

تمهيد:

لقد برز الاهتمام بالصادرات والتنمية الاقتصادية في الدول النامية بشكل خاص بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، حيث كانت هذه الدول قد حصلت على استقلالها السياسي، وأصبحت تدرك بأن هذا الاستقلال يجب تدعيمه باستقلال آخر ألا وهو الاستقلال الاقتصادي، وللوصول إلى هذا الأخير كان لزاما عليها الإسراع بقدر أكبر لتحقيق التنمية الاقتصادية، والتي تعتبر الركيزة الأساسية لهذا الاستقلال الاقتصادي.

وفعلا فقد أجهت جل هذه الدول بعد نهاية الحرب العالمية الثانية لتبني سياسة التوجه نحو التصدير بغية تحقيق التنمية الاقتصادية، باعتبار أن التصدير سيؤدي إلى تحقيق زيادة في الدخل الوطني للدولة وإلى زيادة إيراداتها من النقد الأجنبي والعملات الصعبة وكذا إلى التخفيف من حدة البطالة والعجز في الميزان التجاري.

ويرجع سبب اعتماد هذه الدول على التصدير في تحقيق التنمية، إلى التجارب الناجحة التي حققتها العديد من الدول التي انتهجت استراتيجيات قائمة على التصدير، وهذا ما يؤكد على أهمية العلاقة بين زيادة الصادرات وتحقيق التنمية الاقتصادية.

كما أنه ومنذ بدايات السبعينيات من القرن الماضي شهد الفكر الاقتصادي ترجيحاً للدور والعلاقة الإيجابية للصادرات وتحقيق التنمية الاقتصادية، ليدحض بذلك كل الآراء التشاؤمية السابقة بشأن العلاقة بين الصادرات والتنمية، والتي كانت تروج لفكرة الدور السلبي للصادرات على التنمية.

وعلى هذا الأساس قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى خمسة مباحث، حيث سنتناول في المبحث الأول ماهية الصادرات ودورها في التنمية وذلك من خلال دراسة واستعراض مختلف الدراسات والنماذج التي تربط بين الصادرات والتنمية، ومن خلال معرفة أهمية الصادرات في عملية التنمية سنحاول في المبحث الثاني أن نتناول فيه أهمية إستراتيجية تشجيع الصادرات ودورها في علاج المرض الهولندي وذلك من خلال معرفة ماهية المرض الهولندي ودور الصادرات في علاج هذا المرض، وتم في هذا المبحث أيضا استعراض استراتيجيات التصنيع التي تبنتها الكثير من الدول النامية بدءاً من سياسة إحلال الواردات إلى سياسة التصنيع من أجل التصدير وهذا بعد السليبات التي اكتنفت النوع الأول من هذه السياسات، ثم قمنا بعد ذلك باستعراض لتجارب بعض الدول النامية وخاصة دول شرق آسيا التي قامت

باتباع وتبني إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير وخصوصا في مجال الصناعات التحويلية إضافة إلى المكاسب والمنافع المحققة جراء انتهاج هذا النوع من السياسات.

في حين سيتناول المبحث الثالث عوائق وإستراتيجيات التصدير إلى الأسواق الخارجية حيث سنقوم بتناول مختلف الصعوبات والعوائق التي تواجه صادرات الدول النامية عموما والصادرات الجزائرية على وجه الخصوص ومن ثم سيتم استعراض أهم السياسات والإستراتيجيات التي يجب أن تنتهجها هذه الدول للولوج بمنتجاتها إلى الأسواق العالمية والتغلب على تلك العوائق والصعوبات وفي هذا الجزء أيضا قمنا باستعراض لأهم تجارب بعض الشركات العالمية التي قامت بتصميم إستراتيجيات وسياسات معينة تمكنت من خلالها على تحقيق غزو لمنتجاتها بالرغم من وجود القيود التي كانت ممارسة على منتجاتها، وفي هذا رسالة واضحة للدول النامية للحدو تجاه تلك الشركات للاستفادة من تجاربها في مجال تصدير المنتجات وعدم التحجج من وجود قيود تفرضها الدول الأجنبية على منتجاتها.

أما المبحث الرابع فقد خصص لدراسة العلاقة بين أداء الصادرات وسعر الصرف ودرجة تأثير هذا الأخير على التوجه التصديري لهذه الدول، وفي هذا أيضا قد تم استعراض لبعض الدراسات التي تمت في هذا المجال، خصوصا على كل من الجزائر، تونس، المغرب، مصر وتركيا إضافة إلى دول أخرى في جنوب شرق آسيا.

كما تم في هذا المبحث أيضا التطرق إلى الأثر الذي يمكن أن يحدثه ربط سعر صرف العملة إما بعملة واحدة أو سلة من العملات، وفي هذا أيضا تم تقديم بعض الدراسات التي تمت في هذا السياق، للاستفادة من تجاربها في مجال تحديد سعر الصرف وربط قيمة العملة إما بعملة واحدة أو بسلة من العملات.

المبحث الأول: ماهية الصادرات ودورها في التنمية:

قبل التطرق إلى دور الصادرات في التنمية، يجب في الأول معرفة ماهية التنمية الاقتصادية والاختلاف بينها وبين النمو الاقتصادي، ومن ثم سنحاول معرفة دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية، والتطرق لمختلف الآراء والتوجهات التي تناولت هذا الموضوع، حتى وإن اختلفت هذه التوجهات بين مختلف آراء كبار الاقتصاديين.

المطلب الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية:

يمكن تعريف التنمية الاقتصادية على أنها: تلك الإجراءات والسياسات والتدابير المتعمدة، والتي تتمثل في تغيير بيان وهيكل الاقتصاد الوطني، وتهدف إلى تحقيق زيادة سريعة ودائمة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي، ويكون هذا بعد فترة زمنية تتسم في العادة بطولها، وبحيث يستفيد من هذه التنمية الغالبية العظمى من السكان¹.

ويمكن التفريق بين التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، حيث أن النمو الاقتصادي يعرف على أنه مجرد الزيادة في الدخل الفردي الحقيقي، وهذا يعني أن النمو الاقتصادي لا يقوم بتعمد هذا التقدم الاقتصادي بل يتركه للظروف العفوية، أي يعني هذا عدم اتخاذ الإجراءات والتدابير التي تحقق ذلك².

كما يجب أن نشير هنا إلى أن نظريات النمو الاقتصادي تهتم بدراسة اقتصاديات الدول المتقدمة، في حين تهتم نظريات التنمية الاقتصادية بدراسة اقتصاديات الدول النامية.

كما تعرف التنمية الاقتصادية بأنها ذلك العلم الذي يهتم بدراسة كيفية التغلب على فقر الأمم^(*).

¹ شريف رفعت رزق محمد الشافعي، إطار مقترح لسياسات حوافز التصدير في مصر في ضوء المتغيرات العالمية (دراسة ميدانية لقطاع الصناعة)، رسالة دكتوراه في الاقتصاد غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2005، ص: 19.

² نفس المرجع.

(*) إن ما حدث في الاقتصاد الإنجليزي في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، يختلف اختلافا جوهريا عن ما حدث في ليبيا نتيجة اكتشاف النفط بها، ففي كلا الدولتين ارتفع متوسط نصيب دخل الفرد من الدخل الوطني ارتفاعا كبيرا، إلا أن ارتفاع الدخل في ليبيا كان نتيجة اكتشاف النفط وزيادة استهلاكه بشكل أكبر في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية، ولم يكن أبدا نتيجة تبني الحكومة الليبية أو حتى شعبها لإستراتيجيات أو تدابير معينة.

وعلى هذا الأساس لا يمكن اعتبار ما حدث في ليبيا بأي شكل من الأشكال تنمية اقتصادية، لأن زيادة الدخول في ليبيا كان فقط بفضل اكتشاف النفط بها، كما أن التنمية الاقتصادية تتضمن تغييرات في الهيكل الاقتصادي، بالإضافة إلى ارتفاع نصيب الفرد من الدخل.

كما أن أهم تغييرين في الهيكل الاقتصادي هما ارتفاع مساهمة الصناعة في الناتج الوطني وتزايد نسبة سكان المدن عن سكان الريف، إضافة إلى أن الدولة التي تمر أو تدخل في التنمية الاقتصادية عادة ما تمر بعدة مراحل ومنها تغير أنماط الاستهلاك بحيث يتحول نمط الاستهلاك من السلع الضرورية إلى السلع الكمالية.

لمزيد من التفاصيل راجع في ذلك: شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

ويجب أن نشير هنا أيضا إلى أنه للوصول إلى التنمية الاقتصادية يجب أن يسبق هذا ما يعرف بـ "التخطيط للتنمية"، حيث يتضمن هذا الأخير في حصر وجمع البيانات والمعلومات عن الموارد المتاحة للدولة في سبيل تحقيق أهداف معينة في فترة زمنية معينة، ويتفق الكثير من الاقتصاديين في أن تخطيط التنمية الاقتصادية يتضمن ثلاث خطوات أو مراحل أساسية¹:

المرحلة الأولى: يجب تحديد معدل النمو الاقتصادي خلال فترة خطة التنمية، ويمكن الاعتماد في تحديد هذا المعدل على معدل الناتج الوطني في السنوات مع عدم إهمال التغيرات الاقتصادية المتوقعة والتي يمكن أن تحدث في المستقبل؛

المرحلة الثانية: كما يجب تحديد الاستخدامات المختلفة للناتج الوطني مثل الإنفاق بشقيه الحكومي والخاص، الاستثمارات إضافة إلى الواردات والصادرات، كما سيتم تحديد أيضا أهداف الناتج المتوقع أو الجديد على كل قطاع كقطاع الزراعة، الصناعة والخدمات، واستخدامات هذا الناتج، دون أن ننسى هنا تحديد الموارد اللازمة لكل قطاع لتسهيل إنجاز الأهداف المحددة له؛

المرحلة الثالثة: وتعتبر هذه آخر مرحلة، حيث يتم فيها اختيار المشروعات المختلفة في كل قطاع، كما أنه للوصول إلى معدلات النمو المحددة أو المتوقعة فيجب في هذه الحالة اختيار أفضل المعايير لتوزيع الاستثمارات بين القطاعات المختلفة في الاقتصاد، ويكون هذا من خلال وضع إستراتيجية معينة. أي يعني هذا أن تخطيط التنمية يفترض مقدما وجود إستراتيجية معينة ومحددة مسبقا للتنمية، والتي على أساسها سيتم تحديد هيكل التنمية. وفي الأخير، وبعد استعراض مراحل أو خطوات التنمية الاقتصادية، يجب أن نقول بأنه لكي تحدد الخطة أهدافها فلا بد لها من توفر أدوات تتمثل في السياسات الوطنية المختلفة التي تنتهجها كل دولة للوصول إلى التنمية.

المطلب الثاني: الصادرات كعامل من عوامل النمو الاقتصادي:

في الفكر الاقتصادي، هناك توجهات عديدة ومتنوعة، إلا أنها تتفق وتلتقي بصفة عامة، في دور المبادلات التجارية الخارجية أو التجارة الخارجية كمحرك وعامل للنمو والتنمية الاقتصادية. ويمكننا في هذه النقطة مناقشة الجدل الدائر حول الإشكال التالي: "إلى أي مدى يمكن أن تساهم المبادلات التجارية الخارجية (التجارة الخارجية) للدولة في الإسراع من عملية النمو أو التنمية الاقتصادية؟".

¹ شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

إن الإجابة عن هذا الإشكال تتمثل في أن ذلك يتوقف في المدى القصير على مدى ارتفاع حصيلة الصادرات ودرجة نموها، ويتوقف كذلك أيضا على مدى الحاجة إلى عمليات الاستيراد¹. وإذا نظرنا إلى أغلب المفكرين أو الكتاب الاقتصاديين، فإننا نجد أن معظمهم اعتمدوا في تحليلهم على مصادر النمو على مدى مساهمة المبادلات التجارية الخارجية في النمو والتنمية الاقتصادية. ومن بين أهم المفكرين الاقتصاديين الذين بينوا الارتباط "Conjonction" أو العلاقة بين زيادة الطلب العالمي على السلع المصدرة من بعض الدول، وارتفاع دخول أو إيرادات "Revenue" تلك الدول، هو المفكر الاقتصادي "R. NURSKE"². والذي اعتبر بأن الصادرات تعتبر كمحرك أساسي للنمو في الدول، حيث أنه قام من أجل إثبات هذا بدراسة شملت سبع (07) دول هي: الأرجنتين، أستراليا، كندا، نيوزيلندا، جنوب إفريقيا، إضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية والأرغواي، وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن الصادرات قد ساهمت بشكل كبير في تحقيق النمو في الدول الآنفة الذكر³.

بالإضافة إلى هذه الدراسة كانت هناك دراسات أخرى بينت بأن الصادرات قد ساهمت في تسريع وتيرة التنمية الاقتصادية في بعض الدول الأوروبية وبالخصوص في ألمانيا. كما أن التنمية الاقتصادية التي شهدتها اليابان يربطها ويرجعها الكثير من المفكرين والمحللين الاقتصاديين، بتطور وزيادة الصادرات التي شهدها هذا البلد.

كما كانت هناك دراسة قام بها المفكر الاقتصادي "GUSTAVE PAPANNEK" على دولة باكستان بينت بأن توسع أو نمو السوق الذي شهدته -عقب انفصالها عن الهند سنة 1947-، خاصة في مجال الصادرات كانت سببا رئيسيا في التطور التكنولوجي الكبير والمعتبر الذي وصلت إليه⁴.

¹ صلاح زين الدين، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، بدون دار نشر، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 2006، ص: 44.

² إضافة إلى هذا المفكر الاقتصادي نجد هناك أيضا مجموعة أخرى من المفكرين الاقتصاديين، يرون بأن الصادرات تعتبر كمحرك أساسي وجوهري للنمو الاقتصادي، ويطلق على هؤلاء الاقتصاديين بالاقتصاديين المتفائلين تجاه التأثير الإيجابي للصادرات كمحرك وعامل للنمو الاقتصادي. لمزيد من التوضيح راجع في ذلك:

- محمود حامد محمود عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، جمهورية مصر العربية، بدون سنة نشر، ص: 36.

³ GEERROUI Fadhila, **La politique de promotion des exportations et ses effets sur la croissance économique cas des nouveaux pays industriels**, thèse pour le doctorat en sciences économiques de l'université de Paris 2, 1992, P: 153.

⁴ Ibidem.

وفي دراسة تمت على كل من دول أمريكا اللاتينية ودول شرق آسيا، وهذا لمعرفة مختلف نتائج الأداء في مجال الصادرات والنمو، بينت أن خبرة تلك الدول - دول أمريكا اللاتينية وشرق آسيا - في ذلك المجال سمحت بتقديم فرضيتين أو حقيقتين هما¹:

الحقيقة الأولى: أن الصادرات لعبت دورا كبيرا ومهما في نمو الناتج المحلي الخام "PIB"؛ كما بينت أيضا أن تركيبة أو هيكل الصادرات وقدرة الدولة على وضع سياسات تجارية وصناعية كافية ومناسبة، سمحت بنقل الموارد نحو الأنشطة الاقتصادية.

وهذا ما ظهر جليا أيضا في نتائج أداء النمو في دول شرق آسيا، حيث كلل أداء الدولة والقطاع الخاص بنجاح في نقل الموارد نحو المنتجات الموجهة للتصدير، وبالفعل فقد حققت هذه الأخيرة ارتفاعا تناسب وتلاءم مع الطلب العالمي من هذه المنتجات، وارتفعت بذلك القدرة الإنتاجية التصديرية لتلك الدول؛

الحقيقة الثانية: كما أن هذه الحركة الجهوية "La dynamique régionale"، والتي تمثلت في زعامة "Leadership" اليابان وخصوصا في الجانب الاقتصادي قد أثرت على دول شرق آسيا، كما كان الحال أيضا بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية التي لعبت هي الأخرى دورا جد إيجابي لباقي دول أمريكا اللاتينية.

كما شهدت كل من كوريا الجنوبية وتايوان نموا مرتفعا في الإنتاجية والدخل الوطني، وهذا بفضل زيادة صادراتهما خصوصا باتجاه الولايات المتحدة الأمريكية. لكن دون أن ننسى أن هذا قد صاحب تغييرات في السياسة الاقتصادية في نفس تلك الفترة بما يتلاءم ويتماشى مع زيادة وترقية الصادرات في هذه الدول².

أي يمكن اعتبار أن الزيادة في الصادرات والتغيير في السياسة الاقتصادية كان لهما الأثر الكبير في تحقيق النمو الاقتصادي في كل من كوريا الجنوبية وتايوان.

هذا ما يجزنا إلى طرح السؤال التالي: "هل أن زيادة الطلب على السلع المصدرة من تلك الدول أو التغييرات في السياسة الاقتصادية في تلك الدول، هي من قادت إلى تحقيق النمو الاقتصادي؟".

إن الدافع وراء طرحنا هذا التساؤل، هو ظهور طرح أو رأي أو حتى فكر جديد يرى بأن المبادلات أو التبادل الدولي (التجارة الخارجية) يعتبر كمثبط لعملية التنمية الاقتصادية، ويرى أصحاب هذا الفكر أيضا بأن التبادل الدولي له دور سلبي على عمليات التنمية في الدول، هذا الرأي أو الفكر تمت مناقشته بشكل مستمر ومتواصل، وخاصة من

¹ José Gabriel PALMA (traduit par Anne Saint Girons), **Stratégies actives et stratégies passives d'exportation en Amérique latine et en Asie orientale**, Revue tiers monde (Asie: les enjeux d'une croissance élevée), N° 186, Avril - Juin 2006, P: 02.

² GEERROUI Fadhila, **Op cit**, P: 154.

طرف المدافعين عن نظرية أو فكرة التبعية الذين يعتبرون بأن التجارة الدولية تعتبر العامل والمحرك الأساسي والرئيسي لعمليات التنمية في الدول الصناعية وحتى في الدول التي تقع تحت خط التنمية في دول العالم الثالث. ومن بين المفكرين الاقتصاديين المشككين في الدور الإنمائي الذي يمكن أن تحدثه الصادرات، أو ما يعرف أيضا برواد المدرسة التشاؤمية لدور الصادرات في التنمية نجد من بينهم كل من الاقتصاديين "Myrdal" و "Perbisch"، فقد أوضح هذان الأخيران بالإضافة إلى عدد آخر من الاقتصاديين بأن تجربة العلاقة الطردية للصادرات على عملية التنمية والتي حدثت في القرن التاسع عشر (19) تعتبر تجربة فريدة من نوعها ولها مواصفاتها الخاصة التي أهلتها لتحقيق ذلك، وبخاصة مع توافر الطلب الخارجي المتزايد على المنتجات، غير أن الظروف الحالية للاقتصاد العالمي تحول دون تكرار تجربة الماضي بما يتعذر معه اعتماد الدول النامية على عمليات التصدير بغية تحقيق التنمية الاقتصادية، وهذا يعني -الكلام دائما حسب آراء هؤلاء المفكرين- أن الصادرات تعمل على إبطاء وتشبيط أو كبح عملية التنمية. ومن هذا الأساس يرى المفكر الاقتصادي "Kravis" أن دور الصادرات في التنمية يعتبر كعاملا واحدا فقط من مجموعة من العوامل العديدة الداخلية والخارجية التي تؤدي إلى تحقيق التنمية في الدول¹.

من جهة أخرى نجد أن المفكر الاقتصادي "KINDLEBERGER" على سبيل المثال، قد تبني من جهته هو الآخر رأيا متباينا ومختلفا عن الآراء السابقة، واقترح ثلاث نماذج للنمو وهي²:

- النموذج الأول: نموذج للنمو محث "Induite" بشكل كلي من طرف الصادرات؛

- النموذج الثاني: نموذج للنمو متوازن بفضل تنمية الصادرات، والتي تستعمل في تمويل الواردات من السلع والمواد الأولية الضرورية واللازمة والتي لا غنى عنها للمراحل الأولى للتنمية، مثل حالة اليابان بين سنوات 1880-1914؛

- النموذج الثالث: نموذج للنمو مثبط أو مكبح "Freinée" بسبب عدم كفاية الصادرات.

كما اعتبر هذا المفكر أيضا بأن تأثير التجارة الخارجية غير محدد، وهذا لأن تأثيرها على النمو والتنمية تارة يكون ملائما ومناسبا وتارة أخرى يكون غير ملائم وغير مناسب، وفي أحيان كثيرة يكون تأثيرها حياديا "Neutre"، وتوصل هذا المفكر أيضا إلى أن التجارة قد تقود إلى تحفيز النمو الاقتصادي، ويكون هذا عندما يتوافق الطلب الأجنبي مع العرض الوطني من المنتجات المصدرة، وقد تؤدي هذه الصادرات إلى إعاقه عملية النمو الاقتصادي، وهذا في حالة عدم حدوث توافق ما بين الطلب الأجنبي والمعروض الوطني من المنتجات المعدة للتصدير³.

¹ محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

² GEERROUI Fadhila, Op cit, P: 154.

³ Ibidem.

لكن من جهتنا، ومن خلال تجارب العديد من الدول، فإننا نرى بأن الصادرات يمكن اعتبارها كأحد العوامل الأساسية للنمو الاقتصادي، إضافة إلى العوامل الأخرى كالأستثمارات والتطور أو التقدم التكنولوجي.....الخ. كما يجب الأخذ بعين الاعتبار الظروف المحيطة بهذه العوامل كطبيعة المبادلات التجارية والهيكلة الاقتصادي للدولة.

كما أنه لدراسة تأثيرات المبادلات التجارية، وبالأخص صادرات السلع والخدمات على النمو الاقتصادي، يجب أن لا ينسينا هذا إهمال عوامل أخرى تساهم في النمو الاقتصادي، حيث يجب أخذها بعين الاعتبار وتمثل هذه العوامل في حركة رؤوس الأموال، حركة الأشخاص، هجرة الأفكار والمعرفة " Migration des idées et des connaissances"، حيث أن هذه العوامل تلعب دورا لا يستهان به في تحقيق النمو الاقتصادي. غير أننا سنقوم بدراسة أثر الصادرات فقط على تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، وهذا لأنه يعتبر موضوع دراستنا هذه.

المطلب الثالث: تأثير الصادرات على التنمية:

"Les effets des exportation sur le développement"

سنحاول بداية معرفة تأثير نمو الصادرات على التنمية الاقتصادية، ومن ثم سنقوم بدراسة الآثار الناتجة عن عدم استقرار الصادرات على التنمية، وهنا سنحاول أخذ الرأيين، أي أصحاب فكرة الآثار السلبية وفكرة الآثار الإيجابية وحيث كل فكر أو طرف في ذلك.

الفرع الأول: تأثير نمو الصادرات على التنمية:

"Les effets de la croissance des exportations sur le développement"

لمعرفة آثار أو تأثير نمو الصادرات على التنمية في كل دولة، يجب علينا دراسة هذا التأثير من ثلاثة جوانب أساسية، تتمثل في ما يلي¹:

1- التأثير قصير الأجل على الدخل الوطني والتشغيل، أو ما نسميه أيضا بالتأثير على النمو المباشر " La croissance immédiate"؛

2- التأثير طويل الأجل على مختلف المتغيرات الإستراتيجية للتنمية؛

¹ Ibid, PP: 155- 158.

3- التأثير غير المباشر والتكميلي "Complémentaire" على القدرة على الاستيراد "Capacité d'importation" والتي ترتبط أو تتعلق بشكل كبير على تطور وارتقاء الصادرات. إن مختلف أنواع تأثير نمو الصادرات على التنمية والمذكورة آنفا أعلاه، هي في الحقيقة من الصعب التمييز بينها، ويعود هذا إلى أن مختلف التحاليل التجريبية أو الإختبارية "Les analyses empirique" تركز أو تقوم بالأساس على تأثير واحد، وهو تأثير نمو الصادرات على نمو الناتج أو الدخل المحلي أو الخام (PIB) "Le produit intérieur brut".

1- التأثير قصير الأجل على الدخل والتشغيل (توفير فرص عمل جديدة):

"Effets de courte période sur le revenu et emploi"

إن أول حافز أو محفز تحدثه أو تسببه الصادرات على النمو يتمثل في الآثار المحسوسة أو الملموسة في المدى القصير على الدخل والتشغيل.

وهذا لأن سياسة التوجه نحو التصدير وغزو الأسواق الخارجية، من أجل زيادة وتعظيم الصادرات، تعني زيادة الطلب على المنتجات المحلية، هذه الأخيرة تعمل على تحفيز النشاط الاقتصادي على زيادة الإنتاج لتغطية الطلب المتزايد عليها، ولن يتحقق هذا إلا بتوظيف المزيد من اليد العاملة، وهذا ما يعني توفير فرص عمل جديدة¹.

ولقد أكدت العديد من الدراسات والتجارب في العديد من الدول على قدرة الصادرات في زيادة توفير مناصب أو فرص العمل، فلقد ساهمت الصادرات مثلاً في دول شرق آسيا والتي تبنت التوجه نحو التصدير إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة، إضافة إلى توفير المزيد من فرص العمل الجديدة، مما أدى هذا إلى انخفاض نسبة البطالة إلى مستويات منخفضة، ونذكر من هذه الدول: اليابان، هونغ كونغ، كوريا الجنوبية، سنغافورة، تايوان، إندونيسيا، ماليزيا وتايلاند².

كما أكدت دراسات تطبيقية أخرى على قوة علاقة الارتباط الطردية بين نمو قيمة الصادرات وبين نمو العمالة أو التشغيل في الصناعة التحويلية، والتي بلغت نحو (0.56)، بينما كانت بين نمو الصادرات وبين نمو القيمة المضافة المتولدة في قطاع الصناعة التحويلية بالدولة نحو (0.44) في حين كان الارتباط بين جملة الصادرات وبين القيمة المضافة الصناعية نحو (0.55) عند مستوى معنوية (01%)، وكان ذلك خلال الفترة (1977-1986)³.

¹ داليا عادل رمضان الزيايدي، دور الجودة الشاملة في تنمية الصادرات المصرية مع التطبيق على قطاع الغزل والنسيج، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، قسم الاقتصاد، جامعة عين شمس، القاهرة، 2006، ص: 05.

² نفس المرجع.

³ إبراهيم علي غانم، صادرات الموالح المصرية إلى السوق العربية الخليجية "دراسة في جغرافية التجارة الخارجية"، سلسلة بحوث جغرافية، العدد الثالث عشر (13)، الجمعية الجغرافية المصرية، مصر، 2006، ص: 05.

كما أكدت تجارب العديد من الدول، على قدرة التصدير على زيادة فرص العمل، فعلى سبيل المثال تمكنت عدة دول من شرق آسيا وهي اليابان، هونغ كونج، كوريا الجنوبية، سنغافورة، تاوان، إندونيسيا، ماليزيا وتايلاند من استخدام التوجه التصديري في توليد معدلات نمو مرتفعة وتوفير فرص عمل جديدة، وهذا ما أدى إلى انخفاض مستوى البطالة إلى مستويات متدنية تراوحت بين 02 إلى 04% في سنة 1998¹.

وهذا ما يتوافق مع الدراسة القائلة بأن الصادرات تلعب دورا هاما ورئيسيا في توفير فرص العمل، حيث أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270.000 فرصة عمل جديدة².

كما أن الصادرات تؤدي إلى إحداث قيمة مضافة، تتمثل في إيرادات أو عوائد المداخيل الموزعة هي عبارة عن قيمة الصادرات منقوصا منها قيمة الواردات³.

كما أن تأثير الصادرات على الدخل تنتج أو تنشأ عن زيادة إيرادات المداخيل الموزعة حسب لعبة المضاعف "Le jeu du multiplicateur"، لأنه بالأحرى سيكون الميل الحدي للاستيراد "La propension marginale à importer" ضعيف جدا، وعليه فإن أهمية المضاعف ترتبط وتعلق بشكل مباشر بالتغيرات التي تحدث على القدرة في الاستيراد، هذه الأخيرة ترتبط هي الأخرى بالصادرات⁴.

أضف إلى ذلك أن الصادرات ستساهم في توفير العملات الأجنبية، والتي ستستعمل فيما بعد لتمويل برامج التنمية في الدولة.

وفي دراسة قام بها المفكر الاقتصادي "H.F. LYDAL"، بينت أن نمو الصادرات في الدول النامية سيؤدي إلى زيادة مداخيل تلك الدول من العملات الأجنبية⁵، وهذا ما سيجرم أيضا إلى زيادة التشغيل في هذه الدول^(*).

¹ نيفين حسين محمد محمود شمت، القدرة التنافسية للصادرات الصناعية في ظل آليات الاقتصاد العالمي الجديد مع التطبيق على بعض الصناعات التحويلية، رسالة دكتوراه غير منشورة في الفلسفة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2004، ص: 03.

² نفس المرجع.

³ GEERROU Fadhila, **Op cit**, P: 156.

⁴ ابتهاج عوض أحمد محفوظ، تنمية الصادرات وأثرها في تحسين وضع الميزان التجاري في الجمهورية اليمنية، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة عدن، الجمهورية اليمنية، 1999، ص: 09.

⁵ Ibidem.

(*) التشغيل تضاعف من 2 إلى 5 مرات على ما كان عليه سابقا.

وعلى ذلك فإننا لا نذهب بعيدا إذا قلنا أن حجم الصادرات بصفة عامة أو نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي أو الداخلي الإجمالي هو المؤشر الحقيقي للقوة الاقتصادية لأي دولة في نطاق مكاني أو زمني معين، وذلك على الرغم من أنه في بعض الأحيان قد يخفي اختلالات هيكلية عميقة¹، كتلك الموجودة في اقتصاديات دول العالم الثالث^(*). وأحسن مثال يمكن تقديمه هنا، هو ما شهدته دول أمريكا اللاتينية في سنوات السبعينيات من القرن الماضي (1970)، وهذا عند أول أزمة نفطية أو بترولية انخفاض كبير في الناتج المحلي الخام "PIB" قدر بالتقريب إلى النصف وهذا إذا ما تم مقارنته مع مستوى "PIB" في سنوات الخمسينيات (1950) من القرن الماضي دائما، وهذا بسبب اعتماد هذه الدول على الصادرات النفطية وصادرات المواد الأولية، وكذلك بسبب انخفاض الطلب الدولي على المواد الأولية، وعلى النقيض من ذلك فقد عرفت أو شهدت دول شرق آسيا منذ سنوات الستينيات (1960) من القرن الماضي زيادة صافية في "PIB"، وهذا بفضل زيادة الصادرات من جهة وزيادة المنتجات الصناعية من جهة أخرى².

2- التأثير طويل الأجل على النمو والتنمية:

"Effets à long période sur la croissance et le développement"

إن نمو وزيادة الصادرات سيكون له كذلك آثار أو تأثيرات طويلة الأجل على عرض وفعالية عوامل الإنتاج "Efficacité des facteurs de production"، كما قد تساهم هذه التأثيرات كذلك في تغيير تخصيص عوامل البلد وميزته التنافسية "Son avantage comparatif"³.

¹ ليلي الخواجة، قضية الصادرات في مصر - آراء المصدرين-، كتاب الأهرام الاقتصادي، يصدر شهريا عن مؤسسة الأهرام، العدد 176، القاهرة، أوت 2002، ص: 04.

^(*) كما هو الأمر بالنسبة للجزائر، حيث تشكل الصادرات النفطية حصة كبيرة في الناتج المحلي الإجمالي، ولكنه لا يعتبر في هذه الحالة هو مؤشر حقيقي للقوة الاقتصادية للجزائر، بل يعتبر في هذه الحالة كمؤشر حقيقي لضعف الاقتصاد، ذلك أن اعتماد الجزائر على النفط فقط، فهي في هذه الحالة يعتبر اقتصادها اقتصادا ريعيا، لا يقوم على الأسس الحقيقية للاقتصاد القوي، مثل الصناعة والإنتاج... الخ، وعلى هذا الأساس فإنه وبالرغم من تشكيل الصادرات لحصة كبيرة في الناتج المحلي الإجمالي، إلا أن ذلك يخفي وراءه الكثير من الإختلالات الهيكلية التي يعاني منها الاقتصاد الوطني، شأنه في ذلك شأن باقي اقتصاديات الدول النامية الأخرى، والتي تعتمد على الصادرات الريعية كالنفط، المعادن والمواد الأولية.

² José Gabriel PALMA (traduit par Anne Saint Girons), **Op cit**, P: 03.

³ GEERROUI Fadhila, **Op cit**, P: 157.

أ- التأثير على عرض عوامل الإنتاج: "L'effet sur L'offre des facteurs de production"

فيما يخص التأثير على عرض عوامل الإنتاج، فإن التأثيرات الأساسية تخص كلا من الادخار والاستثمار^{(*)1}، ففي الدول النامية فإن الدخل الفردي يعتبر جد مهم، وهو يتغير تبعا لمداخيل الصادرات، كما أن تأثير هذه الأخيرة سيشمل كذلك الادخار الخاص (ادخار المؤسسات) وكذلك الادخار العمومي أو العام (ادخار الدولة)، لا سيما في الدول التي تعتمد بشكل كبير وخاص على الاقتطاعات الضريبية أو الجبائية "Les prélèvements fiscaux". وعليه فإن الصادرات تبرز أهميتها هنا بالنسبة للدولة في مدى مساهمتها في الإيرادات الجبائية الإجمالية للدولة، والتي يمكن أن تحصل عليها هذه الأخيرة من جراء عمليات التصدير التي يقوم بها مواطنوها على أرضها. وكما يرى الكاتب "Marc Loze" فإن الإيرادات الجبائية المتحصل عليها من الصادرات تشكل مصدرا لا بأس به من إجمالي الإيرادات الجبائية الكلية للدولة، أي إنها تشكل منافسة قوية للإيرادات الجبائية الأخرى للدولة، وهذا

¹ (*) إن الاستثمار يرتبط بالصادرات بعلاقة غير مباشرة، حيث يعتبر الإنتاج المحلي هو الوسيط في هذه العلاقة، حيث أن زيادة معدل تراكم رأس المال يعتبر من الشروط الأساسية لزيادة وترقية الإنتاج المحلي والذي يعتبر القاعدة الأساسية التي تركز عليها عرض الصادرات. إلا أن الاستثمار هنا لا يقصد به حجم الاستثمار فقط، وإنما يقصد به أيضا جودة ذلك الاستثمار ونوعيته، ويتحدد هذا بالعديد من العناصر مثل مناخ الاستثمار في الدولة ونصيب الاستثمار العمومي من إجمالي الاستثمارات، إضافة إلى مستوى التضخم. وقد قامت الكثير من الدول لاسيما النامية منها بتخفيف القيود على الاستثمارات خاصة المباشرة منها، وذلك بغية الزيادة والتوسع في الاستثمارات، باعتبار أن هذه الأخيرة كعامل مساعد على تنمية الصادرات.

إلا أن الدراسات النظرية والتطبيقية لم تستطع التوصل بشكل واضح ودقيق وقاطع على دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في زيادة الصادرات. إلا أن بعض الدراسات قد أوضحت أن هذا الدور يعتمد بشكل أساسي على الهدف من وراء هذا الاستثمار، فإذا كان الهدف من هذا الأخير هو الاستفادة من الميزة التنافسية التي تتمتع بها الدولة الجاذبة لهذا الاستثمار، فإن هذا الأخير سيساهم من دون أدنى شك في تحقيق نمو لصادرات تلك الدولة.

كما قامت بعض الدراسات التطبيقية كذلك بمحاولة إثبات تلك العلاقة، كدراسة "Goldberg Klein" سنة 1999 لقياس أثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من الولايات المتحدة الأمريكية إلى بعض القطاعات المعينة في كل دولة من دول أمريكا الجنوبية على الصادرات الصناعية لتلك الدول والقطاعات الصناعية الأخرى، وقد كان ذلك خلال الفترة الممتدة من 1972 إلى 1994.

وكانت نتائج تلك الدراسة هي أنه في بعض المجالات أدى الاستثمار الأجنبي إلى زيادة الصادرات، وفي حالات أخرى أدى إلى انخفاضها، أي يمكن الاستنتاج من هذا بأنه لا يمكن في أي حال من الأحوال تعميم اتجاه معين لشكل العلاقة بين الصادرات والاستثمار.

ويمكن في النهاية القول بأن هناك علاقة تبادلية بين الاستثمار والصادرات، حيث أن وجود قطاع تصديري قوي سيؤدي حتما إلى جذب المزيد من الاستثمارات التي ستؤدي بدورها هي الأخرى إلى زيادة الإنتاجية وإنشاء صناعات جديدة، كما ستؤدي أيضا إلى تحسين القدرة التنافسية للمنتجات التي سيتم تصديرها لاحقا، خاصة في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة والموجهة للتصدير، دون أن ننسى أن هذا سيؤدي أيضا إلى ربط المنتجين المحليين والمنتجات المحلية بنظرائهما في الأسواق الدولية.

ولمزيد من التوضيح والتفاصيل يرجى مراجعة في ذلك:

- إيناس فهمي حسين عبد الله، اتفاقيات مناطق التجارة الحرة ومشكلة تنمية الصادرات الحالة المصرية (1974-1999)، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، مصر، 2003، ص: 12-13.

بخاصة في الدول النامية، ولتوضيح ذلك نقوم بتقديم الإحصائيات الآتية والتي تمثل نسبة الإيرادات الجبائية من الصادرات في بعض الدول النامية¹.

جدول رقم (01): نسبة الإيرادات الجبائية من الصادرات مقارنة بالإيرادات الجبائية الإجمالية

(بدون سنة)

الدول	Les pays	نسبة مساهمة الصادرات في الإيرادات الجبائية
1-الطوغو	Togo	08,30%
2- أثيوبيا	Ethiopie	08%
3- ليبيريا	Libéria	01,50%
4- كينيا	Kenya	00,50%
5- تنزانيا	Tanzanie	00,40%
6- بيرو	Pérou	07,90%
7-بيرمانيا	Birmanie	02,50%
8- الهند	Indie	01,90%
9-البرازيل	Brésil	00,30%
10-الفلبين	Philippines	00,00%

Source: Marc Loze, **Les finances de l'état**, Editions la porte, Rabat (Maghreb), SD, P: 268.

وعليه يتضح لنا أن نسب مساهمة الصادرات في الإيرادات الجبائية للدولة هي نسبة معتبرة تضاف إلى مساهمة النشاطات الأخرى الموجودة في اقتصاد الدولة. وعليه فإن الصادرات تساهم بشكل ما في الإيرادات الإجمالية للدولة، وهذه الإحصائيات هي لبعض الدول النامية فقط.

¹ Marc Loze, **Les finances de l'état**, Editions la porte, Rabat (Maghreb), SD, P268.

أما في الدول المصدرة للنفط، فإن الرسوم والاقتطاعات الضريبية على المؤسسات المصدرة، تمثل كذلك هي الأخرى حصة أساسية ومهمة في مداخيل أو إيرادات الدولة، غير أن أساس المداخيل يتمثل في دخل أو إيراد الدولة من وراء الصادرات النفطية.

كما أن زيادة الصادرات يمكن أن تؤدي إلى تشجيع دخول رؤوس الأموال الخارجية أو الأجنبية الموجهة إلى الاستثمار في القطاعات التصديرية أو القطاعات المرتبطة بها، أو قد تكون حتى في باقي القطاعات الأخرى التي لا علاقة لها بالتصدير.

ب- التأثير على فعالية عوامل الإنتاج:

"L'effet sur l'efficacité des facteurs de production"

أما فيما يتعلق بالتأثير على فعالية عوامل الإنتاج، فإن هذا التأثير يتمثل بالأساس بظروف المنافسة والتي تعمل أو تقود إلى "التسيير العقلاني" "La rationalité de la gestion" لعوامل الإنتاج. ويرجع هذا، إلى أن المؤسسات التي توجه أو تصدر إنتاجها إلى الأسواق الخارجية ستخضع إلى ظروف المنافسة الشرسة من قبل المؤسسات الأجنبية، مما سيحتم عليها بما لا يدع أي مجال للشك على ضرورة التسيير العقلاني أو عقلنة تسيير عوامل الإنتاج.

3- التأثير غير المباشر والتكميلي على القدرة الاستيرادية:

"Les effets indirect et complémentaires sur la capacité d'importation"

إن الآثار أو التأثيرات السابقة الذكر لنمو الصادرات على كل من الدخل والتشغيل والنمو والتنمية للدولة، لها من جهة أخرى كذلك آثار أو تأثيرات في دعم زيادة القدرة الاستيرادية لنفس الدولة.

هذا يعني، بالفعل أن التأثيرات السابقة الذكر على عرض وفعالية عوامل الإنتاج، تتم من خلال عدة طرق وهي¹:

أ- أن التأثيرات الأولية والثانوية على الدخل، تكون بافتراض أنه ليس هناك توقف للعملية أو الآلة الإنتاجية "L'appareil productif"، بفعل استحالة أو عدم إمكانية استيراد قطع الغيار "Pièce de rechange" الداخلة في الآلة الإنتاجية؛

ب- إمكانية تحقيق أو إنجاز مختلف الاستثمارات -والتي تسببها أو تحدثها الصادرات- ترتبط أو تتعلق بجزء كبير بالقدرة الاستيرادية أو القدرة على الاستيراد؛

¹ GEERROUI Fadhila, Op cit, PP: 158- 159. -

3- فضلا عن ذلك، يكون هذا أيضا تبعا لنمط الواردات "Type d'importation"، حيث إن زيادة القدرة الاستيرادية تكون هي الأخرى قادرة على إحداث تأثيرات على عملية التنمية؛
أما فيما يخص أنماط الاستيراد أو "نمط الواردات"، فإننا نميز بين:
أ- السلع الاستهلاكية "Bien de consommation"، والتي كثيرا ما تؤدي إلى زيادة التبعية الاقتصادية للدولة، وبهذا فإن تأثيرها سيكون سلبي على عملية التنمية؛
ب- غير أن استيراد الواردات الإنتاجية "Importations productives"، فإن تأثيرها على العكس من السلع الاستهلاكية إيجابي خالص، حيث أن امتلاك "سلع التجهيز" سيساهم في غالب الأحيان إلى جلب التكنولوجيات والمعارف المتطورة.
وهناك نتيجة أخرى تم استخلاصها، وهي أن التأثير الإيجابي للصادرات يكون في الحالة التي تكون فيها هذه الأخيرة مرتفعة وفي الدول النامية الأكثر تقدما، كما أن هذا التأثير سيرتبط أو يتعلق إذن بمستوى التنمية في الدولة أو البلد المصدر، لكن يمكن أن ينتج هذا التأثير أيضا عن وجود معدل مرتفع جدا للصادرات أو عدم الثبات (عدم الاستقرار) للصادرات ولكن بشكل ضعيف وقليل.

الفرع الثاني: الآثار الناتجة عن عدم استقرار الصادرات:

"les effet de l'instabilité des exportation"

سادت في القرن الماضي العديد من الآراء والحجج " حول آثار عدم استقرار الصادرات على التنمية، لكن الشيء الملاحظ هو أن أغلب أو جل هذه الآراء كانت تسيطر أو تهيمن عليها فكرة "الآثار الإيجابية أو الملائمة لعدم استقرار الصادرات على التنمية" "L'idée d'effets défavorables de Arguments" "l'instabilité des exportations pour le développement"، ومن أصحاب هذا الطرح نجد الاقتصادي "HIRSCHMAN"¹.

إلا أن هذه الفكرة لاقت العديد من المعارضين لها وخاصة في سنوات الخمسينيات (1950) من القرن الماضي، ومن بين الاقتصاديين المعارضين لهذه الفكرة نجد كلا من الاقتصاديين "NURKSE" "MYRDALL" واللذين أكدا أن عدم استقرار الصادرات له آثار سلبية وسيئة على عمليات التنمية².

¹ Ibid, P: 159.

² Ibidem.

وسنحاول في ما يلي التطرق إلى حجج كلا الرأيين أو الفكرتين حول تأثير عدم استقرار الصادرات على عمليات التنمية الاقتصادية¹:

1- حجج أصحاب فكرة الآثار السلبية لعدم استقرار الصادرات على التنمية:

ومن بين أهم الحجج أو البراهين المستعملة في الدفاع عن فرضية أو فكرة أن لعدم استقرار الصادرات آثارا سيئة أو سلبية (عدم ملائمة) على عمليات التنمية نجد:

1- أن عدم استقرار أو ثبات مداخيل أو إيرادات الصادرات سيؤدي إلى نقل عدم الاستقرار هذا إلى مختلف القطاعات الموجودة في الاقتصاد، كما أن هذا قد يؤدي أيضا إلى عدم الاستقرار السياسي والاجتماعي في الدولة، وهذا من شأنه كذلك أن يقود إلى تقوية وزيادة حس عدم الأمان "Un sentiment d'insécurité" لدى المنتجين داخل الدولة؛

2- وقد يكون هذا كعامل خطر، لأن عدم الاستقرار هذا يعتبر أو يعد عاملا غير ملائم للاستثمار والتخطيط العقلاني له "Sa planification rationnelle".

ويعتبر أيضا كعامل اختلال أو إفساد، لأن هذا يعمل على خلق ذهنية أو عقلية مضاربية "Une mentalité spéculative"، وهذا بتشجيعه على الانتقالات أو الحركات غير الإنتاجية والمضارباتية، ويؤدي هذا كذلك إلى إضعاف معدلات النمو في الدولة؛

3- هناك حجة أو دليل آخر قدمه الاقتصادي "MYRDAL"، ويتمثل في "الآثار التضخمية" "Les effets inflationnistes" التي يحدثها عدم استقرار الصادرات.

حيث إنه في الفترة أو المرحلة التي تشهد انتشارا وتوسعا وازديادا في الصادرات، تعقبها زيادة في المداخيل أو الإيرادات ومن ثم النفقات (تبعاً لنظرية كلما زاد الدخل زاد الاستهلاك أو النفقات)، كما أن الأسعار (بفضل ضعف مرونة "Elasticité" العرض) ستشهد هي الأخرى زيادة مرتفعة وبشكل أعلى مما كانت عليه في حالة الانخفاض في مرحلة نقص الصادرات.

ومن جهة أخرى، فإن انهيار (انخفاض، سقوط) إيرادات الصادرات سيؤدي إلى إحداث "عجز في الميزانية" "Un déficit budgétaire"، هذا الأخير سيتم تمويله في غالب الأحيان بواسطة ما يعرف بـ "خلق النقود" "Une creation de monnaie"، وهذا سيعمل من دون أدنى شك على زيادة توسع وانتشار الكتلة النقدية المتداولة داخل اقتصاد الدولة مقارنة بالفترة التي كانت تشهد نموا للصادرات؛

¹ Ibid, P: 159- 160.

4- كما أن انهيار أو انخفاض إيرادات الصادرات سيقود إلى إحداث خلل أو عدم توازن في ميزان المدفوعات "Le déséquilibre de balance de paiement"، وينتج عن هذا الخطر في غالب الأحيان ما يعرف بـ "Restrictions d'importations" (وضع قيود على الواردات)، هذه الأخيرة ستساهم هي الأخرى في إضعاف معدلات الاستثمار؛

5- كما أن عدم استقرار الصادرات يمكن أن يكون عاملا لتزداد أو تدهور "Détérioration" للمبادلات التجارية الخارجية خصوصا في الدول النامية، وهذا لأنه قد يحدث هناك ارتفاع في أسعار المنتجات المصدرة لتدارك النقص في إيرادات الصادرات، مما قد يحول هذا إلى صعوبة تصدير هذه المنتجات، وإذا أضفنا إلى هذا التقييد والتحديد في حركة الواردات، مما سيعني هذا من غير أدنى شك إلى إضعاف وتردي وتدهور حركة المبادلات التجارية الخارجية ما بين هذه الدولة وباقي دول العالم الأخرى.

من خلال استعراضنا السابق -أعلاه- لمختلف الحجج والبراهين التي تبين وتوضح الدور السلمي لعدم استقرار أو ثبات الصادرات على التنمية الاقتصادية، وانطلاقا من هذا ومن مبدأ حيادية الدراسة وضرورة الأخذ بمختلف الآراء والتوجهات الأخرى حتى وإن كانت معارضة ومعاكسة لهذه الفكرة أو تلك - وكذلك حتى إن كانت معارضة لدراستنا ورسالتنا هذه -، وعليه فيجب أن لا ننسى هنا أو نهمل مختلف الآراء والأفكار الأخرى، والتي ترى الدور الإيجابي لعدم استقرار الصادرات.

2- حجج أصحاب فكرة الآثار الإيجابية لعدم استقرار الصادرات على التنمية:

سنقوم هنا بمحاولة استعراض مختلف الحجج والبراهين التي استند عليها أصحاب هذه الفكرة، في تبيانهم وتوضيحهم للآثار الإيجابية لعدم استقرار الصادرات على التنمية، وبالأخص على الاستثمارات وإنتاجيتها وكذلك على الادخار، وتتمثل هذه الحجج في:

1- إن سياسة تقييد أو تحديد الواردات والناجمة عن تدهور إيرادات الصادرات ستؤدي لا محالة إلى إيجاد أو خلق الصناعات للإحلال محل الواردات أو ما تعرف هذه السياسة أيضا بـ "سياسة إحلال الواردات" - والتي سيأتي ذكرها لاحقا بشكل أكثر تفصيل -، وهذا للاستجابة للطلبات (الحاجات) الجديدة لسلع الاستهلاك، كما أن هذا سيعمل أيضا على تنشيط وتحفيز الاستثمارات الإنتاجية وخصوصا التنافسية "Compétitifs" منها، وهذا في الأجل الطويل؛

2- يرى أصحاب هذه الفكرة أيضا وبناء على حجة أو دليل آخر قائم على "نظرية الدخل الدائم" "La théorie du revenu permanent"، أن عدم استقرار الصادرات سيشجع على زيادة معدلات الادخار، وهذا

لأن عدم استقرار إيرادات الصادرات سينتج عنها لا محالة زيادة في حجم أو نسبة الادخار من الدخل الدائم، وهذا حتى يتمكن الأفراد من الحفاظ على نفس مستوى الاستهلاك الدائم، وهذا بالرغم من تقلبات (عدم استقرار) دخولهم.

وفي الأخير، وبعد استعراضنا لمختلف هذه الآراء والأفكار المتناقضة والمتعاكسة، بقي أن ننوه هنا إلى أن الدراسات التحريية أو الاختبارية (التجارب أو الاختبارات الدراسية) المتاحة لم تبين ولم تكشف أبدا بصورة واضحة الأسس الصحيحة التي قامت عليها مختلف تلك الحجج والبراهين، وإنما تبقى نتائجهم التي توصلوا إليها مجرد أفكار وحجج متعارضة ومتعاكسة، إضافة إلى أنها غير مؤكدة. والمتتبع والملاحظ لهذه الدراسات يرى بأنها تمت تحت شكلين أو نمطين وهما:

- أ- أن إحدى هذه الدراسات هي دراسات عرضية "Contradictaires"، وقائمة أو مبنية فقط على أساس المقارنات الدولية "Des comparaisons internationales"؛
- ب- أما باقي الدراسات الأخرى، فهي دراسات خاصة وتحتص ببعض الدول فقط دون غيرها من الدول الأخرى.

وكنتيجة لهذا، يمكننا القول بأن العلاقة بين الصادرات والنمو والتنمية الاقتصادية ليست بالضرورة علاقة ثابتة ومستقرة وفي الاتجاه الموجب والإيجابي دائما، بل يتوقف شكل العلاقة هذه على كل من نمو الصادرات والهيكلة السلعي لها، وحتى أيضا إلى طبيعة ونوعية وخصائص المنتجات المصدرة، فضلا عن طبيعة المعرفة والتكنولوجيا المستخدمة في عمليات الإنتاج¹.

وحسب بعض الدراسات فإن العلاقة تكون أكثر إيجابية كلما اتسم معدل نمو الصادرات بالارتفاع المستمر عبر الزمن، وتزايدت نسبة الصادرات الصناعية - التي تتطلب استخدام التكنولوجيا المتقدمة والمعرفة الحديثة - مقارنة بإجمالي الصادرات الكلية للدولة.

وهذا لأن تصدير هذا النوع من المنتجات يختلف بشكل جذري عن تصدير المواد الأولية والحام..... الخ، والتي لا تتطلب الكثير من التكنولوجيا والمعرفة.

¹ منى الجرف، دراسة تحليلية لمعوقات التصدير، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 59.

المطلب الرابع: الدراسات التي تربط بين الصادرات والتنمية:

تعتبر العلاقة بين أداء الصادرات والدخل الوطني الإجمالي الأساس الذي تركز عليه الدولة في اختيارها لسياسات التنمية، حيث إن الاعتقاد السائد بوجود علاقة سببية بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، يدفع بالدولة إلى ضرورة اختيارها وانتهاجها لتنمية الصادرات باعتبارها المحرك الأساسي والرئيسي للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.

ولقد قامت العديد من الدراسات على مر العديد من السنوات الفاتئة والتي كانت تهدف في أغلبها إلى بحث العلاقة بين نمو معدل الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، وكذا إلى معدل نمو نصيب الفرد من هذا الدخل، أي إن هدف هذه الدراسات هو معرفة دور الصادرات على أداء الاقتصاد الوطني للدولة. وعليه سنحاول فيما يلي التعرف على أهم الدراسات التي تناولت العلاقة بين أداء الصادرات والنمو الاقتصادي، وسيتم التطرق لها حسب التسلسل الزمني لهذه الدراسات، وتتمثل هذه الأخيرة في¹:

الفرع الأول: دراسة "Emery. R" (1960 - 1950):

توصلت هذه الدراسة إلى أن تنمية الصادرات في بعض الدول النامية كان لها دور جد إيجابي في زيادة نصيب الفرد من الدخل الوطني، ومن ثم في تحقيق النمو الاقتصادي في الدولة ككل. كما بينت هذه الدراسة أيضا إلى وجود علاقة تأثير إيجابي ومتبادل بين التنمية الاقتصادية وزيادة الصادرات، أي أن تحقيق التنمية الاقتصادية سيؤدي إلى إحداث زيادة في الصادرات والعكس صحيح.

الفرع الثاني: دراسة "Michaely" (1977):

قامت هذه الدراسة ببحث العلاقة بين معدل التغير في نسبة الصادرات إلى الدخل الوطني، وكذلك إلى بحث العلاقة بين معدل التغير في نصيب الفرد من الدخل مقاسا بالأسعار. وقد تمت هذه الدراسة على 41 دولة نامية خلال الفترة (1950 - 1973)، كما تم تقسيم عينة الدراسة هذه إلى مجموعتين وفقا لمتوسط دخل الفرد، أي إلى دول فيها دخل مرتفع والأخرى ذات دخل منخفض.

¹ اعتمدت في هذا العنصر على المرجعين التاليين:

- محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص ص: 36-38.

- نسرين أحمد عباس أبو زيد، النموذج الصيني في تنمية الصادرات، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، جمهورية مصر العربية، 2008، ص ص: 29-39.

ولقد توصلت الدراسة إلى وجود ارتباط قوي بين المتغيرين، أي أن النمو السريع في الصادرات يؤدي إلى نمو سريع في الدخل الوطني وهذا في الدول الأكثر نمواً وذات الدخل المرتفع، والعكس من ذلك فقد أثبتت هذه الدراسة إلى عدم وجود ارتباط إيجابي بين المتغيرين في الدول الأقل نمواً والأقل دخلاً.

الفرع الثالث: دراسة "Heller et Porter" (1978):

قامت هذه الدراسة على بحث العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج غير التصديري (أي الناتج بعد خصم أو طرح ناتج الصادرات) مع استبعاد أثر الزيادة في السكان. وتمت الدراسة كسابقتها على 41 دولة نامية خلال الفترة (1950-1973)، وجاءت نتائج الدراسة لتعكس مدى ارتفاع معدل الارتباط بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج غير التصديري. ولكن لما تم تقسيم عينة الدراسة إلى دول غنية وأخرى فقيرة (طبقاً أو وفقاً لنصيب الفرد من الدخل)، تبين أنه في الدول التي حققت مستوى أعلى من التنمية كان هناك ارتفاع لمعامل الارتباط بين المتغيرين، وهو الأمر ذاته يتفق مع دراسة "Michaely" التي تم عرضها آنفاً.

الفرع الرابع: دراسة "Balassa" (1978):

إن هذه الدراسة وإن كان قد تم التعرّيج عليها آنفاً، إلا أننا ارتأينا إعادة تقديمها بشرح وإضافات مختلفة في سياق تقديمنا للدراسات التي تناولت العلاقة بين أداء الصادرات والنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية. وقد قامت هذه الدراسة على بحث العلاقة بين كل من الصادرات الإجمالية والصادرات الصناعية التحويلية من جهة، والدخل الوطني (المحلي) الإجمالي والناتج التحويلي من جهة أخرى. وقد تمت هذه الدراسة على إحدى عشر (11) دولة نامية شهدت ظهور قاعدة صناعية خلال سنوات الستينيات والسبعينيات (1960-1970) من القرن الماضي، وكانت فترة الدراسة هذه من سنة 1960 إلى سنة 1973، إلا أن هذه الدراسة قد تم إعادة تقسيمها هي الأخرى إلى فترتين (1960-1966) و (1966-1973)، ويرجع ذلك إلى تغيير بعض الدول محل الدراسة لسياستها في منتصف الستينيات. وكان هدف هذه الدراسة هو اختبار فرضية مفادها أن سياسة تشجيع الصادرات تؤدي إلى نمو أعلى مما يمكن أن تحقّقه سياسة التصنيع من أجل إحلال الواردات. وقد خلصت الدراسة، إلى أن معامل الارتباط بين نمو الصادرات الصناعية والناتج الصناعي قد تطور من 0.4 في الفترة الأولى إلى 0.846 في الفترة الثانية و 0.709 عن الفترة ككل (1960-1973)، ويرجع تحسن معامل

الارتباط في الفترة الثانية مقارنة بالفترة الأولى إلى الانخفاض النسبي للصادرات المصنعة في العديد من دول العينة في بداية الدراسة أي الفترة الأولى.

أما عن العلاقة بين الصادرات الكلية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، فقد وجد أن معامل الارتباط قد زاد من 0.822 في الفترة الأولى إلى 0.934 في الفترة الثانية، و 0.888 عن الفترة ككل (1960-1973)¹.

إن الشيء الملاحظ هو أن معدل الارتباط في حالة الصادرات الإجمالية هو أعلى وأقوى منه في حالة الصادرات الصناعية (0.709)، وهذا يعني أن استبدال الصادرات الإجمالية بالصادرات الصناعية لم يؤدي إلى تحسين نتائج معامل الارتباط، ويوعز أو يبرر "Balassa" ذلك إلى انخفاض النصيب النسبي للصادرات الصناعية في الدول محل الدراسة خلال فترة البحث هذه.

وفي الأخير، أكدت هذه الدراسة على أهمية نمو الصادرات في تفسير النمو الاقتصادي، من خلال ما يصاحب ذلك من إعادة توزيع الموارد على نحو أكفأ، وارتفاع مستوى التقدم الفني والتكنولوجي وكذا إتاحة فرص جديدة للعمالة، ويضاف إلى هذا كله دور زيادة الصادرات في تحسين الوضع في الميزان التجاري ومن ثم في ميزان المدفوعات.

الفرع الخامس: دراسة "Tyler" (1980):

جاءت هذه الدراسة لبحث علاقة الارتباط بين النمو الاقتصادي ومعدل نمو الصادرات الإجمالية ونمو الصادرات الصناعية، لعينة تتكون من 55 دولة نامية خلال الفترة (1960-1978)، وتم استبعاد الدول الأقل نمواً (حسب تصنيف البنك الدولي)، وهذا انطلاقاً من ضرورة وجود حد أدنى من التنمية كشرط ضروري كي تتمكن الصادرات من إحداث نمو في الناتج المحلي.

وقد جاءت نتائج الدراسة لتعكس وجود علاقة إيجابية قوية بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات الصناعية، حيث بلغ معامل الارتباط البسيط 0.86 ومعامل ارتباط الرتب 0.82 عند مستوى معنوية قدر بـ 1%، كما تبين أيضاً أن هذه العلاقة تزداد كلما ارتفعت حصة الصادرات الصناعية من إجمالي الصادرات.

الفرع السادس: دراسة "Feder" (1982):

هدفت هذه الدراسة من خلال استخدامها لإطار تحليلي قياس الفروق في الإنتاجية بين القطاعات التصديرية والقطاعات غير التصديرية، وقد تمت هذه الدراسة على الدول حديثة العهد بالتصنيع خلال الفترة (1964-1973).

¹ إبراهيم علي غانم، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

وامتد التحليل في الدراسة إلى تقدير الإنتاجية الحدية للقطاعات، بالإضافة إلى تقدير الوفورات التي تولدها الصادرات داخل القطاعات، وقد أظهرت التقديرات إلى وجود فروقات (فروق) في الإنتاجية الحدية للعنصر بين القطاعات التصديرية والقطاعات غير التصديرية.

وخلصت الدراسة إلى أن الإنتاجية الحدية في القطاع التصديري أعلى منها في القطاع غير التصديري، وقد أكدت الدراسة على أن الاقتصاديات الناجحة هي التي تبنت السياسات ذات التوجه التصديري، حيث إن تبني هذه الأخيرة -السياسات ذات التوجه التصديري- تجعل من الاقتصاد أقرب منه إلى التوزيع الأمثل للموارد.

الفرع السابع: دراسة "Jung et Marshal" (1985):

جاءت هذه الدراسة لبحث العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي هل هي علاقة طردية أم عكسية؟، وقد تمت هذه الدراسة على 37 دولة خلال الفترة (1950 - 1981).

وقد تم في هذه الدراسة استخدام بيانات السلاسل الزمنية عن الصادرات ومعدل نمو الناتج الوطني الحقيقي باستعمال اختبار السببية لـ "Granger".

إلا أن الشيء المثير للجدل هو أن نتائج هذه الدراسة جاءت لتثير الشكوك حول فعالية سياسة تشجيع الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي، أي بعكس الدراسات السابقة.

ولم تتحقق نتائج الدراسة السابقة، أي إن نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج أو الدخل إلا في أربعة دول هي: إندونيسيا، كوستاريكا، الإكوادور ومصر، وعلى النقيض من ذلك فقد توصلت هذه الدراسة إلى أن نمو الصادرات أدى إلى تدهور وانخفاض معدل نمو الناتج الوطني في ست دول منها، جنوب إفريقيا، كوريا، باكستان، بوليفيا والبيرو.

الفرع الثامن: دراسة "Chow" (1987):

اقتصرت هذه الدراسة فقط على بحث العلاقة بين نمو الصادرات الصناعية ونمو الصناعات التحويلية، أي جاءت هذه الدراسة -وكان هذا باستخدام اختبار السببية في نموذج ثنائي التغيير "Bilateral effect"- لبحث تأثير نمو الصادرات على إعادة تشكيل هيكل الإنتاج في الدولة، على نحو يضمن نمو الصناعات التحويلية بشكل ينعكس إيجابيا على عمليات التنمية.

وقد شملت هذه الدراسة ثماني (08) دول حديثة العهد بالتصنيع، وتضمنت من بينها كل من الدول: الأرجنتين، هونغ كونج، البرازيل، كوريا والمكسيك، وقد كانت هذه الدراسة خلال الفترة الممتدة من 1960 إلى 1970، باعتبار أن هذه الدول ذات توجه تصديري، حيث تمثل الصادرات الصناعية لهذه الدول 80% من إجمالي الصادرات

الصناعية للدول النامية لسنة 1980، كما يتراوح نصيب الناتج أو الدخل الصناعي لهذه الدول بين 24 و 34% من إجمالي الناتج أو الدخل المحلي بها.

وقد جاءت نتائج هذه الدراسة لتؤكد على وجود علاقة سببية متبادلة بين نمو الصادرات الصناعية ونمو الصناعات التحويلية في معظم دول العينة باستثناء دولتين وهما المكسيك والأرجنتين.

حيث إن هذه الدراسة أظهرت في الدولة الأولى على وجود علاقة سببية أحادية فقط (أي أن زيادة الصادرات الصناعية يؤدي إلى زيادة الصناعات التحويلية)، أي بدون تحقق العلاقة العكسية.

أما في الدولة الثانية فقد توصلت الدراسة إلى عدم وجود علاقة أصلا بين المتغيرين، ويوعز "Chow" ذلك إلى ضرورة أخذ تلك النتيجة بقدر كبير من التحفظ والحذر، ذلك أن البيانات أو المعطيات التي أتاحت حول دولة الأرجنتين كان يشوبها الكثير من الغموض وعدم الثقة، ويضاف إلى ذلك أيضا التضخم الكبير الذي عرفته أو شهدته هذه الدولة خلال فترة الدراسة.

مما يقود هذا إلى الافتراض بضرورة عدم الاعتماد على معطيات هذه الدولة والأخذ بها في إعداد مثل هذه الدراسات، وهذا حتى لا تشكل في مصداقية الدراسات التي تم التوصل إليها، والتي تم التطرق إليها آنفا.

إلا أننا نقول كخلاصة لما تم عرضه سابقا، بأن معظم الدراسات التي اهتمت بدراسة العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي قد أكدت وتوصلت إلى أن الصادرات بصفة عامة والصادرات الصناعية بصفة خاصة - نظرا لما تتمتع به هذه الأخيرة من استخدام للتكنولوجيا العالية والمعرفة والمهارات الكفاءة- تلعب دورا أساسيا وجوهريا في تحقيق والدفعة والتسريع بعجلة النمو الاقتصادي في الدولة.

المبحث الثاني: أهمية إستراتيجية تشجيع الصادرات ودورها في علاج المرض الهولندي:

تقوم أو تعمل إستراتيجية تشجيع الصادرات على تحقيق الاندماج بين الاقتصاد الوطني والاقتصاد العالمي، مما سيسمح هذا بالدخول في الاقتصاد العالمي ومن ثم الاندماج معه. وقد يقود الحديث على هذه الإستراتيجية إلى الحديث عن ضرورة تنويع هيكل الصادرات، إذ من غير المعقول الاعتماد على هيكل واحد للصادرات كما هو الحال بالنسبة للدول النامية ومن بينها الجزائر، والتي تعتمد على صادرات المحروقات (النفط) فقط، فهذا التنويع في هيكل الصادرات سيسمح للدولة بالدخول في الاقتصاد العالمي كطرف مؤثر لا طرف متأثر، إضافة إلى محاولة الاندماج معه. وسنحاول توضيح هذه الإستراتيجية من خلال معرفة ماهيتها وأهم أهدافها، ومن ثم دورها في علاج المرض الهولندي.

المطلب الأول: إستراتيجية تشجيع الصادرات في الدول النامية والجزائر:

تصنف الدول النامية حديثة العهد بالتصنيع إلى جيلين، وفقا لتصنيف "اليونيدو" "UNIDO"¹، ويتمثل هذا في²:

الجيل الأول: وهو ما يطلق عليه أيضا بدول النمر الكلاسيكية، أو الجيل الأول للنمر الآسيوية والتي بدأت مرحلة التقدم في بداية الستينيات (1960) من القرن الماضي، وتشمل الدول النامية المصدرة الرئيسية للصناعة التحويلية مثل: كوريا الجنوبية، هونج كونج، سنغافورة وتايوان، وبعض الدول الأخرى مثل: البرازيل، الأرجنتين، المكسيك والهند؛

¹ "اليونيدو": هي منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، وتعتبر وكالة مستقلة من وكالات الأمم المتحدة، وأنشأت في عام 1986، وهي تقوم بما يلي:
- تُشجّع التنمية الصناعية المستدامة في البلدان ذات الاقتصادات النامية أو المارة بمرحلة انتقالية؛
- تُسخر القوى المشتركة للحكومات والقطاع الخاص لتشجيع الإنتاج الصناعي القادر على المنافسة، وتعمل على إقامة شراكات صناعية دولية وتشجيع التنمية الصناعية المنصفة اجتماعيا والسليمة بيئيا؛
- وهدف اليونيدو النهائي هو إيجاد حياة أفضل للناس بإرساء قاعدة صناعية للرخاء والقوة الاقتصادية على المدى الطويل.

UNIDO: United Nations Industrial Development Organization.

لمزيد من المعلومات راجع في ذلك: <http://www.unido.org> تم الإطلاع عليه يوم الاثنين 20 ديسمبر 2010 على الساعة 13:10.

² خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، تحليل الصادرات الليبية مع رؤية مستقبلية (1982 - 1998)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 2001، ص: 22.

الجيل الثاني: وهو ما يطلق عليه أيضا بـ "مجموعة الدول حديثة العهد بالتصنيع"، أو بالجيل الثاني للنمو الاقتصادي، وهي تلك الدول التي بدأت مرحلة التقدم في بداية السبعينيات (1970) من القرن الماضي¹، وهي تمثل الدول النامية التي حققت معدلات نمو سنوية مرتفعة، ومن هذه الدول نجد: تايلاند، إندونيسيا وماليزيا، إضافة إلى بعض الدول الأخرى مثل: المغرب، تركيا، الشيلي والفلبين.

كما انتهجت جل الدول النامية الأخرى - ومن بينها الجزائر- في فترة من الفترات السابقة سياسة عرفت بـ "إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات"²، غير أن هذه الأخيرة نتجت عنها عدة آثار سلبية، رغم عدم إنكارنا بأن هذه السياسة كانت لها آثار إيجابية كبيرة، خصوصا في المراحل الأولى من بداية عمليات التنمية والتي تمثلت في الأساس في تعبئة الموارد المحلية.

غير أن الاستمرار في إتباع هذه السياسة القائمة على إحلال الواردات في المدى الطويل سيؤدي إلى إهدار الموارد الاقتصادية للدولة وحرمان هذه الأخيرة من الاستفادة من المزايا التي يمكن أن تمنحها أو تضيفها التكنولوجيا الحديثة على الإنتاج والمنتجات المحلية.

وهذا لأن الصناعات الناتجة عن سياسة إحلال الواردات أو ما تعرف أيضا بـ "صناعات الإحلال" سيتم تسويقها محليا تحت مظلة الحماية الجمركية أو حتى منع استيرادها من الخارج³، وقد تكون بتكلفة زائدة على المستهلك المحلي.

أي إن سياسة إحلال الواردات معناها حماية الصناعات المحلية من المنافسة الخارجية، وعليه تصبح هذه الصناعات المحلية لا هي قادرة على المنافسة داخليا أمام الواردات من المنتجات، ولا حتى خارجيا في الأسواق العالمية،

¹ نسرين أحمد عباس أبو زيد، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

² (*) تعتبر "إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات" أو ما تعرف أيضا بـ "سياسة إحلال الواردات" طريقا قديما ومعروفا للوصول إلى مرحلة التصنيع، ولقد تطرقت لها خلال القرن التاسع عشر معظم الدول الصناعية الحالية عندما تتبعوا أثر بريطانيا للثورة الصناعية. وتبدأ هذه السياسة أو الإستراتيجية في البداية بتصنيع السلع الاستهلاكية والتي عادة ما تكون سلعا كثيفة العمل وذات مهارات فنية متواضعة، ثم تنتقل بعد ذلك إلى إنتاج الصناعات الوسيطة والراسمالية، والتي تحتاج إلى تقدم تكنولوجي أعلى إضافة إلى حجم استثمارات أكبر، غير أن ذلك سيتناسب طرديا مع حجم ومستوى الدخول في تلك المرحلة من مراحل عملية التنمية.

لمزيد من التوضيح، راجع في ذلك:

- شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 22 - 25.

³ (*) إلا أن هذا قد يؤدي بالدول الأخرى والتي قمنا بمنع الاستيراد منها، أن تقوم هي كذلك بدور مماثل لصادرات دولتنا، ومن هنا قد يظهر جليا الدور السلبي لهاته السياسة.

وعليه فإن هذه السياسة ستصبح بعد فترة معينة عبءاً على الاقتصاد الوطني، وكذلك عائقاً أمام التقدم والتطور الاقتصادي والتكنولوجي¹.

كما أن إتباع هذه السياسة قد يقود أو يؤدي إلى إهمال اقتصاديات التصدير².

ولهذه الإستراتيجية العديد من السلبيات التي لا يتسع المقام لذكرها كلها، كما أن هذه السلبيات أدت إلى التسريع في ظهور إستراتيجية جديدة عرفت بـ " إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير".

الفرع الأول: إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير:

لقد أدت إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات دورها منذ الثلاثينيات (1930) من القرن الماضي، لكن وفي ظل المتغيرات الاقتصادية والسياسية العالمية، أصبح من الضروري إعادة التفكير في إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات وضرورة البحث والتوجه نحو إستراتيجية أخرى غير هذه الإستراتيجية تكون أكثر كفاءة وأكثر فائدة للاقتصاديات التي ستبناها.

وبالفعل فقد اتجهت الكثير من الدول النامية بعد فشل سياسة إحلال الواردات هذه إلى تبني إستراتيجية جديدة تقوم على الاهتمام بتصنيع بعض السلع بغرض تصديرها نحو الأسواق الخارجية بدلاً من التركيز فقط على السوق المحلية أو الداخلية، ويمكن تطبيق هذه الإستراتيجية حتى في المراحل الأولى للتنمية الصناعية. وقد عرفت هذه الإستراتيجية بـ " إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير"³.

وقد نجد أن بعض الكتب الأخرى تعرف هذه الإستراتيجية بـ "الاقتصاديات ذات النظرة الخارجية أو اقتصاديات التوجه الخارجي"⁴.

ولقد وردت عدة تعاريف لهذه الإستراتيجية، إلا أننا سنقتصر على ذكر ثلاثة منها وتتمثل في⁵:

التعريف (01): يعرفها "Krouger" (1981)، بأنها تلك الإجراءات والوسائل التي يتم إتباعها من قبل

الدولة بغرض تحقيق تحفيز لجميع المنتجات المصدرة، ويعني هذا دون الاقتصار على منتج واحد؛

¹ إبراهيم حلمي عبد الرحمن، التصدير الصناعي كمؤشر للتطوير التكنولوجي والتنمية في مصر بالمقارنة مع عدد من الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مجلة ربع سنوية تصدرها الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العددان 419 و 420، السنة الحادية والثمانون (81)، القاهرة، يناير/ أبريل 1990، ص: 405.

² صلاح زين الدين، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، بدون دار نشر، القاهرة، جمهورية مصر العربية، ص: 41.

³ شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

⁴ كريمة محمد إبراهيم الحسيني، دور مركز التجارة الدولي في تنمية الصادرات الصناعية للدول النامية مع إشارة خاصة للاقتصاد المصري، رسالة ماجستير غير منشورة في التجارة، قسم التجارة الخارجية، جامعة حلوان، مصر، 1995، ص: 15.

⁵ محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

التعريف (02): أما كل من الاقتصاديين "Balassa" (1985) و "Bhagwati" (1990)، فيعرفانها بأنها تلك الإستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات من خلال تقديم الحوافز السعرية، شرط أن تكون هذه الأخيرة غير متحيزة لصالح صناعات إحلال الواردات؛

التعريف (03): ويعرفها "مصطفى عز العرب" (1988)، بأنها تلك الإجراءات والوسائل التي يتم تنفيذها على مستوى الدولة بغرض التأثير على كمية وقيمة الصادرات، بما يؤدي في النهاية إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المنتجة محليا في الأسواق العالمية.

ومن أجل ضمان تطبيق أنجع وأجح لهذه الإستراتيجية، فقد قدم كل من الاقتصاديين "Gheraway" و "Milner" سنة 1993، مجموعة من الإجراءات والأدوات لتحفيز الاستثمار في الإنتاج من أجل التصدير (التصنيع من أجل التصدير)، وتمثلت في¹: الإعفاءات الجمركية والضريبية على المدخلات المستوردة والمستعملة في عملية التصنيع من أجل التصدير، الإعفاءات الضريبية المباشرة وغير المباشرة على الأنشطة التصديرية، منح تمويل للصادرات من أجل استيراد المخلات الوسيطة اللازمة لعمليات التصنيع من أجل التصدير، مع إمكانية تقديم دعم مباشر للصناعات التصديرية.

ويجب التنويه والإشارة هنا، إلى أن بعض الدول النامية قد استطاعت ومن خلال تطبيقها لهذه الاستراتيجية إلى أن تصل إلى تنوع في هيكل صادراتها، وأن تحقق معدلات نمو لصادراتها من السلع الصناعية أعلى من معدلات نمو لصادراتها من المنتجات الأولية، مما أدى ذلك إلى زيادة الإنتاج في تلك الدول، وكذا إلى زيادة متوسط دخل الفرد وعلى أيضا عدالة توزيع الدخل².

الفرع الثاني: منافع ومكاسب إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير:

لقد ترتب على تبني هذه الإستراتيجية في بعض الدول ومنها على الخصوص دول شرق آسيا، إلى تحقيق العديد من المكاسب والمنافع، والتي سنقتصر على ذكر بعضها فقط والمتمثلة في³:

¹ نفس المرجع.

² شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

³ اعتمدت في هذا العنصر على المرجع التالية:

- قصي محمد طلافحة، الصادرات وأثرها على النمو الاقتصادي في الأردن: دراسة تطبيقية (1976-2002)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، جامعة اليرموك، الأردن، 2005، ص: 03.

- كريمة محمد إبراهيم الحسيني، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

- محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 35؛

- خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص: 28.

- 1- إن فتح الأسواق الخارجية أمام المنتجات المحلية يؤدي إلى التغلب على ضيق الأسواق المحلية، كما أن الإنتاج بكميات أكبر بغرض التصدير يفيد في الاستفادة واستغلال المزايا التي يتيحها هذا النوع من الإنتاج وخصوصا ما يعرف بـ "اقتصاديات الحجم" "Economics of scale"؛
- 2- إن المنافسة الخارجية للمنتجات المحلية في الأسواق الأجنبية، تؤدي إلى تحسين نوعية هذه المنتجات وهذا حتى تتمكن هذه الأخيرة من المنافسة في هذه الأسواق، كما تعمل المنافسة أيضا على تحفيز المؤسسات المحلية الناشطة في مجال التصدير على التحسين والتطوير الدائم في عملية الإنتاج، وكذا استخدام التكنولوجيات والمعارف المتطورة؛
- 3- المساهمة في رفع متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني، العمل على تقليل التفاوت في توزيع الدخل والقضاء على مشكلة البطالة من خلال توفير المزيد من فرص العمل؛
- 4- زيادة حجم الاستثمارات الأجنبية وحتى المحلية، وبخاصة في مجال صناعة المنتجات الموجهة للتصدير نحو الأسواق الخارجية؛
- 5- تسمح وتفيد هذه الاستراتيجية في تمويل خطط التنمية في الدول النامية، ويرجع ذلك أن جانبا كبيرا من احتياجات التنمية الاقتصادية في هذه الدول من السلع الوسيطة والاستثمارية وحتى الاستهلاكية لا يمكن إشباعها وإيجادها إلا من خلال الاستيراد من الخارج، وعليه فلا بد من توفير حصيلة من النقد الأجنبي من الصادرات لتمويل عمليات الاستيراد هذه؛
- 6- كما تسمح هذه الاستراتيجية أيضا بتحديد سعر صرف واقعي، يساعد في رفع أداء الصادرات، وكذلك في زيادة قدرتها التنافسية -وسيتم تناول ذلك بالتفصيل في الجزء الأخير من هذا الفصل-.

المطلب الثاني: المرض الهولندي في الاقتصاد الجزائري، مفهومه وأسبابه وأعراضه:

إن المتتبع للاقتصاد الجزائري يرى بكل وضوح مدى هيمنة ما يعرف بالصادرات التقليدية، أو ما نسميها بالصادرات النفطية أو صادرات المحروقات على هيكل الصادرات الجزائرية، من هنا تظهر أو تعتبر الجزائر مثلا كلاسيكيا رائعا للمنتوج أو السلعة الوحيدة وهذا طبقا لنظرية المزايا النسبية التي فرضها تقسيم العمل الدولي في القرن التاسع عشر.

ومن هنا فإننا لا نستغرب وخصوصا في السنوات الأخيرة ازدياد الاهتمام في الدراسات الجامعية وفي دوائر صناعة السياسة الاقتصادية في الدولة باستراتيجية تشجيع الصادرات ودورها الأساسي والرئيسي في عمليات التنمية الاقتصادية.

ولكن للأسف، وبالرغم من مرور كل هذه السنوات نجد أن الموضوع ما زال قابلا للنقاش ومطروحا للبحث، وهذا يعني مما لا شك فيه أننا لا زلنا بعيدين كل البعد عن تحقيق إستراتيجية تشجيع الصادرات، ولا زلنا أيضا بحاجة

إلى بذل المزيد والكثير من الجهود والدراسات من أجل صياغة إستراتيجية وطنية لتشجيع وترقية الصادرات، وتنفيذ تلك الاستراتيجية وتحقيق الوصول إليها.

إن الاقتصاد الجزائري يعاني كباقي اقتصاديات الدول النامية الأخرى من ظاهرة نقص وتراجع الصادرات الصناعية و/أو الزراعية، لتترك هذه الأخيرة مكانها للصادرات النفطية، حيث هيمنت هذه الأخيرة على هيكل الصادرات الجزائرية، وتجاوزت نسبتها في بعض السنوات 98 % من إجمالي الصادرات، ولقد صاحب هذا -خصوصا بعد الأزمة النفطية سنة 1986- مشكلات كبيرة وهيكلية على الاقتصاد الجزائري (كإعادة جدولة الديون، ارتفاع خدمات الدين الخارجي واللجوء إلى صندوق النقد الدولي.... الخ)، وهو ما يمكن أن نعبر عنه بما أطلق عليه في أدبيات الاقتصاد الحديث بـ "المرض الهولندي".

مفهوم المرض الهولندي:

إن ظاهرة نقص وتراجع الصادرات الصناعية و/أو الزراعية في الدول النامية لصالح منتج واحد يتمثل في المواد الأولية والنفط والغاز.... الخ، هذه الظاهرة يطلق عليها في الأدبيات الاقتصادية باصطلاح "المرض الهولندي". وقد انتشر استعمال هذا المصطلح في بداية السبعينيات (1970) من القرن الماضي، وهذا من خلال المناقشات التي كانت تحدث بين بعض الاقتصاديين البريطانيين للتعبير عن التراجع في الصادرات الصناعية أمام زيادة الصادرات من المواد الأولية مثل النفط والغاز.... الخ، لأن تصدير هذه الأخيرة كان له نتائج سلبية على اقتصاديات الدول الصناعية -ومنها بريطانيا- والتي استفادت من استخراج نفط بحر الشمال¹.

ويرجع السبب في تسمية هذا المرض نسبة إلى هولندا، إلى أن هذه الأخيرة وفي ستينيات القرن الماضي وحينما اكتشفت الغاز الطبيعي أمام سواحلها، أدى إلى تصدير هذا المنتج (الغاز الطبيعي) - وكما هو الحال بالنسبة للجزائر فيما يخص تصدير النفط والغاز- لقائمة صادراتها، وصاحب ذلك انخفاض كبير في الإنتاج الصناعي مما أدى ذلك إلى ارتفاع معدلات البطالة بها، ومن هنا نشأ في الأصل تعبير "المرض الهولندي"².

المطلب الثالث: إستراتيجية تشجيع الصادرات كعلاج للمرض الهولندي:

وليس غريبا أن نجد أن هذه الإستراتيجية قد أثبتت نجاعتها ونجاحها في اقتصاديات العديد من الدول لا سيما النامية منها وخصوصا في آسيا وأمريكا اللاتينية، والتي حققت تخصيصا أفضل للموارد ومعدلات مرتفعة للنمو. وحسب تقرير للبنك الدولي حول التنمية في دول العالم، يتبين لنا أن معظم دول العالم منخفضة الدخل هي تلك الدول التي تعتمد على "استراتيجية إحلال الواردات" والتوجه نحو السوق المحلية، وعلى النقيض من ذلك فإننا

¹ صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 12- 13.

² نفس المرجع، ص: 13.

نجد أن الدول التي تعتمد على توجيه منتجاتها نحو الأسواق الدولية وتتبع إستراتيجية تدعيم أو تشجيع الصادرات هي من الدول مرتفعة الدخل¹.

وفي العصر الحديث ومنذ السبعينيات من القرن الماضي ظهر الدور الإيجابي الواضح للصادرات على تحقيق التنمية الاقتصادية بعد التجارب الناجحة في العديد من دول العالم مما يعني هذا انتصارا لسياسة تشجيع الصادرات على سياسة إحلال الواردات².

ويجب أن نشير في هذا المقام كذلك، إلى أن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "UNCTAD"، قد أوصى واهتم في بداية السبعينيات من القرن الماضي بقضية تشجيع صادرات الدول النامية من السلع الصناعية، وأدرج هذا الموضوع أيضا في جدول أعمال مؤتمره الثالث عام 1972 بـ "سنتياغو" عاصمة دولة الشيلي³.

كما أوصى المؤتمر بضرورة مساعدة الدول النامية على رفع قدرتها التنافسية في السوق العالمية، وكذا تدعيم قدراتها الإنتاجية المتجهة للتصدير، وخاصة فيما يتعلق بتصدير السلع أو المنتجات الصناعية ونصف المصنعة⁴.

وفي هذا الإطار دائما، نرى أن تجارب بعض الدول النامية في كل من آسيا وأمريكا اللاتينية قد نجحت في تحقيق غزو لمنتجاتها من السلع الصناعية نحو الأسواق العالمية، ويعود الفضل في هذا إلى قيام هذه الدول بإنهاء مرحلة التصدير المعتمدة على إحلال الواردات، وتبني إستراتيجية جديدة للتصنيع تركز على تشجيع الصادرات.

وفي ما يلي سنحاول استعراض لتجارب بعض الدول فيما يتعلق باستراتيجية التصنيع من أجل التصدير.

المطلب الرابع: تجارب بعض الدول فيما يتعلق باستراتيجية التصنيع من أجل التصدير:

لقد دفعت النتائج السلبية التي ترتبت على الأخذ بإستراتيجية الإحلال محل الواردات، بكثير من الدول إلى انتهاج إستراتيجية جديدة هي إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، كما تبنت هذه الأخيرة الكثير من الدول النامية بعدما اقتضت الضرورة ذلك⁵.

ولعل من أهم التجارب الناجحة في هذا المجال هي دول جنوب شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية التي استطاعت جميعها تحقيق زيادات كبيرة في التصدير وعلى الأخص الصادرات الصناعية كنسبة من إجمالي الصادرات.

¹ نفس المرجع، ص ص: 13-14.

² محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

³ صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 42.

⁴ نفس المرجع.

⁵ خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

وكانت هذه الدول قد اتخذت عدة إجراءات لتحقيق هذا (الرفع من الصادرات)، كالرفع من القيود الطبقة على التجارة الخارجية، حرية دخول عناصر الإنتاج من الخارج، منح الإعانات وتخفيض الحماية على السلع المستوردة وغيرها من الحوافز الأخرى¹.

كما أن النجاح الذي حققته الدول الآسيوية الأربعة (كوريا، تايوان، وهونغ كونج وسنغافورة)، بالرغم من بعض الانتقادات² (*) والصعوبات والعثرات التي مرت بها هذه الدول، يعد بلا شك من أهم التجارب المثيرة للجدل في التاريخ الاقتصادي الحديث. ونشير هنا إلى بعض الإحصائيات، حيث بلغت الصادرات الصناعية لهذه الدول الأربعة سنة 1994 نحو 08% من صادرات العالم، وبذلك فهي تأتي في المرتبة الرابعة بعد كل من ألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، ويضاف إلى هذا أيضا أن نصيب هذه الدول من التجارة العالمية قد تضاعف منذ منتصف الستينيات وحتى منتصف السبعينيات من القرن الماضي إلى نحو خمس (05) مرات³.

كما يجب أن نشير هنا أيضا إلى أن بعض الدول النامية قد شاركت في حركة تسارع الصادرات الصناعية بنصيب ملحوظ، وبخاصة دول النور الأربعة في شرق آسيا- والتي تم ذكرها أعلاه-، ويضاف إلى هذا أيضا مجموعة من دول أمريكا اللاتينية وكذلك دول في جنوب أوروبا وفي حوض البحر الأبيض المتوسط ولكن بدرجات متفاوتة، وذلك خلال السنوات الأربعين أو الخمسين الماضية⁴.

كما يمكن أيضا ملاحظة النجاح الذي حققته كل من دول جنوب شرق آسيا وكذلك دول جنوب أمريكا اللاتينية، وهذا من خلال ارتفاع وتصاعد نسبة القيمة المضافة للصناعات التحويلية⁵ (*) في الناتج أو الدخل المحلي الخام، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي¹:

¹ نفس المرجع.

² (*) حيث أن الاقتصادي "كروجمان" "Krugman" (1998) يرى بأن الأداء التنموي في اقتصاديات جنوب وشرق آسيا ما هو إلا نتيجة للتراكم الرأسمالي، وليس ناتجا أبدا عن التحسن في مستويات الإنتاجية، بينما يرى اقتصاديون آخرون أن الأداء الاقتصادي القوي لهذه الدول كان قائما على سياسات مالية ونقدية عملت على تخفيض معدلات التضخم ورفع معدلات الادخار والاستثمار.

كما تبنت هذه الدول أيضا سياسات اقتصادية أكثر انفتاحا على العالم الخارجي وهذا في كل من التجارة بما فيها الصادرات والاستثمار، كما قامت هذه الدول أيضا من التخفيف من حدة القيود المفروضة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة والقطاع المصرفي.

لمزيد من التفاصيل راجع في ذلك:

- آمال إسماعيل محمد يوسف، تطور مفهوم الميزة التنافسية للصادرات وفقا لنظريات التجارة الدولية الحديثة مع دراسة القدرات التنافسية للصادرات الصناعية المصرية (ابتداء من عام 1980)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة، مصر، 2004، ص: 98.

³ صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 47.

⁴ (بتصرف) إبراهيم حلمي عبد الرحمن، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 400.

⁵ (*) الصناعة التحويلية هي بصفة عامة الجزء الأكثر ديناميكية من القطاع الصناعي، ولذا فإن زيادة نسبة الصناعة التحويلية إلى الناتج أو الدخل المحلي الإجمالي يؤدي إلى تحسين أداء القطاع الصناعي ككل.

جدول رقم (02): مساهمة القيمة المضافة للصناعة التحويلية في الناتج المحلي

الإجمالي خلال السنوات (1980، 1995، 1998) (الوحدة %)

الدولة السنوات	جمهورية كوريا الجنوبية	سنغافورة	ماليزيا	تايلاند	البرازيل	المكسيك
1980	28	29	21	22	33	22
1995	37	27	33	29	34	19
1998	26	24	34	29	23	20

المصدر: خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص:31.

ويجب أن نشير إلى نقطة مهمة، وهي أن الدول النامية التي طبقت استراتيجية التصنيع من أجل التصدير قد طبقت في البداية استراتيجية التصنيع من أجل إحلال الواردات في خمسينيات (1950) القرن الماضي، حيث إن صانعي القرار في هذه الدول أيقنوا واقتنعوا في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي بأن النمو الاقتصادي يعتمد بشكل أكبر على إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، كما جاء ذلك أيضا نتيجة اقتناع هذه الدول بمحدودية السوق المحلي وضعف الموارد الطبيعية المتاحة.

وعليه فإن هذه الدول وبتطبيقها لمجموعة من حوافز التصدير والتي من بينها²: (الإصلاحات في مجال سعر الصرف، الإصلاحات الهيكلية في الاقتصاد، الإصلاحات على مستوى الإطار المؤسسي).

ولقد أدت هذه الإجراءات إلى تحقيق ما كان تصبوا إليه هذه الدول وهو زيادة صادراتها، وبالفعل فقد شهدت صادرات أغلب الدول التي انتهجت هذه الإستراتيجية زيادات معتبرة.

كما أثبتت تجارب العديد من الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى إستراتيجيات التنمية الاقتصادية، إلى أنها أدت إلى تحقيق النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات.

وفيما يخص الدول العربية ذات القاعدة الزراعية فقد حاولت زيادة حجم صادراتها من المنتجات الصناعية، وهذا لسد العجز الناجم عن تدهور شروط التبادل بالنسبة لصادراتها من المنتجات الزراعية.

كما قامت معظم الدول العربية بتشجيع الاستثمارات في مجال التصدير، وفتحت المجال أمام المستثمرين الأجانب، أما فيما يخص الدول العربية المصدرة للبتترول فإنها تسعى هي الأخرى إلى الاستفادة من الموارد الناتجة عن تصدير النفط في الصناعة وبخاصة صناعات تكرير النفط والبتروكيماويات، وكذا إلى إنشاء مشاريع مشتركة مع الدول التي لها خبرة كبيرة وواسعة في هذا المجال³.

¹ خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص:31.

² نفس المرجع، ص:32.

³ نفس المرجع.

المبحث الثالث: عوائق واستراتيجيات التصدير إلى الأسواق الخارجية:

سنحاول في هذا العنصر في البداية التعرف على أهم العوائق التي تحول دون تمكن مصدرينا ومنتجينا بصفة خاصة ومصدري ومنتجي الدول النامية بصفة عامة، من تصدير منتجاتهم نحو الأسواق الخارجية، ثم سنحاول بعد ذلك تقديم بعض السياسات والإستراتيجيات التي يجب تصميمها لغزو الأسواق الخارجية.

المطلب الأول: عوائق التصدير إلى الأسواق الخارجية:

إن العوائق التي تواجه تصدير المنتجات باتجاه الأسواق الأجنبية عديدة ومتنوعة، ومنها ما يختص بالدول النامية بشكل عام بما فيها الجزائر، ومنها ما يختص فقط بالجزائر -أو قد تشترك معها بعض الدول الأخرى-، إلا أننا سنحاول تقسيم هذه العوائق إلى عوائق تخص الدول النامية وعوائق تتعلق بالجزائر فقط.

الفرع الأول: عوائق تصدير منتجات الدول النامية إلى الأسواق الخارجية:

لا يتسع المجال هنا لذكر جميع عوائق التصدير التي تواجه المصدرين في الدول النامية ومنها طبعاً الجزائر، لكننا سنحاول الاقتصار على ذكر أهمها - وإن كانت كثيرة- وتمثل في:

1- عدم وجود برامج لتمويل وتأمين الصادرات، وإن كانت موجودة فهي جديدة وحديثة ولا تلي الغرض منها، حيث إن أي مصدر يرغب في الحصول على تمويل لصادراته للقيام بالنشاط التصديري وكذلك لمساعدته على منح المستوردين آجالاً ومهلاً للتسديد والتي بنظرنا هي من أهم الوسائل لجلب المزيد من المستوردين الأجانب، وكذلك فإن برامج التأمين تعمل على حماية المصدرين من الأخطار التي قد يتعرضون لها أثناء قيامهم بالنشاط التصديري ومنها بشكل خاص أخطار عدم الدفع.

كما أن النجاح الذي حققته الكثير من الدول وبخاصة الأوروبية منها في هذا المجال، يرجع حسب نظرنا إلى تبنيتها واعتمادها لبرامج تمويل وتأمين للصادرات.

وفي دراسة قام بها الدكتور "عزام" سنة 1993، على 100 مصدر في المملكة العربية السعودية تبين أن أهم عائق في نظر هؤلاء المصدرين هو عدم وجود برامج لتأمين الصادرات¹، وكذا إلى عدم وجود تمويل لهذه الصادرات؛

¹ عبد الرحمان بن يوسف العالي، "الأداء وإستراتيجية التصدير بالمملكة العربية السعودية"، مجلة الإدارة العامة، دورية علمية متخصصة ومحكمة، يصدرها كل ثلاثة أشهر معهد الإدارة العامة، المملكة العربية السعودية (الرياض)، المجلد الرابع والثلاثون (34)، العدد الرابع، مارس 1995 (شوال 1415)، ص: 557.

- 2- وفي دراسة أخرى، تبين كذلك أن من أهم العوائق التي يواجهها المصدرون هو وجود الحصص الحمائية والرسوم الجمركية في الدول المستوردة أو ما نستطيع تسميتها بالقيود التي تضعها حكومات الدول الأجنبية¹؛
- 3- لا يزال في كثير من الدول البيع للسوق المحلي أكثر ربحية من البيع في السوق الدولي، حيث إن السوق المحلي لا زال يشكل ويمثل أكثر جاذبية وسهولة - مقارنة بالسوق الدولي- للمنتج أو المستثمر المحلي في تسويق منتجاته، وهذا ما يحول دون زيادة الصادرات².
- كما أثبتت بعض الدراسات أن الاستهلاك المحلي يتزايد بمعدل أكبر من الإنتاج، مما يسمح هذا بارتفاع أسعار البيع من عام لآخر³.
- 4- إن المصدر لكي يستفيد من استرداد الرسوم الجمركية أو ما يعرف بنظام "Draw back"، فعليه أن يكون مصدرا ومستوردا ومنتجا في نفس الوقت، وهذا ما يعرضه لمشاكل عديدة ومتنوعة (مشاكل الإنتاج، الاستيراد والتصدير) هو في غنى عنها وتفوق في غالب الأحيان قدرة معظم المصدرين؛
- 5- هناك تعارض بين بعض الوزارات، فمثلا وزارة الاقتصاد تهدف إلى المحافظة على سعر صرف العملة وزيادة الصادرات، بينما تهدف وزارة المالية إلى زيادة الإيرادات وعليه فإن الرسوم الجمركية بالنسبة لها تعتبر أمرا أساسيا، حيث أصبحت الرسوم أو التعريفات الجمركية أداة بالغة الأهمية للسياسات المالية والاقتصادية خصوصا مع اتساع وكبر حجم المهام التي أصبحت تمارسها الدولة في المجتمعات الحديثة⁴، أما وزارة الصناعة فإنها تهتم بحماية المنتج أو المنتج المحلي وهذا بغض النظر عن ما إذا كان الاستيراد سيساهم في زيادة الإنتاجية⁵، وعليه فإنه من الضروري العمل على التنسيق فيما بين هذه الوزارات لتوحيد أهدافها بما يخدم الاقتصاد الوطني بشكل عام؛
- 6- انخفاض رصيد الدول النامية من الكفاءات العلمية والفنية وانخفاض الطاقة الإنتاجية للقوى العاملة، ويرجع هذا سوء استخدام العمالة أو إلى عدم استخدامها استخداما منتجا، مما أدى إلى انخفاض القيمة المضافة للعامل في

¹ هاني حمد الضمور، "اتجاهات مديري المنشآت الصناعية الأردنية نحو عملية التصدير: دراسة تحليلية لثلاث قطاعات صناعية"، دراسات، مجلة علمية محكمة، تصدر عن عمادة البحث العلمي الجامعة الأردنية، المجلد 23، العلوم الإدارية، العدد 01، كانون الثاني 1996، شعبان 1416، ص: 46.

² صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 51.

³ إبراهيم سليمان ومحمد جابر، "دراسة تحليلية لأداء أسواق أهم صادرات الخضر والفاكهة المصرية"، مجلة مصر المعاصرة، مجلة ربع سنوية تصدرها الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العدد 374 /373، السنة الخامسة والتسعون (95)، القاهرة، يناير/أبريل، 2004، ص: 41.

⁴ محمد مدحت عزمي، الواردات والصادرات والتعريفات الجمركية مع دراسة للسوق العربية المشتركة، الطبعة الأولى، مكتبو ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص: 125.

⁵ هشام يوسف، "نحو تناول جديد لتنمية الصادرات المصرية"، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 84- 85.

الدول النامية وخصوصا في الإنتاج الصناعي، ويضاف إلى هذا أيضا اتساع الفجوة التكنولوجية بين الدول النامية والدول المتقدمة، ومشكلة نقل التكنولوجيا¹؛

7- مما لا شك فيه أن هناك العديد من معوقات التصدير في جانب الطلب، ومن ذلك قيام العديد من الدول الصناعية المتقدمة بفرض قيود جديدة حلت محل القيود التعريفية وغير التعريفية التقليدية²(*)، الغرض منها هو الحد من نفاذ الواردات إلى أسواقها وخصوصا من الدول النامية، ومن بين هذه القيود نجد:

- رسوم مكافحة الإغراق؛

- قواعد المنشأ؛

- المواصفات البيئية.... الخ.

كما أن هذه القيود قد يتم فرضها على المصدرين في حالة ثبوت استفادتهم من إعانات التصدير التي لا تتوافق وأحكام منظمة التجارة العالمية، مما قد يؤدي ذلك أيضا إلى فرض رسوم إضافية أو زيادة في التعريفية الجمركية³؛

7- تأخر إجراءات تخليص الرسوم الجمركية وإجراءات مطابقة الجودة ومطابقة المواصفات⁴؛

8- الاستخدام غير الرشيد للمبيدات والأسمدة الكيماوية، حيث إن جل الدول النامية تعاني من ظاهرة استخدام الأسمدة الكيماوية والمبيدات بشكل مكثف في الزراعة، كما قد يتم في بعض الأحيان استخدام مبيدات زراعية محرم استخدامها دوليا باعتبارها كيماويات للصناعة، ومن هنا تظهر المشكلة والمتمثلة في تأثير هذه المنتجات

¹ إيمان محمد محب زكي، معوقات صادرات دول العالم الثالث من السلع المصنوعة وشبه المصنوعة ووسائل تنميتها مع دراسة خاصة عن وضع الصادرات المصرية، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، بدون سنة نشر، ص: 39-40.

² (*) إن الإجراءات الحمائية التعريفية لها آثار مباشرة على المنتجات المصدرة، حيث أنها تعمل على الحد من قدرة هذه الأخيرة على النفاذ إلى الأسواق الأجنبية، ونعتمد في تحليل هذا على الآثار التي مست بعض المنتجات حسب ما قدمته أمانة "UNCTAD" في هذا الخصوص، حيث أوضحت حسب ما جاء في أحد الدراسات، أنه قد ترتب على فرض بعض الأسواق للرسوم الجمركية على منتج الدخان مثلا إلى انخفاض الواردات من هذه السلعة إلى 13% فقط من الكمية التي كان من الممكن استيرادها في ظل غياب هذا النوع من الرسوم.

كما أنه ترتب على فرض الجماعة الاقتصادية الأوروبية رسوما جمركية على الدخان والنشا بلغت 23% و 111% على الترتيب، إلى انخفاض واردات أسواق تلك الدول من هاتين السلعتين بنسبة 40% عما كانت عليه قبل فرض هذه الرسوم، وقد قدرت نسبة الواردات من هاتين السلعتين من الدول النامية بما يتراوح بين 07% و 10%، وهي نسب أقل بكثير مما كان يمكن لهذه الدول تصديرها لأسواق تلك الدول لولا وجود تلك الإجراءات الحمائية.

لمزيد من التفصيل راجع في ذلك:

- خلاف عبد الجابر خلاف، الإجراءات الحمائية والتمييزية التي تواجه صادرات الدول العربية إلى السوق الصناعية (1975-1985)، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية، دار النهضة العربية، بدون بلد وسنة نشر، ص: 71.

³ محمد غانم، التصدير أولا "كيف نصل بصادراتنا السلعية إلى عشرة مليارات دولار خلال خمس سنوات"، مطابع الأهرام التجارية، مصر، 1994، ص: 46.

⁴ منى الجرف، "دراسة تحليلية لعوائق التصدير"، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 70.

الزراعية على الصحة العامة وعلى البيئة، وأيضاً على مستوى هذه المنتجات الزراعية، أما المشكلة الأكبر فهي تتمثل في صعوبة إن لم نقل استحالة تصدير هذه المنتجات تجاه أسواق الدول في العالم، لاسيما دول المجموعة الأوروبية، باعتبار أن هذه الأخيرة تفرض مجموعة من الشروط الصحية والبيئية التي يجب أن تتوفر في المنتجات خصوصاً الزراعية للسماح باستيرادها، وهذه ما تفتقد إليه هذه المنتجات المنتجة بواسطة استعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية¹.

9- عدم مطابقة مواصفات السلع المصدرة للدول النامية للمتطلبات والشروط التي تفرضها أسواق الدول المتقدمة وعلى وجه الخصوص الأسواق الأوروبية، وهذا فيما يخص معايير الجودة والكفاءة وشرط حصول منتجات تلك الدول على ما يعرف بشهادات "الإيزو" بمختلف أنواعها، ويضاف هذا أيضاً عدم تطبيق هذه الدول لإدارة البيئة وإدارة الحد من التلوث والمخلفات، ويرجع ذلك لغياب التكنولوجيا النظيفة.

ولقد شهدت صادرات الدول النامية عموماً والدول العربية على الوجه الخاص، انخفاضاً وانحساراً معتبراً تجاه دول الإتحاد الأوروبي، بعد تطبيق هذا الأخير لقانون التعبئة والتغليف وإدارة المخلفات الصادر سنة 1994².

ويضاف إلى هذا أيضاً ضعف عمليات التعبئة والتغليف للمنتجات المصدرة والتي لا ترقى للمستوى العالمي خاصة في ظل أنظمة إعادة العبوات النهائية غير المتوافقة مع البيئة، ومن خلال بعض الدراسات التي تمت في هذا السياق، تم التوصل إلى نتيجة مفادها أن هناك علاقة قوية بين التعبئة والتغليف من المنظور البيئي على الصادرات³؛

10- إن التصدير الإلكتروني(*)⁴ يتيح العديد من المزايا والمكاسب -والتي لا يتسع المجال هنا لذكرها كلها-، والتي لعل من أهمها على الإطلاق هو تنشيط الصادرات، حيث أن التصدير الإلكتروني يحقق الانفتاح على الاقتصاد العالمي ويتيح أيضاً الاندماج معه وبأقل التكاليف(*)⁵، وقد بينت العديد من الدراسات أن الكثير من الشركات والحكومات قد انجذبت نحو استخدام هذا النوع من التصدير للاستفادة من المزايا التي يتيحها⁶.

¹ رشا جلال الدين حسن جمعة، الصادرات الزراعية المصرية وقيود الإتحاد الأوروبي، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، مصر، 2001، ص: 73-75.

² أحمد حسن إبراهيم عمر، البعد البيئي للمتطلبات الدولية للتعبئة والتغليف وآثاره على الصادرات المصرية مع التطبيق على الصناعات الغذائية، شهادة ماجستير غير منشورة في العلوم البيئية، معهد الدراسات والبحوث البيئية، جامعة عين شمس، مصر، 2003، ص: 151-153.

³ نفس المرجع، ص: 152-153.

⁴ (*) هذا المصطلح غير مستعمل كثيراً وغير منتشر بشكل كبير، إذ طغت على مسامعنا ما يعرف بالتجارة الإلكترونية، حيث أن هذه الأخيرة ما هي إلا عبارة عن تجارة إلكترونية محلية وتجارة إلكترونية دولية أو ما نستطيع أن نسميها بالتصدير الإلكتروني، أي أن هذا الأخير ما هو إلا أحد شطري التجارة الإلكترونية.

⁵ (*) وهذا ما أكدته الكثير من الدراسات، حيث إن من مكاسب التصدير الإلكتروني هو (تيسير العمليات التجارية وتوفير الكم الكبير من الورق، تحسين وتسهيل إمكانية الحصول عن معلومات أفضل عن الأسواق الأجنبية وتحقيق السرعة في إبرام الصفقات، حيث أن المراسلات والتفاوض والتعاقد يتم إلكترونياً، وهذا ما يؤدي إلى تقليل التكاليف.

⁶ عبير السيد فايد، دور التجارة الإلكترونية في تنشيط الصادرات المصرية تجاه نموذج للتصدير الإلكتروني (دراسة ميدانية)، رسالة ماجستير غير منشورة في إدارة الأعمال، كلية التجارة، جامعة بنها، مصر، 2006، ص: 38-55.

إلا أن الشيء الذي يخصنا نحن كدول نامية بشكل عام ودول عربية بشكل خاص، هو أننا لا نستطيع أن نستفيد من التصدير الإلكتروني في تطوير وتنشيط وزيادة صادراتنا نظرا لعدم استخدامنا لهذا النوع من التصدير أصلا، وهذا لوجود الكثير من العوائق والتي نذكر منها فقط على سبيل المثال لا على سبيل الحصر (غياب التدريب الفعال وثقافة الإنترنت، عدم توفر نظام الدفع الإلكتروني وعدم وجود تشريعات تنظم هذا النوع من التجارة... الخ) (*).¹

الفرع الثاني: عوائق تصدير المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية:

إن عملية تصدير المنتجات الجزائرية نحو الأسواق الأجنبية ليست بالعملية السهلة والبسيطة، إذ تكتنفها في غالب الأحيان العديد والكثير من الصعوبات والعراقيل، هذه الأخيرة بعضها خاص ومرتبطة بالمنتج في حد ذاته، وبعضها الآخر لا يرتبط بالمنتج وإنما بالظروف الخارجية والمحيطية به، ويمكن إيجاز هذه الصعوبات والعراقيل في:

1- إن المتبع للتوزيع الجغرافي لصادراتنا سيلاحظ حتما أن أغلبها متجه نحو سوق واحد وهو السوق الأوروبي، وعليه إذ نحن مطالبين بتنويع صادراتنا فإننا في الوقت ذاته مطالبين بتنويع الأسواق المتجهة إليها هذه الصادرات؛

2- إن بقاء وانحصر المؤسسات الجزائرية لفترة طويلة نسبيا في تسويق منتجاتها في الأسواق المحلية فقط، جعلها غائبة تماما عن ظروف المنافسة الخارجية وضرورة التحسين المستمر والمتواصل في منتجاتها، مما أبقى هذه الأخيرة ضمن دائرة المعايير والمقاييس الوطنية البحتة والموجهة فقط للمستهلكين المحليين - وهذا لأنها موجهة للسوق الداخلي أو المحلي فقط -، مما أثر هذا وأدى إلى عدم تطابق المنتجات الجزائرية مع المعايير والشروط الدولية والخاصة في مجال الجودة والنوعية والسعر، وكذا عدم موافقتها لرغبات وأذواق وحاجات المستهلكين الأجانب التي تختلف حتما عنها لدى المستهلكين المحليين؛

3- إن المتبع للمنتجات الجزائرية سيلاحظ من دون شك ارتفاع في أسعارها وضعف في جودتها ونوعيتها، وهذا إذا تم مقارنتها بباقي المنتجات الأجنبية الأخرى وخاصة الصينية منها - والتي غزت الأسواق الجزائرية وحتى الدولية - الأمر الذي جعل من المؤسسات الجزائرية غير قادرة حتى على تسويق منتجاتها في الأسواق المحلية أصلا، فما بالك بالأسواق الأجنبية، وقد يرجع هذا إلى عدة عوامل لعل من بينها وأهمها:

- إن معظم منتجاتنا وخاصة الصناعية منها تحتاج لإنتاجها إلى مدخلات من قطع غيار ومواد استهلاكية ومواد... الخ، يتم استيرادها في غالب الأحيان من الخارج، هذا ما يجعل المنتج المحلي رهين وحبس هذه المدخلات

¹ (*) توجد هناك دراسة استهدفت التعرف على معوقات استخدام التصدير الإلكتروني في الوطن العربي.

ولمزيد من التفاصيل يرجى مراجعة في ذلك:

- إسماعيل، ماجدة، النووي، محمد، "استراتيجيات التخطيط للتجارة الإلكترونية"، مجلة إنترنت العالم العربي، دبي، دولة الإمارات العربية المتحدة،

وتبعيته الدائمة إلى الخارج، وكذا التأثير على أسعاره التي ستميل حتما إلى الارتفاع بسبب ارتفاع تكلفة استيراد هذه المدخلات من الخارج؛

- عدم الاستفادة من المزايا التي تتيحها اقتصاديات الحجم أو السلم "Economies d'échelle"، والتي تعني أن الإنتاج بشكل أو حجم أكبر سيتيح انخفاضاً في التكاليف - لأن هذه التكاليف وخاصة الثابتة منها ستوزع على مجموعة كبيرة من المنتجات - مما سيسمح بتحقيق أسعار منخفضة أو مخفضة-؛

- عدم الاستخدام الأمثل للموارد والطاقات المتاحة، يضاف إلى هذا كذلك ضعف إنتاجية العامل الجزائري مقارنة بالعامل في دول أخرى، ولقد تم إعداد دراسة في هذا المجال بين إنتاجية عامل جزائري وعامل تونسي على سبيل المثال لا على سبيل الحصر، وأظهرت هذه الدراسة تفوق إنتاجية العامل التونسي مقارنة مع العامل الجزائري¹.

4- إن ظروف المنافسة الشرسة التي تواجهها المؤسسات الجزائرية من نظيراتها من المؤسسات الأجنبية - بسبب بقاء المؤسسات الجزائرية لفترة طويلة خارج ظروف المنافسة كما تم ذكر ذلك آنفاً- ويضاف إلى هذا أيضاً عدم تأهيل هذه المؤسسات حال من دون أدنى شك من وصول وغزو هذه المنتجات للأسواق الأجنبية وبقاؤها حبيسة ورهينة الأسواق المحلية؛

5- مشكلة الشحن والنقل في الجزائر إضافة إلى ارتفاع أسعارها، بحيث لو أخذنا شركة الخطوط الجوية الجزائرية كنموذج للنقل والشحن، فإننا نجد أن أسعارها هي الأعلى - وهذا إذا ما تم مقارنتها بأسعار خطوط الطيران الأخرى-، والأمر ذاته بالنسبة لأنواع الشحن والنقل الأخرى كالنقل البحري والبري على سبيل المثال؛

6- افتقار المصدر الجزائري لرعاية الدولة له في الخارج، حيث إن المصدر الجزائري - إذا أخذنا هنا حالة مشاركته في المعارض الدولية-، فإنه لا يلقى الاهتمام الكافي من قبل السفير أو القنصل في تلك الدولة إن لم نقل عدم الاهتمام أصلاً - وهذا إذا ما تم مقارنتهم بدول أخرى-، هذا إذا كان الأمر بالنسبة للمصدر الذي يشارك في تظاهرات بشكل رسمي، فما بالك بالمصدرين المشاركين أو حتى الذين يقومون بتصدير منتجاتهم بشكل فردي؛

7- افتقار المصدر الجزائري للمعلومات الخاصة بالأسواق الخارجية والمنافسين المحتملين وكذا أذواق ورغبات المستهلكين في الدول المستهدفة، نقول هذا بالرغم من وجود مكاتب التمثيل التجاري للدولة الجزائرية المنتشرة في كثير من دول العالم.

حيث تتمثل الوظيفة الأساسية لمكاتب التمثيل التجاري بالخارج في جمع البيانات والمعلومات التي يحتاجها المصدرون¹، وكذا الترويج للصادرات في الأسواق المستهدفة، من خلال مختلف الوسائل والأدوات المتاحة لديها²، مما

¹ براق محمد وعبيدة محمد، "دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة: التسويق الدولي"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا (مجلة علمية دورية متخصصة محكمة)، يصدرها مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف - الجزائر-، العدد الرابع، جوان 2006، ص: 126.

يتيح للمنتجين والمصدرين الجزائريين توفر قاعدة بيانات دقيقة حول هذه الأسواق، وقد يساعدهم هذا في التخطيط لتصدير منتجاتهم نحو هذه الأسواق مستقبلاً؛

8- عدم وجود ثقافة تصديرية لدى المنتجين الجزائريين، وبنظرنا فإن هذه المشكلة تعتبر مشكلة خطيرة ومن الدرجة العالية، لكننا نؤكد في هذا السياق بأنه يمكننا التغلب على هذه المشكلة من خلال اهتمامنا بتنمية الثقافة التصديرية لدى المنتجين الجزائريين -منتجات، خدمات وسياحة... الخ- وزرعها في مختلف شرائح المجتمع من خلال القنوات المتوفرة (تلفزيون، إذاعة وجراند... الخ)، وكدليل على أن هذه المهمة غير مستحيلة هو ما وصلت إليه وحققته بعض الدول الفقيرة من قفزات في هذا المجال (الصادرات) وهما على سبيل المثال لا على سبيل الحصر كل من الدولتين "كينيا" و"بوركينافاسو"؛

8- ضعف المصدرين الجزائريين على الاقتحام والدخول في الأسواق الأجنبية، نتيجة ارتباط هؤلاء المصدرين ودخولهم لوقت طويل في علاقات تجارية قائمة على التبادل المحدد باتفاقيات أو حتى بروتوكولات حكومية، وليس على أساس المنافسة والتنافس الحر بينهم وبين مصدري الدول الأخرى؛

9- افتقار المفاوض الجزائري لقواعد ولعبة التفاوض، وإلا كيف يفسر استيرادنا لمليارات الدولارات من بعض الدول، في حين ترفض هذه الأخيرة بالمقابل قبول منتجاتنا.

وكخلاصة لهذا الجزء يمكننا القول بأنه طالما أن قطاع الطلب هو خارج عن سيطرتنا -متعلق بأسواق الدول الأجنبية- وعليه فإنه يصبح الاعتماد على تحسين قطاع العرض هو الحل الذي تحت سيطرتنا، والمؤكد أن تحسينه هو ما يوفر فرصاً للتأثير على الطلب الخارجي من قبل الأسواق الأجنبية، إذ إن الدول الأجنبية لا علاقة لها بمشاكلنا وعيوبنا.

كما أن الشيء الملاحظ أيضاً من خلال ما تم استعراضه أعلاه لأهم العوائق والصعوبات التي تواجه الجزائر والدول النامية، هو أن أغلب هذه المشكلات والعوائق هو أننا نحن جزء من هذه المشكلات، إن لم نقل أنه بالأحرى نحن مصدر هذه المشكلات والتي تحول دون زيادتنا لصادراتنا، وعلى هذا الأساس فمن واجبنا تصحيح هذه الأخطاء التي تسببنا فيها بما يضمن النهوض بهذه الصادرات مستقبلاً.

وعليه فمن هنا تظهر الحاجة الملحة لضرورة تصميم استراتيجيات وسياسات للتغلب على هذه العوائق، ومن ثم إتاحة الفرص لمصدرينا ومنتجينا لغزو الأسواق الخارجية، كما سنتناول في هذا العنصر أيضاً تجارب بعض الدول

¹ محمود عمارة، "نماذج من المعوقات الداخلية لزيادة الصادرات"، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

² محمد أنسي البشوتي محمد، دور قطاع المقاولات في دعم الصادرات الخدمية المصرية في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية (مع التطبيق على شركة المقاولون العرب)، رسالة دكتوراه غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، قسم الاقتصاد، جامعة عين شمس، مصر، 2002، ص: 192.

والشركات في تصميم استراتيجيات وسياسات بغية تسهيل دخول منتجاتها إلى الأسواق الدولية والرقى بصادراتها بالرغم من القيود التي كانت تفرضها بعض الدول في وجه المنتجات الأجنبية، كل هذا والمزيد سنحاول استعراضه في المحور التالي.

المطلب الثاني: ضرورة تصميم سياسات واستراتيجيات للتصدير للتوغل في الأسواق الدولية:

تختلف طرق التصدير من دولة إلى أخرى وكذا من مؤسسة لأخرى، وهذا باختلاف الهدف من وراء التصدير، فقد نجد أن بعض المؤسسات أو الدول ترغب من وراء التصدير معرفة فقط انطباق وآراء المستهلكين الأجانب في منتجاتها (وفي هذه الحالة أيضا فإن هذه المؤسسات أو الدول تهدف إلى التقليل من درجة المخاطر التي قد تتعرض لها أثناء قيامها بعمليات التصدير، بينما نجد دولاً أخرى أو مؤسسات تهدف من وراء التصدير إلى الحصول على عائدات وأرباح في الأجل القصير، وفي هذه الحالة تفضل هذه الدول أو المؤسسات طريقة التصدير عن طريق الحصول على التراخيص للدخول إلى الأسواق الدولية، أما الحالة الأخيرة فهي تتمثل في قيام بعض الدول أو المؤسسات بطريقة التصدير عن طريق الاستثمارات المباشرة، وتهدف من وراء هذا إلى إحكام سيطرتها على منتجاتها داخل هذه الأسواق الأجنبية¹.

أما عن الإستراتيجيات والسياسات المتاحة والمتوفرة للدولة الجزائرية ممثلة في مؤسساتنا الوطنية، والرغبة في التصدير والدخول إلى الأسواق الدولية، فيمكن إيجازها في ما يلي²:

الفرع الأول: إستراتيجيات تصدير الأصول الملموسة:

ويمكن تقسيم هذا النوع من الإستراتيجيات إلى أربعة أنواع وتتمثل في:

1- التصدير العرضي:

في هذا النوع من التصدير تقوم المؤسسات المصدرة بتصدير منتجاتها المنتجة في الدولة الأم إلى الأسواق الدولية دونما تخطيط أو تجهيز مسبق، ويكون هذا انتهازا واستغلالا فقط لفرص قائمة كالمشاركة في المعارض أو التظاهرات الدولية، أو قراءة إعلان في صحيفة ما أو إلى ما شابه ذلك من الفرص،

2- التصدير النشط أو المنتظم دون استخدام وظيفة التسويق:

في هذه الحالة تقوم المؤسسات المصدرة باختيار بعض الدول قصد تصدير منتجاتها نحوها، إلا أن هذا يكون دون اللجوء إلى القيام بإعداد السياسات أو الإستراتيجيات التسويقية الخاصة بكل سوق على حدى، وإنما يوكل الأمر في هذه الحالات إلى الوكلاء في تلك الدول المستهدفة بهدف إحداث تغييرات في المنتجات المصدرة وهذا حتى تتوافق

¹ براق محمد وعبيلة محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 140.

² نفس المرجع، ص: 141-147.

وتتلاءم ورغبات وحاجيات المستهلكين الأجانب والتي ستختلف حتما عن مثيلاتها من رغبات وحاجيات المستهلكين المحليين؛

3- التصدير النشط أو المنتظم مع استخدام وظيفة التسويق:

في هذا النوع من التصدير تقوم المؤسسات المصدرة بدراسة حول الأسواق الأجنبية وكذا جمع البيانات والمعلومات حول المستهلكين الأجانب، وكذا المنافسين المحتملين لهذه المؤسسات في تلك الدول التي يمكن استهدافها، وهذا حتى تتمكن هذه المؤسسات من إنتاج المنتجات التي تتوافق وتتلاءم ورغبات المستهلكين الأجانب، وكذا إمكانية تحديد أسعار هذه المنتجات مسبقا؛

4- التصدير طويل الأجل:

في هذه الحالة تقوم هذه المؤسسات المصدرة بإبرام عقود مع مستوردين أو موزعين في الأسواق الدولية، نظير حصول هؤلاء المستوردين على عمولات (إذا كان المستورد عميلا)، أو على هامش ربح (إذا كان المستورد تاجرا)، كما يمكن لهذه المؤسسات إنشاء فروع تجارية لها في الخارج "Filiale commerciale à l'étranger".

5- التصدير غير المباشر:

يمكننا أن ندرج تحت هذا النوع من التصدير العديد من عوائد الصادرات، حيث يمكن أن تكون هذه العوائد مباشرة أو ذات قيمة مضافة بحجم وأثر كبيرين على الاقتصاد الوطني بصفة عامة، ويمكن توضيحها فيما يلي¹:

5-1- تصدير الخدمات:

ليس من الضروري أن تصدر هذه الخدمات للخارج، وإنما يمكن أن تؤدي واجبها التصديري داخليا، ومن أمثلة ذلك السياحة بمجالاتها المختلفة الترفيهية والثقافية والعلاجية والرياضية... الخ، كما أن عائدات المطارات والموانئ والتي تستخدم بشكل يومي، ويشارك في سدادها الأفراد من غير المواطنين في الدولة، حيث يمكن اعتبارها هي الأخرى أنشطة تصديرية، وبالتالي يجب الاهتمام بها حتى تؤدي إلى تحقيق أكبر عوائد ممكنة؛

5-2- التصدير المحلي:

إن المقصود بالسوق المحلي هو إنشاء سوق محلي لبيع المنتجات المحلية داخل الدولة للوافدين إليها من الدول الأخرى، ويمكن أن يحقق التصدير المحلي عائدا أكبرا من التصدير الدولي، ولتحقيق هذا يلزم الاهتمام بالمنتجات المحلية من حيث الجودة والسعر وكيفية عرضها... الخ؛

¹ رانيا كمال عبد الوهاب، إمكانيات تنمية القدرة التنافسية للصادرات المصرية من الرخام والجرانيت في الأسواق الخارجية، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2003، ص: 138-139.

5-3- التصدير الجزئي:

يقصد بالتصدير الجزئي هو إنتاج سلع تعتبر مدخلات ومكونات لمنتجات نهائية في دول أخرى من العالم، حيث لم يصبح التصدير النهائي في الوقت الحالي هدفا في حد ذاته لأغلب دول العالم، خصوصا بالنسبة لتلك الدول التي حققت أهدافا تصديرية كبيرة وهائلة.

حيث اختفى نمط التجارة التقليدية والمتمثل في التجارة في المواد الخام والسلع تامة الصنع - بشكل خاص في الدول المتقدمة - وانتشرت ظاهرة عالمية التصنيع وخاصة في بعض الصناعات مثل السيارات والإلكترونيات وغيرها من السلع عالية التقنية والتي يمكن أن تتكامل أنشطة مكوناتها الإنتاجية، وتجارب الشركات في هذا المجال كثيرة ومتعددة ولا يتسع المجال لذكرها.

الفرع الثاني: إستراتيجيات تصدير الأصول المعنوية غير الملموسة:

تتمثل الأصول المعنوية غير الملموسة في¹:

1- التكنولوجيا "La technologie"؛

2- براءات الاختراع "Brevets d'invention"؛

3- حق المعرفة الفنية "Savoir-faire"؛

4- الاسم التجاري "Enseigne"؛

5- حق استخدام العلامة التجارية "Marque commerciale"؛

6- اسم الشركة و/أو شعارها "L'insigne" أو "Logo"؛

7- الأسرار المهنية "Secret commercial"؛

ويتم تصدير هذه الأصول المعنوية عن طريق تحويلها من الشركة المصدرة أو ما تسمى أيضا بالشركة الدولية في الدولة الأم إلى شركة محلية في دولة أجنبية.

وتتمثل أشكال تصدير هذه الأصول المعنوية من قبل الشركات الدولية فيما يلي²:

1- عقود التصنيع الدولي:

تتمثل عقود التصنيع الدولي في قيام وكيل للشركة الدولية بتصنيع منتجاتها في دولة أجنبية غير الدولة الأم، وهذا عن طريق استخدام التكنولوجيا وبراءات الاختراع والمعرفة الفنية.... الخ، والمتحصل عليها من قبل الشركة الدولية.

¹ براق محمد وعبيدة محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 142.

² نفس المرجع، ص: 142-145.

وفي كثير من الأحيان ما تقوم هذه الأخيرة بتقديم المساعدة الفنية لهؤلاء الوكلاء (الشركات المحلية)، وعلى الخصوص في المراحل الأولى من بدايات كل مشروع.

ويجب أن نشير هنا إلى أن أهم ميزة يختص بها هذا النوع من العقود تتمثل في حق الملكية الذي تحصل عليه الشركات المحلية (الوكلاء) بالمقارنة مع باقي العقود الأخرى، الأمر الذي يسمح لهذه الشركات من حق التصرف في التكنولوجيا وباقي المعارف الأخرى بشكل كلي، مع إمكانية أيضا تطويرها وإدخال التحسينات عليها أو إلى ما شابه ذلك.

ولكن وبالرغم من كل المزايا العديدة التي يمكن أن يمنحها هذا النوع من العقود للشركات الدولية، إلا أنه بالمقابل لا يخلو من مخاطر وخسائر، فقد يؤدي هذا النوع من العقود إلى خلق منافس قوي، ويتمثل ذلك في الشركات المحلية التي قد تنافس هذه الشركات - الدولية - في المستقبل.

ويكون هذا عندما تستطيع الشركات المحلية من التطوير والتحسين في التكنولوجيا والمعارف بشكل تتفوق بهما على ما هو عليه في الشركات الدولية أو الشركات الأم.

2- عقود التراخيص أو التنازل عن التراخيص: "La cession de licence"

تعرف عقود التراخيص أو التنازل عن التراخيص، تلك العقود التي يتم بمقتضاها قيام مانح التراخيص أو ما يطلق عليه بالمرخص "Licencieur" بمنح تراخيص أصول معنوية غير ملموسة -والتي تم ذكرها آنفا- للمرخص له "Licencié" في دولة أجنبية غير الدولة الأم، وهذا مقابل دفع المرخص له الحقوق المالية للمرخص، وقد يتم دفع هذه الحقوق المالية إما على دفعات أو مرة واحدة نقدا "Cash".

وتمثل هذه التراخيص وسيلة لاستغلال المعرفة التكنولوجية من خلال بيعها في الدول الأجنبية، ويمكن أن تكون هذه المعرفة التكنولوجية في شكل منتجات، عمليات إنتاجية، إستراتيجيات تسويقية، أو يمكن أن تكون مزيجا من هؤلاء جميعا¹.

وتعتبر عقود التراخيص هذه، من بين أهم الطرق والأساليب في الدخول إلى الأسواق الدولية، وخاصة في حالة وجود قيود على استيراد المنتجات المادية الملموسة، وعليه فبدلا من قيام المؤسسات المصدرة بتصدير منتجات مادية ملموسة تقوم بتصدير أصول معنوية غير ملموسة -عن طريق عقود التراخيص هذه-، وبهذا ستحرر هذه المؤسسات من عوائق الاستيراد على المنتجات المادية الملموسة والتي قد تفرضها بعض الدول.

¹ نيفين محمد عبد الكريم شوقي، تقييم الأداء التصديري لقطاع الغزل والنسيج في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة،

جامعة الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 12.

وأحسن مثال يمكن تقديمه في هذا المجال، هو الدراسة التي قامت بها "شركة شارل جوردو" Compagnie " Charel Gordo"، حيث قدرت هذه الأخيرة تكلفة نقل أو تحويل حق المعرفة التجارية إلى سوق أجنبي بـ 15% من تكلفة فتح محل (شركة) تجاري بنفس السوق.

أما عن مساوئ هذا النوع من العقود، فهو كسابقه من عقود التصنيع لا يخلو كذلك من مخاطر وخسائر، إذ قد يتحول المرخص له إلى منافس قوي لهذه المؤسسات وبخاصة إذا استطاع اكتساب التكنولوجيا والمعرفة الفنية التي تؤهله وتسمح له بالإنتاج، وهذا دون الرجوع إلى المؤسسة المانحة للتراخيص.

وأحسن علاج لهذا هو ضرورة احتفاظ المؤسسات المانحة للتراخيص ببعض الأجزاء والمكونات التي تدخل في عملية الإنتاج، وهذا حتى تضمن بقاء واستمرار المرخص له في التعامل معها، وصعوبة إن لم نقل استحالة تخليه واستغنائها عنها، وفي هذه الحالة يصبح هذا النوع من العقود أشبه بجد كبير بما يسمى بالتصدير المقنع والذي سيأتي على ذكره لاحقاً.

- مقارنة بين عقود التصنيع وعقود التراخيص:

إن ملكية الأصول في عقود التصنيع تنتقل إلى الشركات المحلية أو إلى المرخص له، ويحق لهذا الأخير التصرف بكل حرية في التكنولوجيا والمعرفة الفنية وباقي المعارف الأخرى، وهذا بمجرد انتقال الملكية، أما في عقود التراخيص فإن المؤسسات الدولية أو المؤسسات المانحة للتراخيص تقوم بتحديد فترة زمنية للمؤسسات المحلية المتحصلة على هذه التراخيص للاستخدام والاستفادة من هذه الأصول، وبمجرد انتهاء هذه الفترة الزمنية تنتهي معها صلاحية التراخيص وينتهي معها حق استخدام والاستفادة من هذه التراخيص، كما ترجع معها ملكية هذه الأصول كذلك إلى المؤسسات الأم أو المانحة لهذه التراخيص.

3- التصدير المقنع:

ويسمى هذا النوع من التصدير أيضاً بـ "مشروعات التجميع"، وتقوم فكرته على أسلوب بسيط وسهل، حيث تقوم المؤسسات الدولية -المصدرة- في الدولة الأم وتدعى هذه المؤسسات في هذه الحالة باسم "المقاول من الباطن" "Sous-traitant"، بتصدير قطع الغيار وجميع المكونات اللازمة والضرورية لإنتاج منتج معين إلى مؤسسات محلية في دولة أجنبية وتدعى هذه المؤسسات في هذه الحالة باسم "الأصيل"، مع ضرورة تزويد هذه الأخيرة بالتكنولوجيا وباقي المعارف الأخرى اللازمة والضرورية لإتمام عملية الإنتاج هذه.

كما أن أهم شيء يستفاد به في هذا النوع من التصدير، هو إمكانية التخلص من القيود التعريفية التي قد تفرضها بعض الدول بداعي حماية الإنتاج المحلي (المنتجات المحلية) من السياسات والمنافسات الشديدة التي قد

تمارسها بعض المؤسسات الدولية، لاسيما سياسة الإغراق منها والتي تؤدي في غالب الأحيان إلى القضاء وتعطيل الصناعات المحلية أو عملية الإنتاج المحلي.

ولعل من بين أهم وأحسن الأمثلة التي تم تقديمها في هذا السياق، هو ما قدمه "Charles CROUE" حيث أوضح هذا الأخير، إلا أنه وقبل انضمام اليونان إلى الإتحاد الأوروبي كانت تفرض قيودا ورسوما جمركية مرتفعة على واردات العطور الفرنسية، فما كان أمام منتجي العطور الفرنسية من سبيل سوى تزويد مستوردي العطور في اليونان بالتكنولوجيا والمعارف اللازمة والضرورية لإنتاج هذه العطور في اليونان تحت اسم العلامة الفرنسية الأصلية "Marque Française Original"، إضافة إلى إمدادهم بالمواد الضرورية لإنتاج هذه العطور، وبهذا تخلص مصدر العطور الفرنسية من الرسوم المرتفعة وكذا القيود الصعبة التي كانت تفرضها الحكومة اليونانية أمام المنتجات الأجنبية، والتي كانت تحول دون وصول صادرات منتجات العطور الفرنسية إلى الأسواق اليونانية.

من هنا تظهر الأهمية الكبيرة لهذا النوع من التصدير بالنسبة للمؤسسات المنتجة والتي ترغب في توجيه منتجاتها نحو الأسواق الخارجية، وكيف أنها تستطيع من خلال هذا النوع من التصدير التغلب على كافة أنواع القيود والرسوم التي قد تفرضها بعض الدول إزاء المنتجات الأجنبية.

4- تصدير القوى البشرية:

إن العوائد المتأتية من مدخرات أو تحويلات العمال من الخارج، أصبحت تشكل في السنوات الأخيرة عاملا له أهميته الكبرى في تدفق الموارد النقدية من العملات الأجنبية، حيث أثبت هذا النوع من التصدير أنه مورد تصديري له مكانته التي فاقت في الكثير من الدول المصادر الأخرى للعملات الأجنبية، وعلى هذا الأساس كان من الضروري الاهتمام بإعداد أكبر قدر ممكن من القوى البشرية لتكون طاقة تصديرية تضاف إلى الصادرات من المنتجات الأخرى¹.

الفرع الثالث: استراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر:

ويمكن أن نميز في هذا النوع من الاستثمارات ما يلي²:

- الاستثمار المشترك؛

- الاستثمار المملوك بالكامل للشركة الدولية.

¹ رانيا كمال عبد الرهاب، مرجع سبق ذكره، ص ص: 139-140.

² براق محمد وعبيلة محمد، مرجع سبق ذكره، ص ص: 145-147.

1- الاستثمار المشترك:

يمثل الاستثمار المشترك أحد مشروعات الأعمال التي يشارك فيها طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين، ويحصل ذلك من خلال قيام شركة محلية بالتعاون مع شركة أجنبية خلال إطار محدد بفترة زمنية معينة على تحقيق أهداف محددة ومعينة، ولا تقتصر المشاركة على الحصة في رأس المال بل تمتد إلى الإدارة وبراءة الاختراع أو العلامة التجارية¹. ويفضل الاستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية بالسوق الأجنبي، كما أنه يعتبر أيضا بمثابة وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية في السوق الأجنبي، إلا أن انخفاض القدرات الفنية والمالية للمستثمر المحلي تؤثر سلبا على فعالية الاستثمار، إضافة إلى وجود تعارض بين مصلحة الطرفين². وترجع الأسباب الرئيسية في اللجوء إلى مثل هذا النوع من الاستثمارات إلى ما يأتي:

أ. العوامل الاقتصادية:

وتتمثل بالأساس في شح الموارد المالية وحتى الموارد من المواد الأولية التي قد يتطلبها هذا النوع من الاستثمارات، وكذا إلى نقص المعرفة والخبرات والكفاءات، والتي تحول دون قيام الشركة المحلية بهذا الاستثمار وحدها؛

ب. العوامل السياسية:

تفرض بعض الدول القيود على الاستثمارات الأجنبية الواردة إليها، كأن تضع مثلا شرط مساهمتها بحصة معينة في هذا الاستثمار حتى تسمح له بالدخول إلى أسواقها (هذا الشرط تطبقه الصين وبعض الدول الأخرى... الخ)؛

ج. العوامل البيئية:

قد تعاني الكثير من الشركات الراغبة في استهداف أسواق معينة في الدول الأجنبية، إلى جهلها بالعادات والتقاليد والقيم الثقافية والاجتماعية السائدة في المجتمعات في الدول المستهدفة، ومن ثم يعد الدخول في شراكات مع شركات محلية من تلك الدول المستهدفة أمرا بالغ الأهمية، ويرجع هذا إلى معرفة تلك الشركات المحلية بالظروف السائدة في مجتمعاتهم بصفة خاصة وبلدانهم بصفة عامة.

أما عن الأمثلة التي يمكن تقديمها لتوضيح هذا النوع من الاستثمارات فتتمثل في³:

المثال الأول:

وهو ما قامتا به شركة "رنو" "Renault" الفرنسية و"فولفو" "Volvo" الألمانية، وهذا حينما دخلتا في اتفاق شراكة بينهما، وكان هذا نتيجة تعرض فرع شركة "Renault" في كولومبيا لعجز مالي قدر آنذاك بحوالي 60 مليون فرنك فرنسي.

¹ نيفين محمد عبد الكريم شوقي، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

² نفس المرجع.

³ براق محمد وعبيدة محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 146.

كما سمح اتفاق الشراكة هذا أيضا إلى توحيد وتعزيز قوة الشركتين في السوق الأوروبية، وهذا لمواجهة الخطر المتنامي للشركات المنافسة ونذكر هنا بالخصوص الشركات اليابانية والممثلة على وجه الخصوص أيضا في شركة "تويوتا" "Toyota"؛

المثال الثاني:

وهو ما قامت به شركة "ميشلان" "Michelin" الفرنسية حينما وقعت اتفاق شراكة مع إحدى الشركات التايلاندية في مجال صناعة العجلات المطاطية، وكان الهدف الأساسي من وراء هذا الاتفاق هو دخول وغزو وتسويق هذا النوع من المنتجات في أسواق جنوب وشرق آسيا؛

المثال الثالث:

قيام شركة "بيجو" "Peugeot" بإبرام اتفاق تعاون وشراكة مع شركة صينية، وكانت شركة "Peugeot" تهدف من وراء اتفاق الشراكة والتعاون هذا إلى اقتحام وغزو السوق الصيني.

أما عن أهم عائق يواجه الاستثمار المشترك، فيتمثل بالأساس في اختيار الشريك الملائم والمناسب للمشروع، وكثيرا ما تؤول هذه المشروعات إلى الانفصال، ويرجع هذا إلى عدم توافق المصلحة بين الطرفين، أو إلى احتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار، وبخاصة إذا توقع أو قدر أحد الطرفين لإمكانية تحقيقه لأرباح أكبر في حالة الانفصال عن بعضهما البعض.

وأحسن مثال يمكن تقديمه في هذا السياق، هو الانفصال الذي حدث بين شركة "IBM" الأمريكية مع شريكها البرازيلي.

حيث كانت الشركة الأمريكية ترغب في إعادة الاستثمار "Réinvestir" للأرباح المحصل عليها، بينما كان الشريك البرازيلي يود تحصيل "Encaisser" تلك الأرباح، وهذا ما أدى إلى استحالة استمرار العلاقة بينهما، وبالفعل فقد تم توقيع انفصال بالتراضي بين هذين الشريكين.

2- الاستثمار المملوك بالكامل للشركة الدولية:

وترجع الأسباب الرئيسية إلى لجوء هذه الشركات إلى هذا النوع من الاستثمارات إلى ما يلي:

1. قد لا تستطيع هذه الشركات في بعض الأحيان من تغطية وتلبية طلبات وحاجات السوق المحلي، انطلاقا من الإنتاج في الدولة الأم—عدم قدرتها على الإنتاج بكميات كافية—؛
2. قد لا تستطيع هذه الشركات من تصدير منتجاتها إلى الأسواق الأجنبية بسبب ربما وجود القيود الجمركية أو غيرها من القيود التي قد تفرضها حكومات الدول المصدر إليها، أو قد يكون بسبب المنتج المصدر نفسه، ويرجع هذا إلى طبيعة المنتج (كمنتجات الألبان والحليب ومشتقاتهما)؛

3. بعض المزايا التي يمكن أن تستفيد منها هذه الشركات في حالة تواجدها في الأسواق الدولية، وبطبيعة الحال قريبا من المستهلكين الأجانب، إذ يمنح لها هذا مرونة عالية في حالة ما إذا أرادت التغيير في منتجاتها بما يتوافق ويتلاءم وحاجات المستهلكين ورغباتهم المتميزة أصلا بعدم ثباتها وقابليتها للتغيير من حين إلى آخر؛

4. رغبة هذه الشركات من الاستفادة من بعض المزايا التي يمكن أن تحصل عليها في حالة تواجدها في الأسواق الدولية لبعض الدول، وبخاصة النامية منها، والتي تشتهر بتوفرها على أيدي عاملة بوفرة كبيرة وبأسعار رخيصة كذلك. ولعل ما قامت به شركة "Essilor" الأمريكية لصناعة الزجاج العضوي الأكبر دليل على ذلك، وإلا فبما ذا يفسر قيامها بإنشاء مصنع جديد في المكسيك بالرغم من حاجتها ورغبتها في توسيع نشاطها الأصلي المتواجد بولاية فلوريدا الأمريكية.

نقول أنه ليس من تفسير لهذا سوى انخفاض تكلفة اليد العاملة المكسيكية مقارنة بنظيرتها في الولايات المتحدة الأمريكية، ويضاف إلى هذا أيضا مختلف التحفيزات الجمركية والضريبية والقانونية والتجارية والتي تمنحها دولة المكسيك بغرض جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية.

وعليه يمكن القول، بأننا نرى أن كل هذه العوامل التحفيزية التي تقدمها الحكومة المكسيكية، هي ما أدت إلى تفضيل هذه الشركة للسوق المكسيكي على حساب السوق الأمريكي.

ويمكننا في هذا السياق دوما تقديم مثال آخر، عن ما قامت به شركة "Peugeot" الفرنسية لصناعة السيارات، وهذا حينما قامت بفتح مصنع لها في دولة نيجيريا¹، حيث سمح لها هذا المصنع من الاستفادة من اليد العاملة النيجيرية الرخيصة مقارنة مع نظيرتها الفرنسية، وكذا من تجاوز الكثير العراقيل والمشكلات التي كانت تحول دون تسويق هذا النوع من المنتجات (السيارات) داخل السوق النيجيرية بشكل خاص والسوق الإفريقية بشكل عام، ونخص بالذكر هنا:

أ. المشاكل المتعلقة بالضمان؛

ب. مشاكل المراقبة التقنية للسيارات؛

¹ تم إنشاء فرع لشركة "Peugeot" في نيجيريا بتاريخ 02 مارس 1975م، وترجع فكرة فتح هذا الفرع في نيجيريا إلى تاريخ 06 أكتوبر 1969م، وهذا بعد زيادة الطلب على سيارات هذه الشركة وخصوصا من نوع 403 و 404 في سنوات الستينيات من القرن الماضي، حيث أصبح هذان النوعان من السيارات أكثر شهرة وأكثر شعبية في نيجيريا.

وقد لقيت بيجو 504 أكبر قدر من النجاح في نيجيريا حيث بلغ حجم إنتاج هذه السيارة في بداية الثمانينيات من القرن الماضي أكثر من 100 ألف سيارة في العام قبل أن يترجع الإقبال عليها بسبب المنافسة الشرسة التي لقيتها من السيارات اليابانية. لمزيد من التفاصيل راجع في ذلك:

<http://www.jeddahautos.com/vb3/showthread.php> -

<http://www.peugeotnigeria.com/peugeot-in-country> -

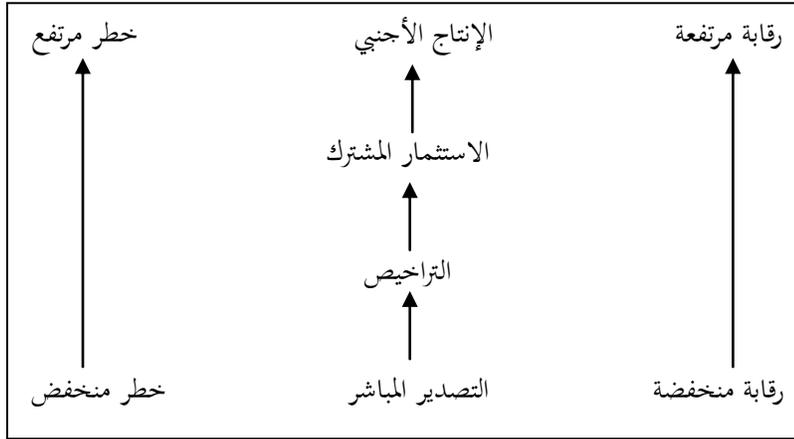
وقد تم الإطلاع عليهما بتاريخ 03 جانفي 2011، على الساعة: 11:47.

ج. المشاكل المرتبطة بخدمات البيع وما بعد البيع، وكذا قطع الغيار.

أما عن آخر مثال نعرضه في هذا السياق أيضا، هو ما قامت به شركة "BEL" السويسرية المشتهرة بإنتاج الألبان ومشتقاتها، حينما فتحت فرعا إنتاجيا لها بجمهورية مصر العربية، حيث سمح لها هذا بتحقيق العديد من المزايا من غير تكلفة اليد العاملة المصرية الرخيصة جدا مقارنة بما هي عليه التكلفة في سويسرا، والمتمثلة بالأساس في تحررها وتخلصها من العديد من القيود والرسوم الجمركية المرتفعة والتي كانت تفرضها الحكومة المصرية عليها. كما حققت هذه الشركة لأسعار تنافسية غير متوقعة في أسعار منتجاتها المنتجة داخل السوق المصري، والمسوقة داخل هذا الأخير أو إلى خارجه، وتمثل هذا المنتج بشكل خاص في ما يعرف باسم "البقرة الضاحكة" "La vache qui rit".

وفي الأخير ارتأينا تقديم شكل توضيحي لبعض الاستراتيجيات المختلفة لدخول الأسواق الأجنبية، وهذا من ناحية الخطر ودرجة رقابة الشركة على أنشطتها في تلك الأسواق¹.

شكل رقم (01): مستويات الخطر ودرجة الرقابة المرتبطة بإستراتيجيات دخول الأسواق الأجنبية



المصدر (بتصرف): نيفين محمد عبد الكريم شوقي، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

ومن خلال ما يتضح من الشكل أعلاه، فإن التصدير المباشر يعد أقل هذه الإستراتيجيات من ناحية الخطر التي تواجهه المؤسسات المصدرة، وأيضا من ناحية رقابة هذه الأخيرة على أنشطتها التصديرية في الأسواق الأجنبية.

¹ نيفين محمد عبد الكريم شوقي، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

المبحث الرابع: العلاقة بين أداء الصادرات وسعر الصرف:

سنقوم بتقسيم هذا العنصر إلى جزئين، حيث سنتناول في الجزء الأول تأثير سعر الصرف على أداء الصادرات، ثم في الجزء الثاني سنحاول معرفة أثر ربط سعر الصرف بعملة واحدة على أداء الصادرات.

المطلب الأول: تأثير سعر الصرف على أداء الصادرات:

معروف من النظرية الاقتصادية أن هناك علاقة قوية وتبادلية بين سعر الصرف والصادرات، فالتغيرات في سعر الصرف تؤثر على أسعار الصادرات، وبالتالي على عرضها والطلب عليها¹، كما أن التغيرات التي تطرأ على أداء الصادرات ستؤثر هي الأخرى كذلك على قوة العملة الوطنية أو ما يعرف بسعر صرفها.

حيث بينت الكثير من الدراسات أن التغيرات على أسعار الصرف سواء ما تعلق منها برفع أو تخفيض من قيمة العملة، سيؤثر ذلك لا محالة على أداء الصادرات سواء من حيث حجمها أو سعرها، وهذا أيضا لأن هذه التغيرات ستجعل من الوحدات أو المؤسسات الاقتصادية القائمة بعمليات التصدير بمحاولة تجنب تلك المخاطر الناتجة عن عدم استقرار أسعار الصرف، وبخاصة في ظل أنظمة سعر الصرف المتغيرة والمدارة².

وكتوضيح لهذا يمكن أن نقدم الدراسة التي قام بها كل من الاقتصاديين "Sekkat" و "Varoudakis" لقياس أثر سياسة سعر الصرف على أداء الصادرات المصنعة في دول شمال إفريقيا، وقد تم لهذا الشأن اختيار أربع دول تمثلت في كل من: الجزائر، تونس، المغرب ومصر، وتم في هذه الدراسة التركيز على تقلبات سعر الصرف طويلة الأجل، وقد كانت من أهم نتائج تلك الدراسة هو أن تلك التقلبات كان لها أثر سلبي على أداء الصادرات في هذه الدول، حيث أدت هذه التقلبات إلى تخفيض الحافز لدى مصدري هذه الدول لاختراق الأسواق الخارجية، ومن ثم إلى ضعف المقدرة على الدفع من أجل تسديد قيمة الواردات من المستلزمات الرأسمالية الوسيطة الداخلة في عملية الإنتاج الموجه للتصدير، مما أدى إلى ضعف هذا الأخير، وعليه ضعف الصادرات وكذا إلى ضعف النمو الذي كانت تساهم فيه هذه الصادرات³.

¹ شيرين الشواربي، "قضية الصادرات في مصر - أداء الصادرات -"، مرجع سبق ذكره، ص: 76.

² إيناس فهمي حسين عبد الله، اتفاقيات مناطق التجارة الحرة ومشكلة تنمية الصادرات الحالة المصرية (1984 - 1999)، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة حلوان، القاهرة، 2003، ص: 10.

³ إيناس فهمي حسين عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

كما بينت دراسة أخرى تمت على الجمهورية التونسية، وهذا لمعرفة العلاقة بين سعر الصرف وأداء الصادرات التونسية، حيث توصلت هذه الدراسة إلى نتيجة مفادها أن سعر الصرف يعتبر كمؤشر إيجابي على أداء الصادرات في الأمد الطويل وكذا في الأمد القصير، وعليه فإن سعر الصرف في تونس يؤثر إيجابيا في ترقية وزيادة الصادرات التونسية¹.

كما أظهرت دراسة أخرى تمت على تركيا، توصلت إلى أن التخفيض في سعر صرف الليرة التركية مقومة بالدولار الأمريكي بمقدار وحدة واحدة، سيؤدي ذلك إلى زيادة في قيمة الصادرات بمقدار 0.016 مليار دولار، أي أن سياسة سعر الصرف في تركيا تؤثر هي الأخرى على أداء الصادرات ولكن بنسبة ضعيفة نسبيا².

كما قامت الحكومة الأردنية بتخفيض الدينار الأردني لكي يسمح بزيادة حجم الصادرات الأردنية، كما قامت هذه الحكومة أيضا في أكتوبر 1993 بزيادة نسبة الإعفاء الضريبي على الأرباح المحققة من الصادرات بنسبة 70%³.

ويتضح ذلك من خلال أن تخفيض قيمة العملة المحلية (رفع سعر الصرف الأجنبي) سيؤدي إلى تخفيض الواردات، لأن أسعار هذه الأخيرة ونتيجة التخفيض هذا، ستصبح أعلى نسبيا من أسعار السلع المحلية غير قابلة للتبادل، كما ستشهد هذه المرحلة أيضا زيادة في حجم السلع البديلة للواردات ما دام أن أسعار الواردات ستكون أعلى من المنتجات المحلية، واستمرار هذا سيقود إلى زيادة الإنتاج من تلك السلع غير قابلة للتبادل، إلى أن تصل إلى درجة يكتفي معها الطلب المحلي ويصبح التصدير أمرا محفزا، لأن أسعار هذه السلع ستكون أقل من أسعار السلع الأجنبية مما يمنحها ميزة تنافسية مقارنة مع المنتجات الأخرى من السلع الأجنبية.

أي إن سياسة تخفيض العملة لها نظريا أثر توسعي على العرض المحلي، وأثر انكماشى على الطلب المحلي من السلع المستوردة لارتفاع أسعار هذه الأخيرة، وبالتالي سيسمح هذا في تخفيض عجز الميزان التجاري في ميزان المدفوعات⁴.

¹ Sami Khedhiri et Tarek Bouazizi, "Estimation of the demand Elasticity for Tunisian Exports: A Panel Cointegration Approach", the middle east Business and Economic Review, volume 19, N^o 02, University of Wollonge, Australia, December 2007, P: 09.

² جهاد شريف صبري، مدى ملاءمة أنظمة سعر الصرف لزيادة القدرة التصديرية في مصر دراسة مقارنة بين (إسرائيل، تركيا، مصر)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2005، ص: 312.

³ هاني الضمور، محمد الحنيطي، "المشكلات والاحتياجات التصديرية ومدى الرضا عن السياسات والمساعدات الحكومية التصديرية: دراسة تحليلية على أساس بعض الخصائص التنظيمية للمنشآت الصناعية في الأردن"، مجلة دراسات، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

⁴ شيرين الشواربي، مرجع سبق ذكره، ص: 77.

وعلى هذا الأساس فلقد أصبح سعر الصرف من إحدى أهم الأدوات المستعملة في علاج العجز المزمع بالميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات في المدى الطويل، حيث إن سعر الصرف يؤثر على العجز في ميزان المدفوعات من خلال تخفيض قيمة العملة المحلية أي ارتفاع سعر الصرف الأجنبي¹، ويعالج الفائض في ميزان المدفوعات أيضا من خلال الرفع من قيمة العملة المحلية (تخفيض سعر الصرف الأجنبي).

وخير مثال يمكن تقديمه هنا، هو عندما حدث ارتفاع في سعر صرف اليورو أمام الدولار الأمريكي، حيث قام الإتحاد الأوروبي بتخفيض سعر الفائدة لتخفيض الطلب على اليورو ورفع سعر صرف الدولار (بغية تشجيع الصادرات الأوروبية)، حيث اتهم الإتحاد الأوروبي هنا الولايات المتحدة الأمريكية صراحة بتعمدها الحفاظ على سعر صرف الدولار منخفضا وهذا لتشجيع الصادرات الأمريكية، ومن ثم وقف التدهور في ميزان المدفوعات².

كما يمكن في الأخير أن نشير أيضا، إلى أن تطبيق سعر صرف مرتفع أو مغالى فيه هو عبارة عن تقييم العملة المحلية بأعلى من قيمتها الحقيقية، ويمكن اعتبار هذا أيضا على أنه بمثابة ضريبة على الصادرات، حيث يؤدي هذا إلى ارتفاع أسعار المنتجات المصدرة مقومة بالعملة الأجنبية، وفي نفس الوقت يعتبر هذا بمثابة إعانة للواردات، حيث يؤدي هذا إلى تخفيض أسعار المنتجات المستوردة مقومة بالعملة المحلية³.

المطلب الثاني: أثر ربط سعر الصرف بعملة واحدة على أداء الصادرات:

لمعرفة أثر ربط الدولة لسعر صرفها بعملة واحدة على أداء الصادرات، دعنا نأخذ المثال التالي، لنفرض أن دولة معينة تقوم باتباع نظام سعر صرف مربوط بالدولار فقط في تحديد سعر صرف عملتها، فإنه في هذه الحالة أن أي ارتفاع في قيمة الدولار في مواجهة العملة الأوروبية - على سبيل المثال لا على سبيل الحصر - سيقلبه ارتفاع أوتوماتيكي في قيمة عملة هذه الدولة أمام باقي العملات الأخرى، والعكس صحيح، وبهذا ستتضرر التجارة الخارجية لهذه الدولة بما فيها الصادرات، وخصوصا إذا كانت تجارتها مرتبطة بشكل أكبر مع دول المجموعة الأوروبية.

¹ محمد حسن أحمد دياب، أثر تخفيض سعر الصرف على كل من الميزان الجاري ومعدل التضخم في مصر للفترة (1976 - 1992)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة، القاهرة، جمهورية مصر العربية، بدون سنة نشر، ص: 153-162.

² شيماء علي متولي علي زيد، أثر سياسة سعر الصرف على التجارة الخارجية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة (قسم الاقتصاد)، جامعة عين شمس، القاهرة، 2007، ص: 201.

³ مجدي أحمد الشوربجي، أثر سياسي الإحلال محل الواردات وتشجيع الصادرات على توزيع الدخل في مصر، رسالة دكتوراه غير منشورة في اقتصاديات التجارة الخارجية، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، مصر، 1999، ص: 11.

إن ما يعزز كلامنا أعلاه ويؤكدده، هو الدراسة التي أعدها الاقتصادي "Yelten"، وهذا في دراسة قام بها سنة 2003، حيث قيم فيها أثر ربط كل من تايلاند، كوريا وسنغافورة لعملاتهم بالدولار الأمريكي، وكانت أهم نتائج هذا التحليل هو أن كل من تايلند وكوريا كان عليهما ربط عملتيهما بسلة من العملات بدلا من الدولار الأمريكي فقط، فلو تحقق هذا الربط بسلة من العملات تتضمن كل من الين الياباني والمارك الألماني بالإضافة إلى الدولار الأمريكي، لكانت عمالاتهم قد انخفضت تلقائيا أمام الدولار الأمريكي خلال فترة الارتفاع الكبير للدولار أمام باقي العملات الأساسية الأخرى والتي سبقت أزمة الصرف في آسيا.

إلا أن الذي حدث نتيجة ربط عملات كل من تايلاند وكوريا بالدولار الأمريكي مع اتجاه هذا الأخير للارتفاع بمعدلات كبيرة أمام باقي العملات الأخرى خلال الفترة من أبريل 1995 وحتى منتصف سنة 1997، هو ارتفاع عملة تلك الدولتين أمام كل من المارك الألماني والين الياباني، مما أدى ذلك إلى تأثر صادراتهما بالانخفاض بسبب هذا الارتفاع في قيمة عملتيهما، وهذا ما دفع بالسلطات الكورية إلى التعجيل في تخفيض عملتها أمام الدولار الأمريكي بغية حماية صادراتها من الانخفاض والتدهور.

في حين أنه لو كانت كل من تايلاند وكوريا قد ربطتا عملتيهما بسلة عملات تتضمن كل من المارك الألماني والين الياباني إلى جانب الدولار الأمريكي، لكان كل من "الباهت" التايلاندي و "الوون" الكوري قد انخفضا تلقائيا أمام الدولار الأمريكي بما يعادل على التقريب 18% و 12% على الترتيب، وهذا وفقا لتقديرات الاقتصادي "Yelten"¹.

وفي دراسة أخرى تمت على جمهورية مصر العربية توصلت إلى أن ربط الجنيه المصري بالدولار الأمريكي قد أسهم في إضعاف القدرة التنافسية للصادرات المصرية في الأسواق الأوروبية والآسيوية، حيث ارتفع الدولار ومن ثم ارتفع من ورائه الجنيه المصري مقابل عملات هذه الدول، وقد أدى هذا الارتفاع في قيمة الجنيه المصري إلى انخفاض الصادرات المصرية، حيث انخفضت هذه الأخيرة إلى دول الإتحاد الأوروبي من 1621 مليون دولار سنة 1997 إلى 1237 مليون دولار سنة 2000.²

وقد بين الاقتصادي "Classen" سنة 1991 إلى أنه لو كانت 50% من تجارة الدولة الخارجية ترتبط وترتكز مع دولة واحدة فقط، فإنه يكون هنا من الأفضل والأحسن لهذه الدولة العمل على ربط سعر صرف عملتها بعملة تلك الدولة الشريك معها في التجارة فقط.

¹ أحمد محمد عزت أحمد، ربط سعر صرف الجنيه المصري بسلة للعملات وأثره على أداء الصادرات - دراسة قياسية -، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة، جمهورية مصر العربية، 2006، ص: 13.

² إبراهيم ناجي إبراهيم عيسوي، نموذج إحصائي للمساهمة في سياسات تنمية الصادرات المصرية، رسالة ماجستير غير منشورة في الإحصاء التطبيقي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2003، ص: 07.

ويرى هذا الاقتصادي بأن هذا الإجراء كفيلاً بأن يضمن لهذه الدولة استقراراً في تعاملاتها الخارجية، أما إذا لم تكن هناك دولة واحدة تستأثر معها بهذه النسبة، فإنه سيكون هنا من المفضل لهذه الدولة العمل على ربط عملتها بسلة من العملات، وبخاصة لأهم عملات الدول الشركاء معها في التجارة¹.

كما بينت الكثير من الدراسات الأخرى، أن ربط الدولة لعملتها الوطنية بسلة من العملات الرئيسية سيؤدي إلى تحقيق استقرار اقتصادي أكبر منه في حالة ربط الدولة لعملتها بعملة واحدة فقط².

وفي الأخير، لا يفوتنا هنا أن ننوه ونذكر بأنه في حالة تخفيض قيمة العملة بغرض التقليل والتخفيض من حجم وقيمة الواردات وتشجيع وزيادة الصادرات، فإنه لا بد من أن تتوفر في المنتج المحلي صفات نوعية خاصة، وهذا حتى تسمح للسلع المنتجة محلياً - والتي سيتم تصديرها لاحقاً بعد تغطية الطلب المحلي - بالمنافسة في السوق العالمية، وأيضاً لكي تكافئ المنتجات البديلة للسلع المستوردة سابقاً، وخصوصاً في جودتها وكذلك في انخفاض أسعارها النسبية³.

إلا أن واقعنا الحالي يشير إلى عدم توافر هذه الصفات النوعية والخاصة في عوامل الإنتاج في دولنا النامية ومنها الجزائر، وخصوصاً في الأجل المتوسط والقصير.

لكننا إذا أضفنا إلى هذا مجموعة المعوقات والصعوبات التي تواجه العمليات التصديرية، فسيتبين لنا مدى التشكيك في فعالية هذه السياسة - تخفيض قيمة العملة - وحدها في تحفيز وتطوير وترقية الصادرات. وعليه فإننا نوصي بضرورة تكامل السياسات الأخرى مع سياسة تخفيض العملة (الرفع في سعر الصرف الأجنبي)، بغية تطوير وتشجيع الصادرات.

حيث بينت بعض الدراسات الأخرى، بأن سعر الصرف ليس هو المؤثر الوحيد وبصورة مطلقة، بل إنه يحتاج إلى بعض العناصر الأخرى المكملة له، وهذا للوصول إلى تأثير قوي لسعر الصرف على أداء الصادرات، ومن هذه العناصر نجد بصفة خاصة سعر الفائدة والاستثمار الأجنبي المباشر⁴، وكذلك إلى تقلبات الدخل في الأسواق الخارجية.

¹ أحمد محمد عزت أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

² نفس المرجع، ص: 153.

³ شيرين الشواربي، مرجع سبق ذكره، ص: 77.

⁴ جهاد شريف صبري، مرجع سبق ذكره، ص: 313.

حيث أشارت دراسة قام بها "Christopher Baum" وآخرون سنة 2001 لقياس أثر تقلبات سعر الصرف على تدفق التجارة معبرا عنها بحجم الصادرات، وقد تمت هذه الدراسة على ست عشرة (16) دولة، وباستخدام كل من معادلي عرض الصادرات والطلب على الصادرات، حيث تبين أن كلا من تقلبات سعر الصرف وتقلبات الدخل في الأسواق الخارجية له تأثير على قرارات العرض من جانب المصدرين¹.

كما توصلت هذه الدراسة أيضا إلى أن تقلبات سعر الصرف لها آثار هامة في أداء الصادرات، إلا أن هذه الآثار معقدة ولا يمكن تحديدها بشكل دقيق، حيث إنه في بعض الحالات قد يكون تأثيرها مباشر وفي بعض الحالات الأخرى يكون تأثيرها غير مباشر (كتقلبات الدخل في أسواق التصدير)².

وعليه، ومن خلال ما تم استعراضه أعلاه، يتبين لنا أنه يجب ألا ينظر إلى سياسة تخفيض قيمة العملة فقط على أنها الأداة الوحيدة لتنشيط وترقية الصادرات، حيث إنها لا تنجح كوسيلة في تحقيق ذلك إلا في ظل تكاملها مع السياسات الاقتصادية الأخرى، بما يؤدي في النهاية إلى التأثير الإيجابي في تنشيط وترقية الصادرات.

¹ إيناس فهمي حسين عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

² نفس المرجع.

خلاصة الفصل الأول:

قد تم في هذا الفصل استعراض لأهمية الصادرات ودورها في التنمية، من خلال تحليلنا للإطار النظري لدور الصادرات في النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي وعبر مختلف المدارس والمذاهب الفكرية، حتى وإن اختلفت هذه الفكرة - دور الصادرات في التنمية - من مذهب لآخر وخصوصا فيما تعلق بالآثار الناجمة عن عدم استقرار الصادرات.

كما تم التعرّيج أيضا في هذا الفصل، على مختلف النماذج والدراسات التي تناولت العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي، والتي أجمعت كلها إن لم نقل كلها على الدور الإيجابي لنمو الصادرات على الدفع بتسريع وتعجيل عجلة النمو الاقتصادي.

إن النشاط التصديري يعد محدد هام لأداء الاقتصاد ويؤثر بشكل فعال على النمو الاقتصادي، من خلال ما يترتب على هذه الصادرات من العديد من المنافع التي لعل من بينها وليست كلها، هي زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي أو العملات الأجنبية اللازمة لتسديد الواردات لاسيما منها تلك الواردات المرتبطة باستيراد السلع الرأسمالية والسلع التجهيزية اللازمة لعملية التنمية ومختلف مراحلها، وكذلك إلى ما تؤديه ظروف المنافسة الخارجية للمنتجات المصدرة على التحسين في هذه الأخيرة من حيث جودتها، والرفع من كفاءة الإنتاج لخفض التكاليف وزيادة القدرة التنافسية لهذه المنتجات.

كما تم في هذا الفصل أيضا، استعراض أهمية إستراتيجية تشجيع الصادرات التي تبنتها أغلب الدول النامية في ستينيات وحتى سبعينيات القرن الماضي، والدور الإيجابي لهذه الإستراتيجية في معالجة المرض الهولندي، وكذا الدور الهام لهذه الإستراتيجية في تحقيق معدلات نمو اقتصادية سريعة، وقد تم في هذا الإطار استعراض لأهم تجارب بعض الدول في هذا المجال.

كما توصلنا في هذا الفصل أيضا، إلى أن لسعر الصرف تأثيرا قويا على أداء الصادرات، وهذا من خلال استعراضنا لبعض الدراسات التي تمت على كل من الجزائر، تونس، المغرب، مصر وتركيا، والتي أثبتت كلها على التأثير الكبير لسعر الصرف على أداء الصادرات، ولذا فإننا نرى بضرورة تبني الدولة لإستراتيجية أو نظام لسعر الصرف يتماشى أو يخدم إستراتيجية تشجيع الصادرات.

وفي الأخير وبعدما تطرقنا في هذا الفصل إلى أهمية الصادرات ودورها في التنمية الاقتصادية، سنقوم في الفصل الموالي - الفصل الثاني - بدراسة مختلف نظم تمويل الصادرات.