. فمنذ نهاية الحرب العالمية الثانية وقعت العديد من الدول عددا من الاتفاقيات التجارية من أجل تحرير التجارة فيما بينها و جذب الشركات الوطنية إلى ممارستها، وقد أدت هذه الاتفاقيات إلى ظهور تكتلات تجارية واقتصادية يتكون كل منها من عدة دول تتعامل مع العالم الخارجي كوحدة اقتصادية، وكلما كبر حجم التكتل الاقتصادي (مثل الاتحاد الأوروبي) كلما زادت قوة التكتل في إجراء المفاوضات التجارية مع الأطراف الأخرى بالمقارنة بالبلد الواحد. تسهل هذه التكتلات انسياب السلع و الخدمات بين الدول الأعضاء مما يشجع الشركات الدولية على زيادة نشاطها التسويقي في تلك البلدان. من ناحية أخرى، يحاول المجتمع الدولي تخفيض العوائق الجمركية وغير الجمركية وتحرير التجارة العالمية أمام تدفق المنتجات والأموال والأشخاص بين بلدان العالم من خلال الاتفاقيات الدولية مثل منظمة التجارة العالمية ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أنكتاد) وغيرها. ولا شك أن كل هذه الجهود تفسح المجال أمام الشركات الدولية لتزيد من حجم نشاطها التسويقي العالمي.

ث. المنظمات و الخبرات (خبراء) الخارجية:[1]

من أهم المنظمات والخبراء المشجعين والمحفزين للتصدير نذكر:

- عملاء التصدير: إن وكلاء التصدير بالإضافة إلى الشركات التجارية الخارجية ومنظمات إدراة التصدير هم مؤهلون عادة كخبراء في التسويق الدولي ويتعاملون دوليا مع منتجات أخرى ولهم اتصالات هامة مع الخارج ومجهزين للتعامل مع المنتجات الأخرى القابلة للتصدير. يتعامل الكثير من هؤلاء الوسطاء مباشرة مع المصدرين إذا كانت منتجاتهم قابلة للتصدير وتلقى قبولا في الأسواق العالمية.
- الحكومات: تحاول الحكومات دائما تحفيز الشركات على التصدير من خلال تقديم خبرة التسويق الدولي (برامج مساعدة التصدير)، وذلك بهدف زيادة صادرات الدولة وتحقيق التوازن في ميزان مدفوعاتها الخارجية. تشمل مساعدات الحكومة على مساعدات مادية ومساعدات معنوية تتضمن المعلومات عن الأسواق والمستهلكين،...إلخ.

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 74.

- غرف التجارة: إن غرف التجارة والمنظمات المماثلة والنقابات المهنية تحفز الشركات على التصدير والتبادل الدولي من خلال المعارض وإيجاد اللقاءات بين رجال الأعمال وتقديم معلومات عن الأسواق الدولية وإرشاد المصدر المستقبلي إلى المؤسسات المالية القادرة على تمويل نشاط التسويق العالمي.
- المصارف: إن المصارف والمؤسسات المالية ومنظمات التأمين المختلفة تلفت انتباه زبائنها المحليين إلى الفرص الدولية وتساعدهم على توفير رؤوس الأموال لاستغلال هذه الفرص. بالطبع هذه البنوك ومنظمات التأمين تطمح إلى استخدام هؤلاء الزبائن لخدماتها بشكل أوسع عندما يتوسع نشاطهم إلى الأسواق العالمية.

الفرع الثاني: خطوات التصدير.[1]

أولا:اتخاذ القرار.

في هذه المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:

1. البدء في التخطيط لحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك معرفة عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في الأسواق لأول مرة.
2. إرسال عينات من السلع المنوي تصديرها إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء أو من خلال المعارض التي تقام في تلك الدولة، وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية موضحا فيها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.
3. جمع المعلومات القانونية اللازمة منذ البداية عن أية اشتراطات أو عوائق حكومية قد تفرض مثل هذه البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى تشترطها حكومة أو تجار الدولة المستهدفة.
4. استصدار الرخص المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المعنية. مع العلم أن رخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب. ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

ثانيا: تحديد الاستراتيجية المتبعة.[2]

[1] شريف علي الصوص، **التجارة الدولية الأسس و التطبيقات**، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 181. 184.
[2] شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص 181.

على الشركة أن تقوم ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها من قبل المستوردين والرد عليها وذلك لإعداد قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين المحتمل التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة الآنية والإستراتيجية تحقيقا لأهدافها. وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز خط إنتاج والبضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها. أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

ثالثا: الاتفاق النهائي مع المستورد "العقد".

في ضوء إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات الخاصة بعمليات الشراء والبيع يتم تثبيت وتوثيق بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا: إعداد الوثائق و المستندات الأولية لإتمام عملية التصدير.

ويمكن تلخيص هذه الوثائق بما يلي:

1. إعداد الفاتورة المبدئية: بعد استلام وتثبيت أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها في العقد وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليه، الكمية والصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا للوثائق الأخرى مثل شهادة المنشأ وكشف التعبئة إلى المستورد طالبا منها متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها في العقد.
2. كشف التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة "الشد" في كل طرد من الطرود والأوزان التفصيلية والأوزان القائمة.
3. شهادة صحية: وتصدر هذه الشهادة عادة من جهات حكومية مخولة بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر.
4. إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة أو الشحن البري أو الجوي باستلام البضائع المطلوب شحنها على وسيلة الشحن المتفق عليها في العقد.

خامسا: إعداد الوثائق و المستندات النهائية.

هذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية، وأهم هذه المستندات ما يلي:

1. بوليصة الشحن: و هذه الوثيقة يصدرها الشاحن وتعتبر بمثابة إيصال من الجهة الشاحنة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك واسطة النقل يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.
2. الفاتورة التجارية الرسمية: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية النهائية، أي قيمة المطالبة المالية كثمن للبضاعة، و كشف التعبئة و التي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها. أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات الدبلوماسية أو القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والشهادة الصحية والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد المستورد.
3. مستندات ووثائق أخرى أهمها كشف التعبئة، شهادة المنشأ، شهادة معاينة وأية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص.

سادسا: المتابعة و الاتصال.[1]

إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة لواسطة الشحن ويبقى على اتصال دائم مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

سابعا: الخطابات الختامية.

بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة، يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذنا بابتداء مرحلة عمل جديدة، وتقديم الوثائق اللازمة للبنك إذا كانت شروط الاتفاق تقضي بالدفع بعد استلام البضاعة.

الفرع الثالث: أهم ملامح نجاح تنمية الصادرات.

قبل ذكرها نبرز أهم عوامل نجاح عملية التصدير:[2]

- الموارد المتاحة والجاهزة لنجاح عملية التصدير.
- طرق ومنهجية التسويق.
- التزام الإدارة الواضح بعملية التصدير.
- متطلبات جودة السلعة.

[1] شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص 182.

[2] محمد بن دليم القحطاني،" **كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية**"، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنعقد في تونس 2007 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص139 .

أما ملامح النجاح[1] فهي:

- مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور قدر أكبر من التنوع.
- مدى التنويع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية.
- مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات من سلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبيا.
- مدى استقرار وانتظام والتصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها.

الفرع الرابع: قواعد التصدير.[2]

من واقع إسهامات الخبراء والممارسين في هذا المجال يمكن عرض العناصر الآتية بدون الدخول في شروحات كل عنصر:

أولا: الاستعداد للتصدير: ويتطلب هذا إدراك:

1. أهمية الجودة النوعية للصادرات (ضبط الجودة وسياساتها وأساليب تنفيذها وخطوات الحصول على شهادة الجودة).
2. التعبئة والتغليف (التصميم، و شراء مواد التعبئة والتغليف).
3. خطة تسويق الصادرات (قواعدها وخطوات إعدادها).
4. تحديد أسعار التصدير(الخطوات والتسعير، ومتطلبات اتفاقية الجات).
5. التمويل المصرفي للصادرات ومعرفة المؤسسات الإقليمية التي تمول الصادرات.

ثانيا: أساليب الترويج (المعلومات والإعلانات وزيارة الأسواق الخارجية والمعارض التجارية الدولية...إلخ، وطرق اختيار القرار الخاص بالمشاركة في المعارض وتقدير التكاليف وتنظيم الجناح ونقل المعروضات وطرق عرضها وغيرها بالإضافة إلى اختيار الوكلاء وأنواع الوكالات التجارية وطرق عقد اتفاقية الوكالة والضمانات الأساسية في عقد الوكالة...إلخ).

ثالثا: الإجراءات التنفيذية للتصدير مثل الاتفاق على التصدير والذي يشمل إعداد العرض والاتفاق على الشروط وتوقيع العقد. بالإضافة إلى التأمين على الصادرات ومعرفة أركان عقد التأمين وأنواع الوثائق وإجراءات

[1] فؤاد مصطفى محمود، **التصدير والاستيراد علميا وعمليا**، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1993 ، ص 219 .

[2] عبد السلام أبو قحف، **التسويق الدولي**، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر،2007، ص 247.

إصدارها والمطالبة بالتعويض...إلخ. وبالنسبة للمعاينة والنقل والتفتيش فيجب مراعاة متطلبات اتفاقية الجات أيضا، ثم التعاقد مع الشركة الناقلة... وأخيرا بالنسبة للمستندات فهي تنطوي على الفاتورة التجارية، وشهادة المنشأ وسند الشحن، هذا مع الأخذ في الاعتبار قواعد استخدام الاعتماد المستندي.

الفرع الخامس: العوائق التي تعترض بدء عملية التصدير.[1]

العوامل الأساسية التي تعترض بدء التصدير (أو عدم تصدير بعض الشركات) تتضمن العوائق التالية:

- ضعف الموارد المالية للقيام بالاستثمارات المطلوبة من تصنيع وتمويل التصدير.
- ضعف الموارد البشرية المؤهلة للقيام بعمليات التصدير.
- تركيز الإدارة على تطوير الأسواق المحلية.
- عدم معرفة الأسواق الأجنبية.
- المخاطر السياسية والاقتصادية.
- ضعف الطاقة الإنتاجية التي يمكن تكريسها لتلبية الطلب الخارجي.
- ضعف قنوات التوزيع في الخارج.
- استخدام الحماية الجمركية في العديد من الدول.
- حدة المنافسة في الأسواق الأجنبية.
- التخوف من عجز الزبائن عن الدفع.
- أسعار غير تنافسية في الخارج.
- استخدام نظام المقايضة، وأنظمة المواصفات والمقاييس.

إن المعلومات غير الكافية عن الزبائن الأجانب عن المنافسة وأساليب الأعمال التجارية الأجنبية هي من أهم العوائق التي تواجه المصدرين الحاليين والمستقبليين. كما أن الحصول على التصور الكافي للتوزيع والخدمات في الخارج، وضمان الدفع، ونظام الحصص (التقنيين) وتعرفة الاستيراد والصعوبات في الاتصال والتفاهم مع الموزعين والزبائن الأجانب تعد أيضا من المشكلات الرئيسية. وقد تنشأ مشكلات خطرة من خلال إنتاج منتجات غير متناسبة مع المقاييس والمواصفات العالمية، وهذا سيرفع من تكاليف الإنتاج والتوزيع.

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، ص 81. 82.

الفرع السادس: إدارة التصدير.[1]

على المستوى القومي، يحتل التصدير أهمية ذات طبيعة خاصة. فدرجة استقلالية الدولة أو كما يسميها البعض درجة الانكشاف الاقتصادي هي جزئيا دالة في قيمة الصادرات مقارنة بالدخل أو الناتج القومي. فالتبعية الاقتصادية عادة ما يتم قياسها من خلال درجات عدد من المؤشرات منها على سبيل المثال:

1. درجة الانكشاف الاقتصادي=((قيمة الصادرات+قيمة الواردات)÷الناتج المحلي الإجمالي)×100
2. درجة أهمية الصادرات=(قيمة الصادرات÷إجمالي الناتج المحلي)×100
3. درجة التركيز السلعي للصادرات=(قيمة صادرات سلعة رئيسية÷قيمة الصادرات)×100
4. درجة التركيز الجغرافي للصادارات=(قيمة الصادرات لأهم شريكين÷إجمالي قيمة الصادرات)×100

"التصدير أو الموت" شعار تبنته اليابان وكان وراء انطلاقتها في الأسواق الدولية، وأثبتت التجارب والمشاهدات العملية أيضا أن التقدم الذي حققته الدول الصناعية لم يكن فقط من خلال تطوير تقنيات الإنتاج وعملياته بل بالإضافة إلى عوامل أخرى أسهم التصدير في دفع عجلة تقدمها بشكل ملموس.

إن نمو الصناعات الوطنية، والنزعة ـ من قبل الشركات الوطنية و الدولية ـ نحو العولمة ، تحسين ميزان المدفوعات، و الالتزام الوطني من قبل رجال الأعمال والمديرين نحو دعم الطاقة التصديرية للدولة، وانخفاض الطاقة الاستيعابية للسوق المحلي لكثير من السلع والخدمات، وتخفيض نسبة البطالة واستغلال الموارد المحلية وتنميتها...وغيرها كلها من بين الأسباب التي تجعل من التصدير ضرورة قومية. وعلى نحو ما سبق عرضه نجد أنه من بين ثلاث مسارات رئيسية يحتوي كل واحد منها على عدة اختيارات بديلة أو طرقا لتدويل النشاط يمثل التصدير (سواء تم بشكل عرضي أو بصورة مخططة أو نشطة) الاختيار الأقل خطورة من الناحية السياسية والتجارية، وكذلك من حيث الحاجة إلى رأس المال. كما أنه أكثر بدائل الطرق لغزو الأسواق الدولية بساطة وتوفيرا للمعلومات عن السوق المعني قبل التقدم نحو أو الانغماس في شكل آخر من أشكال أو طرق غزو/دخول الأسواق الدولية.

[1] عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 234. 235.

المبحث الثاني: واقع الصادرات الجزائرية.

المطلب الأول: هيكل حوافز التصدير في الجزائر.

إن الجزائر بحكم أنها من الدول المصدرة للنفط تتأثر بتقلبات الأسعار، وهذا ما انعكس سلبا على مداخيل البلد، وانفجار مشكلة المديونية مع بداية التسعينات، وبالتالي تعطل حركية الاقتصاد الوطني ككل. 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[1].

الفرع الأول: سياسة سعر الصرف.

قامت السلطات الاقتصادية، العمومية بتخفيض سعر صرف العملة الوطنية في أبريل1994 مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على الإنتاج الوطني من السلع والخدمات القابلة للتصدير بافتراض وجود مرونة طلب سعرية.

الفرع الثاني: تأمين وضمان الصادرات.

فبعدما كانت تتم عن طريق شركات تأمين غير متخصصة (الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين، والشركة الجزائرية للتأمينات الشاملة)، تم إنشاء نظام جديد لتأمين وضمان الصادرات مع بداية 1996 تديره، الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX حيث يتم بموجب هذا النظام تأمين الشركات المصدرة من الأخطار التجارية وغير التجارية وأخطار الكوارث الطبيعية، إضافة للمشاركة في المعارض الدولية واستكشاف أسواق جديدة.

الفرع الثالث: تمويل الصادرات.

ويتم من خلال:

1. تقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير سواء لاستيراد المواد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير، أو أثناء العملية التصديرية، أو بإنشاء الشباك الوحيد على مستوى البنوك لتسهيل العمليات المالية للمصدرين.
2. تم إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات FSPE (بمقتضى قانون المالية لسنة1996)، 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

[1] وصاف سعيدي، مرجع سابق.

وعبور العينات (الترانزيت) عند القيام بالعرض، فضلا عن مصاريف الإشهار الخاصة بالتظاهرات (80% بالنسبة للمشاركة في المعارض المسجلة في برنامج وزارة التجارة، 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.

الفرع الرابع: البحث عن ترقية للصادرات خارج المحروقات.[1]

يعتبر البحث عن ترقية للصادرات خارج المحروقات، اختيار قديم نسبيا إن لم يكن حلما راود أغلب الحكومات حيث أدرجته سلطة الاشتراكية ضمن منطق الاكتفاء الذاتي والاستقلال الاقتصادي كما حاولت سلطة إعادة الهيكلة نعته بسياسة إحلال الصادرات محل الواردات كما هو معمول به في بعض دول أمريكا اللاتينية ومع تدهور أسعار النفط في منتصف الثمانينات، لجأت إليها السلطة أداة لتعويض الخسائر الناجمة عن تدهور أسعار المحروقات، واستمرت سياسة رد الاعتبار إلى هذه الفكرة غداة تطبيق برنامج الاستقلالية والذي اعتمد أساسا على أسلوب التحريض الجبائي لحفز المؤسسات على التصدير غير أن غياب الإطار المؤسساتي والقانوني لفكرة ترقية الصادرات أثر سلبا على مردوديتها، وهو ما حاولت سلطة التعديل الهيكلي تلافيه من خلال عملين هما[2]:

- استحداث مؤسسات جديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير.

أولا: استحداث مؤسسات جديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

اعتقدت السلطة تحت تأثير بعض الأعوان الاقتصاديين، بأهمية استحداث إطار مؤسساتي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات، يعمل على توفير الدعم والإسناد لقطاعات التصدير ويسهر على تطبيق سياسة الحكومة في مجال تنويع الصادرات.[3]

وقد استند هذا التدخل إلى نص المادة 19 من دستور 1996، الذي يمنح للدولة سلطة تنظيم التجارة الخارجية، ولا يتجه هذا التنظيم إلى فرض القيود على التبادل الخارجي بقدر ما يسعى إلى ترقيته، وبما ينسجم مع متطلبات مبدأ حرية الصناعة والتجارة المكرس في نص المادة 37 منه، وقد رأى أحد الكتاب بالنظر إلى هاتين

[1] عجة الجيلالي، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2007، ص 249. 262.

[2] Ben Hamou,le cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie, in revue idara N° 02 Année 1999,p19.

[3] Ben Hamou,Op.cit.P21.

المادتين وجود نوع من التناقض بينهما، حيث تحتفظ الدولة من جهة بسلطتها في تنظيم التجارة الخارجية وهي سلطة موروثة عن عهد الاحتكار، لكنها من جهة أخرى تعترف بحرية الاتجار، وهذا ما يعني استبعاد التنظيمات المقيدة لهذه الحرية وفي الواقع فإن هذا الاعتقاد غير مبرر، لكونه يتعارض مع المنطق العام لبرنامج التعديل الهيكلي المتبنى من طرف السلطة والذي تبنى مبدأ تحرير التجارة الخارجية، على أن يبقى تنظيم هذا التحرير من صلاحيات الدولة وفي إطار السياسة الاقتصادية المنتهجة من قبلها، والتي ترمي إلى تخفيض العجز في الميزان التجاري عن طريق الزيادة في الصادرات خارج المحروقات، ولهذا الغرض بالذات جندت هيئات متعددة لإنجاز هذه المهمة البعض منها كانت موجودة من قبل، وأعيد تنظيمها كوزارة التجارة، والبعض الآخر استحدثته السلطة لأغراض الترقية، كالديوان الجزائري لترقية الصادرات PROMEX ، والشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX.[1]

1 . إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية.

أعادت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية، بمقتضى المادة الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 1994/07/16، حيث تم تكليف الوزارة بمهمة ترقية التبادل التجاري مع الخارج ولتحقيق هذه المهمة تساهم الوزارة في وضع التصورات الجديدة للأدوات التنظيمية والهيكلية المتعلقة بالتجارة الخارجية، كما تعمل على تنشيط هذا القطاع في إطار ثنائي أو متعدد الأطراف، بالإضافة إلى كونها شريك أساسي في التحضير، والتفاوض حول الاتفاقات التجارية مع الشركاء الأجانب، وبالتنسيق مع البنيات المعنية والمصالح الموجودة لدى البعثات الدبلوماسية للجزائر والمكلفة بالشؤون التجارية، والتي برزت مؤخرا في شكل ملحقين تجاريين بالبعثات كما تظم الوزارة مديرية عامة للتجارة الخارجية، تم تنظيمها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 208/94 المؤرخ في 1994/07/16 وتشكل حسب المادة الثانية منه من مديرية العلاقات التجارية الثنائية تتألف من مديريات فرعية لكل من أوروبا، أمريكا، إفريقيا،الدول العربية، آسيا وأمريكا اللاتينية ومديرية أخرى للعلاقات التجارية المتعددة الأطراف، وتهتم بالعلاقات مع دول اتحاد المغرب العربي، والمنظمات الدولية المتخصصة[2].

وأخيرا مديرية لترقية التبادل التجاري الخارجي، وتتكون من مديرية فرعية للتنظيم، والتأطير وأخرى لدعم الصادرات[3].

[1] Ben Hamou,Op.cit p 231.

[2] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 208/94.

[3] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 208/94

ويتجلى لنا من خلال هذه البنيات التنظيمية، رغبة السلطة في تجنيد الوزارة لخدمة سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، وإذا لم تعد الوزارة بهذا المعنى جهاز محايد، بل أصبحت أداة في يد الدولة لتوجيه الأعوان الاقتصاديين نحو التصدير، وبما يتماشى وانشغالات السلطة في تحقيق التوازن المنشود للميزان التجاري الجزائري[1].

2. إنشاء الديوان الجزائري لترقية الصادرات.

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 327/96 المؤرخ في 1996/10/01، وقد اعتبره المشرع هيئة عامة ذات طابع إداري، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهو موضوع تحت وصاية وزارة التجارة، والملاحظ أن إضفاء الطابع الإداري على الديوان يجعله مجرد مؤسسة إدارية مستقلة، وهو ما قد يعرضه إلى مخاطر البيروقراطية، والجمود الإداري، خاصة إذا ما أدركنا طبيعة المهام المكلفة بها والتي تتطلب المرونة، والتكيف مع متغيرات التجارة الدولية، حيث يتكفل الديوان بتثمين الصادرات ومعاينة وتحليل الوضعية الهيكلية، والظرفية بغرض مضاعفة تواجد المنتوج الوطني في هذه الأسواق، كما يعتبر الديوان بوجه عام بنك معلومات يزود المؤسسات المحلية بالمعطيات الكافية حول سير وفرص الأسواق الدولية، وقد حل في هذا الشأن محل المركز الوطني للمعلومات والتوثيق الاقتصادي المنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 389/81 المؤرخ في 1981/12/26، كما استحوذ على صلاحيات المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية، والمبادلات التجارية المنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 135/90 المؤرخة في 1990/05/15.[2]

ويتكفل بتسيير الديوان مجلس توجيه، يرأسه وزير التجارة أو من يمثله قانونا ويتألف من 12 عضوا يمثلون وزارات المالية،الصناعة الخارجية،الطاقة،الصناعات الصغيرة والمتوسطة والفلاحة والنقل، والسياحة والتخطيط، وممثل عن بنك الجزائر، وآخر عن شركة سوناطراك وتتميز تركيبة المجلي بخاصيتين هما[3]:

1. **الهيمنة المطلقة لأجهزة الدولة على تشكيلة المجلس:** حيث تقتصر العضوية فيه على ممثلي الوزارات المعنية بحقل التجارة الخارجية، دون اشتراك ممثلي أرباب العمل الخواص وغياب هذا الطرف قد يؤثر على مردودية المجلس علما أن مساهمة هذا القطاع في الناتج الداخلي الخام تتضاعف باستمرار وستصل إلى مداها مع استكمال تنفيذ برنامج التعديل الهيكلي.
2. **الاشتراك غير المبرر لممثل سوناطراك داخل مجلس التوجيه:** نظرا لكون تصدير المحروقات يخضع إلى نظام قانوني خاص ولا يقع تحت طائلة تطبيق تدابير ترقية التجارة الخارجية[4]، أما من حيث الشروط

[1] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 208/94.
[2] جريدة رسمية رقم 55 مؤرخة في 1990/05/18.
[3] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 327/96.
[4] النظام رقم 03/91 الصادر عن مجلس القرض و النقد.

المقررة في الأعضاء المشكلين للمجلس، فلقد اكتفى المشرع بضرورة اقتراحهم على أساس كفاءتهم في ميدان التجارة الخارجية، كما يجب اختيارهم من بين الإطارات التي لها رتبة مدير عام على الأقل في إدارتهم الأصلية ويعينون في مهامهم بمقررة صادرة عن وزير التجارة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد، ولا يتمتع المجلس بسلطة اتخاذ القرار بل يعد فقط جهاز حكومي مكلف بتنفيذ سياسة الحكومة في مجال التجارة الخارجية، وتتخذ مداولاته شكل التوصيات التي لا تصبح نافذة إلا بعد تصديق وزارة التجارة عليها[1].

وانطلاقا من ذلك تبرز لنا التبعية العضوية، والوظيفية للديوان تجاه الحكومة، والتي تزداد وضوحا في شخص المدير العام للديوان المعين بموجب مرسوم تنفيذي وبناء على اقتراح من وزير التجارة، والمكلف حسب مرسوم إنشاء الديوان وتمثيله وتنفيذ أهدافه حسبما تتبناه الحكومة من سياسات واختيارات[2].

3. إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة.

أنشأت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03 وقد كيفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتخضع لوصاية وزارة التجارة[3] وتتمثل اختصاصاتها حسب نص المادة الخامسة من مرسوم إنشائها في القيام بأي عمل يهدف إلى ترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية، وتوسيعها نحو الأسواق الدولية، ولهذا الغرض تقوم الغرفة بتنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل التراب الوطني وخارجه، كما تتولى أيضا إقامة المعارض وإنجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية، وتقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير وكذا إبرام اتفاقات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية ويمكن للدولة استشارتها بشأن الاتفاقات التجارية المزعم إبرامها مع الشركاء الأجانب[4].

وفضلا عن ذلك تتدخل الغرفة في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري من خلال هيئة مصالحة وتحكيم تابعة لها ويمتد اختصاص هذه الهيئة إلى المنازعات التجارية الدولية، كما تنص على ذلك المادة السادسة من مرسوم إنشاء الغرفة، وتتشكل الغرفة من ثلاثة أجهزة تتمثل فيما يلي:

[1] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 327/96.

[2] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 327/96.

[3] المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 93/96.

[4] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 93/96.

1. **الجمعية العامة:** وتضم ممثلي أعضاء مكاتب الغرفة الجهوية للتجارة والصناعة وممثلين من أرباب العمل العموميين والخواص وخبراء تنتقيهم الغرفة لكفاءتهم في الميدان التجاري ويتمتع الأعضاء بمختلف انتماءاتهم بصوت استشاري.
2. **مجلس الغرفة:** ويتكون من رؤساء ونواب رؤساء الغرف الجهوية للتجارة والصناعة ويعتبر هيئة تداولية تحرر مداولاته في شكل محاضر لها القوة التنفيذية[1].
3. **اللجان التقنية للغرفة:** وتعتبر أجهزة دائمة للغرفة، وهي بمثابة خلايا تفكير لها حيث تقوم بإجراء الدراسات ذات الصلة بنشاطها كما تتولى وضع الخلاصات حول تطورات التجارة الخارجية وتقديم المقترحات الكفيلة بعلاج سلبياتها وإلى جانب هذه الأجهزة يتواجد منصب المدير العام للغرفة الذي يقوم بمهمة إدارتها وتسييرها من الناحية الإدارية أو المالية ويعين المدير العام بموجب مرسوم تنفيذي وباقتراح من الوزير المكلف بالتجارة ويمارس صلاحيات واسعة لتسيير الغرفة كما سبقت الإشارة إليه وبشأن التركيبة العضوية للغرفة فإنها تتميز بهيمنة القطاع الخاص داخل الجمعية العامة عكس الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية الذي استبعد هذا القطاع من دائرة العضوية، كما تتميز هذه الغرف من جهة أخرى بتميزها عن الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة C.N.C.I المنشأة بموجب المرسوم رقم 171/87 المؤرخ في 1987/08/01، حيث تمتلك الغرفة الجديدة صلاحيات أوسع من سابقتها كما يتوفر لديها الوسائل الكافية لتنفيذ برامجها على خلاف الغرفة الوطنية للتجارة التي لم تكن في الواقع سوى أداة لتوزيع الميزانية على الحائزين لرخص الاستيراد دون أن يكون لها أي دور في وضع استراتيجية التجارة الخارجية.

4. إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX:

تم إنشاء هذه الشركة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 1996/06/05 تطبيقا للأمر رقم 06/96 المؤرخ في 1996/01/10، والمتعلق بتأمين القرض على الصادرات والذي أسس في نص المادة الأولى منه نظام التأمين على مخاطر التصدير.

وانطلاقا من ذلك أصدرت السلطة القانون الأساسي للشركة والذي يعتبرها شركة ذات أسهم بالنظر إلى عقدها الموثق المؤرخ في 1996/12/03.

وتهدف الشركة إلى تغطية مخاطر التصدير وتخضع هذه التغطية إلى المرسوم التنفيذي رقم 235/96 المؤرخ في 1996/07/02 والمتعلق بشروط وكيفيات تغطية المخاطر الناجمة عن التصدير وقد أنشأ هذا المرسوم إلى جانب الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات لجنة حكومية سماها بلجنة تأمين وضمان الصادرات مشكلة من ثلاثة

[1] المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 93/96.

أعضاء يمثلون وزارة المالية والخارجية، التجارة، الفلاحة، الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وممثل عن بنك الجزائر والرئيس والمدير العام للشركة الجزائرية CAGEX.

وتتكفل اللجنة بفحص طلبات التأمين والفصل فيها وتقديم مقترحات إلى وزير المالية حول دعم الصادرات كما تفصل في الطعون المقدمة من طرف المصدرين وتنقسم المخاطر المغطاة من طرف الشركة إلى نوعين رئيسيين: مخاطر تجارية ومخاطر سياسية.

أولا: المخاطر التجارية: فلقد عرفها المشرع في نص المادة الخامسة من الأمر رقم 06/96 المؤرخ في 1996/01/10 أنها خطر ناجم عن تعرض المشتري لحالة إعسار سواء كان هذا الإعسار قانونيا أو فعليا ويشترط في هذا الإعسار المضمون توافر ثلاثة شروط وهي كالتالي:

1. عجز المشتري الأجنبي عن الوفاء بمستحقاته تجاه المصدر الوطني.
2. أن لا يكون الوفاء ناتج عن عدم تنفيذ شرط تعاقدي من قبل الطرف المؤمن و لكن ناتج عن تقصير أو إهمال أو إعسار المشتري الأجنبي.
3. وأخيرا أن يكون الشخص المؤمن شخص طبيعي أو معنوي من أشخاص القانون الخاص ومعنى ذلك أن التغطية لا تمتد إلى المرافق العمومية التي قد تمارس مهام التصدير.

والملاحظ أن المشرع لا يميز بين حالة الإعسار و حالة التقاعس من حيث التغطية إذ كلاهما يقع تحت طائلة عقد تأمين الصادرات.

ثانيا:المخاطر السياسية: فإنها تحدث عندما لا يتحصل المصدر على ديونه نتيجة حرب أهلية أو أجنبية أو بسبب اضطرابات أو ثورة داخل بلد المشتري أو بفعل تدابير تنظيمية اتخذتها دولته.

كما قد يندرج ضمن هذه الطائفة خطر عدم التحويل الناجم عن أحداث سياسية أو صعوبات اقتصادية أو مستجدات تشريعية شهدتها دولة المشتري و من شأنها أن تعرقل أو تؤجل عملية التحويل وإلى جانب هذه المخاطر تمتد التغطية إلى ضمان الأخطار الناتجة عن الكوارث الطبيعية كالزلزال والبراكين والتي تتسبب في وقف نشاط المشتري أو تؤثر على يساره.

ويخضع تأمين هذه الأخطار في مجملها إلى عقد نموذجي تعده الإدارة المؤهلة ويخضع لمصادقة وزير المالية ويمكن أن يكتتب في هذا التأمين كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم ويتعلق بمختلف عمليات التصدير التي تتم باستثناء الصادرات من المحروقات ومن الناحية العملية تقترح الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات ثلاثة منتوجات وهي كالتالي:

1. **بوليصة تأمين إجمالية:** تغطي المبلغ الإجمالي لرقم الأعمال المخصص للتصدير خلال سنة التصدير.
2. **بوليصة تأمين فردية:** تغطي منتوج و حيد وتتعلق بالعقود الكبرى المتوسطة المدى أو الطويلة المدى.
3. **بوليصة اعتماد المشتري:** وتبدأ في السريان منذ تاريخ تسديد المصدر للاعتماد عن طريق البنك المتعاقد معه وتعتبر هذه البوليصة كأداة لضمان استيراد القرض ويشترط لانجازها وفاء المصدر بكافة تعهداته التعاقدية.

وإلى جانب هذه المنتوجات، أنشأ المشرع الجزائري بوليصة تأمين جديدة بموجب المادة 195 من قانون المالية لسنة 1996 تدعى ببوليصة الاستكشاف والمعارض وتتكفل الدولة طبقا لها بتغطية الخسائر الناجمة عنها في حدود 80% بالنسبة لمخاطر التجارية و 90% بالنسبة للمخاطر السياسية وتنخفض نسبة التغطية إلى 60% في حالة كون النشاط المؤمن يتعلق بالمعارض وتبدأ التغطية في مهلة لا تزيد عن ستة أشهر من تاريخ وقوع الخطر.

وهكذا وتأسيسا على ما تقدم، تحصل المصدر الجزائري لأول مرة على نظام خاص للتأمين على الصادرات يتميز بما يلي:

1. **ارتفاع نسبة التغطية:** التي تتراوح ما بين 80% إلى 90% على كافة المخاطر الناجمة عن عمليات التصدير وتشكل هذه النسبة مؤشر على حجم الأمن الذي أصبح متوافرا للمصدرين المحليين.
2. **استعمال التغطية كأداة لتدعيم المركز التنافسي للمصدرين المحليين:** في السوق الدولية بحيث يوفر لهم الدعم الكافي لاحتلال مكانة أفضل داخل هاته السوق.

5. إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات.

أنشأ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 1996/06/05 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص[1] رقم 84/302 المفتوح لدى الخزينة ويتدخل هذا الصندوق لتمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية والتي تهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين وتحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير ويمول الصندوق من خلال الرسم الخاص الإضافي ومن مساهمة الأجهزة العمومية والخاصة المعنية بالتصدير ويعتبر الصندوق كقناة قانونية تمر عبرها مساعدات الدولة المخصصة لدعم الصادرات وقد تم توسيع مجال تدخل الصندوق بمقتضى المادة 129 من قانون المالية لسنة 1997 حيث لم يعد فقط أداة لتوزيع المساعدات بل أصبح في الواقع أشبه بمؤسسة مالية تضمن السير الحسن لعمليات التصدير.

[1] المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 205/96.

5. إنشاء مناطق حرة.

تم إنشاء هذه المناطق في إطار قانون ترقية الاستثمار حيث يتكفل المستثمرون المقيمون بها بإنتاج سلع مخصصة للتصدير كما يمكن تصريف البعض منها داخل التراب الوطني شريطة أن لا تتعدى نسبة التصريفات 20% من الإنتاج.

ثانيا: منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير.

يجدر بنا قبل تحليل المعاملة التفضيلية لمؤسسات التصدير عرض الدوافع التي كانت وراء منح مثل هذه المعاملة وفي هذا الإطار يمكن لنا التمييز بين نوعين من الدوافع.

دوافع ظرفية وأخرى هيكلية، بالنسبة للدوافع الظرفية فإنها تتعلق بالوضع السيء للاقتصاد الوطني، والذي يشكو من ندرة في العملة الصعبة تفاقمت حدتها بعد انهيار أسعار النفط، حيث كان لزاما على السلطة البحث عن موارد جديدة لتمويل العجز في الميزانية ومن بين البدائل المختارة حث المؤسسات العمومية الاقتصادية على التصدير قصد جلب العملة الصعبة غير أن هذه المهمة المنبثقة عن برنامج الاستقلالية تعرضت للتجميد بفعل أزمة المديونية حيث لم يعد في مقدور الدولة توفير الدعم الكافي للمؤسسات الراغبة في التصدير والتي عجزت في الواقع على إشباع الطلب المحلي بسبب شح التموين الخارجي من المواد الأولية وقطع الغيار. أما بالنسبة للدوافع الهيكلية تعد مسألة ترقية الصادرات خارج المحروقات هدف استراتيجي للحكومات التي تعاقبت على الحكم حيث سعت من خلال برامجها إلى تحقيق ما يلي:

1. أولوية الصادرات على الواردات.
2. تشجيع وتطوير الإنتاج الوطني بما يضمن تنافسيته في الأسواق الدولية.
3. العمل على الحد من التبعية للنفط عبر تنويع الصادرات.
4. تنظيم دخول المؤسسات المحلية الخاصة أو العمومية إلى الأسواق الدولية.
5. توجيه التعاون الاقتصادي الدولي كأداة لتصريف المنتوج الوطني.

لكن هذه الأهداف النظرية اصطدمت بواقع يتميز بما يلي:

1. **صعوبة التخلص إلى حد الاستحالة من التبعية اتجاه المحروقات:** والتي تشكل أكثر من 97% من إجمالي الصادرات الوطنية.
2. **ضعف الإنتاج الوطني:** الذي أدى إلى تبعية متزايدة في مجال الغذاء والتجهيز كما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم.9. تطور الواردات الجزائرية (1994-1995).

	1994		1995		1996	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
سلع غذائية	9.2	30	7.2	58.25	5.2	74.28
سلع وسيطية	9.2	30	2.3	47.30	3.2	24.26
سلع تجهيز	3.1	15	9.3	48.27	9.2	5.33
سلع أخرى غير غذاية	6.2	25	7.1	27.16	8.1	53.11

المصدر: عجة الجيلالي، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، الطبعة الأولى، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2007، ص 259.

وتعكس مثل هذه التبعية حقيقة الاقتصاد الجزائري الذي عجز حتى عن إشباع الطلب المحلي فما بالك بالطلب الدولي. أما الجدول التالي فيوضح بيانات عالمية حول التجارة الخارجية الجزائرية فيما يخص الواردات خلال فترة 2005 ـ 2014.

جدول رقم. 10. تطور الواردات خلال الفترة 2005 ـ 2014.

القيمة بالمليون دولار أمريكي	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الواردات	20 048	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473	47 247	47 490	55 028	58 330

المصدر: موقع ALGEX ،أنظر الموقع التالي:

http://www.algex.dz/content.php?artID=1602&op=544 بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 12:35.

3. **غياب قانون إطار للتجارة الخارجية:** حيث أنه منذ إلغاء القانون رقم 02/78 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية والذي اعتبر آنذاك كقانون إطار لم يتم استبداله بقانون مماثل له من حيث الوحدة والشمولية إذ لجأت الحكومات المتعاقبة منذ برنامج الاستقلالية إلى تنظيم هذا القطاع من خلال تدابير تشريعية وتنظيمية متفرقة بلغ تعدادها حوالي 156 قانون ومرسوم كما يكشفه لنا الجدول التالي المستخرج من الجريد الرسمية للجمهورية الجزائرية.[1]

[1] عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص 259.

جدول رقم.11. تطور تشريعات التجارة الخارجية(1988 ـ 1993).

	عدد النصوص ما بين 1988إلى 1993
قوانين و أوامر، قوانين مالية	09
المراسيم التنفيذية	32
المناشير الوزارية	41
المقررات الوزارية	63
الأنظمة الصادرة عن بنك الجزائر	11
العدد الإجمالي	156

المصدر: عجة الجيلالي، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، الطبعة الأولى، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2007، ص 260.

ويكشف لنا الجدول عن درجة البيروقراطية التي يتميز بها النظام القانوني الجزائري للتجارة الخارجية في فترة ما بعد الاستقلالية والتي تدحض تبجح السلطة بتحرير هذا القطاع أو خرافة التحرير كما تزعم خطاباتها الرسمية وتجاهل السلطة لطبيعة الصناعة الجزائرية والتي لم تنشأ بغرض التصدير لتحقيق الاكتفاء الذاتي وقد انعكس هذا التجاهل على خطاب ترقية الصادرات حيث أصبح مجرد خطاب سياسي، أكثر منه عقلاني بمعنى أنه منشغل بالبحث عن موارد إضافية لبقاء دولة منهارة اقتصاديا وجائعة لموارد بالعملة الصعبة أكثر من انشغاله بتأهيل موضوعي لقطاعات الإنتاج ونتيجة لذلك لم ترتفع قيمة الصادرات رغم إصرار الدولة على مضاعفتها كما يثبته الجدول التالي:[1]

جدول رقم.12. تطور الصادرات (1990 ـ 1992).

السنوات	1990	1991	1992
قطاع عمومي مصدر	%4.3	%8.4	%7.3
قطاع خاص مصدر	%2.1	%5.02	%5.34

المصدر: عجة الجيلالي، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، الطبعة الأولى، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2007، ص 261.

[1] عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص 261.

ويرجع هذا الضعف إلى جهل أغلب المؤسسات بإستراتيجية التصدير بالإضافة إلى عدم تنافسية المنتوج الوطني من حيث السعر والتكنولوجيا وحتى التغليف في أبسط صوره وإن كانت المؤسسات المحلية تتمتع بالنسبة لبعض المنتوجات بمزايا تفاضلية كرخصة اليد العاملة وتوافر الطاقة والقرب من الأسواق الدولية.

وقد حاول بعض الكتاب تفسير هذا الوضع بقلة الاهتمام بالتسويق الدولي من قبل المؤسسات المحلية والذي لم يعد مجرد بحث عن أماكن لتصريف الإنتاج الموجود بقدر ما أصبح مهمة تعمل على أقلمة المنتوج مع احتياجات الزبائن المرغوب اجتذابهم وهذا المفهوم المشتق من نظرية كوتلر للتسويق الدولي بأنه صيرورة تتشكل من عدة مراحل تمر عبر التحليل، التنظيم، التخطيط، فالرقابة. و نتجه نحو اقتناص الأسواق على أساس المرونة في الأسعار و الإبداع التكنولوجي هذا الأخير الذي تفتقر إليه المؤسسة الجزائرية خاصة كانت أم عمومية، حيث تعيش منذ فترة في عزلة دولية من الناحيتين التسييرية والتكنولوجية وهو ما انجر عنه ضعف النشاط الاختراعي لدى هاته المؤسسات كما هو مبين في الجدول التالي لفترة 1993/1989.[1]

الجدول رقم .14. تطور النشاط الاختراعي للمؤسسات الجزائرية.

الهيئات المخترعة	عدد الاختراعات
الوزارات	02
مؤسسات عمومية اقتصادية	23
مراكز بحث و تنمية	17
مؤسسات خاصة	20
لجان بحث	14
جامعات و معاهد	08
مؤسسات ولائية	01
اختراعات معزولة	283
المجموع	368

المصدر: عجة الجيلالي، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، الطبعة الأولى، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2007، ص 262.

و هذا العدد يجعل الجزائر وراء كل من تونس و المغرب، فما بالك بالدول الصناعية الكبرى كفرنسا مثلا أين تجاوز عدد الاختراعات في سنة 1989 فقط 68427 اختراع مسجل.

[1] عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص 262.

أما الجدول التالي فيظهر بيانات عالمية للتجارة الخارجية الجزائرية الخاصة بالصادرات خلال فترة 2005 ـ 2014.

جدول رقم .13. تطور الصادرات خلال الفترة 2005 ـ 2014.

القيمة بالمليون دولار أمريكي	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات	45 036	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489	71 866	64 974	62 956

المصدر : ALGEX أنظر الموقع التالي

http://www.algex.dz/content.php?artID=1602&op=544 بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 15:17.

حيث نلاحظ تذبذب في قيمة إجمالي الصادرات الجزائرية، وتجدر الإشارة هنا إلى أن هذه القيم تمثل قيمة الصادرات خارج المحروقات والصادرات من النفط.

الفرع الخامس: إجراءات أخرى.

وتتمثل فيما يلي:

- 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، 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.
- إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات مهمته القيام برسم الاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية، ومتابعة تنفيذها.
- الدعوة إلى 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.
- إنشاء ملف وطني للمصدرين FINADEX 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 LA CACI ، أو SAFEX، الاستفادة الخاصة من إجراءات الصرف، وكذا المعالجة الاستثنائية في حالة طلب المعونة من الصندوق الخاص بتنمية الصادرات.

- إنشاء مستودع للتصدير على مستوى الجمارك، حيث تقوم المؤسسات المصدرة على تخزين المنتجات المعدة للتصدير قبل شحنها اتجاه البلد المصدرة إليه.
- إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى بعض سفاراتنا بالخارج للتعريف بالمنتوج الوطني وفرص الاستثمار الموجودة بالجزائر.
- تنظيم تجارة المقايضة على مستوى الحدود الجنوبية مع الدول المجاورة في بعض السلع.
- عصرنة إدارة الجمارك على مستوى آليات العمل بما يتناسب مع التحولات الاقتصادية الدولية، وتسهيل الإجراءات الجمركية للمؤسسات العاملة في قطاع التصدير.
- إصدار الجزائر لقانون توجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يكون مرجعا لبرامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات.

المطلب الثاني: مشاكل التصدير في الجزائر.

إن التأكيد على الطابع الاستراتيجي الذي تمثله الصادرات خارج المحروقات بالنسبة للاقتصاد الجزائري يهدف أساسا إلى إظهار ثقل وعبء الصادرات خارج المحروقات ومدى تأثيرها على التبادل الخارجي للجزائر وإعاقتها لها. فالمرحلة الطويلة من الاستقرار التي ميزت هذا القطاع، رغم حيويته في اقتصاديات كل بلد، أدى إلى الاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم تم الاستسلام له، هذا ما ظهر من خلال سلوك وتصرفات الأعوان الاقتصاديين، مما أدى بالاقتصاد الجزائري إلى تسجيل نتائج ضعيفة جدا في مجال التصدير، هذا ما يجعلنا نتناول مشاكل التصدير في الجزائر انطلاقا من زوايا عدة:[1]

الفرع الأول: المشاكل على المستوى الجزئي.

أولا: غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد؛

ثانيا: تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف؛

ثالثا: عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات؛

رابعا: عدم توافر نظام للمعلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات التي تربط بالعملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق؛

[1] يوسف بومدين، **تأهيل المنتجات التصديرية في إطار تسيير الجودة الشاملة دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد NCA**، "مذكرة ضمن متطلبات الماجيستير"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر، 2001 ، ص127 . 136، مذكرة غير منشورة.

خامسا: غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل فرص الإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتوج الذي يتلاءم ومتطلبات الوضع الحالي؛

سادسا:هياكل تنظيمية ميكانيكية لا تستجيب للتغيرات الحالية التي تحدث خارج حدود المؤسسة (البيئة الخارجية) منها تحرير التبادلات التجارية، التطور التكنولوجي والإعلام والاتصال، أدى إلى ضعف صناعة المؤسسات الجزائرية على مواجهة الهزات القوية التي تمارسها المؤسسات الاقتصادية العالمية بمباركة وبدعم من منظمات سليلة المنظمة العالمية للتجارة.

سابعا: كل هذه التراكمات السلبية مجتمعة أدت إلى تقليص القدرة التنافسية لدى بعض المؤسسات الجزائرية بشكل وثيق بتدني جودة منتجاتها، والشاهد على هذا تضاعف نسبة الواردات الأجنبية إلى الجزائر تدريجيا في مقابل نقص كمية الصادرات الجزائرية، بالإضافة إلى ما سبق، هناك مواطن ضعف كثيرة أخرى تشرح اختلال المؤسسة الجزائرية (العمومية والخاصة) في مجال التصدير.

ثامنا: انعدام الهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير داخل المؤسسة. يلاحظ غياب كلي في بعض المؤسسات هياكل تتكفل بوظيفة التصدير(التسويق الدولي، المصلحة القانونية المختصة،...) تمتد جذور ضعف هذه الوظيفة إلى ضعف مصالح البيع في السوق الوطنية، وهذا ما يفسر لنا ما كان عليه الوضع في السابق، حيث كان الطلب أكبر من العرض(اقتصاد الندرة) مما أدى إلى غياب ضرورة تطوير مصالح بيع فعالة أو بالأحرى اهتمام بوضع مصلحة للتسويق تعمل على دراسة السوق وسلوك المستهلك وكذا وضع حيز التنفيذ سياسة لمنتج وسياسة للسعر وسياسة للتوزيع وكذا استعمال تقنيات الاتصال التجاري والتي أصبحت ضرورة في الوقت الحاضر.

تاسعا: انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي والخدمات ما بعد البيع: حيث كان هناك غياب شبه كلي لقنوات التوزيع خاصة ترتكز على الجانب التصديري، كما تسجل انعدام خدمات ما بعد البيع. وعليه فالصادرات من منتجات الاستهلاك الجاري أو السلع الصناعية لا يمكن تحقيقها دون وضع حيز التنفيذ، مصلحة لخدمات ما بعد البيع تقدم من قبل المؤسسة المصدرة أومن خارج المؤسسة. إن الخدمة ما بعد البيع يمكن أن تكون منظمة بطريقة فعالة أو غير فعالة، وذلك يتوقف على درجة وجود أو عدم وجود ضعف وقوة المنافسة التي تسود السوق الوطنية.

مما سبق يتبين لنا أن الجهاز الإنتاجي للاقتصاد الجزائري بمختلف مكوناته يفتقد للكفاءة التنافسية أو التنافسية الدولية التي تؤهله لأن يتنافس ويكتسب مكانة دائمة في الأسواق المحلية والأجنبية، هذا ما يفسر ضعف مساهمة القطاع الصناعي وحتى الزراعي في حصة الصادرات خارج المحروقات وبالمقابل، الارتفاع المستمر نسبيا حصة الواردات الجزائرية من المنتجات الصناعية والغذائية إلى الإنتاج الوطني.

الفرع الثاني: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي.

أولا: غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية، تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية.

ثانيا: غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.

ثالثا: انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون تموقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول. هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني.

رابعا: سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، التغليف. بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة.

خامسا: عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية من حيث الجودة والنظافة، ولم ترق لدرجة تصديرها لا من حيث الكمية ولا من حيث الجودة وارتفاع تكاليف

الإنتاج بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية والتضخم والتذبذبات النقدية العالمية من جهة، وعدم تحقيق فائض إنتاجي بشكل منتظم من جهة أخرى. والتقدير المعد من طرف وزارة التجارة سنة 1986 الخاص بجودة ونظافة المنتجات يثير الوضعية القلقة في هذا المجال والذي تطلب معالجة هذه الظاهرة بصورة مستعجلة حتى لا تنعكس سلبا على صحة المستهلك.

الفرع الثالث: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي و التشريعي.

يتميز المحيط المؤسساتي التشريعي للصادرات خارج المحروقات بالخصائص التالية:

أولا: التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات والهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات بينت الديوان الوطني ترقية التجارة الخارجية (PROMEX) والغرفة الوطنية للتجارة والشركة الوطنية للمعارض والتصدير (SAFEX)، مما أدى إلى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة مما أدى إلى صعوبة تقييم الوضعية وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة، خاصة من طرف الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) باعتباره هيئة أصبحت توجه استراتيجيات مختلف الأعوان الاقتصاديين في مجال التصدير وهو الوسيط أين تتقاطع فيه انشغالات أهم مراكز التأثير والقرارات في مجال التجارة الخارجية وفشله لحد الآن في إنشاء شبكة معلومات وطنية تمكن من توفير المعلومات القانونية والتشريعية الدقيقة والموحدة عن الهيئات والمؤسسات الاقتصادية لتصبح إحدى الأدوات الرئيسية في مجال اتخاذ قرارات تخص ترقية الصادرات خارج المحروقات.

ثانيا: غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات خارج المحروقات. فهذا النقص لا يسمح بتعزيز مجهودات المؤسسات المهتمة بالتصدير لاستغلال الفرص العديدة التي يمكن أن تتواجد على مستوى الأسواق الخارجية.

ثالثا: وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.

رابعا: سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات.

خامسا: ارتفاع تكاليف النقل الدولي وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير (بسبب عدم انتظام برامج توجيه الرحلات ونقص الخطوط الموجهة للتصدير وعدم تخصيص بعض أرصفة الموانئ للعمليات التصديرية فقط).

سادسا: عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات بحيث أصبح الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية.

سابعا: عدم قياس القدرة التصديرية للمؤسسة، فالمؤسسة التي تريد التصدير تعترضها عمليا إشكالية كبيرة ذات طابع استراتيجي، قبل القيام بتحديد الوسائل ووضعها حيز التطبيق. يجب التأكد من موارد المؤسسة المالية، معرفة الأسواق الخارجية، اختيار المنتجات، تحليل وتكييف القدرة الإنتاجية، تقييم المعرفة الفنية وخبرتها التصديرية. فلكي تتحكم المؤسسة في توسعها الدولي تلجأ إلى الاختيار والنقد الذاتي الشامل والمعمق، ومن خلال الملاحظة الميدانية للمؤسسات نستنتج أن المؤسسة الناجحة على مستوى السوق الوطنية هي المؤسسة التي بإمكانها أن تنجح في التصدير. فنجاح المؤسسة في الخارج يتوقف في كثير من الأحيان على نجاحها في الداخل ومنه فدفع المؤسسات إلى التصدير وزيادة أدائها التصديري بالنسبة للمؤسسات التي دخلت ميدان التصدير، يعتبر عنصرا أساسيا في سياسة التجارة لأي بلد، لهذا هناك محاولات لقياس القدرة التصديرية لمؤسسة من خلال التشخيص التصديري، إلا أنه عند قياس الوضعية المالية لقوة أو ضعف مؤسسة، أي العوامل الداخلية، فلا يجب إغفال عوامل المحيط والبيئة التي تعمل فيهما المؤسسة، إن خصائص المنتجات، القدرة التنافسية، جودة قوة البيع لا يمكن إدراكها إلا بعد مواجهة بيئة أو محيط تنافسي معين، فالتصدير يتطلب التنسيق بين ثلاثة مجموعات أساسية هي وسائل المؤسسة، خصائص السوق الخارجية وكذا أهداف سياسة التصدير.

خلاصة الفصل:

إن نجاح سياسة تشجيع الصادرات في الجزائر، يقتضي رفع الكفاءة الاقتصادية بخلق مزيد من مناخ التنافس بين المؤسسات الاقتصادية داخل البلد على اعتبار أن السوق المحلي الآن أصبح سوقا منفتحا على العالم ,واقامة تحالفات فيما بين المؤسسات، فالجزائر تمتلك ميزة نسبية في قطاعات هامة، كالفلاحة، الصناعات الاستخراجية، الصناعة التقليدية، السياحة، مما يجعل أمر ترقية الصادرات الوطنية ممكنا جدا بتضافر جهود الجميع ضمن إستراتيجية وطنية لبناء اقتصاد غير نفطي.

رغم المجهودات المبذولة من السلطات الاقتصادية العمومية في تفعيل علاقة المؤسسة الجزائرية بالتصدير إلا أن النتائج بقيت دون مستوى الآمال، ويبدو أن الأمور ستتعقد أكثر بانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة وإنشاء منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، لكون عملية تأهيل الإقتصاد الوطني ما زالت تراوح مكانها.

الفصل الرابع:

دور تحرير التجارة الخارجية

في ترقـــــية

الصادرات الجزائرية

تمهيد:

يعتبر الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ضرورة حتمية تفرضها التطورات الاقتصادية العالمية، للخروج بالبلاد من النفق المظلم إلى وضع اقتصادي أفضل، لذا فهناك دوافع يجب على الجزائر أن تدرسها بعناية حتى يمكن لها الخروج بفكرة صائبة لإصدار قرار الانضمام بشكل نهائي.

إن الانضمام يجب أن يكون وسيلة للاستفادة من الفرص المتاحة، وليس هدفا في حد ذاته ذلك أن الاتفاقيات التجارية من شأنها أن تحسن من فرص النفاذ إلى الأسواق في مجال السلع و الخدمات، وهذا ما قد يحسن من تجارة البلد العضو.

وسنتناول في هذا الفصل دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات الجزائرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة، ولإبراز ذلك قمنا بتقسيم هذا الفصل كما يلي:

المبحث الأول: إجراءات ومراحل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الثاني: استراتيجيات الجزائر في تنمية وترقية الصادرات.

المبحث الأول: إجراءات و مراحل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأول: الإجراءات العملية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة[1].

يعتبر موضوع الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، من المواضيع الهامة بالنسبة للعديد من الدول، والانضمام يعني الموازنة بين الحقوق والالتزامات، حيث أن البلد العضو يتمتع بالمزايا التي يمنحها له الأعضاء الآخرون، وفي المقابل عليه تقديم الالتزامات بفتح أسواقه والالتزام بالقواعد، هذه الالتزامات هي ثمرة المفاوضات الخاصة بالانضمام.

لكن حتى يتمكن البلد من عضوية المنظمة، عليه اتباع مجموعة من الإجراءات لاختلافها عن المنظمات الدولية، إذ إنها منظمة تمثل إطارا للتفاوض على التزامات تعاقدية حكومية تخص العلاقات التجارية متعددة الأطراف. وسوف نتطرق إلى أهم الإجراءات التي يقوم بها البلد الذي يرغب في الانضمام إلى هذه المنظمة.

الفرع الأول: الإجراءات المتبعة للحصول على عضوية المظمة.

إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يتطلب مجموعة من الإجراءات تلعب فيها الدول الأعضاء دورا هاما بحيث يتم ترشيح العضو المترشح وتحليل وضعيته الاقتصادية والسياسية والتشريعية ويتم كل ذلك في مراحل تفاوضية. ونأخذ كعينة في ذلك الملف الجزائري.

أولا: طلب الانضمام.[2]

تقوم الدولة الراغبة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بتقديم طلبها لتتحصل على صفة عضو مراقب، بعدها تشكل المنظمة فريق عمل تحت رئاسة دولة عضوة في المنظمة ليقوم بدراسة الطلب ويقدم ذلك الفريق توصياته للمجلس العام أو المؤتمر الوزاري و هذا وفقا للمادة 12 من اتفاقية تأسيس المنظمة.

في محاضرة انعقدت بتاريخ الثامن من شهر مارس 2003 بالجزائر و بحضور وزير التجارة وعدد كبير من الخبراء والمقاولين صرح السيد كارلوس بيريز دالكاستيلو، رئيس المجلس العام للمنظمة للتجارة بأن الجزائر تتوفر على جميع الإمكانيات لكي تكون عضوا في المنظمة العالمية للتجارة، كما تأمل في ذلك خلال السداسي الأول من السنة المقبلة.

---

[1] ناصر دادي عدون و محمد متناوي، **الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة: أسباب الانضمام. النتائج المرتقبة و معالجتها**، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص 100 . 101.

[2] محفوظ لعشب، **المنظمة العالمية للتجارة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص 42 . 44.

وقد صرح كارلوس بيريز أيضا أنذاك بقوله: وها نحن في بداية سنة 2006 ولا تزال المفاوضات جارية، ودون البحث في سبب التأخير فإن على بلادنا أن تكثف وتيرة المفاوضات الثنائية الجارية مع الشركاء التجاريين الأعضاء في المنظمة وعليها أن تستكمل قوانينها الاقتصادية كي تصبح منسجمة مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة، كما أكد على ذلك رئيس المجلس العام للمنظمة. كما أن المسؤولون في هذه المنظمة يتمنون أن يكون تدعيم التشريع الجزائري بأكثر سرعة وحسب رزنامة محددة ومضبوطة. وفي سبيل ذلك تساءل رئيس المجلس على سبيل المثال متى تقدم تلك القوانين أمام غرفتي البرلمان...

ثانيا: تحضير المذكرة الخاصة بنظام التجارة الخارجية.[1]

وفي هذا الإطار فإن الدولة الراغبة في الانضمام عليها أن تقدم مذكرة تشرح فيها الأهداف التي تسعى إليها الدولة في مجال التجارة الخارجية وعلاقاتها بأهداف المنظمة.

إن الجزائر التي ترغب بالفعل في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة قد قدمت طلبها إلى الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتجارة والرسوم (الجات) رسميا في سنة 1987 ولأسباب تتعلق بالسياسة الداخلية. إن تأخر بلادنا عن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة قد تسبب في عدم استفادتها من الفترة الانتقالية الممنوحة لمدة خمس سنوات للدول التي في طريق النمو من أجل تعديل تشريعاتها الداخلية لتنسجم مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة.

لقد استفادت عدة دول من ذلك الامتياز ومنها الدول المجاورة كتونس والمغرب و بعض الدول العربية كمصر ومن ثمة تجاوزت عقبة المطابقة مع أحكام المنظمة مع الأنماط الداخلية بكل سهولة. وهكذا وبعد القرار السياسي الذي اتخذته السلطة في اتخاذ الإجراءات من أجل الدخول في مفاوضات مع المنظمة قدمت مذكرة حول نظام التجارة الخارجية إلى أمانة المنظمة العالمية للتجارة سنة 1997 وذلك طبقا لما تشترطه إجراءات الانضمام.

تلك المذكرة أظهرت حوالي 500 سؤال صدرت أساسا عن الدول التي تربطها علاقات تجارية هامة مع الجزائر مثل الإتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان وأستراليا. لقد أجابت الجزائر على تلك الأسئلة قبل الجلسة الأولى للمفاوضات التي جرت في شهر أفريل 1998 بجنيف.

بعد ذلك مر الملف الجزائري بفترة ركود لينبعث من جديد بعد الانتخابات الرئاسية وقدمت مذكرتان في سنة 2000 حول الوضعية الاقتصادية والسياسية ونظام الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة.

[1] محفوظ لعشب، مرجع سابق، ص 44 . 46.

وفي شهر أوت 2001 شدد رئيس الجمهورية على تنشيط المفاوضات ومن أجل تفعيل ذلك أنشأ رئيس الحكومة وحدة مركزية مكلفة بتنسيق المفاوضات بالمقرر رقم 006 المؤرخ في 14 جويلية 2001 برئاسة وزير التجارة وتتكون من ممثلي الوزارات ذات العلاقة المكلف كالشؤون الخارجية والمالية والعدل...إلخ. وعلى سبيل المثال فإن وزارة العدل ممثلة من قبل ثلاث قضاة معينين من طرف الوزير.

والجدير بالملاحظة، أن الدورة العاشرة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يفترض أن تكون في شهر يونيو من السنة الجارية حسب ما صرح به وزير التجارة السيد الهاشمي جعبوب وزير التجارة، ويعكف الوفد الجزائري المفاوض على الانتهاء من إجراء جميع التعديلات لبعض القوانين، خاصة التجارية منها، التي طالب بها أعضاء المنظمة العالمية للتجارة.

ثالثا: الاجتماعات الخاصة بفريق العمل.[1]

يركز فريق العمل عند استغلاله لنظام التجارة الخارجية للدولة على مدى مطابقة قوانين الدولة طالبة الانضمام مع متطلبات المنظمة العالمية للتجارة عند الانضمام أو بعد انتهاء فترات السماح. وفي إطار تلك المعالجة يقدم الفريق أسئلة مكتوبة للدولة المعنية كما يتلقى الإجابات عنها بنفس الشكل.

وأجابت الجزائر في هذا الإطار على حوالي 1000 سؤال تتعلق أساسا بالزبائن والموردين. إن الأسئلة المطروحة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية قد أجابت عنها الجزائر في ديسمبر 1997 وكذلك قد ردت عن الأسئلة التي طرحها الإتحاد الأوروبي في سنة 1997 و 1998.

إن ما يمكن الإشارة إليه هو أن وزير التجارة قد أشار إلى أن بلادنا لا تزال في منتصف الطريق للانضمام في سنة 2003 لأنه بالتحديد قد بقي لها الإجابة على الأسئلة المتعلقة بالتشريع الاقتصادي والنظام الجمركي الوطني والتي طرحتها مجموعة العمل المشكلة من 50 دولة.

رابعا: المفاوضات الثنائية و المتعددة الأطراف.[2]

على إثر الجولات التي أشرنا إليها تبدأ المفاوضات حول الدخول إلى أسواق السلع والخدمات وما يتعلق بدعم الدولة لها، وفي هذا الإطار تلقت الجزائر أسئلة إضافية من قبل بعض الدول وتتعلق بعدة ميادين منها:

[1] محفوظ لعشب، مرجع سابق، ص 47.
[2] مرجع سابق، ص 48.

الميدان الفلاحي الذي كان محل أسئلة تقدمت بها بعض الدول من بينها الولايات المتحدة الأمريكية، أستراليا، الإتحاد الأوروبي، اليابان، كندا، وسويسرا. وفي هذا المجال فإن الولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا يركزان دوما على الإعانات الممنوحة لبعض المنتوجات في إطار المخطط الوطني للتنمية الفلاحية ومستوى دعم الدولة لها وهذا ما يفرض بأن تقدم الجزائر قائمة للمنتوجات الفلاحية المدعمة ومستوى ذلك الدعم وحماية المنتوجات الفلاحية بالنظر إلى التعريفة الجمركية المطبقة على المنتوجات الأخرى المستوردة من الخارج.

وفيما يتعلق بالدخول إلى سوق السلع والخدمات، طلبت الولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا من الجزائر أن تكون أكثر انفتاحا في قطاع الخدمات وقد طالبا بمراجعة تحرير تصاعدية لقطاع الخدمات ليرتفع من سبع قطاعات إلى تسعة أي بإضافة قطاعين هما قطاع البنوك والتأمينات.

وفي إطار مختلف المفاوضات الثنائية طرح كل من الإتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية قضية سعر الغاز والكهرباء وطالبو بإلغاء التعريفة الجمركية المزدوجة ذلك أن هذا الإجراء يتعارض مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة مقترحين توحيد التعريفة الجمركية بالنسبة للغاز الطبيعي.

وما يلاحظ أن الجزائر قد حققت تقدما معتبرا في مراجعة النصوص التشريعية ومطابقتها للاتفاقية بحيث قامت بالفعل بمراجعة أغلبية القوانين والتنظيمات المتعلقة بالتجارة الداخلية والتجارة الخارجية وجعلتها منسجمة مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة.

خامسا: تقديم جداول التنازلات في السلع.

يحتوي هذا الجدول على كل المعطيات المتعلقة بالبنود الجمركية وفقا للنظام المنسق الذي يصف السلع والتعريفة الجمركية عند الانضمام وأثناء المرحلة الانتقالية وبعدها وتاريخها وتحديد البلدان أصحاب الحق التفاوضي أول فيها.

وفي هذا المجال فإنه لا يسمح للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة أن تتخذ إجراءات من شأنها أن تقيد من استيراد بعض المنتوجات ما عدا في حالات خاصة كالميزان التجاري، ولكن ذلك الإجراء يجب أن يكون مسببا وينتهي بانتهاء سبب وجوده، والإجراءات الوقائية.

وذلك لأن تلك الممارسات تتناقض مع أهداف المنظمة العالمية للتجارة التي تهدف إلى إزالة الحواجز والعقبات المعاكسة لحرية المبادلات في الميدان التجاري. وعلى الدول الأعضاء أن تجمد مبالغ الحقوق الجمركية بعد المفاوضات ولا يجوز لها أن ترفع من قيمتها، ولا يمكن مراجعتها إلا باتجاه تخفيضها.

سادسا: جدول الالتزامات الخاص بالخدمات:

إن الاتفاق العام حول تجارة الخدمات يغطي نشاطات البنوك، التأمينات، شركات الاتصالات السلكية واللاسلكية، الفندقة، النقل وأخيرا الخدمات القانونية.

يجب أن يتضمن هذا الجدول المعلومات التالية:

- تحديد القطاعات ونشاطاتها الخدمية المراد إدخالها في الجدول؛
- مجموع التدابير المتناقضة مع دخول الأسواق والعملة الوطنية؛
- مختلف المناهج والطرق الخاصة بتوريد الخدمات.

وهكذا وبمقتضى ذلك الاتفاق على كل مترشح للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة أن يقدم عروضه المتعلقة بالقطاعات التي ينوي فتحها للمنافسة الأجنبية. إن المفاوضات المتعددة الأطراف التي تنجز لها قائمة التنازل تلتزم بها الدول تجاه المنظمة العالمية للتجارة.

وحول الدخول إلى سوق الخدمات فإن العروض التي قدمتها الجزائر تتعلق بإحدى عشر قطاعا من بين الإثني عشر التي يجب فتحها على المنافسة الأجنبية بما فيها قطاعي التربية و الصحة.

وقد تحفظ عدد كبير من البلدان الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة على العروض التي قدمتها الجزائر في ميدان فتح رأسمال البنوك و التأمينات لأنه يتضمن 51% للرأسمال الوطني و 49% للرأسمال الأجنبي. وبالنسبة للخدمات القانونية فإن العرض قد اشترط شرطان هما:

- إشراك طرف جزائري وجوبا.
- أن تكون الاستشارة محددة بقانون الدولة الأصل لمصدر الخدمة فقط ودون غيرها.

سابعا: نهاية التفاوض و توقيع بروتوكول الانضمام.[1]

بعد الأشواط المذكورة الخاصة بالتفاوض يقدم فريق عمل المنظمة الخاص بالدولة طالبة الانضمام توصياته إلى المجلس العام أو المؤتمر الوزاري وترفق مجموع الجداول المتعلقة بالخدمات والسلع وكل الالتزامات مع بروتوكول الانضمام. إن قبول عضوية أي دولة تكون بموافقة ثلثي الأعضاء و يصبح القرار نافذا بعد ثلاثون يوما من توقيعه أو إشعار إبرامه من قبل برلمان الدولة المعنية بالانضمام. وهكذا فإن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، كما

[1] محفوظ لعشب، مرجع سابق، ص 51.

رأينا، يتطلب استعدادا قويا للتفاوض، وعلى كل فإن البلدان العربية قد انضم بعضها دون الآخر الذي لا يزال في طريق التفاوض.

الفرع الثاني: الإجراءات التي اتخذتها الجزائر لتسهيل عملية الانضمام إلى المنظمة.[1]

إن من أهم الشروط التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة على الدول الراغبة في الانضمام إليها، هو انتهاج نظام اقتصاد السوق، بهدف تحقيق الانفتاح الاقتصادي وتحرير تجارتها الدولية، بالإضافة إلى تفكيك الرسوم الجمركية وتعديل قوانينها وفق القوانين والتشريعات الدولية. والجزائر تتفاوض حاليا من أجل الانضمام إلى هذه المنظمة، وبهدف تسريع عملية الانضمام، قامت باتخاذ عدة إجراءات:

أولا: تعديل المنظومة القانونية الجزائرية.

من أهم التسهيلات التي يمكن تقديمها لتسريع عملية الانضمام، هي تعديل المنظومة القانونية الجزائرية وفق القوانين المعمول بها على مستوى المنظمة. وفي هذا الصدد فقد خطت الجزائر خطوة كبيرة في مجال الإصلاح التشريعي، بحيث تمت مراجعة قانون التعريفة الجمركية، مما قد يسهل في عملية التفاوض لأهمية التعريفة الجمركية في المفاوضات.

إن تعديل القوانين والتشريعات الجزائرية حسب القوانين الدولية، قد يساعد في تسهيل عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي، كما قد يساهم في جلب الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر. ومن هذا المنطلق عملت الجزائر على تعديل المنظومة القانونية، فتم إصدار قانون الاستثمار في أوت 2001. وهو ليس أول قانون لتعديل المنظومة القانونية، حيث عملت الجزائر على تحديث قوانينها وكانت في كل مرة تسعى لتطويرها، حيث صادقت على اتفاقية "بيرن" المتعلقة بحماية الأعمال الأدبية والفنية في سنة 1997. مما أعطى القوانين الجزائرية مرجعية دولية، وفتح الفضاء الجزائري في المجال الفكري والفني والعلمي على التنظيمات العالمية، والقوانين الدولية المنصوص عليها في الاتفاقيات.

ومن جهة أخرى، فقد وقعت الجزائر على الاتفاقية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة، والتي تنص على ضرورة التزام الدول الأعضاء في المنظمة بعدة محاور منها حقوق المؤلف، حماية العلامات التجارية وبراءات الاختراع، بالإضافة إلى الأعمال الفنية والتقنية. وتهدف هذه الاتفاقية إلى خلق جو من الانسجام في السوق العالمية وتنظيمها، كما أنها مهمة بالنسبة للدول التي تتفاوض بشأن الانضمام، فعلى الجزائر أن تعمل على تعديل

[1] ناصر دادي عدون و محمد متناوي، مرجع سابق، ص 140 . 143.

المزيد من القوانين، بما يتناسب ومتطلبات السوق العالمية، ويضمن الحقوق الفردية للابداعات والاختراعات وتسويقها في الجزائر.

وفي هذا الصدد فقد قدمت الجزائر التزاما بأن تقوم بتعديل جميع التشريعات، وستصبح مطابقة مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة و ذلك قبل نهاية سنة 2003.

ثانيا: التحرير الجزئي للتجارة الخارجية:

إن أول إجراء رسمي ملموس بخصوص تحرير التجارة الخارجية، جاء به قانون المالية التكميلي لسنة 1990، عندما أعاد الاعتبار للتجار الجملة، حيث سمح باستيراد البضائع وإعادة بيعها، وتم إعفاؤها من إجراءات مراقبة التجارة والصرف.

وفي سنة 1994 تضمن برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي باشرته السلطات آنذاك، عدة تدابير لتحرير التجارة الخارجية، حيث أنه تم فتح المجال لزيادة الصادرات وتنويعها.

وفي إطار برنامج التعديل الهيكلي 1998/1995، تم التركيز على إعادة هيكلة التعريفة الجمركية بما يتناسب ومستويات الدول المجاورة. وجاء قانون المالية لسنة 1996 ببعض التعديلات التي مست التعريفة الجمركية لسنة 1992.

وابتداءا من جوان 1996 أصبح نظام التجارة الخارجية خاليا من كل القيود الكمية، وبهدف زيادة وتشجيع التصدير، جاء قانون المالية لسنة 1996 بإقرار إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات من الضريبة على أرباح الشركات، والإعفاء من الدفع الجزافي لصالح المؤسسات التي تقوم بعمليات تصدير السلع والخدمات.

كما تم تحرير العديد من المواد، فمثلا تم إلغاء الدعم على مادة الفرينة الموجهة لصناعة الخبز، وحليب الأطفال، وتم إلغاء الضوابط على هوامش الربح، وتحرير أسعار مادة السكر والحبوب، بخلاف القمح، وذلك ابتداءا من منتصف سنة 1995، وفي نهاية سنة 1996 ألغي دعم جميع المواد الغذائية. وإلغاء الدعم يسمح بتحرير الأسعار ويمكنها من أداء دورها، المتمثل في الملائمة بين العرض والطلب من جهة، والقضاء على الاحتكار من جهة ثانية، بالإضافة إلى تطوير ميكانيزمات المنافسة.

كما أن تمكين القطاع الخاص من الحصول على العملة الصعبة في سنة1994، أدى إلى ظهور متعاملين كثيرين خواص في التجارة الخارجية، الأمر الذي أدى إلى التقليل من الاحتكار.

الفرع الثالث: مراحل تطور مفاوضات الجزائر مع المنظمة.[1]

تعمل الجزائر منذ عام 1987 تاريخ أول طلب تقدمت به للانضمام إلى الجات (الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية) سابقا قبل أن تتحول لاحقا إلى المنظمة العالمية للتجارة الإقليمية لأقلمة تشريعاتها مع تلك المعمول بها عالميا، كما تلقت طيلة مسار المفاوضات التي تحركت فعليا عام 2001 بعدما توقفت خلال العشرية السوداء، ما يربو على 1200 سؤال مرورا بعدة جولات.

أولا: المرحلة الأولى: جرت المفاوضات الأولى متعددة الأطراف سنة 1998 وأجابت الجزائر في ذلك على 300 سؤال مطروح من طرف الهيئة الدولية، وتتناول طبيعة الأسئلة هيكلة الاقتصاد الوطني وتطوره، وهو إجراء تقليدي يسمح لأعضاء المنظمة التعرف أكثر على اقتصاد الدولة التي تأمل في الانضمام؛

ثانيا: المرحلة الثانية: تواصلت المفاوضات سنة 1999 بالموازاة مع انعقاد مؤتمر سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية وكان على الجزائر بدأ المفاوضات الثنائية، وتم تقديم مدونة تتضمن قواعد ومبادئ النظام التجاري الجزائري واتجهت إلى تقديم الأجوبة بالأسئلة المطروحة من أهم الشركاء وهم الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا والذين طالبوا بتوضيحات أكثر.

توقفت المفاوضات فيما بعد وتزامن ذلك مع بدأ المفاوضات مع الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورومتوسطية والذي يجب التأكيد على أنه يعقد دون الإخلال بالقواعد التي تفرضها منظمة التجارة العالمية؛

ثالثا: المرحلة الثالثة: بعد توقيع اتفاق الشراكة في 2002/04/19 اتجهت الجزائر إلى خوض غمار المفاوضات مع منظمة التجارة العالمية وابتدأت المفاوضات الثنائية التي دامت 18 شهرا تحاول الجزائر من خلالها التوفيق بين عاملين هما:

- الالتزام بتحرير الاقتصاد الوطني من جهة؛
- توفير وسائل الحفاظ على المصلحة الوطنية من جهة أخرى.

رابعا: المرحلة الرابعة: بدأت في 2003/11/28 بجنيف بوفد جزائري من 28 عضوا يمثلون الإدارة والقطاعات الاقتصادية ذات الأهمية في المنظمة العالمية للتجارة إضافة على الشركاء الاجتماعيين برئاسة وزير التجارة السيد نور الدين بوكروح و قد تضمن جدول الأعمال:

[1] عياش قويدر و إبراهيمي عبد الله، "**آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل و التشاؤم**"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، جامعة الأغواط، ص 62. 64.

- تأهيل الإطار التشريعي المنظم للتجارة الخارجية؛
- محادثات متعددة الأطراف مرتبطة بالفلاحة؛
- التطرق إلى المستجدات المتعلقة بمنع استيراد الخمور من قبل البرلمان الجزائري.

خامسا: المرحلة الخامسة: تبدأ من أكتوبر 2004 إلى حدود الخريف المقبل بجنيف كذلك، وتعتبر آخر مرحلة وبها من المفروض أن يتم الإعلان عن نهاية المفاوضات ومن ثم الانضمام. ويجب التأكيد على أنه من صالح الجزائر أن تختتم المفاوضات مع المنظمة قبل افتتاح دورة المفاوضات الثنائية القادمة بالدوحة لأن الشروط ستكون عسيرة ومقيدة حسب السيد سيد علي لبيب المدير العام للجمارك الجزائرية. [1]

ومن أهم ما يميز هذه المرحلة:

- تقديم الجزائر لعروض مفاوضات وهي العروض التعريفية الثالثة المقترحة للمنتجات الفلاحية والرابعة للخدمات تطبيقا لخفض الرسوم الجمركية إلى المستوى المسموح به في منظمة التجارة العالمية أي من 20% للقطاع الصناعي و من 25% للقطاع الفلاحي، و هذا يبتعد كثيرا عن المدى الذي تطبقه الجزائر و الذي يصل إلى 45% و بالتالي يتنافى و قواعد المنظمة التي تنص على مبدأ المعاملة بالمثل الذي يغطي تعاملات كل الدول المنضوية تحت لوائها ؛
- تمثل هذه المرحلة نهاية المفاوضات و قد أكد السيد نور الدين بوكروح وزير التجارة الجزائري أن: "الجزائر في المرحلة النهائية لمفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وسيعرض التقرير النهائي للانضمام في شكل اتفاقية على الندوة العامة ومجلس وزراء المنظمة"، هذا التقرير كان من المفروض أن يعرض في شهر جوان و لكن اعتراض الولايات المتحدة الأمريكية بالرغم من دعم الاتحاد الأوربي حال دون ذلك، وقد أكد وزير التجارة أن المفاوضات متعددة الأطراف قد انتهت وما بقي هي جولة مراقبة و هي هذه التي تنطلق في أوكتوبر 2004؛
- يمكن القول أن الجزائر وصلت مع كبرى الدول إلى مستويات عرض للتعريفات الجمركية بنسبة مرضية ولكنها ليست 100% و هو ما يحتم على الجزائر أن تنهي مفاوضاتها مع 22 دولة مفاوضة.

[1] F.Medjahed, **Conséquences de l'adhésion de l'Algérie à L'OMC**, voir le site : http://www.algerie-dz.com/article453.html page consulteé le 28/03/2015, 12:24 h .

المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر قبل الانضمام إلى الOMC.

تعتبر الجزائر من بين الدول النامية التي تهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي وكسر حاجز الركود الذي أصاب اقتصادها، فقامت بعدة إصلاحات هيكلية مست مختلف الميادين الاقتصادية، وقد بدأت هذه الإصلاحات مع بداية الثمانينات، حيث أدى عدم نجاعة النشاطات الاقتصادية على اختلال التوازنات المالية، ويرجع ذلك إلى السياسة الاقتصادية غير المتماسكة التي كانت سائدة أنذاك.

وفي بداية التسعينات عرفت الجزائر نوعا جديدا من الإصلاحات، حيث تم اللجوء إلى مساعدات الهيئات المالية الدولية. وسنحاول التطرق إلى أهم الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الجزائر قبل انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الأول: إعادة الهيكلة و استقلالية المؤسسات العمومية.[1]

بسبب المشاكل التي عرفها الاقتصاد الجزائري، عملت السلطات الجزائرية على انتهاج سياسة الإصلاح الاقتصادي من خلال اتباع مراحل متعددة ومختلفة من الإصلاحات التي انطلقت منذ الثمانينات من أجل استرجاع نجاعة وفعالية المؤسسات العمومية، ومن أهم هذه الإصلاحات:

أولا: إعادة الهيكلة.

بدأت عملية إعادة الهيكلة في الثمانينات، بسبب الاختلالات المتعددة في الاستثمار والاستغلال وطبيعة التنظيم الذي عرفته المؤسسات العمومية، التي أدت إلى عدم فعالية وكفاءة القطاع العمومي، فاتجهت الدولة إلى إعادة النظر في سبل الإصلاحات التي تمكنها من زيادة الإنتاج، ومن أهم العوامل التي أضعفت الأداء في المؤسسات العمومية هي:[2]

1. عدم تحسيس مسيريها بالدور الرئيسي، والمتمثل في خلق الثروة والنمو.
2. إهمال المخطط ومفهوم المردودية، والاهتمام بمراقبة التدفقات المالية العمومية بغض النظر عن نتائجها.
3. الاختلال المزمن والدائم في ماليتها بسبب ارتفاع الأعباء المختلفة، وارتفاع المستخدمين التي تمتص 40% إلى 90% من نفقات الاستغلال، وهو ما أدى إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف الإضافية للاستثمارات الناتجة من التأخر في الإنجاز.

[1] ناصر دادي عدون و متناوي محمد، مرجع سابق، ص 113. 118.

[2] عبد الله بدعيدة، **التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية**،الطبعة الأولى، بيروت، لبنان،1999، ص 358.

4. الحجم الكبير للمجمعات الصناعية الذي أدى إلى تفشي البيروقراطية في اتخاذ القرارات من جهة، وزيادة الطلب على القروض الخارجية من جهة أخرى.
5. تهميش القطاع الفلاحي وتخصيص التمويلات للقطاع الصناعي، الأمر الذي جعل الجزائر تدفع سنويا أكثر من 2.5 مليار دولار من أجل استيراد المواد الغذائية فقط.
6. مركزية القرار، حيث أن اتخاذ القرار داخل المؤسسة لا يعتمد على استراتيجية مستمرة، مما تسبب في وصول المعلومات بشكل متأخر، وسوء الربط بين الهيآت المركزية وإدارة المؤسسات العمومية.
7. ازدواجية مهام المؤسسة، فنجد مهام اقتصادية واجتماعية وظهورها في كيان واحد، فأصبحت المؤسسة تعاني من عدة تدخلات خارجية في حقل نشاطها، مما أدى إلى ضعف مردودية المؤسسات، الشيء الذي أدى إلى التفكير في إعادة هيكلتها وجعلها مؤسسات صغيرة الحجم.

ثانيا: إعادة الهيكلة العضوية:

وفي هذا الصدد فقد كلفت لجنة وطنية لإعادة الهيكلة بتنفيذ أربعة خيارات عملية لإعادة تقسيم المؤسسات وهي:

1. الفصل بين المهام مما أدى إلى تقسيم جميع المؤسسات الاقتصادية.
2. الحفاظ على الكيان القانوني للمؤسسات مع لامركزية المهام على مستوى وحداتها.
3. التفكيك حسب الاختصاص لمؤسسات مرتبطة بإدارات اقتصادية متخصصة.
4. إنشاء مؤسسات تحمل على عاتقها مهام جديدة.

وتهدف إعادة الهيكلة العضوية إلى تحقيق زيادة استعمال طاقات الجهاز الإنتاجي، والعمل على إبعاد ورفع العراقيل والقيود التي عرقلت سيره الحسن، واستغلال كل الإمكانيات والطاقات وإدماجها في ديناميكية التطور، والعمل على تبسيط وتحديد مهام كل مؤسسة، وكذا الفصل بين وظائف الإنتاج، التوزيع والتسويق.

ثالثا: إعادة الهيكلة المالية:

حسب اللجنة المكلفة بإعادة الهيكلة فإن الهيكلة المالية في المؤسسات، كانت أحد أسباب اختلالها الاقتصادي، ذلك أن القيام بتحليل الوضعية المالية للمؤسسات العمومية، يظهر أن القطاع الإنتاجي يعاني عجزا ماليا كبيرا، هذا ما جعل إعادة الهيكلة العضوية غير كافية لإعادة بعث هذه المؤسسات، مما تطلب القيام بإعادة هيكلة مالية تهدف إلى:

1. القيام بإصلاحات تنظيمية وإصلاحات التسيير للتحكم في الأعباء.
2. إجراء تحسينات على مستوى إنتاجية العمل، من خلال إعطاء الأولوية للمناصب المرتبطة بالإنتاج المباشر.
3. القيام بتسوية كل الحقوق بين المؤسسات، وتغيير أشكال تمويل الاستثمارات.

رابعا: استقلالية المؤسسات العمومية:

لم تنجح عملية إعادة الهيكلة في تحسين مردودية المؤسسات العمومية، إذ كانت عبارة عن مرحلة أولية لتحضير شروط الدخول في اقتصاد السوق، لذا تم الشروع في تحويل عدد من المؤسسات العمومية إلى مؤسسات اقتصادية، وطبقت استقلالية المؤسسات العمومية بهدف الفصل بين وظيفة المؤسسة والدولة.

وتسعى السلطات من خلال تطبيق استقلالية المؤسسات العمومية إلى تحقيق الأهداف التالية:

1. وضع منهج لتنظيم الاقتصاد الوطني، بحيث تؤدي الاستقلالية إلى تطبيق قواعد التسيير التجاري على مستوى المؤسسات، و إدخال نشاطها في إطار التخطيط الوطني، من خلال مخططات قصيرة المدى.
2. تحسين فعالية المؤسسة العمومية الاقتصادية.
3. التسيير الأحسن للموارد البشرية.
4. إحياء شخصية و هوية المؤسسة العمومية.
5. رفع التدخل المباشر للدولة.

خامسا: التطهير المالي:

عند تطبيق وتجسيد استقلالية المؤسسات وجب القيام بعملية التطهير المالي لأنه لا يمكن أن تتجه المؤسسة إلى الاستقلالية و هي في حالة عجز مالي. إن عملية التطهير المالي هي "عملية القضاء على المديونية أو التقليل منها، والقضاء على العجز المالي، حتى تصبح المؤسسة تتمتع بهيكل مالي متوازن". وتسعى هذه العملية إلى بلوغ مجموعة من الأهداف أهمها:

1. توفير الشروط اللازمة لتحقيق استقلالية المؤسسات العمومية.
2. الإسراع في تطبيق الإصلاحات الاقتصادية، والحفاظ على القطاع الذي يعاني من مشاكل خانقة.
3. تحسين الهيكل المالي للمؤسسة، وذلك بتقليل اعتمادها على القروض المصرفية.

4. القيام بإجراءات تنظيمية، بغرض استغلال الطاقات البشرية والمالية بشكل ملائم، مما يسمح بتحقيق مستوى أمثل لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات في السوق في إطار المنافسة والتوازن المالي.

الفرع الثاني: التعديل الهيكلي و الخوصصة.

لجأت الجزائر إلى طلب مساعدة صندوق النقد الدولي، لحماية اقتصادها من الانهيار، حيث وصل إلى وضع متدهور للغاية، وتميز بالاختلالات في التوازنات الداخلية والخارجية، وركود وانكماش لم تعرفه الجزائر منذ استقلالها. فوصل معدل التضخم إلى 28.3% سنة 1995، بينما معدل البطالة فقد بلغ 27% سنة 1993 من مجموع اليد العاملة، وبالنسبة للنشاط الإنتاجي فإن نمو معدل القيمة المضافة في القطاع الزراعي كان سالبا ب (ـ 4%)، كما كان الناتج الداخلي الخام هو الآخر سالبا ب (ـ 2.5%) سنة 1994.[1] وفيما يتعلق بالمديونية الخارجية، فقد بلغت 25.72 مليار دولار و بلغت الديون 82.2% من مجمل الصادرات الوطنية سنة 1993 لتصل إلى 100% في بداية 1994. وهذا يعني أن الجزائر لم تعد قادرة على استيراد احتياجاتها.

وبسبب هذه الوضعية الخطيرة التي عرفتها الجزائر، فإنها لم تتردد في قبول شروط صندوق النقد الدولي للقيام ببرنامج التعديل الهيكلي، والإصلاحات الاقتصادية المرافقة، فشرعت السلطات في اتخاذ تدابير حازمة وواقعية، بالإضافة إلى مراعاتها للهدف الرئيسي من هذه الإصلاحات، وهو الانتقال من اقتصاد موجه إداريا إلى اقتصاد موجه بآليات السوق، والمنافسة والانفتاح الاقتصادي، وتتمثل هذه الإصلاحات فيما يلي:

1 . برنامج التعديل الهيكلي:[2]

لقد اتخذت الجزائر على عاتقها بعض الإصلاحات خلال تطبيقها لبرنامج التعديل الهيكلي والتي نذكر منها ما يلي:

1. إصلاح المنظومة المالية:

تمثَّلت في:

أ. إعادة التوازن النسبي للأسعار، من خلال تخفيض قيمة الدينار الجزائري.

ب. توسيع وعاء الرسوم على القيمة المضافة.

ج. إلغاء إعانات الاستهلاك، واتباع سياسة نقدية محكمة.

د. استبدال علاوة البطالة بنظام ذي منفعة حددت قيمته ب 1200 دج.

[1] ناصر دادي عدون و متناوي محمد، مرجع سابق، ص 118 . 119.

[2] موسى سعداوي، **دور الخوصصة في التنمية الاقتصادية: حالة الجزائر**، "أطروحة دكتوراه"، فرع تخطيط اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، ص 35 . 37 ، أطروحة غير منشورة.

هـ. فحص جميع النفقات العامة بالتعاون مع البنك العالمي، وإنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، وإلغاء تعويضات التسريح.

2. الإصلاح النقدي والمالي:

ارتكز على تنظيم القطاع المالي؛ حيث تم تحديد الأهداف التالية:

أ. التطهير الكلي للاقتصاد من خلال نظامٍ جديد.

ب. إنشاء سقف معدل المديونية البنكي، ووضع سقفٍ لهامش البنك يصل إلى5 %.

ج. الحد من تمويل المؤسسات العمومية من الخزينة العامة، وحث هذه المؤسسات على رفع رأسمالها من الموارد ولدى البنوك.

د. تنمية السوق النقدية، وذلك بوضع نظام مزايدة لديون البنك المركزي، وسندات الخزينة، ونظام عمليات السوق المفتوح، وإعادة رأسمال البنوك التجارية.

هـ. إصلاح القطاع البنكي، وذلك بإنشاء مجموعةٍ من المؤسسات الجديدة لتستجيب بشكلٍ أفضل للاحتياطات الخاصة لبعض القطاعات، منها إعادة هيكلة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

3. تحرير الأسعار:

قامت الجزائر بتحرير معظم الأسعار، مثل أسعار المواد الفلاحية، كما ألغيت هوامش الربح.

4. التجارة الخارجية:

يعتبر سعر الصرف من أهم المعايير الأساسية لبرنامج التعديل الهيكلي؛ حيث ركَّزت الجزائر اهتمامها على حرية دخول العملة الصعبة لتمويل صفقات التجارة الخارجية، وإلغاء احتكار الدولة لعملية استيراد المواد الإستراتيجية.

ومن أهم الإجراءات المتخذة في سبيل تطوير التجارة الخارجية ما يلي:

أ. إجراءات خاصة بنظام الصرف، وذلك بتخفيض سعر الدينار بالنسبة للدولار بنسبة 50 %.

ب. الإجراءات الخاصة بتحرير التجارة والمدفوعات الخارجية، ومنها إلغاء كل أشكال منع التصدير للمواد باستثناء المواد التي لها قيمة تاريخية وأثرية، وإلغاء المواد الممنوعة من الاستيراد التي حددتها الجزائر في أفريل 1994.

5. تنمية القطاع الخاص وإصلاح المؤسسات العمومية:

الهدف من ذلك ترقية القطاع الخاص، وإدخال إصلاحاتٍ اقتصادية على المؤسسات العمومية.

6. الاهتمام بالقطاع الفلاحي:

ويتجلى الاهتمام بهذا القطاع من خلال برنامج الحكومة لعام 1997 ، والذي يهدف إلى:

أ. إعادة النظر في تسيير القطاع وتطهيره.

ب. تنشيط الإنتاج الفلاحي، وذلك من خلال استخدام مقاييس تقنية حديثة في الزراعة تتكيف مع الظروف المناخية والفلاحية.

ج. العمل على التنمية المستدامة، وذلك عن طريق تثمين الموارد، والحفاظ على الأوساط الطبيعية.

7. قطاع السكن:

إن إصلاح قطاع السكن يتطلب مجموعًة من الإجراءات من أجل تحسين الوضع الاجتماعي للفرد الجزائري، مع وضع إستراتيجية وطنية للسكن عام 1996 ، خاصة في مجال التعمير والعقار والتمويل.

إن أهم نتائج هذا التعديل كانت في:

أ. تطور القطاع الصناعي إذ تطور بشكلٍ ملفتٍ للانتباه، خاصًة ما بين عام 1994 وعام 1997 ، في مجال قطاع المحروقات، وقطاع البناء، وغيرها من القطاعات الأخرى، نتيجًة لوجود نظام القطاع الخاص، والمنافسة الحرة، حيث تراجعت قيمته المضافة ب (ـ 2.4%)، حيث كان الهدف المرسوم له بلوغ معدل 4.8%.

ب. إعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية العمومية من خلال مواصلة عملية إعادة الهيكلة المالية من أجل استقلاليتها، وتصفية المؤسسات المفلسة ويتعلق الأمر ب 88% مؤسسة اقتصادية.

ج. القطاع الفلاحي: تضمن البرنامج إجراءات تتعلق بوضع نظام أسعار مرجعية للمنتجات الزراعية، بالاعتماد على الأسعار العالمية، وذلك من أجل القضاء على دعم الدولة للأسعار الفلاحية.

د. التفتح الاقتصادي والتجارة الخارجية.

هـ. المصادقة على قانون الخوصصة، والعمل على تجسيده ميدانيا.

و. قطاع الخدمات.

ز. قطاع البناء والأشغال العمومية والري.

ح. ظاهرة الفقر.

ط. ظاهرة البطالة.

ي. انخفضت فوائد الديون الخارجية في عام 1995 إلى 42% وإلى 29.2%، في عام 1996 و 29.8% في عام 1997، بعدما كانت 100% في بداية 1994.

2 . الخوصصة:

انطلقت فكرة الخوصصة في الجزائر في أواخر الثمانينات، وجاءت مع فكرة التحول إلى اقتصاد السوق، التي تعتبر بمثابة الحل الوحيد بسبب الوضعية المتدنية، التي وصل إليها الاقتصاد الجزائري في مختلف الميادين. وتندرج

فكرة الخوصصة ضمن الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الجزائر، خاصة من خلال برنامج التعديل الهيكلي، الذي يؤكد على ضرورة الخوصصة في الجزائر، والهدف منها هو تحقيق الفعالية الاقتصادية وعصرنة الاقتصاد الوطني.[1] حيث تعرف الخوصصة على أنها عملية تحويل الملكية، ومعاملة ترمي إلى نقل تسيير المؤسسات العمومية إلى أشخاص ماديين أو معنويين خواص.[2]

الفرع الثالث: مراحل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.[3]

نوجز فيه مجمل الاجراءات المتخذة في مرحلة التحرير المقيد والجزئي للتجارة الخارجية والتحرير التام لها وهي كمايلي:

1. مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية:

تميزت السياسة التجارية خلال هذه الفترة بالاعتماد على نمط التسيير الاقتصادي الذي ساد آنذاك حيث منحت الحكومة حقوقا للاستيراد احتكارية إلى مؤسسات عامة معينة وتخضع باقي المؤسسات إلى ترخيص مسبق من البنك المركزي لدفع قيمة السلع المستوردة وكذلك إقرار الترخيص الإجمالي للواردات.

إضافة إلى إشعارات الصرف التي تحكم المؤسسات. كذلك إقصاء الوسطاء والخواص في مجال التجارة الخارجية. وتوسيع نظام الرقابة على الواردات (نظام الحصص)، مما استدعى إصدار القانون رقم 88 ـ 29 لسنة 1988 ، وبالرغم من تكريسه لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية، إلا أنه غير معمق في جوهر النظام القديم. وقد اتبع هذا القانون بالمرسوم رقم 88 ـ 201 المؤرخ في أكتوبر 1988 الذي أدخل بعض التعديلات على تنظيم التجارة الخارجية بالجزائر.

وبصفة عامة يمكن القول أن الإجراءات التي اتخذتها الجزائر خلال سنة 1988 لا تعد وأن تكون احتكارا للتجارة الخارجية بالمعنى الكامل كما أنها لا تعبر عن توجه حقيقي نحو تحرير للتجارة الخارجية. أما الإجراءات التي اتخذتها الجزائر بعد سنة 1989 الذي أدخل بعض التعديلات على تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر من أبرز معالم التخلي عن النظام السابق، والذي أقر إلغاء احتكار الدولة على التجارة الخارجية ما عدا الميادين الاستراتيجية وتحرير عمليات الاستيراد والتصدير لكل المتعاملين الاقتصاديين المقيمين وغير المقيمين .

ولقد اندرج هذا التعديل في إطار الإصلاحات الاقتصادية والسياسية التي باشرتها السلطات العمومية في تلك الفترة نتيجة لتطورات طرأت على المستوى الوطني والدولي أهمها وقوع البلد في أزمة مالية خانقة جراء انخفاض

[1] ناصر دادي عدون و محمد متناوي، مرجع سابق، ص128.

[2] مرجع سابق، ص 129.

[3] حمشة عبد الحميد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في ظل التطورات الدولية الراهنة . دراسة حالة الجزائر**، "مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير"، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012 ـ 2013، مذكرة غير منشورة،ص 87 . 90.

أسعار البترول باعتباره المورد الأساسي لجلب العملة الصعبة، وكذا الاندماج المتزايد الذي أصبحت تعرفه العديد من الاقتصاديات الوطنية ضمن الاقتصاد العالمي.

2. مرحلة التحرير الجزئي:

تمت من 1990 ـ 1993 حيث اتسمت بصدور قانون النقد والقرض 90 ـ 10 وتم إدخال نظام شركات الامتياز وشركات البيع بالجملة وذلك لتفكيك الاحتكار وسمح لكل من يحمل سجلا تجاريا أن يمارس التجارة الخارجية ابتداء من أفريل 1991 وبالتالي صار لكل مستورد الحق في الحصول على النقد الأجنبي وتم إلغاء تراخيص الاستيراد وسمح لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية غير تلك المحضورة بنص قانون، وقصد تحقيق قابلية تحويل الدينار الجزائري، قامت الحكومة بعملية تخفيض للدينار سنة 1991 كإجراء أساسي في اتفاق" **ستاندباي**" لسنة 1991. وهذا للحد من الآثار التضخمية الناتجة عن انزلاق الدينار منذ سنة 1987، بحيث انتقل سعر صرف الدولار الأمريكي من 9 دينار سنة 1990 إلى 18,5 دينار سنة 1991، وقد تمت إجراءات تحرير التجارة بصفة جزئية في قانون المالية التكميلي لسنة 1990 الذي أعاد الاعتبار لتجار الجملة بالسماح لهم باستيراد البضائع وأصدر عدة أنظمة منها 90 ـ 02 المتعلق بفتح وتسيير الحسابات بالعملة الصعبة و 90 ـ 03 المتعلقة بتحويل رؤوس الأموال من والي الجزائر و 90 ـ 04 المتعلق باعتماد الوكلاء وتجار الجملة.

واستمرت مراحل عملية التحرير، إذ ظهر نظام تجاري جديد أقام دعائمه قانون المالية لسنة 1990 وكان أول الخطوات لتبديل النظام القديم والمتمثل في البرنامج الشامل للاستيراد PGI وميزانية العملة الصعبة، وتعويضه بمخطط تمويل خارجي تحت إشراف البنوك مباشرة، وبعد صدور مرسوم 91/37 ظهرت بوادر تحرير التجارة الخارجية وقام برسم الإطار العام لعملية التحرير التدريجية. ودعت الحكومة كافة المتعاملين الاقتصاديين والشركاء على حد سواء إلى تشجيع التصدير وإنتاج منتجات تقوى على المنافسة. وقد لوحظ في بداية تحرير عمليات الاستيراد آثار سلبية على الاقتصاد الوطني وذلك بسبب التطبيقات العشوائية غير المدروسة، حيث انخفضت عائدات العملة الصعبة، وهو ما ساهم في زيادة الديون الخارجية.

3. مرحلة التحرير التام[1]:

أ. إجراءات تحرير التجارة الخارجية منذ 1994:

في هذه المرحلة شرعت السلطات العمومية بوضع برامج للإصلاح الاقتصادي واتخاذ إجراءات واسعة لتحرير التجارة الخارجية تنفيذا لشروط ص.ن.د للانفتاح على العالم الخارجي لدخول السلع والخدمات الأجنبية وكذلك دخول رؤوس الأموال وبالتالي أصدرت الحكومة التعليمة رقم 94 ـ 13 بتاريخ 12 أفريل 1994 والتي تؤكد على

[1] حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص 90.

التوجه الجديد لسياسة التجارة الخارجية في الجزائر ومنذ ذلك التاريخ تم تحرير المبادلات التجارية بصفة تامة. فكل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري وفقا للمرسوم 91 ـ 37 يمكنه ممارسة نشاط الاستيراد وتبعا للتعليمة 94 ـ 13 أصدر بنك الجزائر الذي أعطى مكانة في التقسيم الدولي الجديد للعمل محاولة بذلك الخروج من الاقتصاد الريعي، وباعتبار اللجنة AD-HOC المكلفة بمراقبة العمليات الاستيرادية سابقاً، كانت نوعاً من أنواع تقييد التجارة فقد تم إلغاؤها، وأصبح بإمكان المستوردين الحصول على العملة الصعبة، وسعيا منها لتحقيق الأهداف المسطرة قامت الجزائر بتخفيض تدريجي لمعدلات الرسوم الجمركية حيث خفضت سنة 1994 إلى معدل 60% ثم 45% ويبقى هذا المعدل مرتفع. وبحلول سنة 1995 تقرر إلغاء القيود على مدفوعات السلع غير المنظورة على مراحل بداية بالخدمات الصحية والتعليم ثم باقي الخدمات.

ب. برنامج الاستقرار الاقتصادي الأول 1994 . 1995:

وهو برنامج قصير المدى دخلت الجزائر بموجبه في مرحلة جديدة من الإصلاحات مست كل الميادين المرتبطة بإنعاش الاقتصاد الوطني وذلك استعداد للانتقال إلى اقتصاد السوق، وعرفت عدة مؤشرات منها تواصل انخفاض أسعار البترول وارتفاع معدل خدمة الدين وارتفاع مستوى أسعار الاستهلاك واتخذت عدة إجراءات في مجال تحرير التجارة الخارجية:

- استعادة وتيرة النمو الاقتصادي.
- تقليص معدل التضخم وكبح نمو الكتلة النقدية.
- مواصلة تحرير الأسعار وإلغاء دعمها.
- تعديل قيمة الدينار.
- الاهتمام بالقطاع الزراعي.
- تقليص عجز.
- الموازنة.

في مجال الجباية تقليص الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة والحقوق الجمركية وإجراء تعديل تصاعدي لمعدل الضريبة.

كما عملت السلطات على جعل الدينار قابلاً للتحويل بالنسبة للمعاملات التجارية وهذا بعد تعديل كاف لسعر الصرف، فابتدءا من أكتوبر 1994 أصبح سعر الصرف مرناً وبعد تطبيق برنامج الاستقرار الاقتصادي تحسنت وضعية ميزان المدفوعات حيث ارتفع احتياطي العملة الصعبة إلى 2.64 مليار دولار في سنة 1994 مقابل 1,5 مليار دولار سنة 1993 .

ج. برنامج التصحيح الهيكلي 1995 . 1998:

أما فيما يتعلق بالقطاع الخارجي في هذا البرنامج ركز على متابعة تحرير التجارة الخارجية عن طريق رفع القيود الإدارية والمالية بالإضافة إلى تشجيع الصادرات خارج المحروقات، وركز أيضاً على تطوير نظام الصرف بإقامة سوق للصرف ما بين البنوك سنة 1995 ، كما تم العمل على جعل الدينار قابل للتحويل أيضا. تم العمل على تخفيض مستوى الحماية الجمركية والحدود القصوى للتعريفة الجمركية فبالنسبة للواردات خفضت التعريفة الجمركية في إطار لتحضير للانضمام إلى omc، حيث خفضت التعريفة الجمركية من 50% في سنة 1996 إلى 45% في 1997، أما الصادرات فقد ألغي تقريبا كل الحظر السابق عليها كذلك أصبح النظام التجاري الجزائري خاليا من القيود الكمية ابتداء من يونيو 1996.[1] واعتمدت بعض السياسات أهمها:

- إصلاح السياسة النقدية للحد من معدلات التضخم.
- تحرير الأسعار.
- تحرير التجارة الخارجية والتحكم في نظام الصرف بإلغاء رخص التصدير وبعض الواردات.
- تنمية القطاع الخاص وإصلاح المؤسسات العمومية من خلال مخطط إعادة الهيكلة وبرنامج الخوصصة.
- سياسة الميزانية بواسطة ترشيد النفقات.
- إصلاح النظام الضريبي بإلغاء الإعفاء على الرسم على القيمة المضافة على العديد من المواد.

المطلب الثالث: حتمية الانضمام إلى ال OMC.

الفرع الأول: حتمية الانضمام إلى الOMC.[2]

أولا: ضرورة الانضمام.

قد تعتمد الجزائر في انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة على النقاط التالية:

- انهيار المعسكر الشيوعي التي كانت معظم الدول النامية ومنها الجزائر تبني اقتصادها عليه.
- اتجاه معظم دول العالم بعد التوتر في العلاقات الاقتصادية الدورية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية نحو تحرير تجارتها الخارجية وذلك برفع القيود الجمركية على حدودها بعد الاستقلال.
- استفادة الجزائر كبقية الدول المستعمرة سابقا من طرف بلدان متعاقبة من تطبيق اتفاقية تجارية وبهذا أصبحت مجبرة على احترام القواعد والمبادئ العامة للجات.
- توجه اقتصاديات معظم دول العالم نحو العولمة التي تنصب بقالب يخضع لها نظام جديد يعتبر منظمة التجارة العالمية طرفا فيه.

---

[1] عبد الله بن دعيدة، **التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية**، بحوث الندوة الفكرية حول إصلاحات الاقتصادية وسياسيات الخوصصة في البلدان العربية ، الجزائر، مركز دراسات الوحدة العربية، 2000 ، ص 364.

[2] سليم مسعداوي، **الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة**، دار الخلدونية للنشر، الطبعة الأولى، الجزائر، 2008، ص 46.

- المعاملة التمييزية التي استفادت منها الدول النامية من طرف إدارة الجات شجعت الكثير من الدول النامية منها الجزائر التفكير في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كانت من متطلبات النظام العالمي الجديد وليس من مصلحة الجزائر البقاء بمعزل عنه والمشاركة في معالمه يكون بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ثانيا: أهداف و دوافع الانضمام.

بما أن المنظمة العالمية للتجارة هي امتداد لاتفاقية الجات، فإن التعاقد في هذه الاتفاقية هو بمثابة الانضمام إلى هذا المنظمة بعد ظهورها إلى حيز الوجود، حيث أن الأعضاء الأصليين لهذه المنظمة هم أطراف متعاقدون في اتفاقية الغات، وبما أن الجزائر لم تكن طرفا متعاقدا في الاتفاقية، فإنها ليست من الأعضاء الأصليين للمنظمة، وسوف نسلط الضوء على الأسباب والدوافع التي كانت وراء طلبها للانضمام إلى هذه المنظمة .

إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ليس إجباريا على الدول، بل هو خيار تختاره الدولة، وذلك حسب وضعيتها الاقتصادية والسياسية، فطلب الجزائر لعضوية هذه المنظمة كان قناعة منها بأن الانضمام إليها قد يتيح لها فرصا أفضل لإنعاش اقتصادها وتطويره على خلاف لو بقيت خارجها، خاصة وأن الجزائر شهدت موجة إصلاحات ضخمة من أجل التوجه نحو اقتصاد السوق.

لم تبد الجزائر نيتها في الانضمام إلى هذا المنظمة إلا بعد أن تأكدت أن لا جدوى من تفاديها والبقاء على هامشها، خاصة بعد أن شرعت في الإصلاحات الاقتصادية والانتقال إلى اقتصاد السوق، الذي يتطلب تحرير التجارة الخارجية، وهو شرط أساسي من شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فهي تسعى لتحقيق مجموعة من الأهداف من وراء ذلك و أهمها مايلي :[1]

1. **إنعاش الإقتصاد الوطني** : مع انضمام الجزائر إلى المنظمة سيرتفع حجم وقيمة المبادلات التجارية، خاصة بعد ربط التعريفة الجمركية عند حد أقصى وحد أدنى، والامتناع عن استعمال القيود الكمية، مما ينتج زيادة في الواردات من الدول الأعضاء، فاحتكاك المنتجات المحلية بالمنتجات الأجنبية وبالتالي الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة والتقنيات المتطورة المستعملة في عملية الإنتاج، وبالتالي زيادة المنافسة التي يمكن أن تستغلها الجزائر كأداة ضغط لإنعاش الاقتصاد الوطني عن طريق تحسين المنتجين المحليين منتجاتهم من حيث الجودة، الفعالية، الكفاءة والتسيير الجيد من أجل البقاء في السوق، وهو ما يساهم في إنعاش وبعث وتيرة الاقتصاد الوطني.

[1] الكاتب: غير معروف، بحوث عربية، أنظر الموقع التالي: http://bohouts.blogspot.com/2013/01/blog-post_4895.html بتاريخ 2015/03/30 على الساعة 13:05.

2. **تحفيز وتشجيع الاستثمارات** : إن تشجيع الاستثمارات وتحفيزها، مرتبط بنجاح الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، التي انطلقت في أواخر الثمانينات، وفي هذا الصدد فقد قدمت الجزائر عدة مزايا للمستثمرين سواء المحليين أو الأجانب، حيث أن قانون النقد والقرض 90-10 الصادر في سنة 1990 تضمن عدة تحفيزات كالمساواة بين المستثمرين الأجانب والمحليين في مجال الامتيازات، والإعفاءات الضريبية، إلا أنه لم يتم التوصل إلى الهدف المنشود، إذ أن من بين مجموع الملفات المودعة لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والتي بلغ عددها 48 ألف من سنة 1993 حتى سنة 2001 تم تجسيد 10 بالمائة منها فقط، وبالتالي فإن انضمام الجزائر إلى هذه المنظمة سيفتح لها المجال و يمنحها فرصة أكبر لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال استفادتها من الاتفاقية الخاصة بالاستثمارات في مجال التجارة، والتي قد تعود باستثمارات مهمة عليها، خاصة مع الاستفادة من أثر الشبكات التي تكونها الشركات متعددة الجنسيات على
3. المستوى الجهوي والدولي، وما تمثله من وسائل هامة في تبادل السلع والخدمات والتكنولوجيا وفي استغلال الهوامش المتوفرة في الربحية ومرد ودية عوامل الإنتاج بين الدول والتكتلات.
4. **مسايرة التجارة الدولية** : يتميز الاقتصاد الجزائري بالتبعية للخارج وذلك بسبب اعتماده على قطاع المحروقات، الذي يقدم للخارج أكثر من 95 بالمائة والصادرات الجزائرية، ومن جهته يتميز الجهاز الإنتاجي الجزائري بضعفه وعدم قدرته على المنافسة من ناحية مدخلاته من السلع الوسيطة والمعدات الإنتاجية التي تستورد في أغلبها وعدم مسايرته للتطورات الحديثة، مما تسبب في ارتفاع تكاليف الإنتاج، لذا فإن لجوء الجزائر إلى الأسواق العالمية للحصول على احتياجاتها المختلفة من خارج إطار المنظمة العالمية للتجارة لا يسمح لها بالاستفادة من الفرص التي تقدمها هذه الأخيرة من المواد الغذائية، ومن جهة أخرى فاعتبار الجزائر مستوردا بالدرجة الأولى للموارد الغذائية، والتجارة الخارجية تلعب دورا فعالا في الاقتصاد الوطني، فلا يمكن للجزائر أن تكون بعيدة عن ساحة العلاقات الاقتصادية الدولية، إذا أرادت أن تساير التطورات الحديثة.
5. **الاستفادة من المزايا التي تمنح للدول النامية الأعضاء بالمنظمة** : إن المزايا التي تمنحها المنظمة العالمية للتجارة للدول الأعضاء بها، تعتبر بمثابة دوافع ومحفزات للانضمام إليها، والجزائر تسعى للانضمام بهدف الاستفادة من المزايا التي تمنح لها بصفتها كعضو من جهة ومن جهة ثانية بصفتها كدولة نامية.
6. **رؤية مستقبلة** : ربما تكون إزالة الحواجز الجمركية دافعا رئيسيا لزيادة معدلات التبادل بين الدول العربية (ولا يتحقق ذلك إلا بإيجاد عملة خاصة بالمغرب العربي، وذلك من أجل القضاء على كل السلبيات التي يمكن أن تنتج عن ذلك في مقدمتها اختلاف أسعار الصرف الذي نتج عنه عمليات التهريب).

وهناك من يرى أن المنظمة والانضمام إليها سينجر عنه عدة سلبيات أهمها :[1]

* إجهاض الصناعات الوليدة المفتقرة للجودة بسبب عدم امتلاك التكنولوجيا المتقدمة .

* انخفاض حصيلة الضرائب الجمركية سوف يؤدي إلى عجز أكبر في ميزان المدفوعات بالنسبة للدول النامية وبالتالي الدخول أكثر في دوامة الاقتراض و الديون والتبعية للخارج .

* ضياع مورد من موارد الدولة جراء التخفيض في نسبة التعريفة الجمركية .

* منظمة التجارة كانت عائق معرقل لتشكيل تكتل دول المغرب العربي كونها عملت على جذب كل دولة منفردة والتفاوض معها، والأولى كان يجب أن يتم التفاوض بين كتلة و كتلة أخرى تماثلها لا بين كتلة ودولة منفردة لأنه حتما ستكون شروط التفاوض في صالح الكتلة على حساب الدولة لا محالة .

ومن بين أهم المزايا التي تمنح للدول النامية الأعضاء هي حماية المنتج الوطني من المنافسة، خاصة في المدى القصير، وذلك بالسماح لها بالإبقاء على تعريفة جمركية مرتفعة نوعا ما، و كذلك مدة التحرير والتي تصل إلى 10 سنوات (تحرير تدريجي للتعريفة) بدلا من 6 سنوات للدول المتقدمة .

وبصفة عامة فقد منحت الدول النامية عند انضمامها إلى هذه المنظمة مجموعة من الامتيازات هدفها بالدرجة الأولى هو تسهيل التزام الدول النامية بأحكام المنظمة في إطار تحرير التجارة الدولية، كما تعتبر هذه الامتيازات بمثابة حوافز تساعد الدول النامية على إعادة هيكلة اقتصادياتها وتعديل تشريعاتها وسياساتها التجارية، حتى تتلاءم مع الفكر الجديد لتحرير التجارة الدولية.

انضمام الجزائر إلى هذا المنظمة، قد يمنح لها عدة مزايا نذكرها في النقاط الأساسية التالية :

أ. الاستفادة من الإعفاءات الخاصة بالدول النامية، والتي تمس عدة قطاعات، منها قطاع الفلاحة، الذي تصل فيه مدة الإعفاء إلى 10 سنوات، كذلك تدابير الصحة، بالإضافة إلى إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة، بحيث يؤجل تطبيق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة و بأحكام ميزان المدفوعات إلى 5 سنوات ويمكن أن تصل إلى 7 سنوات وذلك بطلب من البلد المعني.

ب. يمكن مواصلة دعم صادرات مختلف القطاعات لفترة تصل إلى 8 سنوات.

ج. يمكن فرض شرط استعمال نسبة من السلع المحلية لإنتاج بعض السلع من طرف مؤسسات أجنبية لمدة تصل إلى 8 سنوات، كما أن هناك إجراءات أخرى يمكن للجزائر أن تستفيد منها، وحتى تستفيد الجزائر ومثيلاتها من الدول من هذه المزايا يجب عليها اتباع الخطوات والإجراءات التالية :[2]

[1] الكاتب: غير معروف، بحوث عربية، أنظر الموقع التالي: http://bohouts.blogspot.com/2013/01/blog-post_4895.html بتاريخ 2015/03/30 على الساعة 13:05.

[2] مرجع سابق.

أ. وضع سياسة اقتصادية وتجارية واعتماد إستراتيجية تنموية بعيدة المدى، معتمدة على القدرات الذاتية مع شرط أن لا تكون متعارضة مع شروط الانضمام إلى المنظمة.

ب. تجديد الطاقة الفكرية البشرية، التي تتحكم في الإدارة الجزائرية وتكوين المسيرين على الطرق الحديثة للتسيير.

ج. إعطاء فرص متكافئة لكل المستثمرين الجزائريين والعمل على القضاء على المعاملات التمييزية.

د. إعطاء عناية أكبر للمؤسسات القادرة على المنافسة الدولية والعمل على تنمية طاقة التصدير.

هـ. تحرير الإدارة الجزائرية من كل أشكال الضغط والمساومة أي الرشوة والتمييز.

و. وضع أكبر عدد ممكن من الشروط الخاصة بالانضمام بهدف حماية القطاعات الاقتصادية الإستراتيجية في المدى المتوسط، وهذا يتوقف على مستوى وقدرة فريق الخبراء الجزائريين

المفاوضين، لأن الشرط الوحيد للجزائر الذي يجب على الوفد الجزائري التمسك به هو حماية المنتج الوطني.

ز. الاهتمام بالعنصر البشري الذي يمثل العنصر الأساسي في العملية الإنتاجية.

ح. التركيز على القطاع الخاص في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واهتمام القطاع العام بالقطاعات الإستراتيجية الكبرى مع الاستقلالية في التسيير.

للإشارة فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتل في الاقتصاديات الغربية ما يقارب 80 بالمائة من السوق ، بينما في الجزائر فعددها بلغ حسب الإحصائيات التي قامت بها وزارة القطاع في سنة 2002 ما يقارب 179 ألف مؤسسة ، في حين كان ينبغي أن تصل إلى 600 ألف أو 800 ألف مؤسسة حسب المعدل العالمي بالنسبة لعدد السكان و هو ما يبين ضعف الاستثمارات في الجزائر.

ثالثا: الصعوبات التي تواجه مسار الانضمام.[1]

من أهم النقاط التي تم استنتاجها من تجارب الانضمام بعد قيام منظمة التجارة العالمية، التي تمثل الصعوبات التي تتلقاها الدول المتفاوضة بهدف الانضمام نذكر منها:

1. صعوبة الحصول على صفة الدولة النامية أو الأقل نموا: نظرا للمزايا التي تمنح للدول النامية والأقل نموا، كذلك الاستفادة من المعاملة التفضيلية، أصبحت الدول التي تتفاوض حاليا بهدف الانضمام تتلقى صعوبات كبيرة في الحصول على صفة الدولة النامية.

[1] ناصر دادي عدون و محمد متناوي، "**انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة: الأهداف و العراقيل**"، مجلة الباحث، جامعة الشلف، العدد 03، 2004، ص 75 . 76.

وأصبحت هذه الصفة لا تمنح بسهولة حتى ولو كانت الدولة نامية فعلا، إذ يتم التفاوض مع الدولة النامية الراغبة في الانضمام على أن تتخلى عن وضعها كدولة نامية، والمثال على ذلك لما طلب من الصين الشعبية والمملكة العربية السعودية التخلي عن وضعهما كدولتين ناميتين، فرفضتا ذلك وتمسكتا بصفة الدولة النامية.

2. العراقيل التي تحد من الاستفادة من المرونة الممنوحة للدول النامية :لقد استفادت الدول النامية والأقل نموا التي انضمت خلال جولة الأورغواي من مرونة خاصة. لكن الدول النامية التي تتفاوض حاليا من أجل الانضمام، تتلقى عدة عراقيل في الاستفادة من هذه المرونة. وأصبحت المعاملة الخاصة للدول النامية لا تنتقل بصفة مباشرة إلى كل الدول النامية التي ترغب في الانضمام، بل يجب عليها أن تتفاوض مع أعضاء المنظمة كي تحصل على المزايا المرخصة، وفي بعض الأحيان ليس كلها.
3. العراقيل التي تحد من الاستفادة من الاستثناءات الخاصة بالدول النامية :لقد تم الاتفاق على منح الدول النامية التي تسعى إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مرونة خاصة، بحيث تستفيد بعدة استثناءات من القواعد، فمثلا يمكن للدول النامية الأعضاء بالمنظمة، أن تستخدم قيودا كمية أو جمركية، بهدف الحفاظ على مستوى معين من الاحتياطي المالي لمواجهة ضروريات تنفيذ برامج التنمية المحلية مثلا.

المبحث الثاني: استراتيجيات الجزائر في تنمية و ترقية الصادرات.

رغم الإصلاحات الهيكلية المتخذة من طرف الحكومة، لا يزال الجهاز الإنتاجي المحلي يعاني من قصور كمي (الحجم) وركود نوعي (الجودة)، لا يسمح للمنتوج الوطني من غير البترول والغاز بإقتحام الأسواق الدولية، وتعتبر ضآلة وهامشية حصيلة الصادرات خارج المحروقات من أهم الملامح والمظاهر التي تؤشّر على تدهور تنافسية المؤسسة الإقتصادية الجزائرية. ويعزو الكثير من الخبراء والباحثين في هذا المجال أسباب هذا التخلف والتأخر إلى عدم تفعيل مقاربة التسويق الدولي كرافد حيوي لرفع الطاقة التصديرية الكامنة، على غرار تجويد الأداء التصديري للمجاميع الإنتاجية.

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لاستراتيجية تنمية الصادرات.

تلعب استراتيجية تنمية الصادرات دورا بارزا في تطوير التصدير، سواء من حيث الكم أو النوع. فهي ومن خلال سياساتها الهادفة إلى تقديم الإعانة المعقولة للمصدرين، وتوفير الهياكل الأساسية التي تساعد على نمو الصناعات الموجهة للتصدير ورفع قدراتها التنظيمية و التقنية والتسييرية، تسعى إلى تنمية وتنويع مكونات هذه الصادرات بالشكل الذي يؤدي إلى استقرار مداخيلها ونموها. لينعكس ذلك إيجابا على معدلات النمو الاقتصادي المحققة.

الفرع الأول: تعريف استراتيجية تنمية الصادرات.

حسب تقرير البنك الدولي للتنمية في العالم، فإن معظم الدول منخفضة الدخل تنتهج استراتيجية إحلال الواردات. أما الدول مرتفعة الدخل فهي تتجه نحو السوق العالمي وتنتهج استراتيجية تنمية الصادرات. يتفق هذا التوزع مع التفسير الذي يشير إلى أن الصادرات تؤثر بطريقة مباشرة وغير مباشرة على التنمية الاقتصادية، لكون أن الصادرات تمثل على المستوى الاقتصادي الكلي زيادة في الطلب الكلي بشكل غير مباشر. لأن صناعات التصدير تعد منبعا حيويا لعملية التراكم الرأسمالي على المستوى الوطني، من خلال ما تحققه هذه الصادرات من سيولة.

من هذا المنطلق فإن مساهمة التجارة الخارجية في عملية التنمية الاقتصادية وتسريعها يتحدد في الأمد القصير بمدى ارتفاع مداخيل الصادرات ومعدل نموها، كما يتوقف أيضا على مدى الحاجة للاستيراد، لهذا السبب نجد

العديد من الدول تعمل على تسطير استراتيجية لتنمية الصادرات بغرض تنويعها والابتعاد عن الأحادية في التصدير والصادرات التقليدية.[1]

تعرف هذه الاستراتيجية على أنها : " **تنفيذ مجموعة من الإجراءات و الوسائل المختلفة على مستوى الدولة، بهدف التأثير على قيمة و كمية صادراتها، بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية**"[2].

فيما يحدد كروغر ـ **Krouger 1981** ـ مفهومها في: " **هي مجموعة من الإجراءات و الوسائل المختلفة التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون اقتصار على سلعة واحدة**"[3].

أما بلاصا ـ **Balassa 1985** ـ و باغواتي ـ **BHagwti 1990** ـ فقد عرفاها بأنها: " **تلك الاستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات، من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات**"[4].

كما أن الحكومة تتدخل من خلال هذه الاستراتيجية في التجارة الخارجية، بحث تقوم بالدعم للصادرات في شكل مساعدات نقدية أو إعفاءات ضريبية، أو تقديم أشكال أخرى من التسهيلات لمنتجي السلع المخصصة للتصدير. ويمكن هذا الدعم المصدرين من عرض منتجاتهم في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة نسبيا، مما يؤهلها إلى المنافسة بهذا الأسواق. فهذه الاستراتيجية تعمل على زيادة قدرة المنتج المحلي في منافسة المنتجات الأجنبية في الخارج. على عكس التعريفة الجمركية ونظام الحصص اللذان يزيدان من قدرة المنتوج المحلي على منافسة نظيره الأجنبي في الأسواق الداخلية[5].

الفرع الثاني: أساسيات تنمية الصادرات في الدول النامية.

تتطلب استراتيجيات التنمية في الدول النامية جملة من الأساسيات؛ و التي تتمثل في:

[1] مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية . دراسة حالة الجزائر** ،، "مذكرة ضمن متطلبات شهادة الماجستير"، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، ص 20 . 21، مذكرة غير منشورة.

[2] محمود حامد محمود عبد الرزاق، **تكنولوجيا المعلومات و زيادة الصادرات و دعم التنمية الصناعية**، مكتبة الحرية للنشر و التوزيع، مصر، 2007، ص 34.

[3] مرجع سابق.

[4] مرجع سابق.

[5] أحمد الأشقر، **الاقتصاد الكلي**، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2007، ص 166 . 167.

1. تدخل الدولة لتأدية دور واضح في عملية التنمية:

و يكون هذا التدخل لأجل أمرين اثنين، الأمر الأول يتمثل في إزالة المعوقات التي تقيد قدرة الدولة على التصدير وتحسين الأنشطة التي سوف تزيد من الصادرات. أما الأمر الثاني فيكون بالتدخل لإزالة الاضطرابات الناجمة عن الأنظمة التجارية المتطلعة للداخل و خاصة الصناعات البديلة للاستيراد.

2. العمل على تنمية الصادرات كما و نوعا:

وذلك بتنويع التركيبة السلعية لهذه الصادرات لضمان استقرار حصيلتها، عن طريق وضع برنامج للتوسع في تصدير السلع المصنعة ونصف مصنعة، وزيادة قدرات الإنتاج في المؤسسات التي تغذي السوق الداخلي خاصة بالإنتاج الصناعي، وخلق وحدات جديدة للإنتاج من أجل التصدير، والعمل على رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية للصناعات التصديرية من أجل تعزيز المركز التنافسي لصادرات البلد في الأسواق الخارجية، وهنا تبرز ضرورة الربط بين الإنتاج المحلي والتصدير. ففتح أسواق خارجية أمام المنتجات الصناعية المحلية يزيد من الطلب على هاته المنتجات، ويؤدي أيضا إلى تشجيع التوسع في برنامج التنمية الصناعية بالداخل. غير أن هذا الأمر بالنسبة للدول النامية يتطلب من هذه الأخيرة أن تركز أولا على المنتجات التي تتمتع فيها بميزة نسبية في برنامجها الصناعي؛ مثل المنتجات المصنعة من المواد الطبيعية التي تتوفر عليها هذه الدول، والمنتجات كثيفة العمل كالمنسوجات، المنتجات البلاستيكية، الأثاث...إلخ[1].

3. العمل على تحقيق التوزيع الجغرافي للصادرات:

يجب على الدول النامية أن تعمل على تنويع أسواقها و إعطاء أولوية خاصة لتطوير علاقات التبادل التجاري فيما بينها. بحيث تنخفض حدة المنافسة في هذه الدول، مما يضمن تحرير علاقات التبادل التجاري من سيطرة الاقتصاديات الرأسمالية والتخلص من التبعية لها. على أن تنتقل هذه الدول في مرحلة متقدمة من الإنتاج إلى برنامج صناعي يركز على إنتاج وسائل التنمية ، المتمثلة أساسا في السلع الإنتاجية الأساسية كالآلات و المعدات و الأجهزة الصناعية[2].

[1] سميرة بوالعام، **أثر تطور الصادرات على التنمية الاقتصادية . حالة الجزائر .** ، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص 95 . 96، مذكرة غير منشورة.

[2] مرجع سابق، ص 96.

المطلب الثاني: استراتيجيات ترقية الصادرات خارج المحروقات.

عملت الجزائر على تبني إستراتيجية وطنية تقوم بمهمة ترقية الصادرات خارج المحروقات لفك عملية الاعتماد على إيرادات البترول وتؤمن المسار التنموي للجزائر مستقبلا. وتعتمد هذه الإستراتيجية على عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعملية الخوصصة وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الأول:استراتيجية تأهيل الاقتصاد الوطني والمؤسسات.[1]

إن التحدي الواجب اتخاذه يتمثل في التغييرات والإجراءات العملية التي يجب وضعها من أجل تنمية القدرات الصناعية والبشرية لرفع التحدي بشأنها. إن المشاكل التي تواجه الاقتصاد الوطني تتمثل في التأخر المسجل في القطاع الصناعي الذي أصبح عاجزا على تحقيق أي نمو ايجابي من جراء تدني مستوى الإنتاجية، الناتج عن استعماله لوسائل إنتاجية قديمة تم اهتلاكها. ومن هذا المنطق فإن القطاع الاقتصادي العمومي ضعيف لذا يجب تأهيله، حيث طالبت الجزائر أخذه بعين الاعتبار في مفاوضاتها مع الإتحاد الأوربي.

إن غياب إستراتيجية صناعية لدى أصحاب القرار، كما خلص إلى ذلك المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، بالإضافة إلى ضعف القطاع الصناعي أدى إلى تردد المستثمرين الأجانب للاستثمار، وبالتالي فإن الأسباب التي أدت إلى الجمود راجع إلى ضعف الاستثمارات العمومية التي لم تتعدى 4.6 مليار دولار سنة 2000 مما أدى إلى عدم تجسيد مشاريع الشركة وتباطؤ عمليات الخوصصة، ولعل الإشكالية المطروحة اليوم أمام السلطات العمومية في الأوضاع التي آل إليها القطاع الصناعي العمومي على ضوء الإصلاحات الجارية اليوم، الشيء الذي جعل السلطات العمومية تلجأ إلى انطلاق المشاريع الاستثمارية الكبرى (السكن، الفلاحة، الأشغال العمومية.....الخ) التي من خلالها ينتعش القطاع الصناعي، بالإضافة إلى تخصيص جزء من مداخيل المحروقات لدعم القطاع الصناعي الذي تراهن عليه الجزائر في إمضائها لعقد مع الإتحاد الأوربي.

إن البرنامج الذي أعدته الحكومة يتشكل من مجموعة الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية المؤسسة ورفع أدائها الاقتصادي والمالي ليكون في نفس المستوى الدولي ويعتمد على مبادرة المؤسسات على إجراء التشخيص الاستراتيجي في مجال المنتجات والأسواق ويتعداه إلى دراسة المحيط. ويعد صندوق ترقية التنافسية الصناعية بمثابة الركيزة المالية لتمويل أنشطة هذا البرنامج[2].

[1] حميد حمشة، مرجع سابق، 117.

[2] نجار حياة و زغيب مليكة، **إشكالية تأهيل المؤسسة الاقتصادية بين العصرنة والعولمة**، نظرة مستقبلية، الملتقى الدولي حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاستثماري الجديد، كلية الاقتصاد، جامعة ورقلة،2003 .

أولا: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[1]

لقد قامت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية الجزائرية بتجسيد برنامج وطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغل أقل من 20 عاملا، ولقد حظي بالموافقة من طرف مجلس الحكومة في ديسمبر 2003 وكذا مجلس الوزراء بتاريخ 08 مارس 2004، و يمتد هذا البرنامج على مدار 06 سنوات يتم تنفيذه ابتداء من 2006 ، ويتم تمويله من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تقدر الميزانية المخصصة له ب 06 مليار دج. ويندرج هذا البرنامج في إطار القانون التوجيهي المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الجدول التالي يوضح عدد المشاريع المنجزة من طرق كل قطاع وعدد مناصب الشغل التي تم توفيرها في كل قطاع.

جدول رقم.15. توزيع المشاريع على كل قطاع حسب الحالة القانونية(2002 ـ 2012).

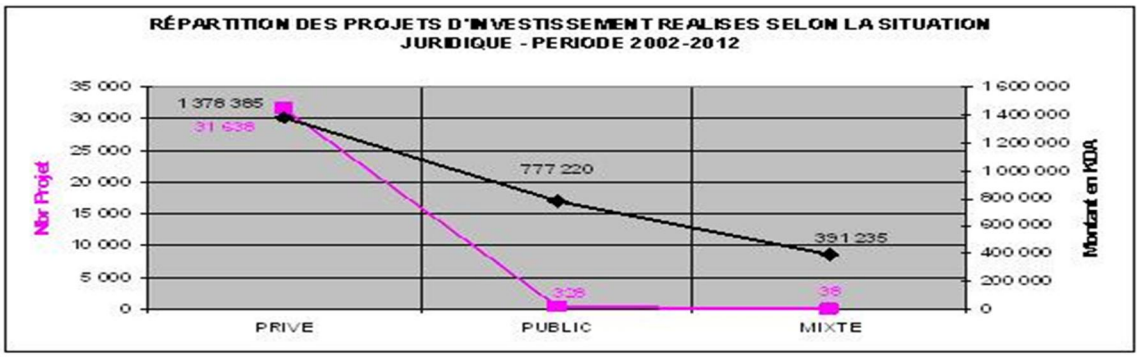
الحالة القانونية	عدد المشاريع	القيمةالمالية بالمليون دينار	مناصب الشغل
الخاص	31 638	1 378 385	**264 964**
العمومي	328	777 220	**31 024**
مختلط	38	391 235	**3 127**
المجموع	**32 004**	**2 546 840**	**299 115**

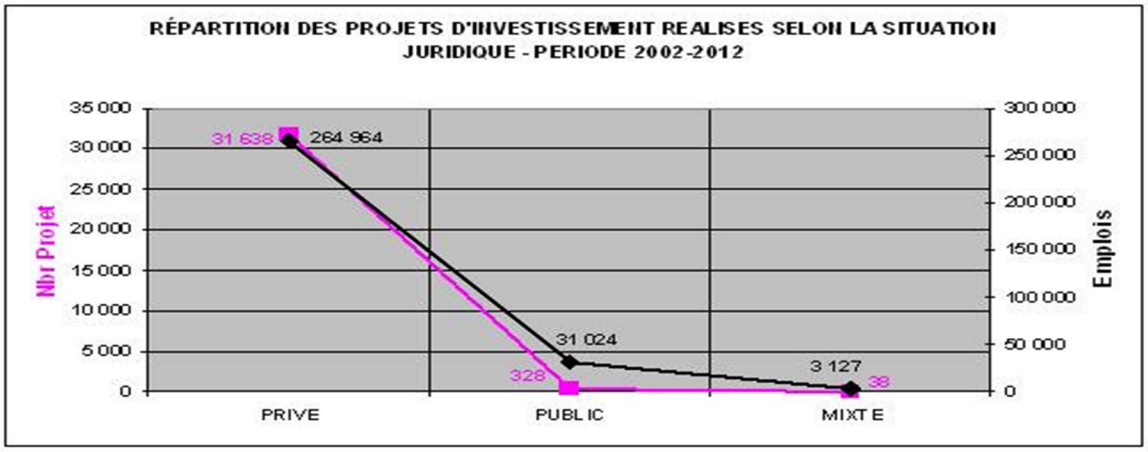
المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، انظر الموقع التالي:

http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements بتاريخ 2015/03/20على الساعة 23:05.

[1] سهام عبد الكريم، "**برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**" ، دراسات اقتصادية، مركز البصيرة،العدد 11، 2008 ، ص 85.

الشكل رقم.05. توزيع المشاريع على كل قطاع حسب الحالة القانونية(2002 ـ 2012).





المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، انظر الموقع التالي:

http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements بتاريخ 2015/03/20على الساعة 23:05.

نلاحظ أن القطاع الخاص قام بتوفير مناصب شغل كثيرة نتيجة لقيامه بالاستثمار في عدد كبير من المشاريع بالمقارنة بالقطاع العام و المختلط.

1. أسباب تطبيق البرنامج:

- برنامج التأهيل المعتمد مع الإتحاد الأوربي لم يهتم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي لابد من اعتماد برنامج آخر.
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلعب دورا بالغ الأهمية في الاقتصاد الوطني.
- إن انتهاج الجزائر لسياسة الانفتاح على الأسواق الخارجية وتحرير التجارة وتفكيك الحواجز يحتم عليها إعادة تأهيل هذه المؤسسات.

2. أهداف البرنامج:

أ. العـــامة:

- مواجهة متطلبات تحرير المبادلات في السلع والخدمات بين الإتحاد الأوربي والجزائر.
- جعل (المؤسسات الصغيرة و المتوسطة) قادرة على مواكبة التطور في التكنولوجيا وفي الأسواق.

ب. الخـــاصة:

- وضع مخطط أعمال لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعداد سياسة وطنية .
- التفاوض حول مخططات ومصادر تمويل البرنامج.
- وضع بنك للمعلومات يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تحسين وتطوير تنافسيتها.

3. أجهزة البرنامج:

- صندوق ضمان القروض :يهتم بمنح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويحدد المستوى الأدنى للقروض ب 50 مليون دج.
- صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتولى تنفيذ الإستراتيجية.
- الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :يتكفل هذا الصندوق بتمويل نشاطات التأهيل.

ثانيا: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية.

يسعى البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية التي تشغل أكثر من 20 عاما والذي تشرف عليه وزارة الصناعة إلى دعم ومرافقة المؤسسات الصناعية العمومية منها والخاصة وذلك بتكييف جميع مكوناته من أنشطة مالية، مصرفية، إدارية، جبائية واجتماعية ويقدر المبلغ المخصص لتحويل هذا البرنامج ب 04 مليار دج يخصص منه مبلغ 02 مليار دج لتأهيل المؤسسات والباقي لإعادة تأهيل المناطق الصناعية.

1. الأهداف العامة لعملية إعادة التأهيل الصناعي هي:

- **تكامل داخل القطاع وما بين القطاعات** :هو الدفع بترقية قطاع PME الذي جاء بوضع قواعد التكامل الأفقي اللازم لبروز نسيج صناعي واسع.
- **ترقية الابتكار** :الهدف العام هو إيجاد وسائل تسمح لأداة الإنتاج أن تكون على مستوى من المرونة حتى يكون هناك أفضل توافق مع متطلبات السوق.
- **ترقية الصادرات** :لتنمية الصادرات خارج المحروقات خصوصا التصرف سواء على مستوى هياكل المؤسسات أو على مستوى إجمالي للنظام الاقتصادي المالي.

- **ترقية القطاع الخاص** :من أجل المساعدة على خلق مناصب شغل وإنعاش الاستثمارات الإنتاجية، وتوجيه القطاع الخاص نحو الاستثمار الإنتاجي، وإمكانية مشاركة الخواص والعمال في رأسمال الشركات العمومية.
- التخفيض من نفقات الدولة المرتبطة بالاحتياجات المالية للشركات العمومية.
- **تقييم الموارد الطبيعية** :يجب تشجيع تقييم الموارد المالية الموجودة بإثارة اهتمام الرأسمال الأجنبي .
- **تقييم الموارد الإنسانية**.
- **تنمية قطاعات الدعم للصناعة** :يجب تشجيع وتوسيع هذا القطاع باعتباره عامل للمنافسة و النجاعة.

وهناك أهداف أخرى هي:[1]

على مستوى المؤسسة :يهدف هذا البرنامج إلى تشجيع المؤسسات الصناعية من خلال تدابير مالية معينة إلى تحديث أدوات إنتاجها والرفع من تنافسيتها.

على مستوى المحيط المباشر للمؤسسة :عن طريق:

- تأهيل المؤسسات وإعادة تأهيل المناطق الصناعية ومناطق النشاطات .
- دعم وسائل الضبط (التقييس والملكية الصناعية).
- تطوير الخدمات التكنولوجية للدعم والإستشارة لفائدة الصناعة.

2. معايير قبول المؤسسات في برنامج التأهيل: أهمها:

- تنتمي المؤسسة إلى القطاع الإنتاجي الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية.
- التسجيل في السجل التجاري ورقم التعريف الجبائي لمدة 3 سنوات من النشاط، عدد العمال من 20 فأكثر.
- تقديم معايير الأداء المالي :المتمثلة في صافي الأصول موجب للسنة الحالية أو السابقة ونتيجة الاستغلال موجبة لسنتين على الأقل من ثلاث سنوات الأخيرة.

3. تنفيذ برنامج التأهيل:

يتم تنفيذ البرنامج عن طريق تقديم المساعدات المالية و متابعة استعمالها:

أ. **منح المساعدات المالية** :تتمثل في:

- المساعدات المالية المتعلقة بتكاليف الدراسة :تتمثل في % 80 من تكلفة الدراسة الإستراتيجية العامة أوالمخففة في حدود:
  - ✓ 1500000 دج في حالة الدراسة العامة.

[1] بن يحي فريد، **الاقتصاد الجزائري: الرهانات وشروط الانضمام إلى OMC**، دار الهدى، الجزائر، 2009 ، ص78 .

- ✓ 750000 دج في حالة الدراسة المخففة.

- المساعدات المالية المتعلقة بالاستثمارات المادية واللامادية :فإن الصندوق يقدم % 30كتسبيقات من إجمالي مبلغ المساعدات المحددة في الاتفاقية المحددة بين وزارة الصناعة المؤسسة المعنية.
- المساعدات المالية المتعلقة بتنفيذ مخطط التأهيل: تمثل % 80 من مبلغ الاستثمارات غير المادة (تكوين، دراسات، برامج.....إلخ)، وفي حالة الدراسة العامة تضاف نسبة % 10 من مبلغ الاستثمارات المادية في حدود 20 مليون دج.

ب. متابعة برنامج التأهيل :عن طريق الأمانة التقنية التي تقوم بالمراقبة الميدانية لإنجاز الاستثمارات ومراقبة المستندات والفواتير التي تثبت العمليات الاستثمارية.

4. نتائج البرنامج الوطني:

حسب وزارة الصناعة و إعادة الهيكلة فمنذ انطلاق برنامج التأهيل سنة 2001 إلى 2006 تمثلت الحصيلة في: -تقدمت 406 مؤسسة (منها 235 عمومية، 171 خاصة) بطلبات الانخراط، منها 290 (155 عمومية و 135خاصة) تم قبولها من طرف اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية. ولقد وقعت 137 مؤسسة اتفاقيات مع وزارة الصناعة منها 117 مؤسسة للاستفادة من الإعانات برسم دراسة التشخيص وتنفيذ مختلف عمليات التأهيل المادية واللامادية، أي بعدد إجمالي للعمليات يبلغ 1844 بمعدل يقارب 16 عملية لكل مؤسسة، 20 مؤسسة استفادت من إعانة مقتصرة على دراسة التشخيص. ويبلغ العدد الإجمالي لعمليات التأهيل 1864 عملية منها 1102عملية لا مادية.

ثالثا: برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إطار برنامج الشراكة.

1. برنامج MEDA1:

من وجهة نظر تنفيذ اتفاقية الشراكة التي تسمح بتكامل أكبر للجزائر في الفضاء الاقتصادي الأوربي، تتميز المساعدة المالية (MEDA) بتغيير التوجيهات الإستراتيجية.

وتطمح هذه الأخيرة في المستقبل إلى التحول نحو اقتصاد السوق وتنمية القطاع الخاص وكذلك تعزيز التوازن الاجتماعي والاقتصادي للبلاد. حيث هذا البرنامج خصص له غلاف مالي 3435 مليون أورو للمساعدات المالية خلال 1996 ـ 2000 إلا أن تنفيذ البرنامج على ارض الواقع لم يتجاوز850 مليون اورو إضافة إلى اختلاف معدلات توزيع المساعدات بين الدول المعنية بالبرنامج وتم توزيعها كما يلي[1]:

- تسهيل التعديل الهيكلي (125أورو+ 30).
- ترقية الشركات الصغيرة والمتوسطة PME (57 مليون أورو) المشروع عملي منذ سنة 2000 .

[1] علي لزعر، "**تأهيل المؤسسة الجزائرية في ظل الشراكة الأوروومتوسطية**"، مجلة اقتصادية، العدد 05، 2009، جامعة بسكرة، ص 32.

- دعم التعديل الهيكلي الصناعي والخوصصة (38مليون أورو) مشروع عملي منذ جوان 2001 .
- عصرنة القطاع المالي (23مليون أورو) اتفاق مالي موقع في 2000 ، مشروع عملي منذ سبتمبر 2001.
- دعم للإصلاحات الاقتصادية ولتعزيز المؤسساتي لاقتصاد السوق.
- تنمية البنى التحتية والموارد البشرية.

أ. **نتائج البرنامج:** تمثلت النتائج المحققة من البرنامج إلى غاية 2006/10/31 كمايلي:

- تقدمت 668 مؤسسة صغيرة ومتوسطة إلى البرنامج ويمثل هذا العدد نسبة 31 % من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في القطاع الصناعي وتخص 2147 مؤسسة.
- وتم الدخول الفعلي ل 405 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل أي بنسبة % 18.9 من مؤسسات القطاع الصناعي أما 263 مؤسسة فقد تخلت عن البرنامج.
- كما استفادت 41 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من الحصول على التغطية المالية من الصندوق الوطني لضمان القروض.

2. برنامج MEIDA2:

وسيلة مالية أساسية للإتحاد الأوربي من أجل تنفيذ الشراكة الأورو –متوسطية .وهذا البرنامج مخصص لإجراء التعديلات للهياكل الاقتصادية والاجتماعية والتخفيف من النتائج الناجمة عن التنمية الاقتصادية على الصعيد الاجتماعي والبيئة.

المبلغ المخصص :ميدا II . 2000 . 2006 . 5350 مليون أورو، يشمل:

- دعم للانتقال الاقتصادي ولتحقيق منطقة أورو متوسطية للتبادل الحر .
- دعم لأفضل توازن اجتماعي واقتصادي بواسطة تعزيز التعاون في مجال البيئة .
- تعاون إقليمين وعبر الحدود.

وفي إطار هذا البرنامج فقد اختيرت أكثر من 40 مؤسسة مصدرة للاستفادة من مرافقة تقنية خلال سنتين في إطار البرنامج الجزائري الفرنسي لتعزيز هذه المؤسسات المصدرة خارج المحروقات وتمثل هذه المؤسسات عدة قطاعات خاصة بالصناعة. الغذائية والكيماوية من ضمن 600 مؤسسة على المستوى الوطني التي دخلت في هذا البرنامج الذي بوشر سنة 2008 والذي سيمول بقيمة 2.5 مليون أورو، أما فيما يخص الشراكة والتصدير خارج المحروقات حسب الخبير بشير مصطفى فان القطاع الخاص أصبح رقما مهما في معادلة الاقتصاد الوطني في ظل الشراكة .حيث أكد أن الاتفاقية لم تعد في صالح الاتحاد الأوروبي وذلك راجع إلى استفادة الكثير من المؤسسات

الجزائرية من تصدير منتجاتها بعد الشروع في عمليات التفكيك الجمركي وإلا ما كنا لندخل السوق الأوروبية أمام المنافسة الصينية.

3. **برنامج الجزائر والأمم المتحدة:**

وقعت الجزائر على وثيقة مشروع يحمل عنوان دعم تطبيق الإستراتيجية الصناعية وترقية الاستثمارات بغلاف مالي قيمته 353.768 دولار وتقدر مدة إنجازه ب18 شهر من 2011 ـ 2012 يندرج في إطار مخطط الأمم المتحدة من أجل التعاون والتنمية 2007 ـ 2011 ويهدف المشروع إلى تطبيق الإستراتيجية الصناعية وكذلك تنويع اقتصادها قصد الحد من تبعيتها للمحروقات. وأضاف مسؤول في وزارة الصناعة أن الجزائر ستخصص 380 مليار دينار أي 4 مليار يورو بين 2011 و 2014 لتنمية و تحديث حوالي 20 ألف شركة صغيرة ومتوسطة. حيث تعمل هذه الشركات في قطاعات الصناعة والبناء والصيد البحري والخدمات.

الفرع الثاني: استراتيجية دعم الخوصصة.[1]

نتكلم فيه على واقع سياسة الخوصصة في الجزائر وحصيلتها حتى عام 2007.

أولا: واقع الخوصصة في الجزائر.

بعد أن تم البدء في تنفيذ برنامج الخوصصة ترتب عن ذلك حل العديد من المؤسسات العمومية وتسريح الآلاف من العمال. في سنة 1996 استهدف البرنامج 200 مؤسسة عمومية تعمل معظمها في قطاع الخدمات .وتم إنشاء في نهاية 1996 الشركات القابضة أعطى دفعا قويا للخوصصة بتكليفها بتسيير رؤوس الأموال التجارية للدولة وتنفيذ عمليات نقل الشركات إلى القطاع الخاص. وبحلول أفريل 1998 كانت قد خصخصت أكثر من 800 شركة محلية. إضافة إلى اعتماد برنامج ثاني في أواخر 1997 يشمل الشركات الكبرى يهدف إلى بيع 250 مؤسسة بين 1998 ـ 1999. وقد حددت قائمة ب 1200 مؤسسة قابلة للخوصصة باستثناء ما عرف بالمؤسسات الإستراتيجية. ولكن لم تنجح السلطات العمومية في تسوية أهم الملفات.

وجاءت فكرة الخوصصة بعد الفشل الذريع المسجل على الصعيد الاقتصادي وتفاقم الأزمة الاجتماعية والسياسية التي لم يوجد لها حل وسبب ذلك هدر للموارد المالية نتيجة الوضعية المتدهورة لمؤسسات القطاع العام. ولذلك بادرت الجزائر إلى سن ترسانة هائلة من القوانين لتطبيق عملية الخوصصة، ففي 26 أوت سنة 1995 ظهرت أول تعليمة تناولت مسألة الخوصصة، تمت فيها المصادقة على عدة نصوص على غرار التعليمة (95 ـ 12) وقد استحدثت جهازين مكلفين بالخوصصة وهما: المجلس الوطني لمساهمات الدولة ـالمجلس الوطني للخوصصة، وكان المجلس الأول يضم 14 وزيرا برئاسة رئيس الحكومة تتلخص مهامه في إعداد إنجاز برامج

[1] حميد حمشة، مرجع سابق، ص 123.

الخوصصة، أما المجلس الثاني فكانت مهمته تقييم قدرات المؤسسات الاقتصادية العمومية، على أساس التقارير المنجزة من خبراء مستقلين، وجاءت التعليمة الثانية سنة 1997 وأحدثت عدة تغييرات أهمها:

1. تشجيع شراء العمال لأسهم الشركات المفلسة، وكان البرنامج الأول للخوصصة يقضي بتنازل الدولة عن 300مؤسسة عمومية.
2. السماح للمالكين الجدد تسديد ما عليهم على مراحل تمتد إلى 10 سنوات كما يسمح للمستفيد الحصول على تخفيضات هامة قد تصل إلى 25 % وقد أوضح رئيس المجلس الوطني للخوصصة في تقرير أصدره يوم 08 ماي 1998 ، أي أن نسبة نجاح العملية لم تتعدى 25%.
3. وما يراه الملاحظون أن الخوصصة لم تعرف انطلاقة حقيقية على أرض الواقع هذا راجع إلى:

- الحالة الأمنية –عدم وجود بنك للمعلومات.
- مسألة العقار الصناعي –عدم اقتناع الشريك الاجتماعي (النقابة) بجدوى الخوصصة.
- عدم وجود سوق مالي متطور –البيروقراطية وكثرة الإجراءات الإدارية.

وأهم منافع الخوصصة هي:[1]

- الحد من الاحتكار وتحسين نوعية الإنتاج.
- تقليص العجز في الموازنة العامة.
- تقليل التفاوت الكبير في توزيع الثروة.
- تخفيض الديون الخارجية.
- تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي.

ثانيا: حصيلة الخوصصة.

حسب معايير الاتجاه الموسع: حسب هذا الاتجاه فإن مسار الجزائر في الخوصصة عرف تقدما جيدا وكشف عن أداءات مشجعة في عملية التحويل وهي:

1. **الخوصصة عن طريق التصفية** :ضمت حوالي 1200 مؤسسة وتمت العملية عن طريق التحويل أو التنازل.
2. **استقلالية التسيير** : ضمت أكثر من 1800 مؤسسة عمومية اتخذت من حيث الشكل شركات ذات أسهم.

[1] ميلود بوعبيد، **الخوصصة وإشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة باتنة، 2007، ص 134، مذكرة غير منشورة.

3. **الامتياز** :عرف هذا النوع انطلاقة قوية في قطاع المحاجر والمناجم، وقد تم فتح مناقصة في جوان 2003 تشمل 60 وسمحت هذه العملية توفير 350 مليون دينار للخزينة.
4. **عقود الشراكة** :عرفت تطورا كبيرا في قطاع المحروقات، حيث قامت سوناطراك بتوقيع شراكة مع عدة شركات أجنبية.
5. **الخوصصة من الأسفل**: لقد سمح هذا الشكل ببروز القطاع الخاص وحقق نتائج معتبرة حيث 1998 نتائج حسنة حيث يقدر PIB خارج المحروقات ب73.3%، وارتفع رقم الأعمال ب 33% مقارنة ب 1997 وخلال نفس الفترة قدر الإنتاج الصناعي للقطاع الخاص ب 16.5% من الإنتاج الكلي.

خلال سنة 2000 ارتفع رقم الأعمال ب 27 %، القيمة المضافة 10 %، مناصب العمل ب 10 %، كما بلغ عدد المؤسسات في نفس السنة 14000 مؤسسة، ويبلغ رقم أعمالها الإجمالي 87.5 مليار دج. أما في سنة 2002 ، فكانت حصة القطاع الخاص أكثر من 70% من الإنتاج بمعدل نمو قدره 5% ومساهمته في خلق مناصب العمل ب 6%، وعلى مستوى القيمة المضافة يهيمن القطاع الخاص في الخدمات ب88% مقابل 12% للقطاع العام، 66% في الصناعات الغذائية، 68% في البناء والأشغال العمومية، 73% في النسيج، 92% في الجلود والأحذية.

6. **أما بخصوص فروع الأنشطة** :كانت حصص السوق في سنة 2003 كما يلي:

- **في الحبوب** :يستحوذ القطاع الخاص على 60% من حصة السوق.
- **في المشروبات** :يشغل القطاع الخاص 100% من حصة السوق من المشروبات الغازية، 60% من العصير.
- **السكر** :يشغل القطاع الخاص 100%، القطاع العام لاشيء.
- **الحليب ومشتقاته** :يستحوذ القطاع الخاص على 92% من حصة السوق.

بالإضافة إلى ذلك، سمحت الخوصصة من الأسفل للقطاع الخاص بالاستثمار في عدة قطاعات: النقل البري، الجوي البحري البنوك، التأمينات، الصناعة التحويلية، الصناعة الغذائية، الخدمات، الصحة، الزراعة، التعليم. كما أن عدد مؤسسات القطاع الخاص ارتفع من 12000 عام 1999 إلى 20000 مؤسسة سنة 2003 (منها 2500مؤسسة ص وم) مما سبق نستخلص أن حصيلة الخوصصة حسب هذا الاتجاه سجلت نتائج إيجابية إلى حد كبير، غير أن القطاعات التي تم الاستثمار فيها تبقى محدودة، وأن معظم المؤسسات المنجزة تعتبر صغيرة الحجم.

و يبلغ عدد المؤسسات العمومية المعروضة للخوصصة في نهاية 2005 . 1270 مؤسسة اقتصادية، كما يوجد العديد من الملفات التي تم دراستها والموافقة عليها، إلا أنها لم تتم العملية إلى يومنا هذا وهو راجع إلى وضعية تلك المؤسسات .أما حصيلة الخوصصة الإجمالية من 2003 ـ 2007 فهي كما يلي:

جدول رقم.16. يبين محصلة عملية الخوصصة في الجزائر خلال الفترة (2003 .2007).

عدد العمليات	2003	2004	2005	2006	2007	المجموع
الخوصصة الإجمالية	05	07	50	62	68	192
الخوصصة الجزئية (> 50 %)	01	02	11	12	07	33
الخوصصة الجزئية (< 50%)	00	03	01	01	06	11
الاستعادة من طرف الخبراء	08	23	29	09	00	69
الشراكة المضافة	04	10	04	02	09	29
التخلي على الأصول للخواص الذين سيشترونها من جديد	02	13	18	30	20	83
المجموع	20	58	113	116	110	417

المصدر: وزارة الصناعة و ترقية الاستثمار.

وفي الواقع، فإن معظم المؤسسات العمومية لاسيما الصناعية منها تعاني من اختلالات عميقة على المستوى المالي، والتكنولوجي، والبشري، والتسييري، وبالتالي فإن خوصصة 417 مؤسسة عمومية ليس بالأمر الهين بالنظر إلى تدهور وضعيتها حيث تتسم وسائل الإنتاج والتجهيزات بتسيير تقليدي،ومديونية تصل إلى 1200 مليار دينار جزائري.

الفرع الثالث: استراتيجية جذب الاستثمار الأجنبي.[1]

أصبح موضوع الاستثمار الأجنبي بالدول النامية موضع اهتمام الخبراء والمؤسسات ولهذا قدمت له العديد من الحوافز ويمكن تصنيفها بصفة عامة إلي:

- **حوافز تمويلية** :تتمثل في تقديم تسهيلات للحصول على قروض.والمساعدات المالية لإجراء البحوث والدراسات لإقامة المشاريع.[2]
- **حوافز مالية** :تتمثل في الإعفاءات من الضرائب، الضمانات، القروض الداعمة، الاستثناءات من رسوم الاستيراد على المواد الخام والمداخلات الوسيطية والسلع الرأسمالية وضرائب التصدير.
- **حوافز غير مباشرة** :تتمثل في تزويد الشركات بالأراضي أو منحها مركزا احتكاريا بالإضافة إلى إعفائها أحيانا من تطبيق قوانين العمل السائدة والمعمول بها في المشروعات الوطنية.

[1] حميد حمشة، مرجع سابق، ص 126.

[2] بعلوج بولعيد، **العولمة المالية والاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية**، الملتقى الدولي حول العولمة المالية، عنابة، 2004، ص06.

1. عرض الإطار التشريعي لترقية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

أ. القوانين:

- **قانون النقد والقرض لسنة 1990**: أعطى هذا القانون إصلاحات جزئية للاستثمار الأجنبي المباشر وهي:

✓ **في المجال المالي** :الترخيص بفتح مكاتب للتمثيل أو فروع في الجزائر للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية وكذا بالمساهمات الأجنبية في البنوك والمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري.

✓ **في المجال الاستثماري** :يرخص للمقيمين وغير المقيمين بالحرية الكاملة للقيام بالشراكة أو الاستثمار المباشر وتحويل رؤوس الأموال بين الجزائر والخارج لتمويل مشاريع اقتصادية.

❖ **المرسوم التشريعي رقم 12/93**: يحدد هذا المرسوم النظام الذي يطبق على الاستثمارات الأجنبية والوطنية فيما يتعلق بالأنشطة الاقتصادية الخاصة بالإنتاج.

❖ **الأمر رقم 03/01**: المؤرخ في 20 أوت سنة 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الذي جاء بتغيرات كثيرة أهمها:

النظام التحفيزي:

- إنشاء الوكالة الوطنية للاستثمار ANDI.
- حل إشكالية العقار الصناعي.
- إنشاء صندوق دعم الاستثمار.
- المجلس الوطني للاستثمار.

القانون التوجيهي :لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 الصادر في 12 ديسمبر 2001 المتعلق بتشخيص ودراسة محيط القطاع.

الامتيازات الجبائية :تتمثل في الإعفاء من ضريبة نقل الملكية والإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع الداخلة في انجاز الاستثمار وتطبيق نسبة مخفضة في مجال الرسوم الجمركية .والإعفاء من سنتين إلى 5 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات .وتطبيق نسبة مخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها.[1]

ب. ضمانات الاستثمار:

يتم معاملة المستثمر المحلي أو الأجنبي باعتباره شخصا طبيعيا أو معنويا بنفس الحقوق والالتزامات الخاصة بالاستثمار وفقا للمادة 14 ولا يجوز الاستيلاء على المشاريع بأمر إداري وكذلك في حالة المصادرة ينبغي التعويض للمستثمر وتم انجاز شباك موحد يحوي كل الإدارات .كما يمكن تحويل رؤوس الأموال في الجزائر

[1] عليوش قربوع كمال، **قانون الاستثمارات في الجزائر**، ديوان ا لمطبوعات الجامعية، 1999 ، ص13 .

طبقا للمادة 31 من الأمر 03.01. وكذلك تم اعتماد الأمر رقم 03.05 الصادر في 06 جوان 2005 المتعلق بالاستثمارات الأجنبية ويحدد كيفيات تحويل الأرباح والفوائد والنواتج في حالة التنازل أو التصفية للاستثمارات.

ج. الإقرار الجزائري بالتحكيم الدولي:

لابد من العودة إلى النصوص القانونية الدولية في حالة النزاعات ذات صلة بالاستثمار الدولي وخاصة إذا بدأنا فعليا في شراكة أوربية وانتهاء بالتحضير بالدخول إلى المنظمة العالمية للتجارة.

إذا ما ينتظر من الاستثمار الأجنبي هو تمويل الاقتصاد الوطني وتوفير العملة الصعبة على مستوى ميزان المدفوعات .أي الحصول على العملة الصعبة عن طريق التصدير.

إن تخلي الحكومة على الأنشطة الإنتاجية عن طريق الخوصصة وخاصة بتطبيق قانون المالية التكميلي 1994 وتم فيه إلغاء احتكار الدولة لسوق التامين وتعديل قانون الاستثمار فيما يخص المشاركة الأجنبية في رأسمال البنوك.وذلك من اجل تحسين المناخ الاستثماري وفتح الاقتصاد للمنافسة الأجنبية.

2. تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

أكدت تجربة الجزائر في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بأن الجزائر خطت خطوات مهمة وقطعت أشواطا كبيرة في طريق تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية.

أ. أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

يمثل الجدول رقم 05 تدفق الاستثمار الأجنبي في الجزائر خلال الفترة 1995 . 2010 حيث شهد ارتفاعا ملموسا خلال هذه الفترة، فبعدما كان منعدم سنة 1995 ارتفع إلى 0.507 مليار دولار 1999 و انخفض سنة 2000 ليصل إلى 0.432 مليار سنة. ثم ارتفع ليصل 2.9 مليار دولار سنة 2009 رغم أن هذه السنة عرفت أعلى قيم التدفق الاستثماري الأجنبي المباشر في العالم .في سنة 2001 كانت ثالث وجهة لهذا الاستثمار بعد جنوب إفريقيا والمغرب، مع العلم أن إفريقيا على المستوى العالمي ليست منطقة جاذبة للاستثمار مقارنة مع أوربا الوسطى والشرقية وآسيا، إذ تسجل 2% فقط من التدفقات العالمية وهذا رغم الارتفاع المسجل سنة 2001 مقارنة بسنة 2000 (من 9 إلى 17 مليار دولار) بمتوسط نمو قدره 5% سنويا، بينما تعرف المتطورة منها معدل 24%. وسنبين مدى تطور تدفق الاستثمار الأجنبي بالجزائر حسب الجدول الآتي[1]:

[1] لوعيل بلال، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي 1995 . 2007**"، مجلة اقتصادية، العدد 04، 2008، ص 135، ,UNCTAD, ONS من 2008 . 2010.

جدول رقم .17. يبن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1995 . 2010.

الوحدة: مليار دولار

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
تدفق FUI	0,25	0,27	0,26	0,50	0,507	0,438	1,96	1,065	0,634	0,882	1.081	1.79	1.66	2.59	2.76	2.29

المصدر: لوعيل بلال، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي 1995 . 2007**"، مجلة اقتصادية، العدد 04، 2008، ص 135، ,UNCTAD, ONS من 2008 . 2010.

إذ يعتبر تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر في تزايد مستمر إبتداء من 1995 الى غاية 2010، ولكن تبقى ضئيلة بالنظر إلى الإمكانيات المتوفرة في الجزائر :سوق الاستهلاك، سوق العمل، سوق المواد الأولية، وهذا رغم الأهمية الإستراتجية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال العلاقات الاقتصادية بين الدول.

ب. تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر حسب الدول المستثمرة فيها وحسب القطاعات:

لقد تعددت الدول المستثمرة في الجزائر سواء كانت دول أجنبية أو عربية، وقد يصنف نشاط بعضها ضمن مشروعات الشراكة، إلا أن أهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنفذ من قبل الشركات المتعددة الجنسيات. خاصة في قطاع المحروقات. والجدول الآتي رقم 06يبين أهم 10 دول مستثمرة في الجزائر خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2000 . 2005.

إذن حسب الجدول المرفق تعد مصر أهم مستثمر أجنبي في الجزائر خارج قطاع المحروقات وذلك بأزيد من 2902,25مليون دولار بعد دخول شركة أوراسكوم حيث استثمرت في مجال الاتصالات سنة 2001، الاسمنت 2004، أما المستثمر الثاني فتعتبر الكويت بمبلغ 1150,825 مليون دولار وذلك بعد دخول الوطنية للاتصالات سنة 2004.[1]

جدول رقم .18. يبين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدول المستثمرة (2000ـ 2005).

الوحدة :مليون دولار . 1 دولار 75 =دينار جزائري.

الترتيب	البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
1	مصر	245,128	1274,52	22,425	8,424	208,52	1143,233	2902,25
2	الكويت	0	0	0	0	1150,825	0	1150,825
3	جنوب افريقيا	0	0	0	426,4	0	0	426,4
4	فرنسا	139,984	9,36	92768	26143	47892	23036	339183
5	ليبيا	179283	0	55809	2,483	14,846	0,364	252785

[1] لوعيل بلال، مرجع سابق، ص 136.

6	و.م.أ	12571	0,728	0	1,118	218933	3,016	236,366
7	العربية السعودية	0	0	0	0	214903	0	214903
8	الصين	11414	0,598	0,117	194,48	2,067	1872	210548
9	الهند	0	176,8	0,195	0,299	0	0	177294
10	هولندا	1,677	0	172,38	0	0	0	174057

المصدر: لوعيل بلال، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي 1995 . 2007**"، مجلة اقتصادية، العدد 04، 2008، ص 136، ,UNCTAD, ONS من 2008 . 2010.

جدول رقم.19. يبين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشرخ .ق.المحروقات حسب القطاعات 2000 .2005.

القطاع	عدد المشاريع	النسبة(%)	المبلغ(مليون دينار)	النسبة(%)
الفلاحة	10	2	2110	0,37
البناء والأشغال	54	10,74	19799	3,5
الصناعة	322	64,14	229407	40,3
الصحة	4	0,8	891	0,15
النقل	12	2,4	1624	0,28
السياحة	9	1,8	14685	2,9
الخدمات	87	17,31	36348	6,42
الاتصالات	4	0,8	260627	46,08
المجموع	502	100	565491	100

المصدر: لوعيل بلال، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي 1995 . 2007**"، مجلة اقتصادية، العدد 04، 2008، ص 136، ,UNCTAD, ONS من 2008 . 2010.

ويتبين من الجدول أعلاه أن الصناعة لها الحصة الكبيرة من المشاريع الاستثمارية حوالي322 مشروع بقيمة 229407مليون دج، ويليه قطاع الخدمات بحوالي 87 مشروع بقيمة 36348 دج، ثم قطاع الأشغال العمومية بحوالي 54 مشروع بقيمة 19799 ، وهناك قطاعات لم تستقطب إلا عدد ضعيف من المشاريع كقطاع الصحة 12مشروع، والاتصالات 4 مشاريع رغم إصلاح القطاع من خلال قانون البريد والاتصالات السلكية واللاسلكية سنة 2000 الذي فتح المنافسة في مجال الهاتف النقال. أما القطاعات الأخرى تبقى دون المستوى كالسياحة والزراعة والصحة فلازالت تحتاج إلى تكثيف الشراكة فيها مع عدم الاكتفاء بالنوايا فقط، إضافة إلى تسويق الفرص المتوفرة عليها.

تحليل : لقد سجلت الجزائر معدلات نمو إيجابية خلال (2000 . 2005) بعد فترة من الانكماش الاقتصادي، وذلك راجع إلى ارتفاع أسعار النفط .بالإضافة إلى تحسن مؤشرات أداء الاقتصاد الكلي الناتجة عن تطبيق إصلاحات واسعة في إطار برنامج التعديل الهيكلي، وبرنامج الإنعاش الاقتصادي 2001، وإصلاح قانون

النقد والقرض، واجراءات استقطاب الاستثمار الاجنبي المباشر و بالتالي قطاع خارج النفط لم يعطي الاضافة اللازمة رغم إجراءات تحرير التجارة الخارجية المتبعة من طرف الدولة الجزائرية ابتداء من 1994.

الفرع الرابع: حصيلة المشاريع الاستثمارية خلال الفترة من 2000 ـ 2012.[1]

من أجل تعزيز مهام الوكالة المتمثلة في "المتابعة"، تم في بداية سنة 2008 الشروع في عملية الاختبار و التحليل و ذلك بإجراء استقصاء للحصيلة الشاملة لحالة التقدم الذي تم إحرازه في المشاريع الإستثمارية المصرح بها خلال الفترة بين 2002-2008.

اختيار هذا الفاصل الزمني لم يكن اعتباطيا بل جاء وفقا للتسلسل الزمني للنصوص المنشئة لوكالة ترقية و متابعة الإستثمار السابقة ثم التحول إلى الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار نهاية سنة 2011، و كذا للتعديلات التي حصلت سنة 2006 على المرسوم 01-03 والآثار المترتبة عن هذا الجهاز، إضافة إلى معرفة التعديلات التي ينبغي إدخالها على عملية " المتابعة" داخليا و خارجيا و أيضا مع الفاعلين الآخرين وذلك للتخفيف أو الحد من الإختلالات التنظيمية. هذا الإستقصاء هو إجراء ضروري وهو عمل فريق قام بجهود مضنية اعتمد على تداخل عدة معطيات من أجل تسليط الضوء على النتائج بطريقة ناضجة و واقعية.

لهذا الغرض كانت معطيات الشبابيك الوحيدة الغير مركزية مرتبطة بعدة مستويات (السجل التجاري، الضرائب، التصريح بالإستثمار، تقارير حالة التقدم الذي أحرزته المشاريع...إلخ). من أجل تحقيق الترابط في الأعمال، في جمع المعطيات وفقا لخدمات المتابعة بالتنسيق مع الشبابيك الوحيدة الغير مركزية للوكالة. مما يسمح بضمان متابعة ملفات الإستثمارات مع تقديم عرض شامل للإنجازات في مجال الإستثمار.

بالإضافة إلى ذلك، فإن تحليل المعطيات سيكون موجه أكثر نحو التوجهات الرئيسية للتطورات المسجلة خلال الفترة مابين 2002 و 2012.

دون القول بأن التوحيد المحرز لهذه الحصيلة الشاملة للإنجازات هي من دون شك أقرب للواقع، كما أن الحصيلة توقفت شهرجوان 2013.

الملاحظة بدأت شهر جوان 2013 على مستوى إنجاز المشاريع الإستثمارية المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمارخلال الفترة الممتدة بين 2002 و 2012 والتي بدورها أبرزت المعطيات التالية :

[1] الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أنظر الموقع: http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 12:54.

شكل رقم.06. معطيات حول نتائج الملاحظة على مستوى إنجاز المشاريع الاستثمارية خلال 2002 .2012

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أنظر الموقع:

http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 11:00.

معطيات حول نتائج الملاحظة:

وجدنا مجموع إجابات (35 177 مشروع) النتائج التالية :

. 32 004 مشروع منجزأي نسبة 91 %من الكل.

. 2 580 مشروع لم يتم إنجازه أي نسبة 7%.

. 593 مشروع تم التخلي عنه أي نسبة 2%.

معطيات حول المنجزات الإجمالية :

. 32 004 مشروع منجز أي بنسبة 91% من الكل.

. 2547 مليار دج أي حوالي 31.8 مليار دولار أمريكي.

. تم خلق حوالي 300 000 منصب شغل.

الأجنبية منها :

. 410 مشروع إستثماري أجنبي تم إنجازه.

. 803 مليار دج أي 3/1 من الإستثمارات المنجزة.

.42 959 منصب شغل تم استحداثها للأجانب أي بنسبة 14%.

يأتي اختيار المستثمرين الأجانب عموما على القطاع الصناعي أولا (بنسبة 56%حسب العدد، 74 % حسب قيمة التمويل و 57% حسب مناصب الشغل المستحدثة) مقارنة مع مجموع قطاعات النشاط.

كما توجد أيضامجالات أخرى للإختيارفيقطاع الخدمات، البناء والأشغال العمومية والهيدروليك كلها على حد سواء حسب عدد المشاريع ، ثم النقل والسياحة (5% كلها على حد سواء حسب مناصب الشغل المستحدثة)، هذه القطاعات الأربع تساهم جميعها بحوالي 41% مقارنة مع الهيكل الإجمالي.

القطاعات الأقل تقسيما أو الأقل استثمارا من طرف المستثمرين الأجانب هي قطاعات الفلاحة و الصحة يمكن عد المشاريع فيها بالوحدة.

باختصار، هذا يعكس نواح عديدة من التذمر العام للمستثمرين الأجانب الراغبين في العمل في المشاريع الصناعية، ذات القوة الإضافية والمربحة على المدى القصير على حساب المشاريع طويلة المدى في الزراعة ،السياحة والصحة .[1]

1. الخصائص الرئيسية.

أ. من حيث التطور:

نسبة المشاريع المنجزة عام 2009 هي 22%:

في البداية كانت تقدر نسبة التطور السنوي للإستثمارات المنجزة حسب عدد المشاريع بـ1% في سنة 2002، ثم واصل هذا التطور في منحى تصاعدي حتى بلغ ذروة 22% سنة 2009 مع الحفاظ على الحد الأقصى بنسبة 11% في السنتين المتتاليتين 2010 و 2011 وفي الأخير إتتهى إلى 6% سنة 2012.

نلاحظ أن حجم التمويل و مناصب الشغل المستحدثة في نفس الإتجاهات التطورية وفقا للسنوات.

ب. من حيث تصنيف المشاريع المنجزة:

يمثل الإنشاء الجديد نسبة 59% من حيث عدد المشاريع، 65% من حيث الحجم، و 59% من حيث مناصب الشغل المستحدثة:

تتبع الإستثمارات المنجزة مسارا منطقيا و معتادا و هي في موضع ضمن الترتيب التنازلي حيث أنها على رأس الترتيب العام للإستثمارات المنجزة من حيث " الإنشاء" أي 3/2 (نحو كل المعايير) في حين أن الإستثمارات المنجزة من حيث "التوسيع" تحتل 3/1 من الهيكل الإجمالي.

[1] الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أنظر الموقع: http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 12:54.

تحدث الإستثمارات في شكل "إعادة التأهيل- التوسيع" و "إعادة التأهيل" نسبة 2% لكل منهما. وفي الأخير فإن الإستثمارات المنجزة في "إعادة التأهيل- التوسيع" و "إعادة التأهيل " فهي ضئيلة أي أقل بـ1% مقارنة مع المجموع، وهذا في كل المعاييرالإجرائية.

باختصار، هذه المعطيات تترجم بشكل جيد مدى تفضيل المستثمرين للإستثمارات الجديدة والتوسعية و ذلك على حساب الأنواع الأخرى ذات الإهتمام الكبير من طرف القطاع العام في أعقاب قرارات الحكومة الأخيرة بإعادة تأهيل بعض القطاعات الصناعية للإنتاج الإستراتيجي في حين أن الخوصصة لاتبدو أنها تعطي نتائج مرجوة.

يبدو أن الفكرة الأخيرة في إطلاق ما يسمى بالقطاع المختلط حول الإستثمارات التي تتم بين القطاع العام والقطاع الخاص أنها خيار أكثر جاذبية لكلا الطرفين.

ج. من حيث الحجم:

تحتل الاستثمارات المنجزة الأقل من 10 ملايين دج المرتبة الأولى ب 65% من حيث عدد المشاريع و 3% فقط من حيث المبالغ.[1]

نلاحظ أنه من حيث القيمة المالية للإستثمارات هناك توجه عكسي بالنسبة لنفس الفئات مقارنة بالهيكل السابق:

. فئة أقل من 10 ملايين دج :3%.

. فئة من 10 إلى 50 مليون دج : 6%.

. فئة من 50 إلى 200مليون دج :9%.

. فئة من 200إلى 500مليون دج : 9%.

. فئة من 500 إلى 1500مليون دج :10%.

. فئة أكثر من 1500 مليون دج :62%.

أما من حيث المناصب المستحدثة فالنتائج أصبحت متوازنة نسبيا مع أفضليةللفئة الوسيطة(فئة من 50 إلى 200مليون دج :9%) و التي في زيادة تصاعدية.

. فئة أقل من 10 ملايين دج :12%.

. فئة من 10 إلى 50 مليون دج : 20%.

. فئة من 50إلى 200مليون دج :25%.

[1] الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أنظر الموقع: http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 12:54.

. فئة من 200إلى 500مليون دج : 19%.

. فئة من 500 إلى 1500مليون دج :11%.

. فئة أكثر من 1500 مليون دج :13%.

باختصار، كل هذا يترجم جيدا التوازن في حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع بروز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تميز الإستثمارت المنجزة خلال هذه الفترة الطويلة من الملاحظة دون إهمال المشاريع الكبرى وذلك لوزنها المالي .

جدول رقم.20. توزيع المشاريع الاستثمارية خلال الفترة من 2002 . 2012.

السنوات	عدد المشاريع	%	القيمة المالية بالمليون دينار	%	مناصب الشغل	%
2002	443	%1	67 839	%3	24 092	%8
2003	1 369	%4	235 944	%9	20 533	%7
2004	767	%2	200 706	%8	16 446	%5
2005	777	%2	115 639	%5	17 581	%6
2006	1 990	%6	319 513	%13	30 463	%10
2007	4 092	%13	351 165	%14	51 345	%17
2008	6 375	%20	670 528	%26	51 812	%17
2009	7013	%22	229 017	%9	30 425	%10
2010	3670	%11	122 521	%5	23 462	%8
2011	3628	%11	156 729	%6	24 806	%8
2012	1880	%6	77 240	%3	8 150	%3
المجموع	**32 004**	**%100**	**2 546 840**	**%100**	**299 115**	**%100**

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أنظر الموقع: http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 11:00.

خلاصة الفصل:

من خلال ما سبق، أظهرت دراسة برنامج الإصلاح بالجزائر ضرورة المزج بين السياسة المالية و النقدية والتجارية لخفض عجز الميزانية، وعلاج ميزان المدفوعات، وزيادة الصادرات، وخفض معدلات التضخم وضرورة تشجيع خوصصة القطاع العام والاستثمار الأجنبي، ويتطلب نجاح برنامج الإصلاح ضرورة مراعاة البعد الاجتماعي للمواطنين والعمل على تخفيف آثار الإصلاح على محدودي الدخل، وكذلك ضرورة الإصلاح التدريجي للحد من الآثار السلبية للإصلاح.

الفصل الخامس:

دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب

حول أثر تحرير التجارة الخارجية

في ترقية الصادرات

تمهيد:

عانى الاقتصاد الجزائري في السنوات الأخيرة من عقد الثمانينات من العديد من المشاكل الاقتصادية التي وقفت أمام تقدمه في مجال التنمية الاقتصادية، ولعل أهم هذه المشاكل معدلات النمو المنخفضة وزيادة حدة التضخم وارتفاع حجم البطالة ونقص العملات الأجنبية بسبب تدهور أسعار المحروقات بالإضافة إلى ارتفاع معدلات خدمة الدين وما تشكله من ضغوط تعوق التقدم الاقتصادي والاجتماعي، مما يؤدي إلى زيادة الاعتماد على الخارج للحصول على الاحتياجات الأساسية من السلع والخدمات وبالتالي زيادة التبعية للعالم الخارجي، وكل هذه الصعوبات دفعت بالدولة الجزائرية إلى وضع استراتيجية شاملة للإصلاح الاقتصادي تهدف إلى تصحيح الاختلالات السعرية وإعادة توجيه الاقتصاد الوطني لقوى السوق وسياسات التحرير.

وعقب ذلك اتخذت الحكومة عدة قرارات هامة لتخفيض عجز الميزانية وامتلاك درجة أكبر من التحكم في السياسة المالية إذ قامت بتحرير أسعار الفائدة وإصلاح النظام المصرفي مع القيام بإنشاء نظام جديد لسعر الصرف حيث أصبح تحديده يخضع لقوى السوق. هذا ويعتبر تحرير الأسعار والتجارة الخارجية فضلا عن تسهيل موافقات الاستثمار من الموضوعات التي تم وما زال يتم تدعيمها بشكل كبير حتى الآن.

وفي هذا الفصل سنقوم بإعداد دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب من حيث أثر تحرير التجارة الخارجية على صادرات كل من الدولتين مدعمة بإحصائيات. ومن أجل ذلك قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: واقع التجارة الخارجية لكل من الجزائر والمغرب.

المبحث الثاني: آثار تحرير التجارة الخارجية الجزائرية والمغربية في ترقية الصادرات.

المبحث الأول: واقع التجارة الخارجية لكل من الجزائر والمغرب.

المطلب الأول: واقع التجارة الخارجية في الجزائر.

رغم تحرير التجارة الخارجية في الجزائر ورفع احتكار الدولة لها والتوقيع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والمفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة من أجل الانضمام إليها، لا زالت التجارة الخارجية في الجزائر تعتمد في صادراتها على المحروقات كما يتجلى ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم.21. تطور الصادرات من المحروقات خلال الفترة 2005 . 2014.

القيمة بالمليون دولار أمريكي

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات خارج مجال المحروقات	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	2810
الصادرات من المحروقات	43937	53456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60146

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بموقع المديرية العامة للجمارك، أنظر الموقع التالي:

http://www.douane.gov.dz بتاريخ 2015/04/05 على الساعة 11:00.

يعتبر الاتحاد الأوروبي أهم شركاء الجزائر بنسبة تتجاوز 60% من حجم الصادرات و 50.56% من حجم الواردات، ثم تأتي في المرتبة الثانية دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية بحصة بلغت 14.47% من واردات الجزائر من هذه البلدان و 16.65% من صادرات الجزائر من هذه البلدان. ثم تأتي مناطق أخرى مجتمعة لا تزال تتسم بنسب منخفضة، كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم .22. نسبة صادرات و واردات الجزائر من بعض المناطق الاقتصادية خلال سنة 2014.

	الصادرات	الواردات
الاتحاد الأوروبي	% 61.5	% 50.56
دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية	% 16.65	% 14.17
مناطق أخرى	% 21.84	% 35.27

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بموقع المديرية العامة للجمارك، أنظر الموقع التالي:

http://www.douane.gov.dz بتاريخ 2015/04/05 على الساعة 12:00.

جدول رقم .23. مجموعة المنتجات خلال الفترة 2013 . 2014.

مجموعة المنتجات	سنة 2013		سنة 2014		التطور%
	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%	
السلع الغذائية	9 580	17,41	11 005	18,87	14,87
السلع المخصصة لأداة الإنتاج	17 536	31,87	17 475	29,96	0,35-
السلع و المعدات	16 702	30,35	19 563	33,54	17,13
السلع الاستهلاكية غير الغذائية	11 210	20,37	10 287	17,63	8,23-
المج	55028	%100	58330	%100	6

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.

وفيما يتعلق بالتوزيع حسب المناطق الاقتصادية في عام 2014، تبين الجداول المرفقة بوضوح أن معظم التجارة الخارجية الجزائرية لا تزال منحازة لشركائها التقليديين. حيث نلاحظ أنه بالمقارنة مع عام 2013 فقد ارتفعت الواردات من الاتحاد الأوروبي بنسبة 2.68%، تجاوزت 28.72 مليار دولار سنة 2013 إلى 29.49 مليار دولار سنة 2014. في المقابل، انخفضت الصادرات من الجزائر إلى هذه البلدان بـ757 مليار دولار أمريكي، أي 1.83%. داخل هذه المنطقة الاقتصادية، يمكن للمرء أن يلاحظ أن إسبانيا تمثل للجزائر أكثر من 15% من المبيعات الخارجية، تليها إيطاليا مع 13.29% و10.71% من فرنسا. أما من حيث الممولين الرئيسيين فإن فرنسا تحتل المرتبة الأولى في دول الاتحاد الأوروبي مع 10.87%، تليها ايطاليا واسبانيا مع نفس النسبة من 8.54% من إجمالي الواردات من الجزائر خلال عام 2013.

كما يشار إلى أن هناك تقريرا يوضح حدوث انخفاض كبير في الصادرات إلى دول منظمة التعاون الاقتصادي هذه من 12.21 مليار دولار أمريكي سنة 2013 إلى 10.48 مليار دولار أمريكي سنة 2014 أي بنسبة 14% . على العكس من ذلك فإن واردات الجزائر من هذه البلدان ارتفعت نسبتها إلى

21.22 %. كما نلاحظ أن المبادلات التجارية للجزائر مع هذه المنطقة هي مع الولايات المتحدة الأمريكية، ثم تليها تركيا بنسب 4.9% و 3.64% للواردات على التوالي و 7.45% و4.61% بالنسبة للصادرات مع نفس هذه الدول.

جدول .24. رقم. تطور التجارة الخارجية من خلال المناطق الاقتصادية.

المناطق الاقتصادية	الواردات بالمليون دولار أمريكي			الصادرات بمليون دولار أمريكي		
	السنة		التطور%	السنة		التطور%
	2013	2014*		2013	2014*	
دول الإتحاد الأوربي	28 724	29 494	2,68	41 277	40 520	-1,83
دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية	6 965	8 443	21,22	12 210	10 482	-14,15
الدول الأوربية الأخرى	1 213	886	-26,96	52	49	-5,77
دول أمريكا الجنوبية	3 466	3 796	9,52	3 211	3 005	-6,42
آسيا	10 623	12 576	18,38	4 697	4 851	3,28
أوقيانوسيا	-	26	-	-	-	-
الدول العربية	2414	1958	-18,89	1 958	721	-9,54
الدول المغاربية	1029	711	-18,89	2 639	3 248	23,08
الدول الإفريقية	594	440	-25,93	91	80	-12,09
المجموع	**55 028**	**58 330**	**6,00**	**64 974**	**62 956**	**-3,11**

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.

ويلاحظ أيضا أن الحجم الإجمالي للمبادلات التجارية مع البلدان الأوروبية الأخرى (خارج الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية) أن حصة السوق تراجعت إلى أكثر من 26% مقارنة مع عام 2013، أي من 1.26 مليار دولار أمريكي سنة 2013 إلى 935 مليون دولار سنة 2014. أما بالنسبة الحجم الإجمالي للمبادلات التجارية مع دول آسيا فتشير إلى أنها عرفت زيادة بـ 13.75 حيث تجاوزت من 15.32 مليار دولار إلى 17.43 مليار دولار خلال نفس الفترات. شهد حجم التبادل التجاري مع دول المغرب العربي زيادة قدرها 7.93% من سنة 2013 وتجاوزت 3،67 مليار دولار أمريكي إلى 3.96 مليار دولار أمريكي سنة 2014. عرف حجم التبادل التجاري مع الدول العربية (خارج اتحاد المغرب العربي) انخفاض كبير اعتبارا من سنة 2013 حيث انخفض الحجم الإجمالي للمبادلات التجارية مع هذه الدول من 3.21 إلى 2.68 مليار دولار أمريكي بنسبة انخفاض قدرت بـ 16.57%. أخيرا، نجد أن حجم التبادل مع دول أمريكا اللاتينية سجل ارتفاع بنسبة 1.86% مقارنة بسنة 2013، وذلك من 6.68 مليار دولار سنة 2013 إلى 6.8 مليار دولار أمريكي سنة 2014.

جدول رقم .25. أهم الشركاء في الصادرات.

السنة	القيمة	STR(%)
إسبانيا	9 713	15,43
ايطاليا	8 369	13,29
بريطانيا	5 482	8,71
فرنسا	6 744	10,71
الولايات المتحدة الامريكية	4 691	7,45
هولاندا	5 080	8,07
كندا	1 547	2.46
برازيل	2 709	4,30
تركيا	2 905	4,61
الصين	1 817	2,89
بلجيكا	2 155	3.42
تونس	1 584	2.52
برتغال	1 635	2,60
المغرب	1 381	2,19
اليابان	1 257	2,00
المجموع الفرعي	57 069	90,65
المجموع	**62 956**	100

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.

شكل رقم.07. يوضح أهم شركاء الجزائر في الصادرات.

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.

ملاحظة: بالنسبة لعام 2014 ، عدد الزبائن الرئيسيين للجزائر هم **ستة 06** (إسبانيا **9.71 مليار دولار**) ، (إيطاليا **9.36 مليار دولار**)، (فرنسا **6.74 مليار دولار**)، (بريطانيا العظمى **5.48 مليار دولار**)، (هولندا **5.08 مليار دولار**)،(ثم الولايات المتحدة الأمريكية **4.69 مليار دولار**).

لقد كانت التجارة الخارجية للجزائر خلال فترة الاستعمار كانت محتكرة من قبل فرنسا، بحيث بلغت الصادرات سنة 1959 إلى فرنسا 82.2% مقابل 78.3% من الواردات، و قد تمثلت الصادرات في المنتجات الزراعية و المواد الأولية (الفواكه، الحديد، الفلين، الصوف، الجلود، اللحوم، الفوسفات، البترول، النحاس، الرصاص، الحلفاء، و الخمور)، و تمثلت الواردات في المواد الاستهلاكية الغذائية و الصناعية (الأدوات المنزلية، الأقمشة، الآلات، الورق، الأجهزة و الآلات الكهربائية، السيارات، و المواد الغذائية المتحولة المصبرة).

و قد سجلت قيمة الواردات سنة 1959م 563.11 مليار فرنك قديم، بينما بلغت بالنسبة للصادرات 180.47 مليار فرنك قديم، و ذلك بسبب انخفاض أسعار المواد المصدرة وعلى النقيض من ذلك كانت كلفة ما تستورده من مواد باهظة جدا.

لما نالت الجزائر استقلالها حطمت النظام الجمركي الاستعماري حيث أصدرت قانون 13 ماي الذي 1963 الذي يلغي الوحدة الجمركية بين الجزائر وفرنسا، وأصبح التراب الوطني يشكل وحدة جمركية لحركة الصادرات و الواردات التي أخضعت لرقابة الدولة.

كما اهتمت الحكومة الجزائرية بتنظيم تجارتها الخارجية، فأنشأت لذلك دواوين تضطلع بهذه المهمة مثل الديوان الوطني للنشاط التجاري بموجب قرار 1962/12/20. ومهمته ضمان مراقبة نوعية السلع المصدرة والقيام بالدعاية التجارية في الخارج، بالإضافة إلى الديوان الوطني للتجارة الذي أنشئ بمقتضى قرار 1962/12/12 لاحتكار الصادرات والواردات الجزائرية، وهو ما أقره أيضا قانون 1978/02/11 الذي سمح بتدخل الدولة كمتعامل تجاري رئيسي يضمن إعادة أرباح التجارة الخارجية للبلاد.

وأصدرت الجزائر قانون 10 أفريل 1964 الذي ينص على إصدار العملة الوطنية، كما أصبح دخول وخروج العملة الصعبة الأجنبية خاضعا للرقابة منذ 1965 أيضا. وفيما يلي بنية الصادرات الجزائرية سنة 1969:

جدول رقم .26. بنية الصادرات الجزائرية سنة 1969.

المواد	النسبة المئوية %
الطاقة و الوقود	%68
مواد غذائية	%19
المنتوجات الخام	% 05
المنتوجات المصنعة	%08
و منها: النصف مصنعة	%05
المنتوجات تامة الصنع و المخصصة ل:	
أ . الفلاحة	.
ب . الصناعة	%1.45
ج . الاستهلاك	%1.55

المصدر: الاقتصاد الجزائري في سنة 1968 . 1969، غرفة التجارة و الصناعة بالجزائر، ص 190 . 192.

نلاحظ من خلال الجدول ارتفاع نسبة صادرات الجزائر من مواد الطاقة بفعل توفرها بكميات كبيرة والطلب الكبير عليها في الأسواق العالمية. كما نلاحظ أن المواد الغذائية تحتل المرتبة الثانية لكون معظم الجزائريين في تلك الفترة يشتغلون بالقطاع الفلاحي وأبرز هذه المواد(الحبوب، الخمور، التمور...إلخ). بالإضافة على ذلك نرى قلة نسبة المواد المصنعة بفعل ضعف المستوى الصناعي للجزائر حيث لم تتجاوز النسبة 08%. وقلة نسبة الصادرات من المعادن حيث قدرت ب 05% وأهمها: الحديد، الفوسفات، الرصاص.

لكن ما يلاحظ هو أن معظم الصادرات كانت تسيطر عليها الشركات الاحتكارية وبالتالي فإن استفادة الجزائر منها كان قليلا الأمر الذي دفع مع بداية السبعينات إلى تأميم المحروقات.

وفيما يلي نلاحظ تطور التجارة الخارجية الجزائرية حسب المجموعات السلعية وذلك بعد تحرير التجارة الخارجية.

جدول رقم .27. تطور المجموعات السلعية الجزائرية خلال الفترة 2005 . 2014.

مجموعة المستخدمين	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	*2014	part(%)
المواد الغذائية	67	73	88	119	113	315	355	315	402	323	0,51
الطاقة و زيوت التشحيم	45094	53429	58831	77361	44128	55527	71427	69804	62 960	60 146	95,54
المواد	134	195	169	334	170	94	161	168	109	110	0,18

الخام										
نصف المنتجات	656	828	1	993	1384	692	1056	1496	1527	1458	2 350	3,73
معدات التجهيز الفلاحية	-	1	1	1	-	1	-	1	-		2	0
معدات التجهيز الصناعية	36	44	46	67	42	30	35	32	28	15	0,02
السلع الاستهلاكية	14	43	35	32	49	30	15	19	17	10	0,02
المجموع	**46001**	**54613**	**60163**	**79298**	**45194**	**57053**	**73489**	**71866**	**64 974**	**956 62**	***100***

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.

نال البترول الحصة الأكبر من صادراتنا للخارج خلال سنة 2014 بحصة 95.54% من إجمالي حجم الصادرات وذلك بانخفاض قدره 4.47% مقارنة مع سنة 2013. أما الصادرات خارج المحروقات، فلا تزال هامشية، بـ 4.46% فقط من حجم الصادرات الكلي ما يعادل 2.81 مليار دولار، سجلت زيادة قدرها 39.52% مقارنة بسنة 2013 .

تتمثل السلع المصدرة خارج المحروقات أساسا من المنتجات شبه المصنعة التي تمثل حصة 3.73% من إجمالي حجم الصادرات أي ما يعادل 2.35 دولار أمريكي. تليها المواد الغذائية حيث شكلت حصة بلغت 0.51%، أي 323 مليون دولار، الواردات الإجمالية بحصة بلغت 0.18%، أي بحجم 110 مليون دولار أمريكي، وأخيرا المعدات الصناعية و السلع الاستهلاكية غير الغذائية بنسبة 0.02%.

المطلب الثاني: واقع التجارة الخارجية في المغرب.

تواصلت مجهودات المغرب للمحافظة على اقتصادها في منحاه الإيجابي مقارنة مع بلدان المنطقة، رغم أنها شهدت تحولات هامة أدت إلى إعادة هيكلة جديدة لنظم الإنتاج العالمية وإلى توفر فرص حقيقية للتحديث والارتقاء الاقتصادي.

وإلى جانب الإصلاحات التي وضعتها المغرب ضمن أولوياتها الوطنية على المستويات المؤسساتية والتشريعية والقطاعية، يحتل الاهتمام بإعادة التوازنات الأساسية الخارجية منها والداخلية مكانة بارزة، لما لذلك من أهمية بالغة في تحقيق الشروط الكفيلة بضمان قدرة الاقتصاد المغربي على توفير الإمكانات التمويلية واستدامة المشروع الاستثماري ومعالجة قضايا التعليم والتشغيل والحماية الاجتماعية ومحاربة الهشاشة وتقليص الفوارق، وذلك من أجل ضمان المساواة في الوصول، خاصة من منظور النوع الاجتماعي إلى الحقوق الاجتماعية والاقتصادية والبيئية.

قدر نمو الاقتصاد المغربي 2.5% سنة 2014 ويتوقع أن يبلغ 3.7% سنة 2015، كما تعرف الأنشطة غير الفلاحية انتعاشا تدريجيا ب 3.1% سنة 2014 و3.7% سنة 2015 عوض 1.8% سنة 2013، وانتقل معدل التضخم، المقاس بالسعر الضمني للناتج الداخلي الإجمالي، من 1.1% سنة 2014 إلى 1.7% سنة 2015، وأما تقلص العجز الجاري للمبادلات الخارجية، فقد انتقل من 7.6% من الناتج الداخلي الإجمالي سنة 2013 إلى 7.1% سنة 2014 ثم إلى 7.4% سنة 2015، حسب المندوبية السامية للتخطيط.

وأكد المصدر ذاته، ارتفاع معدل الدين العمومي الإجمالي، لينتقل من 75.5% من الناتج الداخلي الإجمالي سنة 2013 إلى 79.7% سنة 2014 وإلى 81.4% سنة 2015. في حين سينتقل معدل الدين للخزينة من 63.5% من الناتج الداخلي الإجمالي سنة 2013 إلى 66.4% سنة 2014 و67.6% سنة 2015[1].

تبين التوقعات الاقتصادية الصادرة عن المنظمات الدولية خلال النصف الأول من سنة 2014، أن الاقتصاد العالمي سيواصل تحسنه، في سياق انخفاض أسعار المواد الأولية وتراجع الضغوطات التضخمية. وهكذا، سينتقل معدل نمو الاقتصاد العالمي من 3% سنة 2013 إلى 3.6% سنة 2014 وإلى 3.9% سنة 2015، نتيجة تعزيز اقتصاديات الدول المتقدمة لانتعاشها وتحسن نمو اقتصاديات الدول الصاعدة. و قد تميز الاقتصاد المغربي خلال سنة 2014، بانخفاض القيمة المضافة للقطاع الأولي وبانتعاش طفيف للأنشطة غير الفلاحية، مدعما بتعزيز الطلب الداخلي وتحسن الطلب العالمي الموجه نحو المغرب. كما ستتأثر أنشطة الفلاحة بالظروف المناخية غير الملائمة التي عرفها الموسم الفلاحي 2013-2014، حيث قدر إنتاج الحبوب ب 67 مليون قنطار، أي بانخفاض ب 28% مقارنة بالموسم 2012-2013. غير أن النتائج الجيدة لإنتاج الزراعات الأخرى ستمكن من تغطية تأثير انخفاض إنتاج الحبوب، خاصة زراعة الأشجار والخضروات. كما سيستفيد القطاع الأولي خلال هذا الموسم الفلاحي من تحسن أنشطة تربية الماشية

وفي ظل هذه الظروف، وبناء على تراجع طفيف لأنشطة الصيد البحري، ستسجل القيمة المضافة للقطاع الأولي، انخفاضا ب 2.3% سنة 2014 عوض ارتفاع كبير ب 18.7% سنة 2013. ومن جهتها، تميزت أنشطة القطاع الثانوي، بانتعاش قطاع المعادن وقطاع البناء والأشغال العمومية وبتعزيز نمو الصناعات التحويلية، خاصة الصناعات الغذائية وصناعة السيارات وصناعة الطائرات. وهكذا، ستعرف القيمة المضافة للقطاع الثانوي ارتفاعا ب 2.3% سنة 2014 عوض زيادة متواضعة ب 0.3% سنة 2013. وعلى مستوى القطاع الثالثي، واصلت الخدمات التسويقية تحسنها، نتيجة تعزيز النتائج الجيدة لأنشطة القطاع السياحي وقطاع الاتصالات وانتعاش الخدمات المقدمة للمقاولات. ومن جهتها، ستفرز أنشطة الخدمات المقدمة من طرف الإدارات العمومية

[1] وزارة الاقتصاد و المالية المغربية، أنظر الموقع التالي: http://www.finances.gov.ma/ArMa/Pages/Statistiques.aspx?Active=CE بتاريخ 2015/04/01 على الساعة 11:54.

تحسنا معتدلا في قيمتها المضافة وإجمالا، ستعرف القيمة المضافة لأنشطة القطاع الثالثي ارتفاعا ب 3.6% عوض 2.7% المسجلة سنة 2013.

وأخذا بعين الاعتبار لتطور الضرائب والرسوم على المنتجات الصافية من الإعانات، سجل الناتج الداخلي الإجمالي غير الفلاحي، زيادة ب 3.4% سنة 2014 عوض 2,2% سنة 2013. وهكذا، عرف الاقتصاد المغربي نموا ب 2.5% سنة 2014 عوض 4.4% سنة 2013، حيث سيمكن من توفير 52 ألف منصب شغل صافي، ليستقر معدل البطالة على المستوى الوطني في حدود 10% المسجلة خلال الفصل الأول من سنة 2014.

كما سيواصل الطلب الداخلي خلال سنة 2014، دعمه للنمو الاقتصادي الوطني، غير أن مساهمته في النمو ستتراجع مقارنة بسنة 2013. وفيما يتعلق بالطلب الخارجي الصافي، فإنه سيواصل تسجيل مساهمات سالبة في نمو الناتج الداخلي الإجمالي سنة 2014، وذلك رغم التحسن المرتقب للطلب العالمي الموجه نحو المغرب.

وعلى مستوى المبادلات الخارجية بالحجم، ستستفيد الصادرات من السلع والخدمات من دينامية قطاعات أنصاف المنتجات ومواد الاستهلاك النهائية (كقطاعات صناعة السيارات والطائرات) في الأسواق العالمية، ليسجل حجمها زيادة ب 4.4% عوض انخفاض ب 5.2% سنة 2013. وبالموازاة مع ذلك، ستسجل الواردات زيادة ب 6.6% عوض انخفاض ب 1.5% سنة 2013. وعلى المستوى الإسمي، سجلت الصادرات زيادة ب 5% سنة 2014 وهي وتيرة أعلى من معدل نمو الواردات الذي قدر ب 3.8%، نتيجة تراجع الأسعار العالمية للمواد الأولية. وبالتالي، سيفرز ميزان الموارد (للسلع والخدمات)، عجزا في حدود 13.6% من الناتج الداخلي الإجمالي سنة 2014 عوض 14.3% سنة 2013.

وعلى الرغم من كل الجهود المبذولة، من أجل تحرير وتطوير النظام الإنتاجي وإنعاش التجارة الخارجية، خاصة من خلال تنفيذ استراتيجيات قطاعية طموحة، وكذا تحسين مناخ الأعمال، فقد عرف العجز التجاري تدهورا متواصلا. ويمكن تفسير هذا العجز بالزيادة في الواردات من منتجات الطاقة والمنتجات الغذائية، وكذا بأهمية واردات سلع التجهيز ارتباطا بدينامية الاستثمار في الاقتصاد المغربي. ويظهر تحليل بنية الصادرات المغربية هيمنة أنصاف المواد والمنتجات الاستهلاكية (أكثر من نصف إجمالي الصادرات)، مما يستدعي بذل مزيد من الجهود لتقوية تنافسية العرض التصديري المغربي. وتشكل المخططات القطاعية، من خلال تفعيل الميثاق المغربي للانبثاق الصناعي، الذي يرتكز بالأساس على تطوير هذه المهن العالمية فيما يتعلق بديناميتها على المستوى العالمي وكذا مزاياها المقارنة بالنسبة للمغرب، فرصة كبيرة للمغرب لتحسين عرضه التصديري وتحديث النسيج الصناعي الوطني.

وفيما يلي جدول يبين تحليل العرض التصديري المغربي بين سنتي 2008 و2012 ظهور بعض المهن التي تستمد ديناميتها من الأداء الجيد لبعض القطاعات.

جدول رقم .28. القطاعات المساهمة في زيادة الصادرات المغربية بين سنتي 2008 و 2014.

القطاعات	2012 .2008	
	النسبة (%)	صادرات إضافية القيمة (مليار درهم)
السيارات	+ 98	13
صناعة الطائرات	+ 76	3
ترحيل الخدمات	+ 70.2	3
الصناعات الغذائية	+11	1.7

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بموقع وزارة الاقتصاد و المالية المغربية، أنظر الموقع التالي:
http://www.finances.gov.ma/ArMa/Pages/Statistiques.aspx?Active=CE بتاريخ 2015/04/01 على الساعة 11:54.

يظهر التحليل الهيكلي للنمو الاقتصادي المغربي انخراط المغرب في مسار تنويع نسيجه الإنتاجي والرفع من مساهمة القطاع الثالث في النسيج الاقتصادي المغربي مستفيدا من الإصلاحات المبرمجة من المكاسب المحققة. غير أن هذا التطور لم يمكن من الحد من تدهور التوازنات الخارجية خلال السنوات الأخيرة، حيث قد يؤدي استمرار هذا الوضع إلى إضعاف التوازنات الأساسية والرفع من حاجة الاقتصاد المغربي للتمويل. (أنظر الجدول رقم 29). والجدول التالي يلخص الوضعية الاقتصادية للمغرب خلال الفترة 2002 . 2015.

جدول رقم .29. الوضع الاقتصادي للمغرب خلال فترة 2002 . 2014.

	المعدل						التوقعات	
	08.2002	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
التبادلات الخارجية								
التجارة العالمية	6,9	-11,0	12,8	6,2	2,8	3,1	4,0	**5,3**
نسبة نمو صادرات المواد و الخدمات (ب %)								
العالم	6,8	-10,0	12,9	6,2	2,9	3,1	4,5	**5,3**
أهم البلدان الصناعية (1)	4,9	-13,0	12,8	5,7	2,4	1,5	3,9	**4,5**
بما فيهم : الولايات المتحدة	5,5	-9,1	11,5	7,1	3,5	2,7	5,1	**4,4**
اليابان	8,2	-24,0	24,4	-0,4	-0,1	1,6	3,5	**5,9**
منطقة اليورو	4,7	-13,0	11,6	6,4	2,3	1,4	3,4	**4,2**
بما فيهم : ألمانيا	6,9	-13,0	15,2	8,0	3,2	0,8	3,8	**4,1**
إسبانيا	3,5	-10,0	11,7	7,6	2,1	4,9	5,4	**5,6**
فرنسا	2,1	-12,0	9,5	5,4	2,4	0,6	3,4	**5,0**
أوربا الوسطى و الشرقية	10,4	-8,3	10,7	7,8	4,9	5,1	5,4	**6,2**
آسيا في تطور (2)	13,6	-7,9	23,0	8,4	4,0	6,8	6,8	**7,3**

أمريكا اللاتينية	5,4	-10,0	10,1	5,9	1,6	2,4	4,8	**5,4**
الشرق الأوسط و إفريقيا الشمالية (MENA)	5,8	-3,0	2,9	3,3	6,9	2,4	1,5	**5,1**
نسبة نمو واردات المواد و الخدمات (ب %)								
العالم	6,9	-11,0	12,6	6,3	2,7	2,9	4,2	**5,2**
أهم البلدان الصناعية (1)	4,3	-12,0	11,6	4,8	1,5	1,1	3,2	**4,2**
بما فيهم : الولايات المتحدة	4,3	-14,0	12,8	4,9	2,2	1,4	3,6	**5,4**
اليابان	3,4	-16,0	11,1	5,9	5,3	3,4	5,1	**4,2**
منطقة اليورو	4,6	-11,0	9,8	4,4	-1,1	0,3	2,8	**3,5**
بما فيهم : ألمانيا	5,6	-7,8	12,5	7,4	1,4	0,9	3,4	**4,0**
إسبانيا	5,6	-17,0	9,3	-0,1	-5,7	0,4	4,5	**4,1**
فرنسا	3,6	-9,6	8,9	5,1	-1,1	0,8	3,0	**3,1**
أوربا الوسطى و الشرقية	11,3	-15,0	11,5	8,0	0,4	4,4	1,7	**6,3**
آسيا في تطور(2)	12,3	-1,3	18,8	9,8	5,6	6,3	6,9	**7,0**
أمريكا اللاتينية	7,3	-16,0	21,9	11,1	3,5	3,5	3,0	**4,5**
الشرق الأوسط و إفريقيا الشمالية (MENA)	12,6	-1,0	-0,2	1,1	10,1	7,9	7,1	**7,5**
شروط التبادل (المواد والخدمات)								
الإقتصادات المتقدمة (3)	-0,5	2,5	-1,0	-1,5	-0,7	0,7	0,0	**0,0**
بما فيهم : الولايات المتحدة	-1,4	5,6	-1,5	-1,3	0,4	1,1	0,1	**0,3**
اليابان	-4,7	12,8	-5,6	-7,1	-1,0	-2,0	3,9	**0,0**
منطقة اليورو	-0,3	3,1	-1,9	-2,1	-0,8	0,7	-0,2	**0,0**
الاقتصادات الصاعدة والبلدان في طريق التطور (4)	2,6	-4,9	2,1	3,4	0,6	0,0	-0,2	**-1,0**
الطلب العالمي الموجه للمغرب بالحجم (5)	4,7	-13,0	12,0	5,0	-1,1	0,8	3,5	
الإتحاد الأوربي	4,0	-14,0	10,5	3,5	-0,1	0,1		
خارج الإتحاد الأوربي	7,8	-9,2	17,1	8,0	7,6	7,2		
ميزان المعاملات الجارية ٪ من الناتج المحلي الإجمالي								
أهم البلدان الصناعية (1)	-1,5	-0,6	-0,8	-0,8	-1,0	-1,0	-0,6	**-1,0**
بما فيهم : الولايات المتحدة	-5,0	-2,6	-3,0	-2,9	-2,7	-2,0	-2,2	**-3,0**
اليابان	3,6	2,9	3,7	2,0	1,0	0,7	1,2	**1,3**
منطقة اليورو	0,4	0,3	0,6	0,8	2,0	2,9	2,9	**3,1**
بما فيهم : ألمانيا	4,8	5,9	6,4	6,8	7,4	7,5	7,3	**7,1**
إسبانيا	-6,9	-4,8	-4,5	-3,8	-1,1	0,7	0,8	**1,4**
فرنسا	-0,2	-1,3	-1,3	-1,8	-2,2	-2,0	-1,7	**-1,0**
أوربا الوسطى و الشرقية	-5,8	-3,2	-4,9	-6,4	-4,5	-4,0	-3,6	**-4,0**
تركيا	-4,0	-2,0	-6,2	-9,7	-6,2	-8,0	-6,3	**-6,0**
آسيا في تطور(2)	4,2	3,5	2,5	0,9	0,8	1,1	1,2	**1,4**
بما فيها : كوريا الجنوبية	2,0	3,9	2,9	2,3	4,3	5,8	4,4	**3,5**
الصين	6,1	4,9	4,0	1,9	2,3	2,1	2,2	**2,4**
الهند	-0,4	-2,8	-2,7	-4,2	-4,7	-2,0	-2,4	**-3,0**
الفيليبين	2,1	5,6	4,5	3,2	2,9	3,5	3,2	**2,6**
أمريكا اللاتينية	0,3	-0,7	-1,3	-1,4	-1,9	-3,0	-2,7	**-3,0**
بما فيها : الأرجنتين	3,9	2,5	0,3	-0,6	-0,1	-1,0	-0,5	**-1,0**
البرازيل	0,3	-1,5	-2,2	-2,1	-2,4	-4,0	-3,6	**-4,0**

الشيلي	1,1	2,0	1,6	-3,0	-1,2	-3,4	-3,0	**-3,0**
كولمبيا	-1,7	-2,1	-3,0	-2,9	-3,2	-3,0	-3,3	**-3,0**
المكسيك	-1,3	-0,9	-0,3	-1,1	-1,2	-2,0	-1,9	**-2,0**
الأوروغواي	-0,9	-1,3	-1,9	-3,0	-5,4	-6,0	-5,5	**-5,0**
فينزويلا	12,2	0,7	3,0	7,7	2,9	2,7	2,4	**1,8**
الشرق الأوسط و إفريقيا الشمالية (MENA)	11,3	2,2	7,1	14,1	13,7	10,0	8,7	**6,6**
بما فيه: مصر	2,1	-2,3	-2,0	-2,6	-3,9	-2,0	-1,3	**-5,0**
الأردن	-5,5	-3,3	-5,3	-12,0	-18,0	-11,0	-13,0	**-9,0**
المغرب العربي	12,0	1,1	2,1	2,2	5,0	-3,0	-6,1	**-6,0**
بما فيه : الجزائر	17,4	0,3	7,5	9,9	6,0	0,4	0,5	**-1,0**
المغرب	1,0	-5,4	-4,5	-8,0	-9,7	-8,0	-7,3	
تونس	-2,5	-2,8	-4,7	-7,4	-8,2	-8,0	-6,7	**-6,0**
التدفقات الصافية لرؤوس الأموال الخاصة في اتجاه البلدان الناشئة (بمليارات الدولارات)								
آسيا في تطور(2)	105,8	208,2	389,4	370,8	116,3	315,0	289,0	**221,0**
أمريكا اللاتينية	44,0	34,3	117,7	176,3	123,4	138,0	129,0	**147,0**
أفريقيا جنوب الصحراء	9,8	16,1	-18,1	0,6	14,6	15,0	26,6	**44,0**
الشرق الأوسط و إفريقيا الشمالية (MENA)	17,2	30,6	9,6	-101,3	-48,0	-73,0	-75,0	**-58,0**
بلدان أوربا الوسطى و الشرقية	92,0	37,2	84,6	96,5	63,9	69,0	52,9	**60,0**
مجموع الدول الصاعدة و الدول في تطور	288,6	263,8	557,8	479,6	228,7	420,0	362,0	**385,0**
الإستثمارات المباشرة الصافية	284,1	332,2	409,9	520,1	471,4	476,0	440,0	**447,0**
استثمارات الحافظة	11,6	57,6	193,4	86,8	234,8	187,0	163,0	**165,0**
تدفقات صافية أخرى لرؤوس الأموال الخاصة	-7,1	126,0-	-45,5	-127,4	-477,6	-242,1	-240,0	**226,7-**

المصدر: وزارة الاقتصاد و المالية المغربية، أنظر الموقع التالي:

http://www.finances.gov.ma/ArMa/Pages/Statistiques.aspx?Active=CE بتاريخ 2015/04/01 على الساعة 12:12.

وفي هذا الصدد، فقد شهد الاقتصاد المغربي مرحلة نمو تناسب إمكاناته بحوالي 4.6% في المتوسط السنوي خلال الفترة 2006 . 2012 مقابل 3.8% خلال الفترة 1999 . 2005. ويرجع تسارع وتيرة نمو الناتج الداخلي الخام المغربي خلال الفترة 2006 . 2012 إلى المساهمة الفعالة لقطاع الخدمات بمعدل 2.7 نقطة. وقد سجل هذا القطاع، الذي ارتفعت حصته من القيمة المضافة الإجمالية بحوالي 1.1 نقطة بين 2006 و 2012، معدل نمو سنوي قدره 5% و 4.9% على التوالي خلال الفترتين 2006 . 2012 و 1999 . 2005. .وفيما يخص القطاع الأول، فقد عرفت قيمته المضافة نموا بنسبة 4.8% سنويا خلال الفترة 2006 . 2012 بعد 0.6% خلال الفترة 1999 . 2005. ويرجع ذلك إلى ارتباط أقل للإنتاج الفلاحي بالتغيرات المناخية وإلى جهود الدولة لتحديث وتقوية القطاع في إطار مخطط المغرب الأخضر(أنظر الجدول رقم 29). والجدول التالي يلخص الوضعية الاقتصادية للمغرب خلال الفترة 2002 . 2015.

المطلب الثالث: التبادل التجاري بين الجزائر والمغرب خلال تحرير التجارة الخارجية.

حققت المبادلات التجارية الجزائرية مع البلدان العربية التي تجاوزت 41.5 مليار دولار سنة 2012 فائضا تجاريا بنحو 968 مليون دولار لصالح الجزائر. وحسب الأرقام المقدمة من قبل المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك صدرت الجزائر خلال سنة 2012 نحو البلدان العربية ما تفوق قيمته 19.3 مليار دولار واستوردت ما قيمته 22.2 مليار دولار أي فائضا في الميزان التجاري ب9.967 مليون دولار لصالح الجزائر. من جهة أخرى سجل المركز أن الواردات الشاملة للجزائر من منطقة التبادل الحر العربية شهدت سنة 2012 انخفاضا بنحو 6ر4 بالمائة حيث انتقلت من 2.45 مليار دولار سنة 2011 إلى أزيد من 2.2 مليار دولار.

ويعود هذا الانخفاض أساسا إلى القائمة السالبة التي وضعتها الجزائر للسلع المعفاة من التخليص الجمركي بالجزائر لدى استيرادها من المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر. وسجلت الصادرات الجزائرية نحو هذه المنطقة انخفاضا ب 0.8% حيث انتقلت من 265.57 مليون دولار إلى 263.45 مليون دولار خلال نفس الفترة المرجعية.

ويبقى المغرب أول زبون عربي للجزائر بامتصاصه 1.07 مليار دولار من المبيعات الجزائرية للخارج متبوعا بتونس ب1 مليار دولار ومصر (876.51 مليون دولار) والعراق (78.32 مليون دولار) وموريتانيا (61.07 مليون دولار).

أما فيما يخص أهم الممونين فتعود المرتبة الأولى إلى المملكة العربية السعودية التي صدرت للجزائر سنة 2012 سلعا بقيمة تقارب 467.2 مليون دولار متبوعة بتونس (407.75 مليون دولار) ومصر (380.56 مليون دولار) والمغرب (281.77 مليون دولار) وأخيرا الإمارات العربية ب 259.57 مليون دولار.

تصدر الجزائر نحو البلدان العربية منتوجات غذائية (التمر والسكر وزيت عباد الشمس والخضر) والطاقة والزيوت والدهون والعجلات المطاطية والقارورات والمنتوجات الشبيهة...الخ. وتتمثل أهم المنتوجات التي استوردتها الجزائر من هذه البلدان في الأدوية والزيوت الخفيفة وخيوط النحاس والأعمدة الحديدة وناقلات كهربائية...إلخ.

أما فيما يخص المغرب فقد قالت وزارة الاقتصاد والمالية المغربية، إن التبادل التجاري بين المغرب والدول الإفريقية ارتفع بمقدار 260% خلال 10 سنوات، فى الفترة من عام 2003 إلى عام 2013.

وأظهرت دراسة صادرة عن وزارة الاقتصاد المغربية، أن التبادل التجاري بين المغرب والدول الإفريقية بلغ 36 مليار درهم (4 مليار دولار) فى عام 2013، مقارنة بـ 10 مليارات درهم (1.1 مليار دولار) فى عام 2003 ، بمتوسط نمو سنوي بلغ 13% ويمثل التبادل التجاري بين المغرب وإفريقيا، 6.4% من إجمالي المبادلات التجارية للمغرب.

وبلغت صادرات المغرب إلى هذه الدول خلال 2013 نحو 16.3 مليار درهم(1.8 مليار دولار)، في حين بلغت واردات المغرب من هذه الدول 19.8 مليار درهم (2.25 مليار دولار)، وأظهرت الدراسة أن المبادلات التجارية للمغرب مع دول شمال إفريقيا، والتى تشمل الجزائر، وتونس، وليبيا، ومصر تمثل 60 % من إجمالي حجم التبادل التجاري مع دول القارة السمراء، فى حين بلغ نصيب الجزائر وحدها 35% من حجم التبادل التجاري مع هذه الدول الأربعة.

وبلغت واردات المغرب الطاقية (النفط والغاز) من الجزائر، ما يفوق الـ10 مليار درهم، في عام 2013 .وبلغت استثمارات المغرب في إفريقيا جنوب الصحراء فى عام 2013 نحو 1.63 مليار درهم (186 مليون دولار)، تمثل 54 % من إجمالى الاستثمارات المغربية الخريجة والتى تبلغ 3 مليارات درهم (343 مليون دولار.

وقد شكلت التجارة العربية معدل 10 % فقط من مجموع المبادلات التجارية للبلدان العربية خلال السنوات الخمس الماضية. ويرى الخبراء أن ذلك يعود أساسا إلى الإجراءات غير الجمركية والكلفة المرتفعة للتجارة العربية خاصة في مجال النقل والدعم معتبرين أن تشابه الاقتصاديات العربية القائمة في أغلبيتها على النفط أو الفلاحة لا تشجع على المبادلات بين الدول العربية. كما يرى هؤلاء الخبراء أن كلفة الدعم اللوجستي بين البلدان العربية من أعلى الكلفات في العالم. وسجلوا على سبيل المثال أن كلفة عبور السلع بين البلدان العربية تفوق عشر مرات الكلفة المطبقة بين بلدين آسويين. ومن بين الأسباب التي أدت إلى ركود المبادلات التجارية بين البلدان العربية غياب التنسيق بين السياسات المالية والصرف للبلدان العربية وكذا ضعف التكامل بين السلع المتبادلة في المنطقة ونقص تنوع هياكل صادرات هذه البلدان.

تصنف الجزائر و المغرب في الدول ذات الهيكل الاقتصادي المتنوع حيث تتواجد بها الكثير من الموارد البشرية والمهارات والكفاءات. كما تصنف كذلك الجزائر في الدول ذات الهيكل الاقتصادي المتخصص " الاعتماد على البترول".

رغم الفتور السياسيّ الذي يسود علاقات المغرب والجزائر، إلا أن المبادلات التجارية بين البلدين كفيلة بكسر حاجز الفتور، حسب محللين اقتصاديين، حيث تعتبر الجزائر الشريك التجاري الأول للمغرب في القارة الأفريقية، تليه مصر ثم تونس. ويرى المحللون أن العلاقات الاقتصادية بين المغرب والجزائر، يمكن أن تتطور لولا

الخلافات حول الصحراء الغربية، ومشكلة إغلاق الحدود البرية بين البلدين، التي أفضت إلى توقف الآلاف من المشاريع الاستثمارية لتنمية البلدان المغاربية، وفقدان أكثر من 100 ألف وظيفة، مما يعوق الاندماج الاقتصادي للمنطقة.

وحسب المعطيات التي كشف عنها مكتب الصرف المغربي وهو مؤسسة حكومية بالمغرب، فقد تصدرت الجزائر القائمة التجارية للشركات الإفريقية في تعاملها مع المملكة المغربية، باستحواذها على 60 بالمئة من حجم المبادلات أي 2.22 مليار درهم ما يعادل قرابة 4.6 مليون دولار. وقد هيمنت المنتجات الطاقوية على الواردات المغربية من الجزائر بنحو1.72 مليار درهم، 18 مليون درهم من المنتجات نصف المصنعة، 969 مليون درهم من منتجات الاستهلاك، بينما قام المغرب بتصدير42.4 مليون درهم من المنتجات الغذائية والمشروبات إلى الجزائر و123 مليون درهم من المنتجات نصف المصنعة، و60 مليون درهم من المنتجات الصناعية و23.23 مليون من منتجات الاستهلاك، و481 ألف درهم من منتجات الطاقة.

جدول رقم .30. الصادرات الجزائرية و المغربية اتجاه بعضهما خلال سنة 2014.

القيمة: بالمليون درهم.

المجموعات السلعية	الجزائر	المغرب
المنتجات الطاقوية	1.72	481
المنتجات نصف مصنعة	18	123
منتجات الإستهلاك	969	23.23
المنتجات الصناعية	-	60
المنتجات الغذائية و المشروبات	-	123

المصدر: من إعداد الطالبة بالإستعانة بموقع وزارة الاقتصاد و المالية المغربية، أنظر الموقع التالي:

http://www.finances.gov.ma/ArMa/Pages/Statistiques.aspx?Active=CE

بتاريخ 2015 /04/01 على الساعة 14:03.

و حسب ما كشف عنه المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك، استورد المغرب من الجزائر أكثر من 1.38 مليار دولار وصدرت لها ما قيمته 216.83 مليون دولار في 2014. و فيما يلي لدينا جدول يوضح حجم الصادرات بين الجزائر و المغرب.

جدول رقم .31. تطور الصادرات الجزائرية ـ المغربية خلال الفترة 2000 .2013(مليون دولار).

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
من المغرب إلى الجزائر	52	72	127	120	169	217	235	284	395	478	544	691	807	1 023
من الجزائر إلى المغرب	254	275	250	260	407	418	515	760	1 626	857	1 281	1 586	2 073	2 749

المصدر: من إعداد الطالبة بالإستعانة بإحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.

المبحث الثاني: آثار تحرير التجارة الخارجية الجزائرية و المغربية في ترقية الصادرات.

المطلب الأول: آثار تحرير التجارة الخارجية الجزائرية.

الفرع الأول: آثار تحرير التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

بسبب ضعف الاقتصاد الوطني فإن الانضمام إلى هذه المنظمة قد يعود عليها بعدة آثار سلبية، خاصة و أن المؤسسات الوطنية غير قادرة على منافسة نظيراتها الأجنبية. إلا أن هذا الانضمام قد يفيد الاقتصاد الوطني من خلال إتاحة الفرصة للمؤسسات الوطنية للاحتكاك بنظيراتها الأجنبية، والاستفادة من ذلك في عدة جوانب كالخبرة والتكنولوجيا حتى بلغتها.

أولا: الانعكاسات المرتقبة على الاقتصاد الوطني.

1. الانعكاسات المرتقبة في المجال الصناعي.

إن انضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة يترتب عليه آثار منها ما هو إيجابي و منها ما هو سلبي على الصناعة الجزائرية.

و يمكن القول أن أهم المنافع التي يمكن أن تحصل عليها الجزائر تتمثل في النقاط التالية: [2]

- تحسين كفاءة الفرد وفعالية المؤسسات الإنتاجية في ظل المنافسة الأجنبية.
- توفير السلع الصناعية و تنويعها و بجودة عالية.
- الاستفادة من التطور التكنولوجي الذي تعرفه الصناعة الأجنبية من أجل تطوير الصناعة المحلية.
- تطوير الجهاز الوطني و اكتساب خبرات جديدة من خلال الاحتكاك مع الأجانب.
- خلق مجالات إنتاج جديدة، الشيء الذي يؤدي إلى خلق مناصب شغل و بالتالي التخفيف من معدلات البطالة.
- زيادة حدة المنافسة من خلال الدعاية، الإشهار و الترويج و بالتالي يصبح للمستهلك حرية الاختيار بين الأحسن و الأجود والمنتوج الذي يناسب احتياجاته.
- تم إعفاء بعض القطاعات الصناعية نهائيا من الرسوم الجمركية ابتداء من سنة 1999، وبالتالي المنتجات الصناعية التي تنتمي إلى هذه القطاعات تصبح أمامها فرصة محققة لفرض وجودها في الأسواق العالمية.
- إن تواجد الشركات متعددة الجنسيات تسمح بإتاحة قنوات أفضل لإيصال المنتجات إلى الأسواق العالمية، كما أن هذه المؤسسات ستأخذ على عاتقها ترقية المهارات، الطرق، المعايير القياسية والتكنولوجية.

[2] سليم مسعداوي، **الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة**، دار الخلدونية للنشر، الطبعة الأولى، الجزائر، 2008.، ص 86 . 87.

- إن فتح المجال أمام المستثمر الأجنبي سيزيد من المنافسة و هذا ينعكس على المنتج الذي سيكون أفضل و بأعلى جودة و حسب المقاييس العالمية.
- إن التفتح على العالم سيزيد من النمو الاقتصادي.
- قد يؤدي تقليص الحواجز في الأسواق العالمية إلى خلق فرص أوسع للجزائر بعد الانضمام لتصدير منتجاتها و ذلك على المدى الطويل.
- يترتب على الانضمام لهذه المنظمة اكتساب الحق في معاملة متميزة أو أكثر تفضيلا، ذلك لأن الجزائر دولة نامية، كما تمنح فرصة حماية الصناعات الناشئة من خلال التمتع بفترات أطول لتنفيذ التزامات أحق مما هو مطلوب على صادرات الدول المتقدمة.
- يترتب على ذلك زيادة طلب الدول الصناعية على صادرات الدول النامية من المواد الأولية.

لكن هذا لا يعني عدم وجود مساوئ لانضمامها، حيث نوجز الآثار السلبية على القطاع الصناعي فيما يلي: [3]

- إن صادراتنا الصناعية لا تتعدى 3% من إجمالي الصادرات الجزائرية و بالتالي استحواذ صناعة المحروقات على الصناعات الوطنية و هذا ما يزيد تبعيتنا للخارج من حيث المنتجات الاستهلاكية الصناعية. و بما أن الجزائر ليس بمقدورها في المدى القصير و المتوسط تطوير و إيجاد سلع بديلة تكسب من خلالها أسواقا خارجية فهذا معناه أن ما يقارب 98% من صادرات الجزائر لا تستفيد من أية مزايا يتيحها الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.
- ارتفاع تكاليف الإنتاج الذي يرافقه ضعف استعمال التكنولوجيا المتطورة و غياب الخبرات اللازمة في المكان المناسب لها، و هذا راجع لعدم مراقبة التسيير و طرق الإنتاج في المؤسسات الإنتاجية.
- إهمال الدور الفعال و الريادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة عكس ما يحدث في الدول المتقدمة الذي يعتبر هذا القطاع أنه أساسا للصناعات المحلية.
- احتمال سقوط صناعاتنا الوطنية في مصيدة التغيرات الاقتصادية.
- إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يعني فتح الأسواق الجزائرية أمام 148 عضو، و هذا يعني إغراق السوق بالسلع الأجنبية، و هو ما يؤدي إلى كساد الصناعة الجزائرية بسبب نظرة المستهلك الجزائري أن الأفضل هو الأجنبي و العمل بذهنية "المصنوع في".
- إن الانضمام إلى المنظمة يؤدي إلى تقليص صلاحيات الدولة في اتخاذ القرارات في عدد من المجالات في المنظمة.

[3] سليم مسعداوي، مرجع سابق، ص 88.

- كما قد يترتب على تحرير السلع زيادة منافسة الواردات للمنتجات المحلية مما يؤول إلى تقليص حجم نشاط المنشآت الصناعية و من ارتفاع معدل البطالة و ما ينتج عنه آثار اجتماعية و اقتصادية.
- من المحتمل أن تلجأ الدول إلى فرض حماية أسواقها من السلع الواردة من الدول النامية بحجة احترام معايير الجودة و الصحة.

2. **الانعكاسات المرتقبة على المجال الزراعي.**

لقد عرفت الزراعة مناقشات حادة و تعثرات كبيرة أثناء جولة الأوروغواي خاصة في الاختلاف القائم حول سياسة الدعم المطبقة في هذا المجال. و من هذا يترتب أثار إيجابية و أخرى سلبية حسب ظروف و حالة هذا القطاع. و نحصر الآثار الإيجابية في: [4]

- إن إلغاء الرسوم الجمركية على صادرات و واردات المدخلات الزراعية (آليات، أسمدة، مبيدات...) من شأنه أن يحسن معدلات التبادل التجاري الزراعي و يزيد من قدرة المزارعين على المنافسة في الأسواق العالمية.
- إن إلغاء الدعم على المنتجات الزراعية سيخفف العبء على ميزانية الدولة.
- يعتبر الانضمام فرصة للجزائر ذلك أنه يسمح لها بتقديم دعم داخلي غير مسموح به للدول المتقدمة و هو دعم الاستثمار في المجال الفلاحي، و دعم مداخيل الإنتاج للمنتجين ذوي الدخول المنخفضة بالإضافة إلى تخفيض تكاليف النقل الدولي و دعم الإرشاد الفلاحي، و كذا تشجيع التنمية المحلية.
- تستفيد الجزائر من النصوص المتعلقة بالفلاحة خاصة ما نصت عليه الاتفاقية بهذا الشأن في تخفيض معدل الدخل إلى 13.3% خلال 10 سنوات و بالتالي لدى الجزائر مدة كافية لتأهيل القطاع الفلاحي الجزائري.
- لقد تم اعتماد نظام حسابي مركب من قبل المنظمة العالمية للتجارة ، لتجميع كافة صور الدعم الداخلي في رقم واحد، يعبر عن ما يتمتع به الإنتاج الزراعي من مساندة حكومية في كل دولة،
- يسمى "متوسط إجراءات المساندة"، حيث نصت الاتفاقية في هذا الشأن على تخفيض هذا المعدل بنسبة 20% خلال 6 سنوات للدول المتقدمة، و نسبة 13.3% خلال 10 سنوات للدول النامية، و بالتالي الجزائر عند انضمامها، هذه المدة تعتبر كافية لتنمية القطاع الفلاحي الجزائري على المنافسة[5].

أما الآثار التي تعود بالسلب على الانضمام فتتمثل في: [6]

[4] سليم مسعداوي، مرجع سابق، ص 89.

[5] ناصر دادي عدون و محمد متناوي، مرجع سابق، ص 161.

[6] سليم سعداوي، مرجع سابق، ص 89. 90.

- تعد الجزائر من البلدان التي تعاني من تبعية للخارج، ومن المحتمل أن ترتفع اسعار المنتجات الغذائية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد. مما قد يزيد من فاتورة الغذاء الجزائري، علما أن 25% من إجمالي واردات الجزائر عبارة عن مواد غذائية أي ما قيمته 2.3 مليار دولار.
- سيترتب من جراء تخلي الجزائر عن الدعم الداخلي للسلع الزراعية . وهذا على حسب ما تمليه اتفاقية السلع الزراعية . ارتفاع أسعار هذه المنتجات في سوقها الداخلية، مما يؤدي إلى نقص متزايد للإنتاج المحلي وكذا ضعف القدرة الشرائية لمستهلكيها المحليين.
- إن الميزة الخاصة لقطاع الزراعة المتمثلة في ارتكازه على استيراد منتج واحد والمتمثل في الحبوب، إذ أن الجزائر تستهلك حوالي 50% من الكمية الإجمالية المتداولة من هذه السلع، وبما أن هذه السلع ذات استهلاك واسع وبالتالي سيؤثر على اتفاقياتها في هذا الميدان.
- إن نقص البنية الأساسية سيعرقل سرعة نقل المنتجات القابلة للتلف نحو الأسواق، مما يزيد من تكاليف التسويق ويعيق الاستثمارات.

3. الانعكاسات على القطاع الخدمي.

نظرا للأهمية التي يحضى بها قطاع الخدمات في مجالاته المختلفة، والذي يعتبر مقياس لتقدم الدول، ومدى مساهمته في الإنتاج الداخلي الخام. فإنه بعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة سيترتب عليه عدة آثار منها:

تتمثل الآثار الإيجابية عموما في النقاط التالية:

- تطور خدمات الجهاز المصرفي المحلي، وذلك بالتعاملات الإئتمانات المالية والاستثمارية التي تقدمها مع المصارف الدولية.
- استفادة المستهلك من هذه الخدمات من حيث السعر والجودة والوقت والكفاءة والتنوع في تشكيلة الخدمات.
- إن تواجد المصارف الأجنبية في السوق المالية والمصرفية الجزائرية يعتبر بمثابة ضمان للمستثمر الأجنبي في الجزائر، و كذا تسهيل عملياته المالية.
- من خلال تحرير تجارة الخدمات سيتيح للدولة الحصول على التكنولوجيات في عدة مجالات مما يساعد على زيادة كفاءة وجودة الإنتاج.
- إمكانية تطور قطاع السياحة في الجزائر، والذي يعتبر كنموذج سياحي متكامل لها لما تملكه من شواطئ وغابات ومناطق جبلية وحتى السياحة الصحراوية، وهناك مناطق أثرية فإن عرفت الجزائر كيف تستغلها يمكنها الأمر من أن تتفاوض بشكل يسمح لها بالاستفادة من التجارة العالمية في هذا المجال وتحقيق العوائد.

ونلخص فيما يلي بعض الآثار السلبية التي يمكن أن تواجهها الجزائر عند انضمامها:

- بعد الانضمام وفي ظل الأوضاع الحالية فإن المؤسسة الجزائرية سوف تكون في وضعية غير تنافسية وبالتالي لا تستطيع الصمود والبقاء في السوق والبقاء أمام محدودية إمكانياتها وخدماتها وضعف مستويات أدائها خاصة الخدمات التي لها آثار سريعة ومباشرة مثل الخدمات المالية.
- تفاقم مشاكل سعر الصرف مع زيادة الطلب على العملات الأجنبية وارتفاع الاستثمار الأجنبي الناتجة عن ارتفاع عمليات التبادل التجاري مع الدول الأعضاء.
- القدرة المحدودة للمؤسسة المالية والمصارف المحلية في توفير رؤوس الأموال الكافية للمؤسسات من أجل الاستثمار خاصة مع زيادة الطلب على هذه الأخيرة لمواجهة توافد الاستثمار الأجنبي.
- ضعف جهاز الاتصال الوطني قد يؤثر على تنمية الاقتصاد الجزائري ويتجلي ذلك بشكل واضح أمام المنافس الأحنبي.
- التوسع الانتشاري للوكالات السياحية والشركات الدولية المرتبطة بها في ظل غياب المؤسسات الوطنية المؤهلة وضعف مساهمتها في هذا الميدان سيؤدي إلى إنشاء جزر نموذجية لوحدات متقدمة في أوساط الفقر ومحيط الحرمان والتشريد.
- اختلال توازن حجم الخدمات المتقدمة من طرف الدول الغنية وحجم الخدمات المقدمة من طرف الدول النامية من بينها الجزائر وتفاقم هذا الفارق بصفة مطردة لصالح الدول المتقدمة.

ثانيا: الانعكاسات على حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة. [7]

إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يخلو من بعض السلبيات والإيجابيات في مجال حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة.

تتمثل أهم العناصر الإيجابية في التحفيز على العمل والإبداع والاعتماد على النفس والتحسين وجودة المنتوج ودخول أسواق جديدة والاستفادة من التطور التكنولوجي للدولة المتقدمة، بالإضافة إلى سعي المستثمر المحلي للحصول على علامات تجارية عالية وشهادات كشهادة الإيزو (ISO).

إن السلبيات التي تنجم عن هذا الانضمام تتجلى فيما يلي:

- إن حماية ثم تحرير ما يسمى بحقوق الملكية الفكرية سوف يكون بالتأكيد لصالح البلدان المتقدمة، لأن ذلك يعني حماية حقوق المؤلفين وبراءات الاختراع والنماذج التجارية ومكافحة التزوير...إلخ. خاصة وأن الدول المتقدمة تملك 90% من براءات الاختراع في العالم في حين أن الولايات المتحدة الأمريكية تملك 75% منها، بينما الدول النامية بصفة خاصة تستفيد كثيرا من هذا التنظيم بل يكون له أثر بعد رفع القيود حيث يؤدي إلى انتشار الفساد الأخلاقي الذي يتعارض مع الدين والعادات والتقاليد.

[7] سليم مسعداوي، مرجع سابق، ص 92. 94.

- إما أن تدفع تعويضات مستمرة للشركات صاحبة براءة الاختراع أو تتوقف عن الإنتاج. الحل الأول يؤدي إلى ارتفاع هذه المنتجات عند الاستهلاك والحل الثاني يفضي إلى تبعية الجزائر شبه كلية للسوق الخارجية، والذي يبرز بصفة كبيرة في صنع الأدوية.
- إن قدرات الجزائر لا تسمح لها في الوقت الراهن باكتساب ميزة تكنولوجية ابتكاريه إذ يتطلب ضرورة الاستثمار في مجال البحوث والتطوير.
- إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يؤدي إلى حرمان اقتصادها من فرصة للنقل والمحاكاة والتقليد للمنتجات المتاحة على غرار التجربة الغربية في التطوير وبهذا يتم التحكم في نوعين أساسيين من التكنولوجيا المؤثرة في العمليات الإنتاجية وتكنولوجيا المنتجات الجديدة.
- ارتفاع التراخيص وتكاليف الاختراع وهذا ما يؤثر على تكاليف السلع المنتجة محليا ودرجة تنافسيتها، وبذلك تصبح عملية التطوير والتجديد مكلفة في المجالات الأساسية.

ثالثا: الانعكاسات على مستوى إدراة الجمارك.[8]

باعتبار الجمارك هو خط الدفاع رقم واحد في التجارة الخارجية فإن الانضمام سيعود على هذا الأخير بعدة آثار منها ما يعود بالمنفعة على الجزائر، وتتمثل هذه المنافع فيما يلي:

- تشجيع التجارة الدولية وحرية دخول وخروج المنتجات مما يتيح فرصة أفضل لاختيار المنتوج المناسب.
- إن تحرير القيود الجمركية يساعد على تقييم السلع بقيمتها الحقيقية وهذا ما يسمح بحرية تنقل السلع من وإلى الداخل.
- من خلال تبسيط الإجراءات الجمركية وخاصة الإدارية كتخفيف المدة والوثائق المطلوبة وتوفير المعلومات بسرعة وبسهولة وسوف يولد تحفيز وديناميكية أكثر للمؤسسات الاقتصادية والاجتماعية.
- التنسيق في استعمال وسائل التحليل والمراقبة والتخفيف من مدة مكوث البضائع في الموانئ والمطارات والحدود.
- التقليل من تكلفة إقامة البضائع لدى مصالح الجمارك.
- كما أن تحرير القيود الجمركية سيشجع على الاستثمار وجلب المستثمرين الأجانب وهذا ما سيخلق فرص جديدة للعمل.

وتتلخص أهم الآثار السلبية فيما يلي:

- يترتب على تحرير تبادل السلع انخفاض كبير في حصيلة الرسوم الجمركية وخصوصا بالنسبة للدول ومنها الجزائر باعتبار أن هذه الرسوم تشكل نسبة كبيرة من مجموع إيراداتها، وهذا ما يؤدي إلى عجز أكبر في ميزان المدفوعات وبالتالي الدخول أكثر في دوامة الاقتراض والديون والتبعية للخارج.

[8] سليم مسعداوي، مرجع سابق، ص 94. 95.

- عدم السيطرة الجيدة على السلع الداخلية والخارجية لكثرة تدفق السلع.
- نقص الوسائل المتطورة لإجراء عملية التقييم الجمركي وكذلك نقص الكفاءة بالنسبة للعاملين في هذا المجال، بالإضافة إلى العوامل البيروقراطية ونقص الشفافية، كل هذه العوامل تؤثر على عملية التقييم الجمركي سلبا وهو المشكل المطروح في الجزائر.

الفرع الثاني: آثار تحرير التجارة الخارجية في ظل اتفاق الشراكة الأورو متوسطية.

أولا: الآثار الإيجابية لاتفاق الشراكة الأورو– جزائرية على التجارة الخارجية الجزائرية.

من البديهي أن إبرام الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يهدف أساسا إلى إنشاء منطقة التبادل الحر[9]، وخلق مجال للتعاون الاقتصادي، سيرافقه ارتفاع ملموس في حجم المبادلات التجارية الاقتصادية مع الدول الأوروبية. ففي الوقت الذي تفتح فيه الجزائر أسواقها لاستقبال سلع وخدمات الدول الأوروبية، ستحظى بفرصة النفاذ بدورها إلى أسواق هذه الدول بأكثر سهولة وحرية.

إن التخفيض الجمركي الذي ستباشره الجزائر تطبيقا لبنود الاتفاقية، يمكن أن يساعد المؤسسات الجزائرية والشركات الأجنبية التي ستصبح على علاقة مباشرة بالأسواق الأوروبية في مجال استيراد السلع والخدمات، بتخفيض الأعباء على المؤسسات المنتجة منها وإمكانية تخفيض الأسعار للمواد النهائية، إضافة إلى معاملة المنتجات في الأسواق الداخلية والخارجية وفق مبدأ المعاملة بالمثل. فالجزائر التي كانت تستفيد من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومن المعاملة التفضيلية وفق اتفاق التعاون المبرم سنة 1976 مع المجموعة الأوروبية، ستفتح أسواقها الآن لاستقبال منتجات أحسن جودة وأقل تكلفة وسعرا.

كما أن المسعى الذي تأمل الجزائر في تحقيقه إثر انضمامها إلى الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي، هو اندماج القطاع الخاص المهيأ للمنافسة الدولية في شبكات التسويق العالمية سواء في مجال السلع أو الخدمات، ومن ذلك استغلال بعض التسهيلات الخاصة بعملية التسويق، إلى جانب رد الاعتبار وإحياء كل قطاعات الإنتاج السلعية والخدماتية بإعادة تأهيل وتكييف قطاع الإنتاج، وإعادة التشخيص الناجح لآفاق الموارد البشرية الخدماتية والتي تعتبر قطاعات هامة بالنسبة للمستثمر الأجنبي.

إضافة إلى ذلك فإن إلغاء القيود الكمية والرسوم الجمركية، سيؤدي إلى رفع مستويات الاستهلاك الكلي، الذي قد ينتج عنه أثر إيجابي يتمثل في توسيع الوعاء الخاص بالضرائب على الاستهلاك (الرسم على القيمة

[9] إن مصطلح **منطقة التبادل الحر أو المنطقة الحرة** حديث العهد، إذ أنه أصبح متداولا عالميا على أساس أنه مصطلح اقتصادي بحث، لذا يستبعد عنه أي مضمون سياسي أو قانوني، ويقصد به: الحرية في عدم دفع الحقوق الجمركية. أما بالرجوع إلى الأفكار المعتمدة في مؤتمر برشلونة، فمنطقة التبادل الحر هي نظام خاص اقتصادي، لأنها ترتكز أساسا على النظام الجمركي، بحيث يستفيد منها كل الأعضاء المنضمين إلى الاتحاد الأوروبي، لأنه فضاء واسع للتبادل والتعاون دون قيود، بينما الدول غير العضوة فتخضع للنظام المعمول به في التراب الوطني. فهي منطقة جغرافية محدودة ومضبوطة بالحدود الإقليمية للدول الأعضاء، يتم إلغاء القيود والحواجز في إطارها بصفة متبادلة لتسهيل حركة رؤوس الأموال، والسلع والخدمات والأشخاص

المضافة مثلا)، والذي من شأنه أن يدعم موارد ميزانية الدولة وتقليل الاعتماد على الجباية البترولية كمورد أساسي من موارد الميزانية، وبمثابة تعويض للرسوم الجمركية المفقودة أو الضائعة، أما بخصوص الإلغاء الفوري للحقوق الجمركية على المنتجات الوسيطية وقطع الغيار المستوردة، فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض أسعارها وهو ما يؤدي إلى خلق نوع من المنافسة بين المتعاملين الاقتصاديين المحليين، مما سيؤدي إلى تحسين النتائج الاقتصادية للمؤسسات المحلية ويجعلها في وضع أفضل تجاه الالتزامات الضريبية، مما يمكن الاقتصاد أيضا من الاستفادة من زيادة مستويات الإنتاج، الاستهلاك وكذا زيادة الموارد الجبائية.

وفضلا عن ذلك، فإن انخفاض الرسوم الجمركية سيساعد الجزائر على استيراد التجهيزات الصناعية والمنتجات النصف مصنعة، لاسيما تلك التي تندرج ضمن الصناعات التركيبية في الجزائر، مما يؤدي إلى إعادة تأهيل الشركات الصناعية لتؤدي دورها في التنمية الاقتصادية. إلا أن ذلك يتطلب تحديد القطاعات والصناعات التي يمكن الاعتماد عليها بما يتوافق وإمكاناتها.

ثانيا:الآثار السلبية لاتفاق الشراكة الأورو– جزائرية على تحرير التجارة الخارجية الجزائرية.

من البديهي أن الشراكة بين طرفين غير متكافئين في الإمكانات المادية والقدرات البشرية والتقنية والثقل السياسي، ستؤدي حتما إلى نتائج لصالح الطرف الأقوى ومكلفة للطرف الضعيف. أي أن الآثار الاقتصادية لهذه الاتفاقية ستكون غير ملائمة في بعض الجوانب، إذ أنها ستؤدي إلى خلق متاعب أخرى تضاف إلى تلك التي تتعرض لها المؤسسات العامة والخاصة الوطنية، مما يمكن أن يعرضها إلى الإفلاس لافتقادها للحماية من ناحية، وعدم قدرتها على منافسة منتجات دول الإتحاد الأوروبي من ناحية ثانية.

ففي الواقع فإن إلغاء الرسوم الجمركية، سيولد ضغوطا متزايدة على توازن المالية العامة في الجزائر، بسبب تقلص الإيرادات الجبائية من الرسوم الجمركية. كما أن التفكيك الجمركي من جانب واحد إزاء السلع الصناعية القادمة من الإتحاد الأوروبي، سيكون له أثر كبير على الميزان التجاري للجزائر، التي حققت خلال السنوات الأخيرة فوائض في ميزانها التجاري، وهذا بسبب زيادة الواردات من السلع الصناعية القادمة من أوروبا بوتيرة أكبر من الصادرات في المدى القصير، وهو أثر منطقي ناتج عن الشروط الهيكلية والتنظيمية الجديدة، حيث ستنشأ هذه الزيادة عن طريق ما يسمى بتحويل التجارة على حساب باقي الدول الصناعية التي سوف تستفيد من هذا التفكيك الجمركي، لكن سرعان ما تتغير الوضعية على المدى المتوسط والبعيد باتجاه زيادة الصادرات بسبب إعادة التخصيص في عوامل الإنتاج، وهذا لا يتأتى بطبيعة الحال إلا إذا كان الجهاز الاقتصادي للبلد مرنا والسياسة الاقتصادية تتسم بالاستقرار، إضافة إلى زيادة تدفق رؤوس الأموال وجلب الاستثمار الأجنبي.

وبالتالي فإن الجزائر لن تكون في وضع متميز وأفضلي لدخول منتجاتها الصناعية إلى الأسواق الأوروبية، بالإضافة إلى أن التجارة الأوروبية الجزائرية مازالت منذ السبعينات إلى يومنا هذا تعتمد نظاما تفضيليا ونظام مزايا

تعريفية وغير تعريفية، ساعدت على خلق اقتصاد محمي ومدعم وريعي إلى حد كبير، وبالتالي فإن عملية تحرير التجارة بين الطرفين، تحتاج إلى وقت طويل وتتطلب إجراءات تصحيحية هيكلية عميقة.

وما يجب التنويه إليه أن هذا الاتفاق سيؤدي بالجزائر إلى منح ميزة تفضيلية للصناعات الأوروبية وذلك بتخفيض الرسوم الجمركية عليها ثم إلغائها نهائيا بعد إنشاء منطقة التبادل الحر، في حين تبقى الرسوم على صناعات الدول الأخرى غير الأعضاء في الشراكة، وهذا يمثل تهديدا وتقييدا على حرية الاستيراد في الجزائر لصالح الإنتاج الأوروبي.

وعلى هذا الأساس فإن منطقة التبادل الحر هذه، ينتابها نوع من اللاتناظر واللاتكافؤ بين طرفي العلاقة، باعتبار أنها تؤدي إلى تكاليف مؤكدة ومباشرة ومكاسب غير مؤكدة وغير مباشرة، أي أن الآثار المتوقعة تدخل في إطار ما يسمى "بالدفع الفوري والأرباح المؤجلة"، بمعنى أن الآثار السلبية المؤكدة تظهر على المدى القريب، أما الآثار الإيجابية المحتملة فستكون على المدى المتوسط والطويل.

المطلب الثاني: آثار تحرير التجارة الخارجية المغربية.

الفرع الأول: آثار تحرير التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.

وقع المغرب على الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة ـ الجات ـ سنة 1987، كما صادق على العقد النهائي في المؤتمر الوزاري الذي انعقد في مراكش في أفريل 1994، وبعدها صار المغرب عضوا في المنظمة العالمية للتجارة وتقوم بفحص سياسته التجارية، وقد أكد البنك الدولي على ارتفاع صادرات المغرب وخاصة إلى الاتحاد الأوربي الذي وقع معه اتفاقية التبادل الحر سنة 1996، والولايات المتحدة التي أبرم معها اتفاقية التبادل الحر سنة 2004. ومن جهة أخرى ستتدفق المنتجات الأوربية والأمريكية نحو الأسواق المغربية مما يفرض على المقاولات المغربية جوا تنافسيا يرغمها على تقوية نظامها الاقتصادي بشكل متواصل.

بانضمام المغرب للجات سنة 1987 أصبحت له حقوق وامتيازات، كما أصبحت عليه التزامات فرضتها عليه الاتفاقية التي وقعها.

أولا: فيما يتعلق بالحقوق والامتيازات.

بعد انضمامه للجات أصبح المغرب يستفيد من مختلف المبادئ التي تنص عليها الاتفاقية وخاصة مبدأ عدم التمييز الذي يعتبر حماية إضافية بالنسبة للفاعلين الاقتصاديين في مواجهة الممارسات التجارية المقيدة، و بالإضافة إلى أن الجات تسهل مناقشة أهم المشاكل التجارية الدولية ، وخاصة أن الأطراف المتعاقدة تمثل 80 % من التجارة العالمية وتتدخل في أكثر من 85 % من مجموع المبادلات المغربية.

ثانيا: فيما يخص الالتـزامات.

يلتزم المغرب باحترام مبادىء وقواعد الاتفاقية من جهة، وبتبني تشريعات تخص التجارة الدولية تتناسب والأهداف الجديدة من جهة أخرى .

وبعد الجات، قام المغرب بالتوقيع على الاتفاقية المنشئة للمنظمة العالمية للتجارة، هذه المنظمة التي حثت على التعاون الدولي،وعلى إنشاء التكتلات والتجمعات الاقتصادية، تحقيقا للشمولية والعالمية التي تهدف إليها الاتفاقية.

وذلك وعيا من المغرب بالرهانات التي طرحتها المنظمة العالمية للتجارة وبالتحولات التي يعرفها المحيط الدولي، الذي أصبح يتميز بإقامة التجمعات الاقتصادية الإقليمية وبإنشاء المناطق الحرة ، الشيء الذي لم يبق مجرد اختيار، بل أصبح ضرورة يفرضها التحرر التجاري، والانفتاح على الاقتصاد العالمي. والجداول التالية توضح آثار انضمام المغرب للمنظمة العالمية للتجارة:

جدول رقم .32. الصادرات المغربية إلى الشركاء التجاريين الرئيسيين والتعريفات التي تواجهها.

الأسواق الرئيسية	الواردات الثنائية		تنويع التجارة		MFN AVG of traded TL		ممتاز هامش	الواردات المعفاة من الرسوم الجمركية	
		في المليون دولار أمريكي	95% في أي من					TL	القيمة
			HS 2-digit	HS 6-digit	بسيطة	موزونة	موزونة	في %	في %
المنتجات الزراعية									
1. الاتحاد الأوروبي	2012	1 537	18	67	13.7	14.3	7.9	42,7	60,9
2. الفديرالية الروسية	2012	325	2	3	12.9	7.0	1.7	1,5	0,0
3. الولايات المتحدة الأمريكية	2012	112	11	19	3.1	2.5	1.6	96,5	73,0
4. كندا	2012	77	8	12	7.8	0.1	0.0	60,9	98,0
5. غينيا	2012	46	1	1	18.8	19.9	0.0	0,0	0,0
المنتجات غير الزراعية									
1. الإتحاد الأوروبي	2012	9 652	52	299	5.2	7.1	7.1	100,0	100,0
2. البرازيل	2012	1 378	29	204	20.5	4.2	0.0	10,9	79,1
3. الهندI	2012	1 306	4	5	9.6	4.9	0.5	7,9	2,2
4. الولايات المتحدة الأمريكية	2012	788	17	75				85,2	90,9

					6.7	3.3	1.4		
5. الصين	2012	556	15	52	10.6	6.8	0.0	16,1	73,1

المصدر: من إعداد الطالبة باستخدام إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة، أنظر الموقع التالي:

http://www.trademap.org/Index.aspx بتاريخ 2015/04/01 على الساعة 12:27.

جدول رقم .33. التعريفات و الواردات حسب فئة المنتجات وفقا لجدول الالتزامات الذي تعهدت به أمام ال OMC.

	التعريفة النهائية المربوطة				الدولة الاولى بالرعاية التعريفات المطبقة			الواردات	
مجموعات المنتجات	المتوسط	المعفاة من الرسوم الجمركية	الحد الأقصى	مقيد	المتوسط	المعفاة من الرسوم الجمركية	الحد الأقصى	الحصة	معفاة من الرسوم الجمركية
		في %		في %		في %		في %	في %
منتجات حيوانية	94,5	0	289	100	105,3	0	304	0.2	0
منتجات الألبان	76,7	0	87	100	62,5	0	102	0.6	0
الفواكه و الخضراوات و النباتات	34,0	0	40	100	40,3	0	49	0.7	0
القهوة و الشاي	34,0	0	34	100	20,1	0	40	0.8	0
الحبوب و الاستعدادات	59,4	0	195	100	40,7	0	172	5.3	0
البذور الزيتية، الدهون و الزيوت	86,2	0	236	100	20,8	0	138	2.3	0
السكريات و الحلويات	134,5	0	168	100	27,9	0	60	1.3	0
المشروبات و التبغ	34,0	0	34	100	34,8	0	49	0.4	0
القطن	22,0	0	34	100	2,5	0	3	0.2	0
منتجات زراعية أخرى	33,6	0	40	100	14,5	0	49	1.1	0
السمك و المنتجات السمكية	39,6	0	40	100	15,8	0	50	0.3	0
المعادن و الفلزات	39,4	0.2	45	100	8,9	0.1	25	18.3	10.1
البترول	40,0	0	40	100	14,3	0	25	20.0	0
الكيماويات	39,0	0	45	100	5,4	0	25	9.6	0
الخشب، الورق...إلخ	39,0	0	45	100	15,3	0	25	3.5	0
المنسوجات	41,8	0	45	100	8,9	0	25	6.0	0
الملابس	40,2	0	45	100	24,3	0	25	0.8	0
الجلود، الأحذية...إلخ	39,7	0	45	100	14,8	0	25	1.5	0
الآلات غير الكهربائية	36,8	0	45	100	4,4	0	25	9.2	0
الآلات الكهربائية	37,8	0	45	100	6,0	0	25	6.4	0
معدات النقل	38,7	0	45	100	9,5	0	25	8.5	0
المصنوعات.	39,2	0	45	100	4,8	0	25	2.8	0

المصدر: من إعداد الطالبة باستخدام إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة، أنظر الموقع التالي:

http://www.trademap.org/Index.aspx بتاريخ 2015/04/01 على الساعة 15:30.

الفرع الثاني: آثار تحرير التجارة الخارجية المغربية في ظل الشراكة الأورومتوسطية.

بطلب من المغرب، دشنت سنة 1963 مفاوضات ستفضي إلى إبرام اتفاق تجاري سنة 1969. وتطور بعدها هذا التعاون ليتوج سنة 1976 بتوقيع اتفاق جديد يضم مقتضيات تجارية وكذا مساهمة مالية في شكل هبات لفائدة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمملكة.

وبالموازاة مع هذا الإتفاق، تم توقيع أربع بروتوكولات مالية خلال الفترة ما بين 1976و1996، أضيفت إليها قروض من بنك الاستثمار الأوروبي. وفي الفترة التي تبعت البروتوكولات المالية،

مكن برنامج ميدا 1 (1996-1999) الذي حصل المغرب في إطاره على ثلاثة أضعاف المساعدات المقدمة له بموجب البروتوكولات، من دعم الانتقال الاقتصادي وتحقيق التوازنات الاقتصادية والاجتماعية للمملكة. ولقد شرع في العمل ببرنامج ميدا 2، حيث تم التوقيع على اثنى عشر مشروعا. كما تم إقرار برنامج توجيهي وطني للفترة 2002-2004 من طرف الحكومة واللجنة الأوروبية.

وعلى المستوى الإقليمي، انعقد مؤتمر برشلونة في نوفمبر 1995 بمشاركة ممثلي بلدان الاتحاد الأوروبي الخمسة عشر وشركائهم الاثنى عشر من البلدان المتوسطية، وانتهى باعتماد إعلان برشلونة، وهو عبارة عن برنامج طموح للحوار والتبادل والتعاون يهدف إلى ضمان السلم والاستقرار والتقدم في المنطقة. ويغطي هذا الالتزام السياسي الفريد من نوعه مجالات "السياسة والأمن" وكذا المجالات "الاقتصادية والمالية" و"الاجتماعية والثقافية والإنسانية". وتتجسد هذه الشراكة على المستوى الثنائي في اتفاقات شراكة يبرمها الاتحاد الأوروبي مع كل شريك متوسطي على حدة.

وقد تم توقيع اتفاق شراكة مع المغرب، الذي يحتل موقعا استراتيجيا في الشراكة الأورومتوسطية، في شهر فبراير 1996. ودخل الاتفاق حيز التطبيق في مارس 2000 بعد التصديق عليه من طرف جميع برلمانات البلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. وتتمثل أهدافه الرئيسية في :

- تعزيز الحوار السياسي؛
- تحديد الشروط الضرورية للتحرير التدريجي لتبادل السلع والخدمات والرساميل؛
- تطوير علاقات اقتصادية واجتماعية متوازنة بين الأطراف؛
- دعم مبادرات الاندماج جنوب- جنوب؛
- تطوير التعاون في الميادين الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمالية.

ويعتبر احترام مبدأي الديموقراطية وحقوق الإنسان عنصرا رئيسيا في اتفاقات الشراكة.

جدول رقم .34. الأسعار المرجعية و أسعار الدخول التي يطبقها الإتحاد الأوروبي.

المنتجات/الموسم	السعر المرجعي (أيكو/طن)	سعر الدخول الأساسي (إيكو/طن)	التغيير (%)
الطماطم: 1 أكتوبر إلى 20 ديسمبر 21 إلى 31 مارس 1 يناير إلى 31 مارس	588	700 750 920	19.1 +
البرتقال: 1 ديسمبر إلى 31 ماي	227	372	63.9+
الكليمانتين: 1 إلى 30 نوفمبر 1 ديسمبر إلى آخر فبراير	735	675 675	8.2.

المصدر: منظمة الأغذية و الزراعة FAO، مستودع وثائق المنظمة، من إعداد مصلحة السياسات الاقتصادية و الاجتماعية، أنظر الموقع التالي: http://www.fao.org/docrep/008/x8731a/x8731a11.htm بتاريخ 2015/04/06 على الساعة 12:44.

جدول رقم .35. مكافئات التعريفات الجمركية القصوى في الاتحاد الأوروبي و الرسوم المقابلة على بعض أصناف الفواكه و الخضر.

المنتجات	مكافئات التعريفات الجمركية القصوى (1995)(إيكو/طن)	مكافئات التعريفات الجمركية (2000)(إيكو/طن)	الرسوم المقابلة (إيكو/طن)
الطماطم	**372**	**297**	**972/352**
الكرنب	**473**	**387**	**834/411**
البرتقال	**89**	**71**	**100/76**
الكليمانتين	**132**	**106**	**376/106**

المصدر: منظمة الأغذية و الزراعة FAO، مستودع وثائق المنظمة، من إعداد مصلحة السياسات الاقتصادية و الاجتماعية، أنظر الموقع التالي: http://www.fao.org/docrep/008/x8731a/x8731a11.htm بتاريخ 2015/04/06 على الساعة 12:44.

رغم الاعتراف بالفوائد الكبيرة المترتبة على تعدد الأطراف في مجال التجارة الدولية، تربط المغرب علاقة ثنائية عظيمة القيمة مع الاتحاد الأوروبي. ومن بين التفاهمات التي أسفرت عنها الاتفاقيات الثنائية المختلفة أنه في حالة إصلاح أو تغيير السياسة التجاريةَ سوف يتخذ الإتحاد الأوروبي التدابير الضرورية للإبقاء على مستوى وارداته من المغرب. وفي هذا السياق، بدأت المفاوضات بين الجانبين وعقد اتفاق بين الإتحاد الأوروبي والمغرب في إطار التعاون بين أوروبا ودول البحر المتوسط في 1996، وتم التصديق عليها من الجانبين في عام 2000. ويتضمن

هذا الاتفاق قيام منطقة للتجارة الحرة لفترة انتقالية مدتها 12 عاما. وسوف تلغى الرسوم وغيرها من القيود التجارية في نهاية تلك الفترة على "جميع التجارة تقريبا". ورغم وجود جدول زمني محدد لإلغاء التعريفات والقيود الكمية على المنتجات الصناعيةَ، كان تحديد تحرير تجارة المنتجات الزراعية أقل وضوحا .

وعلاوة على ذلك، فقد استبعت تجارة المنتجات الزراعية من نظام التجارة الحرة وتم التفاوض بشأنها بشكل منفصل. وقد ثبت أن هذه المفاوضات كانت صعبة ومعقدة فقد بدأت في 1994 واستمرت حتى 1996. واتفق في نهاية الأمر على الإبقاء على التدفقات التجارية المغربية التقليدية مع مراعاة انضمام الأعضاء الجدد إلى الاتحاد الأوروبي. وهناك عدة تدابِير تضمن النتيجة التي انتهت إليها المفاوضات، من بينها:

(1) تحديد الكميات المقرر استيرادها من المغرب سنويا معفاة من الرسوم ؛

(2) والتفاوض بشأن خفض أسعار الدخول بالنسبة لصادرات المغرب الرئيسية. وفي الحالة الأخيِرة؛ تكون الكميات معفاة من الرسوم عندما تَدخل سوق الاتحاد الأوروبي بسعر يتجاوز سعر الدخول المتفق عليه

في المفاوضات، وإلا ستطبق الرسوم الإضافية و مكافئات التعريفات الجمركية القصوى، كما هو مبين فيما سبق. وسوف يتم تخفيض أسعار الدخول المتفق عليه في المفاوضات بنفس نسبة سعر الدخول المربوط فى جداول التزامات الأتحاد الأوروبى .

خلاصة الفصل:

من خلال ما سبق، يمكننا القول أن السوق الجزائرية لا تتمتع بخاصية التنوع وتبقى عرضة للصدمات الخارجية، وهذا بسبب الحماية المفروضة والعوائق المتمثلة في الحواجز التعريفية وغير التعريفية، وسياسات الإحلال محل الواردات التي انتهجتها الجزائر خلال العشريات السابقة، والتي أدت إلى الاتجاه نحو الأنشطة غير التنافسية، فضلا عن الاحتكار الممارس من طرف الدولة عن طريق المؤسسات العامة في مختلف القطاعات الاقتصادية، وتهميش دور القطاع الخاص في المساهمة في النشاط الاقتصادي.

وما يجب الإشارة إليه أن الجدل القائم اليوم، حول أفضلية تحرير التجارة على الحماية الجمركية، أو أفضلية التحرير متعدد الأطراف (التحرير في إطار منطقة تجارة حرة)، فحسب الدراسات التي أنجزت من أجل تقدير المكاسب المنتظرة من منطقة التبادل الحر الأورو- متوسطية على بعض الدول المتوسطية (جنوب وشرق المتوسط)، فإن السيناريو المتوقع لأثار اتفاق التبادل الحر بالنسبة للإتحاد الأوروبي ستكون ضعيفة. كون أن التخفيضات التدريجية للحقوق الجمركية ستؤدي إلى ارتفاع طفيف في الصادرات الأوروبية نحو الجزائر وينطبق نفس الشيء على المغرب، بسبب المكاسب المتعلقة بمؤشر الكفاءة- السعر التي ستحصل عليها مقارنة مع الدول الأخرى التي لا تستفيد من هذه التخفيضات الجمركية (المنتجات الصينية مثلا)، وبالتالي سيكون الأثر الكمي للصادرات ضعيفا، وبالمقابل وعلى المدى القريب فلن تكون هناك آثار أيضا على الصادرات من الجزائر، باعتبار أن ليس هناك تفكيك أو إلغاء جمركي ينبغي أن يقوم به الإتحاد الأوروبي على السلع الجزائرية، طالما أن الأسواق الأوروبية للسلع الصناعية الجزائرية مفتوحة منذ أمد بعيد، في حين أن العراقيل على السلع الزراعية تم الاحتفاظ بها.

الخاتمة

الخاتمة.

في ختام هذا البحث يمكن القول بأن الاهتمام الواضح الذي أبدته مختلف المدارس الاقتصادية وجل السياسات الاقتصادية لدول العالم حول موضوع تحرير التجارة الخارجية يعكس حقيقة مفادها أن تحرير التجارة الخارجية هو ظاهرة اقتصادية جديرة بالدراسة و التفسير.

حين ننظر إلى اتجاهات التبادل الدولي في الآونة الأخيرة نجد أن الدولة الجزائرية تسعى جاهدة لتحسين قوتها ومركزها في ميدان التبادل الدولي، خاصة مع ظهور التكتلات الاقتصادية، إن تنويع بنية اقتصادنا لبناء اقتصاد تصديري صامد أمام أي خلل يصيب سير التبادل الدولي يعد حافزا للنمو الاقتصادي الذي يستند على التصدير، إذ هو مصدر يمكننا من تحصيل العملة الصعبة و إقامة قاعدة صناعية وزراعية.

إن الجزائر كنموذج من دول العالم الثالث فمن أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي تسعى إلى تقوية موقعها في التجارة الدولية في ظل نظام تجاري دولي يدعو لتحرير التجارة ، لذا عملت الجزائر جاهدة إلى ترقية وتأهيل منتجاتها التصديرية لمنافسة السلع العالمية في إطار الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من خلال العمل على تدعيم الخوصصة وإعادة تأهيل المؤسسات المصدرة ومحاولة تحسين المناخ الاستثماري لزيادة نمو الاستثمار الأجنبي المباشر.

و نجد أن القطاع الصناعي الجزائري وبحكم اعتماده على مصادر تمويلية أجنبية، ونظرا لوجود سوء استغلال للموارد المتاحة، إضافة إلى الفجوة التكنولوجية التي يعاني منها وضعف مجهودات البحث والتطوير، فإنه وبفعل تحرير التجارة الخارجية وتوقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي قد تزعزع مركزه داخل الاقتصاد الوطني وانخفض حجم إنتاج العديد من الفروع، وانخفضت معه درجة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي بفعل تراجع حجم القيمة المضافة له، كل ذلك بسبب احتدام المنافسة الأجنبية أو المحلية من طرف الخواص وكذلك بسبب قصور الأساليب التسييرية المطبقة، وطبعا تخلف وقدم وسائل الإنتاج والتكنولوجيا المستخدمة.

لقد تجلى من خلال دراسة المقارنة بين الجزائر والمغرب أن هناك تباين حول أثر تحرير التجارة في ترقية الصادرات على الرغم من أن هناك قواسم مشتركة بينهما فيما يخص مواقفها بشأن الاستثمار الأجنبي التي كانت معادية له حيث تبلورت في أساليب التأميم وفسخ عقود الامتيازات وفيما يخص خطوة مباشرة الإصلاحات الاقتصادية. إلا أن التفاوت كان واضحا فيما يخص حصيلته بكل المقاييس حيث تفوقت الجزائر على المغرب من حيث حجم الصادرات إلى الخارج على الرغم من أن المغرب دولة عضو في المنظمة وذلك من خلال الشواهد الميدانية والإحصائيات التي استندنا إليها.

النتائج:

1. نتائج الجانب النظري:

- حرية التجارة تتطلب نجاعة المؤسسات الاقتصادية وأنّ تكون مؤهلة للمنافسة الخارجية.
- ضرورة تنمية التجارة الخارجية و الصادرات السلعية و الخدمات من الأنشطة الاقتصادية خارج المحروقات، بغرض تخفيف الوزن المهيمن لمنتوج النفط الخام و عامل تركزه في الصادرات، لأن ترقية الصادرات من مختلف السلع الوطنية، بالإضافة على كونها تحمل محتويات و قيما نقدية، أي لها جانب اقتصادي، فهي أيضا تحمل قيما ثقافية ذات محتوى حضاري.
- قامت الجزائر بإصلاحات اقتصادية شملت نطاقا واسعا من الاقتصاد الوطني، و قد ارتكزت أساسا في برنامج الإنعاش الاقتصادي .
- بالرغم من تعدد الإصلاحات و تنوعها و الهادفة إلى القضاء على تبعية الاقتصاد الوطني للبترول، إلا أن الصادرات خارج المحروقات لحد الآن مازالت هامشية و تمثل نسبا ضئيلة من الصادرات الجزائرية، و هي تمثل إشكالية كبرى في التجارة الخارجية جراء ضعف المجهودات المبذولة لترقيتها.
- من المتصور أن تحرير التجارة الخارجية قد يؤدي إلى نمو أسرع في الواردات عنه في الصادرات إذا كانت البلدان محمية إلى حد كبير قبل فترة تحرير التجارة. إن النمو الأسرع في الواردات عنه في الصادرات يمكن أن يؤدي إلى مشاكل خطيرة في الميزان التجاري، و هذا في حد ذاته يمكن أن يحد من النمو الاقتصادي في بعض الدول النامية.
- إنّ انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتّجارة، لا يعني إلاّ فتح أسواقها أمام الدول المتقدمة كما أنّه لا يتوانى عن وضع المؤسّسات المحلية الهشّة في امتحان صعب، فتحرير التجارة الخارجية الذي تقرر دون إعطاء الوقت لهذه المؤسسات سوف يرمي بها في مواجهة الشركات المتعددة الجنسيات الأقوى والأفضل والأكثر استعدادا على خوض عمليات التسويق الدولي.

2. نتائج دراسة المقارنة:

- من خلال دراسة المقارنة نلاحظ أن الجزائر تعتمد بشكل كبير في صادراتها على قطاع المحروقات(98%)، بينما نجد المغرب تعتمد في صادراتها على القطاع الزراعي حيث يشكل 50.1% من مجمل الصادرات.
- على ضوء ما تقدّم، نستخلص عدم توازن اتفاق الشراكة السارية المفعول بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر، بخروج الجزائر خاسرة من هذه الشراكة باعتبارها سوقا لتصريف المنتجات الأوروبية على عكس المغرب التي عرفت كيف تستغل هذه الشراكة.

3. التأكد من صحة الفرضيات:

- **الفرضية الأولى**: سياسة تحرير التجارة الخارجية تقوم بتنشيط القطاع الخاص باعتباره المحفز الأساسي للاقتصاد، مما يساهم في ترقية و تطوير الصادرات ورفع القدرة التنافسية لها.

هذه الفرضية صحيحة. حيث يساهم القطاع الخاص على ترقية الصادرات خارج المحروقات بواسطة تنشيط العمل الاستثماري والتجاري والإنتاجي للمؤسسات وبالتالي دعم عملية التصدير و ذلك لما له من دور قيادي وفعال في اتخاذ القرارات الاستثمارية الصعبة من خلال تحرير التجارة (المخاطرة في الأسواق الأجنبية).

- **الفرضية الثانية**: اقترن تحرير التجارة الخارجية بفكرة كونها تحقق معدلات نمو مرتفعة.

هذه الفرضية صحيحة إذا كان تحرير التجارة الخارجية يعزز النمو من جانب العرض و ذلك من خلال زيادة كفاءة تخصيص الموارد، أما من جانب الطلب فقد يحد من النمو ما لم يتم الحفاظ على التوازن بين الصادرات و الواردات و يتحقق ذلك بواسطة سياسات التجارة.

- **الفرضية الثالثة**: يعتبر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وسيلة لتحفيز قطاع الصادرات خارج المحروقات.

هذه الفرضية خاطئة. لا توجد أي ميزة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ما لم تقم الجزائر بتنمية قطاع الصادرات خارج المحروقات، فكما نعلم أن صادرات الجزائر تمثل 98% من قطاع المحروقات و 2% فقط من قطاع خارج المحروقات.

- **الفرضية الرابعة**: أثر تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في الجزائر بالمقارنة مع المغرب كان أكثر فعالية على الصادرات.

هذه الفرضية صحيحة. على الرغم من أن المغرب دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة و تستفيد من العديد من المزايا التي تقدمها للمنظمة إلا أن صادراتها لا تزال تتسم بالضعف بالمقارنة مع الجزائر التي تحمل صفة مراقب، حيث نجد أن صادرات الجزائر أكبر بأربع مرات من صادرات المغرب.

التوصيات:

- يجب على الجزائر استغلال فرصة انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، و لتحقيق ذلك يجب عليها النهوض باقتصادها الهشّ قبل تحقيق الخطوة الأولى، أيضا لا يجب النظر إلى آثار الانضمام في الأجل القريب لأنّها حتما ستكون سلبية، بل يجب ضمان الاستفادة من الإيجابيات على المدى البعيد.

- يجب على الجزائر بالرغم من تأخّرها في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، العمل على استغلال جميع الفرص المتاحة وبشكل جدّي حتى تقلل من حجم الآثار السلبية التي قد تمسّ مختلف القطاعات. كما أنّه يجب على الجزائر استغلال بعض المزايا والفرص الممنوحة للدول
- النامية الأعضاء بالمنظمة لحماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الخارجية، وهذا عن طريق مواكبة التغيرات التي تحدث على المستوى العالمي.
- ضرورة عقلنة و ترشيد السياسات العامة في الجزائر وفقا لنموذج تنموي مبني على اقتصاد متنوع و منتج خارج إطار المحروقات.
- جعل المؤسسة الوطنية الاقتصادية و التجارية قاطرة محورية في عملية التنمية و البناء من خلال التحاور و التشاور و العمل التكاملي مع كل القطاعات الحكومية و المؤسسات الوطنية و ذلك خدمة للاقتصاد الجزائري من خلال التقارب و التنسيق مع مختلف الفاعلين الاقتصاديين و رفع تحدي التنمية و العمل الموحد بهدف الخروج تدريجيا من التبعية للمحروقات و تقلبات أسعاره في الأسواق العالمية.
- تنويع الاقتصاد الوطني خارج المحروقات و تعزيز المنظومة المالية و المصرفية.
- يجب على الجزائر أن تقوم بتبني استراتيجية شاملة للتنويع الاقتصادي و مكافحة الفساد، و أن تقوم بتطوير البدائل الاستخلافية للثروة البترولية و الغازية في القطاعات التي يتميز فيها الاقتصاد الوطني بميزة نسبية و قدرات تنافسية.
- تحقيق التقارب و التنسيق بين دول المغرب العربي و الاتحاد فيما بينهم من أجل دفع عجلة التنمية في هذه الدول بهف خلق اقتصاد متين، و كذلك من أجل زيادة القدرة التنافسية لمنتجاتها في الأسواق العالمية مع منتجات الدول المتقدمة.

آفاق الدراسة:

إثر تناولنا لهذا الموضوع، فقد رأيت مجموعة من النقاط التي تستحق الدراسة فأردنا اقتراحها كدراسات مستقبلية نذكر منها:

- أثر تحرير التجارة الخارجية على الأداء الاقتصادي لدول المغرب العربي.
- أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي للدول النامية: دراسة حالة مجموعة من الدول العربية.

في الختام فإنّ بحثنا هذا ما هو إلا فاتحة ومقدمة لمن يهمه البحث في هذا الموضوع، إذ يمكن للمهتم في هذا المجال أن يواصل تقييم وضعية تحرير التجارة الخارجية الجزائرية في ترقية الصادرات الجزائرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة، كما يمكن مقارنة ذلك مع باقي دول المغرب العربي التي سبق لها أن قامت بتحرير التجارة و المنظمة حاليا للمنظمة.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية.

أ. الكتب:

1. أبو قحف السلام، **التسويق الدولي**، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر،2007.
2. أحمد السريتي السيد محمد ، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى الإسكندرية، مصر، 2008.
3. أحمد حشيش عادل و شهاب مجدي ، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2000.
4. الأشقر أحمد، **الاقتصاد الكلي**، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2007.
5. بدعيدة عبد الله، **التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية**، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان،1999.
6. بسام الحجار، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2003.
7. بن يحي فريد، **الاقتصاد الجزائري: الرهانات وشروط الانضمام إلى** OMC، دار الهدى، الجزائر،2009 .
8. جامع أحمد ، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1980.
9. جامع أحمد و عوض الله صفوت عبد السلام ، **دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1993.
10. الجيلالي عجة، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2007.
11. حامد محمود عبد الرزاق محمود، **تكنولوجيا المعلومات و زيادة الصادرات و دعم التنمية الصناعية**، مكتبة الحرية للنشر و التوزيع، مصر، 2007.
12. حسين عوض الله زينب ، **الاقتصاد الدولي**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1992.
13. حسين عوض الله زينب ، **الاقتصاد الدولي**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر،2005.
14. حسين عوض الله زينب ، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار المعارف، الإسكندرية، مصر، 1996.
15. حشيش عادل أحمد ، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1977.
16. خالد محمد السواعي، **التجارة و التنمية**، دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006.
17. دادي عدون ناصر ، **اقتصاد المؤسسة**، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
18. دادي عدون ناصر و متناوي محمد، **الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة: أسباب الانضمام . النتائج المرتقبة و معالجتها**، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.
19. زكي إبراهيم عبد الرحمان ، **مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، مصر، 1981.
20. ساموسلسن بول- أ- ، علم **الاقتصاد (العلاقات التجارية والمالية الدولية)**، ترجمة: مصطفى موفق ،الجزء 6، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
21. سلفاتور دومنيك ، **نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي: سلسلة ملخصات شوم في الاقتصاد**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
22. صفوت قابل محمد، **منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.

23. صقر عمر ، **سياسات التجارة الخارجية**، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، 1993.
24. عبد الباسط وفا، **سياسة التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000.
25. عبد المالك منيس أسعد ، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي**، دار المعارف، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 1968.
26. العصار رشاد و آخرون،**التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000.
27. عفيفي حاتم سامي ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1993.
28. علي الصوص شريف، **التجارة الدولية الأسس و التطبيقات**، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
29. علي مكي فادي، **ما بين الجات و منظمة التجارة العالمية**، لبنان أمام الاستحقاق، المركز اللبناني للدراسات، الطبعة الأولى، 2000.
30. عليوش قربوع كمال، **قانون الاستثمارات في الجزائر**، ديوان ا لمطبوعات الجامعية، 1999.
31. العيسوي إبراهيم ، **التنمية في عالم متغير**، دار الشروق، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 2003.
32. كينز ج. م. ،**النظرية العامة في الاقتصاد**، ترجمة: نهاد رضا، موفم للنشر، الجزائر العاصمة، الجزائر، 1991.
33. لعشب محفوظ، **المنظمة العالمية للتجارة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.
34. محمد عوض طالب، **التجارة الدولية نظريات و سياسات**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2004.
35. المحمود العمر رضوان، **التسويق الدولي**،الطبعة الأولى،دار وائل للنشر و التوزيع،عمان،الأردن، 2007.
36. محمود عبد العزيز عمارة رانيا، **تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات**، دار الفكر الجامعي ، الطبعة الأولى، بالإسكندرية، مصر،2008.
37. مختار رنان، **التجارة الدولية و دورها في النمو الاقتصادي**، منشورات الحياة، الطبعة الأولى، الجزائر، 2009.
38. مسعداوي سليم، **الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة**، دار الخلدونية للنشر، الطبعة الأولى، الجزائر، 2008.
39. مسعداوي يوسف، **دراسات في التجارة الدولية**، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2010.
40. مصطفى محمود فؤاد، **التصدير والاستيراد علميا وعمليا**، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر،1993 .
41. ناصر زين العابدين و عوض الله صفوت عبد السلام، **الاقتصاد الدولي**، دار الثقافة الجامعية، مصر، 1997.

ب.الرسائل الجامعية:

1. محمد مسلم حمود المجالي، **الصادرات الوطنية و دورها في التنمية الاقتصادية في الأردن**، "أطروحة دكتوراه"، معهد البحوث و الدراسات العربية، المنظمة العربية للتربية و الثقافة و العلوم، القاهرة، مصر، 1999.
2. موسى سعداوي، **دور الخوصصة في التنمية الاقتصادية: حالة الجزائر**، "أطروحة دكتوراه"، فرع تخطيط اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، أطروحة غير منشورة.
3. بهلول مقران، **علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970_2005**، "مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير"، اقتصاد كمي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2010 2011، مذكرة غير منشورة.
4. زيرمي نعيمة، **التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق**، "مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير"، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان، 2010 2011، مذكرة غير منشورة.
5. حمشة عبد الحميد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في ظل التطورات الدولية الراهنة . دراسة حالة الجزائر.**، "مذكرة

مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير"، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012 ـ 2013، مذكرة غير منشورة.

6. الصادق بوشنافة، **تحرير التجارة الخارجية وآفاق الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة – حالة الجزائر–**، "مذكرة ضمن متطلبات شهادة ماجستير"، قسم علوم التسيير، كلية الاقتصاد والتسيير، جامعة الجزائر3، 20002001، مذكرة غير منشورة.
7. يوسف بومدين، **تأهيل المنتجات التصديرية في إطار تسيير الجودة الشاملة دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد NCA**، "مذكرة ضمن متطلبات الماجيستير"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر، 2001 ، مذكرة غير منشورة.
8. مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية . دراسة حالة الجزائر** .، "مذكرة ضمن متطلبات شهادة الماجستير"، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، مذكرة غير منشورة.
9. سميرة بوالعام، **أثر تطور الصادرات على التنمية الاقتصادية . حالة الجزائر .** ، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، مذكرة غير منشورة،.
10. ميلود بوعبيد، **الخوصصة وإشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة باتنة، 2007، مذكرة غير منشورة،.

ج. المجلات أو الدوريات:

1. سميح فرسون، **"أزمة الرأسمالية الأمريكية و سياسة الولايات المتحدة"**، الخارجية اتجاه الشرق الأوسط مجلة شلون الفلسطينية، العدد 92،93،يوليو و أغسطس 1997،
2. سهام عبد الكريم، **"برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية"** ، دراسات اقتصادية، مركز البصيرة، العدد 11،2008 .
3. عبد الله بن دعيدة، **التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية**، بحوث الندوة الفكرية حول إصلاحات الاقتصادية. وسياسيات الخوصصة في البلدان العربية ، الجزائر، مركز دراسات الوحدة العربية،2000 .
4. عبد المطلب عبد الحميد، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، معهد التخطيط القومي، مصر، العدد 02، المجلد 21، 2003.
5. علي لزعر، **"تأهيل المؤسسة الجزائرية في ظل الشراكة الأوروموتوسطية"**، مجلة اقتصادية، العدد 05، 2009، جامعة بسكرة.
6. عياش قويدر و إبراهيمي عبد الله، **"آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل و التشاؤم"**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، جامعة الأغواط.
7. لوعيل بلال، **"أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي 1995 . 2007"**، مجلة اقتصادية، العدد 04، 2008، ONS ,UNCTAD, من 2008 . 2010.
8. محسن هلال، **"اتفاقية منظمة التجارة العالمية ومنظمة التجارة العربية الحرة"**، مجلة المستقبل العربي، العدد 254، 2000.
9. ناصر دادي عدون و محمد متناوي، **"انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة: الأهداف و العراقيل"**، مجلة الباحث، جامعة الشلف، العدد 03، 2004.

د. النصوص القانونية و الوثائق الرسمية:

1. الأمر رقم 06/96 المؤرخ في 1996/01/10.
2. المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 208/94 المؤرخ في 1996/10/01.
3. المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 208/94 المؤرخ في 1996/10/01.
4. النظام رقم 03/91 الصادر عن مجلس القرض و النقد.

5. المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03.
6. المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03.
7. المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03.

هـ. التقارير:

1. تقرير عن الاقتصاد الجزائري في سنة 1968 . 1969، غرفة التجارة و الصناعة بالجزائر.
2. تقرير الأمم المتحدة رقم 25 مقدم من طرف اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لفريق آسيا خاص بالحقوق الأساسية للبلدان النامية في ظل الجات والمنظمة العالمية للتجارة(OMC)، نيويورك، سنة 1999.

و. الملتقيات:

1. بعلوج بولعيد، "**العولمة المالية والاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية**"، الملتقى الدولي حول العولمة المالية، عنابة، 2004.
2. محمد بن دليم القحطاني،" **كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية**"، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنعقد في تونس 2007 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
3. نجار حياة و زغيب مليكة،" **إشكالية تأهيل المؤسسة الاقتصادية بين العصرنة والعولمة**"، نظرة مستقبلية، الملتقى الدولي حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاستثماري الجديد، كلية الاقتصاد، جامعة ورقلة،2003 .

ز. المواقع الإلكترونية:

1. لعايب وليد، الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية، محاضرات نظريات التجارة الدولية، الموسم الجامعي 2013-2014. لمزيد من المعلومات أنظر الموقع:
2. www.pr.laib-walid.sitew.com/fs/Root/bt6hl-_5_.docx بتاريخ 2015/03/15 على الساعة 12:06.
3. http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=framework_of_wto&lang=ar
4. ريناتور جيرو، المدير العام للمنظمة، تعليق صرح به في 1998/07/20 بخصوص التعاون بين منظمة التجارة العالمية و المنظمات الدولية الأخرى أنظر الموقع التالي: http://www.wto.org/members/bulletin.htm بتاريخ 2015/03/14 على الساعة 12:40.
5. إعلان مؤتمر الدوحة الوزاري، المنظمة العالمية للتجارة، ، أنظر الموقع: http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=duha1&lang=ar بتاريخ 2015/02/25 على الساعة 11:00.
6. مسودة نص إعلان كانكون الوزاري في 2003/08/24، المنظمة العالمية للتجارة، أنظر الموقع: http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=can5&lang=ar بتاريخ 2015/02/25 على الساعة 09:00.
7. منظمة التجارة العالمية، عشر مزايا لنظام التجارة الخاص بمنظمة التجارة العالمية، لمزيد من المعلومات أنظر الموقع التالي: http://www.wtoarab.org/uploadfiles/2011/ten_good.pdf بتاريخ 2015/03/03.
8. وصاف سعيدي، "تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر الواقع و التحديات"، جامعة ورقلة، وثيقة الكترونية. انظر الموقع التالي:

https://www.google.dz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Frcweb.luedld.net%2Frc1%2F1_OUASAF.PDF&ei=kGUNVdOUDcTXPIr3gMAI&usg=AFQjCNGvw1QRSKSmV_1vYr89vHbzwoLT1g&bvm=bv.88528373,d.bGQ بتاريخ 2015/03/21 على الساعة 10:30

9. موقع ALGEX ،أنظر الموقع التالي: http://www.algex.dz/content.php?artID=1602&op=544 بتاريخ 2015/03/20 على الساعة 12:35.
10. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، انظر الموقع التالي: http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements
11. بموقع المديرية العامة للجمارك، أنظر الموقع التالي:
12. http://www.douane.gov.dz
13. المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.
14. موقع وزارة الاقتصاد و المالية المغربية، أنظر الموقع التالي: http://www.finances.gov.ma/ArMa/Pages/Statistiques.aspx?Active=CE
15. إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة، أنظر الموقع التالي: http://www.trademap.org/Index.aspx بتاريخ 2015/04/01 على الساعة 12:27.
16. منظمة الأغذية و الزراعة FAO، مستودع وثائق المنظمة، من إعداد مصلحة السياسات الاقتصادية و الاجتماعية، أنظر الموقع التالي: http://www.fao.org/docrep/008/x8731a/x8731a11.htm بتاريخ 2015/04/06 على الساعة 12:44.
17. الكاتب: غير معروف، بحوث عربية، أنظر الموقع التالي:
http://bohouts.blogspot.com/2013/01/blog-post_4895.html بتاريخ 2015/03/30 على الساعة 13:05.

18. F.Medjahed, Conséquences de l'adhésion de l'Algérie à L'OMC, voir le site : http://www.algerie-dz.com/article453.html page consulteé le 28/03/2015, 12:24 h .

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية.

Les livres :

1. Jean – louis Mucchielli , **Principes d'économie Internationale**, Ed.Economica, Paris 1985
2. S.B.linder, **An Essay on trade and transformation** , Almquist and Wicksell, stockholim, 1967
3. ALI- Bencheneb ,**Mécanismes juridiques des relations commerciales internationales de l'Algérie**, O.P.U ALGER 1984, p 21-50
4. [1] Michel Rainelli , **la nouvelle théorie du commerce international**, la découverte, Paris ,1997
5. Paul. A. Krugman et Maurice Obsefeld **, Economique Internationale-** traduit par : Achille hannequart et fabienne Leloup, 2éme édition, Deboeck, France, 1996, p 298.

6. John H.Jackson ,**restructing the GATT system**,ghatham house papers,the royal institute of international affairs,London,1990
7. Antoine Bouét, **The expected benefits of trade liberalization for world income and development**,international food policy research institute,Washington,USA, 2008,p 35.
8. Ben Hamou,**le cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie**, in revue idara N° 02 Année 1999.