

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع:

التوزيع الأمثل لصادرات الجزائر من القمح إلى دول العالم

خلال الفترة: 2003-2021

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف

من إعداد الطالب:

- شويخي إسماعيل

- طرشي بهاء الدين

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	أستاذ التعليم العالي	أحمد قايد نور الدين
بسكرة	مقرا	أستاذ محاضر ب-	شويخي إسماعيل
بسكرة	مناقشا	أستاذ مساعد أ-	بلحسن محمد علي

الموسم الجامعي: 2022-2023

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع:

التوزيع الأمثل لصادرات الجزائر من القمح في العالم

خلال الفترة: 2003-2021

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

من إعداد الطالب:

- شويخي إسماعيل

- طرشي بهاء الدين

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	أستاذ التعليم العالي	أحمد قايد نور الدين
بسكرة	مقرا	أستاذ محاضر -ب-	شويخي إسماعيل
بسكرة	مناقشا	أستاذ مساعد -أ-	بلحسن محمد علي

الموسم الجامعي: 2022-2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ

شكر وتقدير:

الحمد لله الذي وهبني التوفيق والسداد ومنحني الثبات وأعانني على إتمام بحثي هذا، والصلاة والسلام على أفضل الخلق نبينا محمد وعلى آله وصحبه.

أجمعين.

أتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى الدكتور الفاضل شويخي إسماعيل، حفظه الله وأطال في

عمره على إشرافه لي في هذه المذكرة، والذي لم يبخل على بتوجيهاته ونصائحه

القيم وكان عوناً لي في إتمام هذه المذكرة.

كما أتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى السادة أعضاء لجنة المناقشة على ما سيفيدونني به

من نصائح وتصويبات.

وفي الأخير أتوجه بالشكر والامتنان إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد

في إنجاز هذا العمل وفي تذليل ما واجهني من صعوبات.

فلهم مني جزيل الشكر والتقدير والعرفان.

إهداء :

الحمد لله الذي هداني ويسر أمري .

أهدي ثمرة نجاحي وكفاحي طيلة 5 سنوات إلى أعز الناس على قلبي إلى نبع الحنان

وسر الأمان والتي حملتني وهنا على وهن وأنارت حياتي بضياؤها أُمي الغالية.

إلى الذي دب جذوري في أرض العلم وساعدني في مسيرتي وأوصلني إلى بر

الأمان ومن تعب لأجل راحتني وكان قنديلا ينير دربي إلى مصدر

فخري واعتزازي إلى قدوتي في الحياة أُمي الغالي حفظه الله.

إلى أعلى وأحلى من تربطني بهم أسمى روابط الأخوة، إلى أخي الوحيد أنيس

وأختاي سهير ودنيا وإلى أميرات قلبي وهوريات الجنان بنات

أختي الأعراف سوار وسدره.

إلى جدي وجدتي إلى كل فرد من عائلتي الكريمة.

إلى كل أصدقائي الأعراف .

إلى أستاذي الذي ساعدني كثيرا شويخي إسماعيل.

ملخص:

هدفت الدراسة إلى إيجاد التوزيع الأمثل لصادرات الجزائر من القمح إلى دول العالم خلال الفترة الزمنية 2003-2021، وهذا من خلال إعادة توزيع صادرات الجزائر من القمح على دول العالم من أجل تحقيق أعلى عائد ممكن، ومن أجل تحقيق هذا الهدف واستعنا في ذلك بطريقة البرمجة الخطية وبرنامج WINQSB. وقد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها:

1. قدمت الدراسة هيكلين تصديرين حققا عائد أكبر من العائد الحالي.
 2. قدمت تحليلاً لواقع إنتاج وتصدير القمح في الجزائر خلال الفترة 2003-2021، بما في ذلك مستوى الإنتاج.
 3. شددت على أهمية تحليل النتائج واستخلاص الأفكار المهمة لتوجيه القرارات والسياسات المستقبلية، وذلك لتعزيز إنتاج وتصدير القمح في الجزائر وتحقيق المزيد من الفوائد الاقتصادية.
 4. تشجيع الفلاحين على استصلاح الأراضي واستغلالها في زراعة القمح وخاصة في الولايات الجنوبية.
- الكلمات المفتاحية:** إستراتيجية التصدير، إنتاج القمح، تطور إنتاج القمح.

Abstract:

The study aimed to find the optimal distribution of Algeria's wheat exports to the countries of the world during the time period 2003-2021, and this is done by redistributing Algeria's wheat exports to the countries of the world in order to achieve the highest possible return, and in order to achieve this goal, we used the linear programming method. and the WINQSB program. The study reached several results, the most important of which are:

- The study presented two export structures that achieved a greater return than the current return.
- Provided an analysis of the reality of wheat production and export in Algeria during the period 2003-2021, including the level of production.
- She stressed the importance of analyzing the results and extracting important ideas to guide future decisions and policies, in order to enhance the production and export of wheat in Algeria and achieve more economic benefits.

Encouraging farmers to reclaim land and use it for wheat cultivation, especially in the southern states.

Keywords: export strategy, wheat production, development of wheat production.

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
/	شكر وتقدير
/	الإهداء
/	ملخص البحث
/	فهرس المحتويات
/	فهرس الجداول
/	فهرس الأشكال
أ. د	مقدمة
2	الفصل الأول: التصدير
2	المبحث الأول: ماهية التصدير
4	المطلب الأول: مفهوم التصدير
5	المطلب الثاني: أهمية التصدير
6	المطلب الثالث: دوافع التصدير واستراتيجيته
13	المبحث الثاني : السياق الدولي للتصدير
13	المطلب الأول: مكانة التصدير ومناهجه
15	المطلب الثاني: إدارة التصدير
22	المطلب الثالث: آداء التصدير
25	المبحث الثالث : نظريات التقليدية للتجارة الدولية
25	المطلب الأول: نظرية النفقات المطلقة لأدم سميث
28	المطلب الثاني: نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو
31	المطلب الثالث: نظرية القيم الدولية ل جون ستوارت ميل
33	المبحث الرابع: النظريات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية

34	المطلب الأول: نظرية الطلب الممثل ل: ستيفان برنستام ليندر
35	المطلب الثاني: نظرية التجارة الدولية المتعلقة بالمنافسة الغير كاملة
36	المطلب الثالث: نظرية التجارة المبنية على اختلافات في التكنولوجيا
39	الفصل الثاني: دراسة حالة القمح
39	المبحث الأول: لمحة عامة حول القمح
39	المطلب الأول: أصل زراعة القمح وخصائصه
42	المطلب الثاني: أصناف القمح
43	المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للقمح في الجزائر
44	المبحث الثاني: إنتاج القمح في الجزائر
44	المطلب الأول: واقع إنتاج القمح في الجزائر
45	المطلب الثاني: تطور إنتاج القمح في الجزائر
46	المطلب الثالث: معوقات إنتاج القمح في الجزائر
49	المبحث الثالث: واقع التصدير في الجزائر
50	المطلب الأول: أهم الدول المصدرة والمستوردة في العالم
54	المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي لصادرات القمح الجزائري خلال الفترة 2003-2021
59	المطلب الثالث: الهيكل التصديري للقمح الجزائرية بمختلف أنواعها خلال الفترة 2003.2021
64	خاتمة
70	قائمة المصادر والمراجع

فهرس

الجداول والأشكال

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	الصفحة
01	التخطيط للتصدير بوصف آلية للنجاح.	12
02	نظرية الميزة المطلقة.	21
03	نظريات النفقات النسبية.	23
04	نظرية القيم الدولية.	25
05	أكبر الدول المصدرة للقمح.	50
06	أكبر الدول المستوردة للقمح.	52
07	الدول المنتجة للقمح.	52
08	قيمة الصادرات الجزائر من القمح.	53
09	التطور النسبي لمتوسط كمية صادرات الجزائر من القمح.	55
10	التوزيع الجغرافي المتوسط كمية الصادرات القمح الجزائري ومتوسط الطاقة تصديرية.	56
11	النموذج الأول المقترح للهيكل التصديري الأمثل لصادرات القمح الجزائري خلال الفترة. 2003-2021.	60
12	تحليل الحساسية.	61
13	النموذج الثاني المقترح للهيكل التصديري الأمثل لصادرات القمح الجزائري خلال الفترة. 2003-2021.	64
14	جدول الحساسية النموذج الثاني.	65

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
15	الهيكل التنظيمي لإجراءات التصدير	01
18	الخصائص الإدارية التي تحدد أداء التصدير	02
24	فوائد التجارة الدولية حسب نظرية النفقات النسبية	03

مقدمة

حظي موضوع التصدير بإهتمام بالغ الأهمية في عصر الإنفتاح التجاري العالمي، حيث أصبح تدفق السلع والخدمات في الإقتصاد العالمي ملفت للإنتباه، إذ لم تكن الوتيرة نفسها التي كانت عليها في الماضي، وخاصة من ناحية سرعة الإنتقال والكمية والنوعية والطرق التوصيل وما الى ذلك.

لقد تميزت الألفية الجديدة بقدرة الشركات المصدرة على إستمرار بالمقارنة مع الشركات التي لا تقوم بعمليات التصدير، كما ان عمليات التصدير لم تعد مقتصرة على شركات العملاقة بل امتد ذلك ليشمل جميع شركات بأحجامها المختلفة وبأنشطتها المتنوعة.

على الرغم من أن عمليات التصدير في أغلب الأحيان يحقق فوائد كبيرة بالنسبة للدولة على الصعيد الإقتصادي والإجتماعي، فهذا لا يعني عدم وجود ضغوط داخلية وخارجية تؤثر في فعاليته، لذلك فإن عمليات التصدير تعتبر جانبا مهما من جوانب التجارة الخارجية لكل دولة . لأن زيادة صادرات الدولة عن وارداتها توفر للدولة فائضا في ميزانها التجاري. فإذا كانت صادرات أغلب الدول العالم أكبر من وارداتها، فهذا يفسر تحقيق نموفي التجارة الدولية. وعليه لا يمكن تصور دولة في العالم لا ترغب في التصدير أوالإستيراد بصفة مطلقة. وهذا ما فسرتة المشكلة الإقتصادية، حيث أنه لا يوجد دولة في العالم تمتلك جميع الموارد التي تجعلها تستغني عن الدول الأخرى.

وقد سبقت الإشارة إلى اهم المتغيرات الكلية التي يمكنها أن تؤدي إلى تنمية الصادرات، فحسب ما جاء في الفصل الثاني فإن كل من النموالإقتصادي المرتفع والمشاركة العالية في سلاسل القيمة العالمية، وتغير الأسعار الدولية للسلع الأساسية، وكذا الدخول القوي ضمن التجمعات الإقتصادية الإقليمية، كلها عوامل بإمكانها ان تسهم في زيادة نموالصادرات على مستوى الشركات، ومن ثم تزيد في الصادرات الدول المنفردة وصادرات العالم الايضا.

الإشكالية:

وعلى ضوء ما سبق عرضه في التمهيد تتجلى لنا معالم الإشكالية، والتي يمكن صياغتها على النحو التالي:

- ماهو الهيكل التصديري الأمثل لصادرات الجزائر من القمح لدول العالم خلال الفترة 2003-2021؟

ولمعالجة هذه الإشكالية ندرج الأسئلة الفرعية التالية:

- هل الهيكل التصديري الحالي من القمح يحقق أكبر ربح؟

- ماهي الدول التي تصدر لها الجزائر القمح؟

الدراسات السابقة:

دراسة علي عبد الجليل عيسى، جلال عبد الفتاح الصغير، فالح عبد المنعم أمين، و حسن أحمد المجاهد المعنونة ب "التوزيع الجغرافي المقترح لصادرات أهم المحاصيل الخضر في مصر"، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة أسيوط، مصر، 2016. هدفت الدراسة لتحديد أهم دول التي يجب التصدير لها من أجل الحصول على أعلى عائد من صادرات أهم محاصيل الخضر، وأهم نتائج الدراسة كانت:

- (1) الاهتمام بزيادة رقعة المزرعة من محاصيل الخضر موضع الدراسة.
- (2) الاهتمام بإنتاج وتجهيز تلك المحاصيل بالمواصفات التصديرية الجيدة لزيادة كمية الصادرات منها.
- (3) إعادة توزيع صادرات تلك المحاصيل التوزيع الجغرافي الأمثل الذي يحقق أكبر فائدة ممكنة وأكبر ربح.

دراسة هشام علي حسن الجندي، هيدي علي حسن الجندي، المعنونة ب "التوزيع الاقتصادي الأمثل لصادرات الأرز المصري، 2018. هدف البحث إلى دراسة:

- (1) تطور المؤشرات الإنتاجية والاقتصادية والتصديرية لمحصول الأرز المصري.

- (2) التوزيع الجغرافي لصادرات الأرز المصري.
 - (3) مؤشرات تنافسية صادرات الأرز المصري لأهم الدول المستوردة.
 - (4) نماذج توزيع الأمتل لصادرات الأرز المصري باستخدام البرمجة الخطية.
- أما أهم النتائج التي توصلت لها الدراسة فكانت:

- أظهرت الدراسة تطور مؤشرات الإنتاجية والاقتصادية والتصديرية لمحصول الأرز في مصر خلال الفترة (1995-2014).

- أن متوسط إنتاجية الفدان هو 0.03 طن، الإنتاج الكلي 37 ألف طن، كمية الصادرات 0.46 ألف طن، قيمة الصادرات 6065 ألف دولار، سعر الصادرات 15.5 دولار.

الدراستين السابقتين اتفقت مع دراستنا في أن التوزيع الحالي للصادرات ليس هو الأمتل، لكن الاختلاف كان في نوع المحاصيل المدروسة والمكان والزمان.

فرضية الدراسة:

من أجل الإجابة عن الإشكالية الرئيسية للدراسة واستعانة بالدراسات السابقة يمكن أن نطرح الفرضية الرئيسية التالية:

الهيكل التصديري الحالي لصادرات القمح الجزائري خلال الفترة 2003-2021 ليس هو الأمتل؟

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تحديد التوزيع الأمتل لصادرات الجزائر من القمح، من خلال تحديد الدول التي يجب التصدير لها والكمية الواجب تصديرها لها من أجل تحقيق أعلى عائد.

المنهج المتبع :

وقد لتحقيق أهداف بحثي هذا إعتمدت على إستخدام المنهج الوصفي التحليلي والكمي لتحليل البيانات وتفسير النتائج المتعلقة بموضوع البحث من خلال إستخدام بعض الأساليب الرياضية والإحصائية مثل المتوسطات الحسابية والبرمجة الخطية من تحديد الهيكل المثل.

أسباب إختيار الموضوع:

أهم الأسباب التي دفعتنا لاختيار الموضوع هي:

1. الموضوع يدخل في اختصاص دراستنا.
2. الموضوع لم يتم تناوله من قبل.
3. تقديم طريقة علمية رياضية للمختصين تمكنهم من تحديد الدول والأسواق الأكثر جاذبية وربحية.

الفصل الأول:

التصدير

المبحث الأول: ماهية التصدير

لا يمكن أن يتصور دولة تعيش منعزلة عن العالم الخارجي، مهما كانت إمكانياتها ومواردها فهي بحاجة إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو دول أخرى مقابل استيراد ما تحتاج إليه من السلع والخدمات ويعد قطاع التصدير من القطاعات المهمة التي أصبحت تعتمد عليها الدولة قصد تحقيق ميزان تجاري راجح.

المطلب الأول: مفهوم التصدير

يعتبر التصدير أحد العناصر الأساسية لعملية التنمية الاقتصادية، باعتباره أحد أشكال المتعلقة بالتواجد الدولي، فمهما كانت قوة الدولة وقدراتها وإمكانياتها فإنها لا تستطيع الانفصال عن محيطها الخارجي، فهي بحاجة إذن إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الأخرى لقاء استيراد ما تحتاج إليه من السلع والخدمات ومن ثم الحصول على العملة الصعبة.

لهذا عمدت السلطات إلى تحقيق إستراتيجية تصديرية، وتشجيع المستثمرين عن طريق مدهم بالدعم اللازم وحمايتهم من الأخطار، والبحث عن قروض لتمويل العمليات التصدير قصد إنجاحها.

إن عملية انتقال ملكية السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمين إلى الأعوان غير مقيمين تعبر عن نشاط تصدير، الذي يعد عاملاً ثانوياً أو مجرد دعامة للاقتصاد فحسب، بل أصبح إلى حد ما عبارة عن مشاركة تقسيم الدولي للعمل من جهة وضرورة حتمية لمواجهة المنافسة الأجنبية من جهة أخرى (مولاي، 2007، الصفحات 4-5).

تعتبر عملية التصدير من أقدم أشكال النقل الاقتصادي التي حدثت على نطاق واسع بين الدول التي تفرض عوائق أقل على التجارة مثل الرسوم الجمركية والدعم الحكومي. ولتحديد أكبر الدول المصدرة للسلع جاءت الصين في صدارة الدول المصدرة عالمياً إذ تصل أرباح صادراتها من المعدات الإلكترونية في المقام الأول ثم الآلات مقدره بالدولار إلى حوالي 2.3 تريليون، ثم الولايات المتحدة الأمريكية بحوالي 1.5 تريليون دولار من السلع الإنتاجية في المقام الأول. وتسيطر صناعة السيارات على كل من ألمانيا واليابان إذ تقدر صادراتها بحوالي 652 مليار دولار (statista, 2017).

اختلفت التعاريف بمصطلح التصدير وحتى تتمكن من فهم هذا الأخير، لابد من التطرق إلى تعريفه من زوايا مختلفة ثم الوصول إلى تعريف شامل:

هو تلك العمليات التي تقوم بها الدولة أو أحد أجهزتها أو أحد أفرادها بعرض السلع والمنتجات التي تفيض عن الاحتياج الوطني أو التي يمكن إنتاجها بكفاءة ومهارة عالية في الأسواق الدولية.

تصريف الفائض من منتجات المؤسسة في الأسواق الخارجية قصد تحقيق الأرباح، كما تطلق كلمة المصدر على كل من يقوم ببيع المنتجات، موارد سلع أو خدمات من دولة إلى دولة أخرى.

رجال المحاسبة: "هو خروج السلع والخدمات من النطاق الوطني".

الفقه الجمركي: "وخروج السلع والخدمات خارج النطاق الجمركي"

على مستوى المؤسسات: "كل عملية عبور للسلع والخدمات من الحدود الوطنية للحدود الأجنبية".

• انطلاقاً من التعاريف السابقة الذكر يمكن إعطاء جامع لمصطلح التصدير:

"جملة من الوسائل والمهام التي تتخذها المؤسسة لإيصال منتوجاتها من السوق المحلي إلى السوق الأجنبي، من قبل الأعوان غير المقيمين، ويعتبر عملية معقدة بحيث يستوجب تدخل الاختصاصات المختلفة كالتسويق، التأمين، التمويل، النقل، التموين... الخ، وهذا كل ما يستلزم تجنيد كل طاقات المؤسسة.

لقد عرف التصدير إلى أربعة مفاهيم متباينة، يتماشى كل مفهوم مع مرحلة معينة:

المفهوم الأول: "إحلال الصادرات"

يقصد بالإحلال الصادرات، سعي البلدان إلى إنتاج السلع التي هي بحاجة إليها محلياً لكي تتجنب عملية استيراد، أي أنها كانت تسعى إلى الاكتفاء الذاتي بإحلال الصادرات.

المفهوم الثاني "تصدير الفائض":

سعت البلدان في هذه المرحلة إلى تصدير الفائض من المنتجات المصنوعة محليا لبلدان التي هيا في حاجة ماسة إليها.

المفهوم الثالث "التصدير أو الموت":

ظهر في هذه المرحلة شعار النمر الآسيوية الذي كان يرمي إلى التصدير أو الموت، حيث أصبح من الضروري القيام بعمليات التصدير من أجل تمويل حاجيات الضرورية كالدواء مثلا.

المفهوم الرابع "استهلاك فائض التصدير":

عرف التصدير مؤخرا معنى جديدا، بحيث أصبحت الدول تسعى بالدرجة الأولى للتصدير ثم استهلاك الفائض، وهذا من أجل سعي وراء اكتساب الأسواق الخارجية، ولأنها لا تستطيع العيش منعزلة عن الدول الأجنبية.

المطلب الثاني: أهمية التصدير

يعتبر التصدير من أهم موارد لتوسيع السوق، حيث تستعمله الدولة كأسلوب للتعامل مع الأسواق الخارجية من أجل تطوير اقتصاده ولتسديد ديونها التي تعرقل حركة التنمية، لذلك فعلى المؤسسات الاقتصادية إن تتعدى الإطار الوطني باعتبارها أنها هي التي ستواجه فيما بينها في الأسواق الدولية عن طريق عملية التصدير، التي لا تهدف فقط إلى توفير موارد الاستثمارات الرأسمالية، بل تهدف أيضا إلى تحقيق تنمية الصناعات المحلية وتخفيض التكاليف الإنتاج كما أنه يحقق الرفاهية للدول المصدرة وذلك من خلال ما يلي: (المركز الجمركي للإعلام و الإحصائيات، 2006)

- رفع الاحتياطات من العملة الصعبة، ففي الجزائر مثلا أكثر من 97(بسبب من مداخل العملة الصعبة مصدرها الصادرات خارج المحروقات).
- زيادة عدد المناصب العمل وتحقيق النمو الاقتصادي.

- توسيع السوق المحلي.
- إعادة توازن لميزان المدفوعات الجزائري بالنسبة للدول النامية.

المطلب الثالث: دوافع التصدير وإستراتيجيته.

في هذا المطلب سوف نتناول دوافع التصدير و ما هي أهم استراتيجياته.

أولاً: دوافع التصدير:

إن جميع المؤسسات الإنتاجية، تهدف إلى تصريف جزء من منتوجاتها نحو الدول الخارجية، وهذا يرجع إلى عدة أساليب سنعرضها في النقاط التالية:

1. عدم قدرة استيعاب السوق المحلي لمنتوج المؤسسة:

إن عدم قدرة استيعاب السوق المحلي لمنتوج المؤسسة يؤدي إلى البحث عن أسواق جديدة لبيع منتوجاتها، كما أن المؤسسة عندما تزيد من منتوجاتها تلجأ للبحث عن أسواق خارجية قصد تسويق الفائض من منتوجاتها.

2. الدفاع عن الوجود ومواجهة المنافسة الأجنبية:

تسعى المؤسسة دائماً إلى فرض نفسها ووجودها في السوق الخارجية، وهذا عن طريق التصدير، بحيث أن هذا الأخير يسمح لها بمعرفة مكانة منتوجاتها مقارنة بالمنتوجات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، ولذلك يتحدد مدى جودتها وإقبال المستهلكين عليها.

3. عالمية الطلب على منتوجات السوق:

نتيجة للتطور الهائل لوسائل الاتصال، فقد انهارت حواجز المسافات بين الدول، وأصبح بإمكان الفرد من أي مكان في العالم، الاطلاع على ثقافات الأمم الأخرى البعيدة عنه بمسافات كبيرة، كما أن حركة السفر والسياحة قد زادت بدرجة كبيرة، أيضاً سهولة انتقال الأعمال الفنية بين الدول، كل هذا أدى إلى تقارب تدريجي في أذواق المستهلكين في أي بلد، لذا يجب عليها أن تحترم مواصفات الجودة العالمية ولا يقل

مستوى مواصفات السلع من المستوى المماثل في منتجات الدول الأخرى وهو ما يجري باتجاه نحو "كونية الاستهلاك". (jindal، 2012، صفحة 172)

ثانياً: إستراتيجية تنمية الصادرات.

من خلال هذا المطب سنحاول طرح المحاور واللبات الأساسية لنموذج رفع التصدير عامة والصادرات الصناعية خاصة، غير أنه لا بد من إشارة هنا أنه ليس هناك نموذج كامل وصالح للتطبيق على كل الدول لاختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية... كل دولة، وهذا ما نسميه اختلاف الزمان والمكان.

1. الإطار المؤسسي:

يقصد به الإنشاء والاعتماد على مجموعة من المؤسسات التي تخدم عملية التصدير وتهض به سواء ما تعلق منها بترويج الصادرات أو المنتجات الموجهة للتصدير أو ما يتعلق بتمويل الصادرات وما يتعلق بتبادل المعلومات التجارية، وإنشاء المعارض، والمحافل الدولية، وغيرها.

2. جودة المنتج:

من خلال إقامة نظم فحص السلع التي سوف يتم تصديرها وذلك لضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية للحفاظ على سمعة المنتج من خلال وضع مثلاً لنظام الجودة، ومن خلال إقامة ندوات داخلية أو المعارض لترويج السلع وجودة التصميم.

3. إيجاد سياسة تمويلية وائتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية:

يلعب تمويل الصادرات دور بارز في تحفيز الصادرات من خلال تسهيلات التي تمنح للمصدرين سواء في المراحل السابقة أو اللاحقة لشحن البضائع، خفض تكلفة تمويل الصادرات وإعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المقترنة بعمليات التصدير أو حتى تمويل استثمارات أجنبية في الدول، مع التركيز على تمويل بعض الصادرات ذات الأهمية الكبرى وتشجيع الاقتراض بسعر فائدة منخفض أو بدون فوائد.

4. تأمين الصادرات:

من خلال إنشاء نظام تأمين الصادرات لتعويض الخسائر الناجمة عن المناطق المتعلقة أو المواجهة من طرف التصدير لا سيما ما تعلق منها بنظام تأمين إتمادات التصدير وتقلبات سعر الصرف و ضمانات التصدير .

5. إنشاء المناطق الحرة والمناطق الصناعية التصديرية:

الهدف منها جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير والعمل على توفير منصات أساسية بأسعار مدعمة وكذا تحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

6. تشجيع الاستيراد وتسهيله بهدف إعادة التصدير:

من خلال تسهيل التمويل بالسلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج السلع، الموجهة للتصدير وتخفيض التكاليف بعض المدخلات والإعفاء أو تغليف الرسوم الحركية مثلا وما يعرف بنظام إعادة التمويل بالإعفاء والذي هو من الأنظمة الجمركية الاقتصادية.

7. إصلاح القطاع المصرفي:

الهدف منه السياسة النقدية بأدواتها المختلفة المحفزة للصادرات مع توفير التمويل اللازم لدعم القطاع الصناعي ومن ثم زيادة الصادرات الصناعية مع ضمان توفير الخدمات البنكية المتكاملة التي تستوجبها عملية التصدير . (مولاي، 2007، الصفحات 25-26)

المبحث الثاني : السياق الدولي للتصدير .

سوف نتناول في هذا المبحث كل ما يتعلق بمكانة التصدير ومناهجه، إدارة التصدير، أداء التصدير .

المطلب الأول: مكانة التصدير ومناهجه.

1. مكانة التصدير:

ينظر للتصدير من قبل الحكومات بأنه واحد من أهم مفاتيح لقيادة الانتعاش الاقتصادي، فهو يعد الطريقة المفضلة لدخول الأسواق الخارجية وخاصة بالنسبة للشركات التي تنتشع أسواقها وتصل مرحلة الاكتتاب، ويعد قرار البدء في التصدير التزاما مهما بالنسبة للشركات المحلية وخطوة هامة نحو التدويل، ويأخذ سلوك التصدير بعين مهمين هما: الميل للتصدير وكثافة التصدير (نسبة قيمة صادرات الشركة لقيمة إنتاجها) . (بوثلجة، 2018، صفحة 126)

إن التصدير له أهمية بالغة من وجهة نظر الدول والشركات، ومن وجهة نظر الحكومة الوطنية، لأي نشاط التصدير يسهم في التنمية الاقتصادية للدولة، كما أنه يؤثر في كمية احتياطي من النقد الأجنبي فضلا عن مستوى وارداتها، ويسهم في تشكيل المفاهيم العامة للقدرة التنافسية الوطنية كما له دور في تعزيز الرفاه الاجتماعي ومساعدة الصناعات الوطنية لتطوير وتحسين الإنتاجية وخلق فرص عمل جديدة، وعلى الصعيد الخارجي يسهم في منح فرص للمستهلك من خلال توفير سلع وخدمات متنوعة، وتحسين مستوى المعيشة، ونوعية الحياة. أما على مستوى الشركة فإن تنوع الأسواق يوفر فرص تصدير للشركة، حيث تصبح أقل اعتمادا على السوق المحلية، من خلال خدمة العملاء الجدد في الخارج، وكذلك يمكن للشركة تحقيق وفورات حجم وانخفاض تكاليف تسمح للإنتاج بكفاءة، كما يمكن للشركة كسب خبرات دولية لتصبح منافس قويا بشركات الدولية، ومن زاوية أخرى فإن العمل في الخارج من خلال توجيه الصادرات لأسواق مختلفة تجعل الشركة لها القدرة على اكتشاف أسواق جديدة، والانخراط في أنشطة دولية أخرى مثل منح تراخيص وامتيازات ومشاريع مشتركة أو الاستثمار المباشر في الخارج . (الضمور، 2004، صفحة 341)

2. مناهج التصدير:

يوجد العديد من المناهج يمكن للشركة أن تختارها في عملية التصدير، حيث إن لهذه المناهج تأثيراً على خطة التصدير وإستراتيجية المحددة، وهناك أربعة مناهج للتصدير بحيث يمكن استخدام واحد منها أو كلها وهي:

أوامر تعبئة سلبية من المشتريين المحليين لتصدير المنتج: في هذه الحالة قد يلجأ المشتري إلى تصدير المنتج حتى دون علم البائع الأصلي، وخاصة إذا كان المنتج يحظى بقبول مفرط في أسواق خارجية. البحث خارج المشتريين المحليين لمن يمثل المستخدمين النهائيين أو المستهلكين في الخارج: ويمكن أن تكون في شكل مقاولات عامة وشركات تجارية أجنبية، موزعين أجانب أو تجار تجزئة، وهؤلاء تجمعهم سوق كبيرة لمجموعة واسعة من السلع والخدمات.

- التصدير غير مباشر:

وهذا النهج يتم عبر وسطاء قادرين على إيجاد الأسواق الخارجية ومشتريين في الخارج والاستعانة باستشاريين في التجارة الدولية، حيث إن هؤلاء الوسطاء يمكنهم تقديم كيفية وصول المصدر إلى خبرة أعلى أو اتصاله بالتجارة. ويمكن لأحدى الشركات السيطرة على هذه العملية، ويعطي هذا المنهج فوائد أخرى للتصدير مثل: معرفة المزيد من المنافسين الأجانب ومعرفة تكنولوجيا جديدة والفرص المتاحة في أسواق أخرى. (cateora, 2013, p. 313)

- التصدير المباشر: يعتبر هذا المنهج الأكثر طموح لكنه صعب للغاية، لأن المصدر يعالج شخصياً كل العمليات المتعلقة بالتصدير، مثل البحث على السوق الأجنبي والتخطيط للتوزيع للأجانب، لذلك فهو يحتاج إلى التحكم الجيد في إدارة الوقت والاهتمام بذلك من أجل تحقيق نتائج جيدة، وقد يكون هذا المنهج أفضل وسيلة لتحقيق الربح والنمو في المدى الطويل، ويعتبر التصدير المباشر المنهج الأكثر شيوعاً، حيث تستخدمه الشركات التي تقوم بالخطوة الأولى باتجاه الأسواق الدولية، لأن الخسائر المالية فيها قد تكون في الحد الأدنى.

إضافة إلى ذلك توجد أشكال أخرى للتواجد في السوق الدولية مثل التعاقد من الباطن والصفات التعويضية والاستيراد من الخارج، حيث يجب الاستفادة من خبرات التصدير أو الاستيراد من قبل الشركة المتوجهة نحو الأسواق الدولية بغرض التصدير، ويعتبر اختيار إستراتيجية التصدير المناسبة على مستوى الشركة معرفة مصادر المعلومات على الأسواق الخارجية، وبناء نظام معلومات تسويقية خاصة بهذه الأسواق والاستفادة من دور الدولة في مجال توفير نظام فعال من معارف أساسية حول الأسواق الخارجية عبر المراحل التالية: (cateora, 2013, p. 313)

- ✓ الاهتمام بالسوق المحلي دون الاهتمام بالتصدير.
- ✓ استعداد الإدارة للتصدير دون بذل جهد للتعرف على جدواه.
- ✓ اكتشاف الجدوى من التصدير.
- ✓ التوجه بالتصدير لإحدى الدول.
- ✓ اكتساب خبرة التصدير بهذه الدول.
- ✓ التعرف على جدوى التصدير لدول أخرى.

المطلب الثاني: إدارة التصدير

لقد جاء مصطلح "إدارة" ضمن أدبيات التسيير والإدارة بأنها عملية القيام بوظائف الإدارة المتكون من التخطيط وتنظيم وترجيته ورقابة وتنسيق، مع العلم بأنها وردت عدة تعاريف حول وظائف الإدارة، أما التصدير فهو الآخر يتضمن مجموعة من المفاهيم أهمها. (Brooking, 2012, p. 6)

- التصدير هو بيع السلع أو الخدمات إلى المقيمين في البلد الأجنبي.
- التصدير هو عبارة عن شحنات من منطقة جغرافية واسع من خلال منفذ إلى وجهة خارجية.
- التصدير هو الشحنات التي تنتقل من منطقة جغرافية أوسع من خلال الجمارك باتجاه وجهة خارجية.

ومن خلال ما سبق ذكره يمكننا تعريف إدارة التصدير بأنها عبارة عن تخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة والتنسيق لعملية بيع السلع أو الخدمات ونقلها من منطقة إنتاجها إلى منطقة أخرى خارج حدود الدول عن طريق الجمارك.

لقد وردت مصطلحات أخرى متداخلة مع مصطلح " إدارة التصدير " وهي إدارة التسويق، تصدير إدارة التسويق، إدارة تسويق الصادرات، إدارة التسويق المحلي. لكن في الحقيقة يجب التمييز بين هذه المصطلحات، بحيث يوجد فيها ما يؤدي نفس المعنى أو وجهين لعملة واحدة مثل تصدير إدارة التسويق وإدارة التسويق المحلي، لكن يجب التفريق بين إدارة التسويق المحلي وإدارة تسويق الصادرات، لأن هذا النوع الأخير يكون موجه للأسواق خارج حدود الدولة ويكون أكثر تعقيدا بسبب المنافسة الشديدة، واللوائح المتنوعة في البلدان المختلفة واللغات المختلفة في جميع أنحاء العالم.

1. متطلبات إدارة التصدير:

يبدو أن التدويل هو الكلمة السحرية لتعزيز روح المبادرة للنجاح الدولي، إذ كثر الحديث عن تدويل منذ السبعينات، حيث إن هدف نجاح الشركات يرتبط بمدى دخولها للأسواق الدولية. ويعتبر تطوير إدارة التصدير ليس مهمة سهلة، ففي السبعينات كان يتم عن طريق التجربة والخطأ، وتشير بعض الدراسات إلى أن سر نجاح هولندا في عملية التصدير باعتبارها من أكبر البلدان المصدرة في أوروبا هو قيامها بإعداد شباب في التعليم العالي للعمل في مجال التصدير، وهذا بإعداد خطة مدروسة يتم من خلالها تحديد الصادرات وكيفية توسيعها، لكن في سنة 2009 أصبح كل خطأ يعتبر عثرة وكل خطأ تكلفته شديدة، فباتت المنافسة شديدة والعملاء في الخارج صاروا أكثر احترافا، وهذا ما يتطلب على الذين يقومون بإدارة التصدير توافق عوامل أهمها :

- شغف تجارة التصدير.
- روح الريادة.
- القدرة والرغبة في مواجهة التحديات.
- القدرة والرغبة في مواجهة التحديات.
- نهج هيكل تصديري.

- الدراية بالتصدير.

وتعتبر العوامل 3 عوامل أهم العوامل لتحقيق النجاح في مجال التصدير. (J.Veldman, 2010, p. 2).

2. التخطيط للتصدير بوصفه آلية لنجاح إدارة التصدير:

تبدأ شركات جديدة كل يوم للتصدير، والشركات القائمة تبحث عن فرص للتوسع، وفي الوقت نفسه فشلت العديد من الشركات الجديدة والقائمة، وترجع ذلك في أغلب الأحيان إلى عدم قيام بالتخطيط، حيث إن الاحتمال الأكبر لنجاح الشركات التي لا تركز فقط على العمليات يوماً بعد يوم، وإنما على قدرة المالكين والمديرين على التخطيط الفعال لمستقبل الأعمال.

والتخطيط هو نشاط إدارة معينة ويحتاج إلى أن يتم بعناية ويحتاج المديرين إلى معرفة كيفية التخطيط ومعرفة كيفية استخدام بعض الأدوات والإجراءات المحددة للتخطيط.

إن الشركة التي تقرر بيع منتجاتها في الخارج تحتاج إلى خطة تصدير، وتعد الخطوة الأولى حاسمة في التخطيط هو وضع وتوافق واسع بين موظفي الإدارة العليا في الشركة والأهداف والغاية والقدرات والقيود، لأن هذه الإدارة هي التي تكون مسؤولة عن تنفيذ الناتج، إضافة إلى ذلك يجب أن يكون أفراد المشاركون في عملية التصدير موافقين على جميع جوانب خطة التصدير، ومن أهم أغراض خطة التصدير، ومن أهم أغراض خطة التصدير هي تجميع الحقائق والقيود والأهداف من جهة وإنشاء بيان العمل الذي يأخذ كل تلك العناصر في اعتبار من وجهة نظر ثانية. وتتضمن الخطة أهداف محددة من خلال وضع جداول زمنية للتنفيذ وتحديد المعالم التي تسمح بقياس درجة النجاح (barry, 2015, p. 17).

إن الانطلاق إلى بلد أو إقليم غير معروف يقتضي السير وفق خريطة محددة مسبقاً، والتي تسمح باتخاذ ما هو أفضل طريق وهذا هو دور الخطة التصدير، فهي خريطة لرحلة آمنة ومربحة.

وقد ورد في دراسة حول التنوع الاقتصادي في غرب كندا أنه تم وضع نظاماً ممتازاً لوضع خطة تصدير سمي "بمخطط التصدير التفاعلي" حيث تتضمن خطوط عريضة يمكن أن تستعين بها الشركات في وضع خطة عمل أو مراجعتها، وذلك من خلال النقاط التالية:

جدول رقم 1: التخطيط للتصدير بوصف آلية للنجاح

العناصر الأساسية لتشكيل خطة تصدير	
العناصر الأساسية	أهداف العمل، المنتج / الخدم السوق والزبائن، فريق الإدارة، متطلبات تمويل
وصف الشركة	التاريخ والحالة، الخلفية والصناعة، أهداف الشركة، إستراتيجية الشركة.
المنتجات/الخدمات	المنتج / الوصف خدمة ومقارنات، الميزات المبتكرة، (تغطية، براءة اختراع)
السوق (المحلية أو الدولية)	ملخص السوق والصناعة لمحة عامة، تحليل السوق والتوقعات و، اتجاهات الصناعة، المنتج أولي أو الخدمة الذي يتم عرضه.
المنافسة وعوامل الخطر	معرفة المنافسين، تواجدهم، عددهم، قوتهم، المخاطر الداخلية والخارجية.
برنامج التسويق	أهداف، إستراتيجية التسويق، قنوات التوزيع والمبيعات، الزبائن، التوظيف.
إدارة	المؤسسون، أسهم ملكية، تنظيم والموظفين، مستقبل مفتاح الموظفين والتوظيف، التعليم.
المرافق	المرافق الخاصة بالإدارة، المرافق الخاصة بالموظفين، المرافق الخاصة بالمنتجات.
رأس المال المطلوب واستخدامات متحصلات	رأس المال المادي والبشري، حجمه أثناء تأسيس الشركة وأثناء القيام بالعمليات التصديرية.
السياسات المالية وتوقعات المالية	افتراضات المستخدمة، خطة 3 أو 5 سنوات.
الملاحق	للمحة مفصلة في الإدارة، المراجع، أوصاف المنتج، صور، الأدب الزوار على المنتج، السوق.

المصدر: Barry,Doug. Abosie to esporting.U.S. commercial.2015

3. خطوات التصدير وإجراءاته:

أ. الخطوات تتبع الشركة في دخولها الأسواق الدولية عدة خطوات بغرض قيامها بالتصدير ملخصا فيما يلي:

- **اتخاذ قرارات التصدير:** إن قرار التصدير تسبقه عمليات أخرى أهمها التخطيط للتصدير، حيث إنه بعد ضبط، الخطة جيدا وتحديد الأهداف من خلال وسائل متنوعة لذلك. وكذلك قيام الشركة بتوزيع المهام على القائمين بهذه العملية توزيعا محكما وتوجيه الإدارة العليا بجميع الموارد بإحكام، تأتي هذه المرحلة الحاسمة و المسؤولة على الغوص في عالم التجارة الدولية، ولذلك تقوم الشركة بالبداية في حملات الترويجية والإعلامية على السوق المستهدف، من أجل التعريف بالمنتج مع إمكانية إرسال عينات مع السلع المقررة تصديرها عن طريق الوسطاء في الدولة المستهدفة، إضافة إلى ذلك جمع المعلومات القانونية اللازمة التي يمكن للدولة المستهدفة أن تفرضها على دخول هذه السلع إلى السوق، وبعد ذلك القيام بإصدار الرخص المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المعنية، وهذه الرخص تكون شخصية تصدر باسم مقدم الطلب.

- **تحديد الإستراتيجية المراد إتباعها:** في أغلب الأحيان تتخذ الشركات إحدى الخيارين إما إتباع إستراتيجية التركيز، وإستراتيجية الانتشار، لأن العوامل الظرفية المختلفة تؤدي إلى اتخاذ القرار بينهما وتقوم الشركة ضمن إطارها التحليلي وتقييم التطابق بين موقف صادراتها والفرص المتاحة، ويجب لهذا الإطار تقديم تصور شامل يبين وضع الشركة في مجال التسويق والمفاضلة بين التركيز والانتشار.

- **الاتفاق النهائي مع المستورد:** يتم التفاوض والاتفاق بين الشركة المصدرة والمستوردة في إطار الإمكانيات والأهداف المراد تحقيقها من الجانبين، وفي النهاية يقوم الطرفين بكتابة عقد يلتزم كل طرف به.

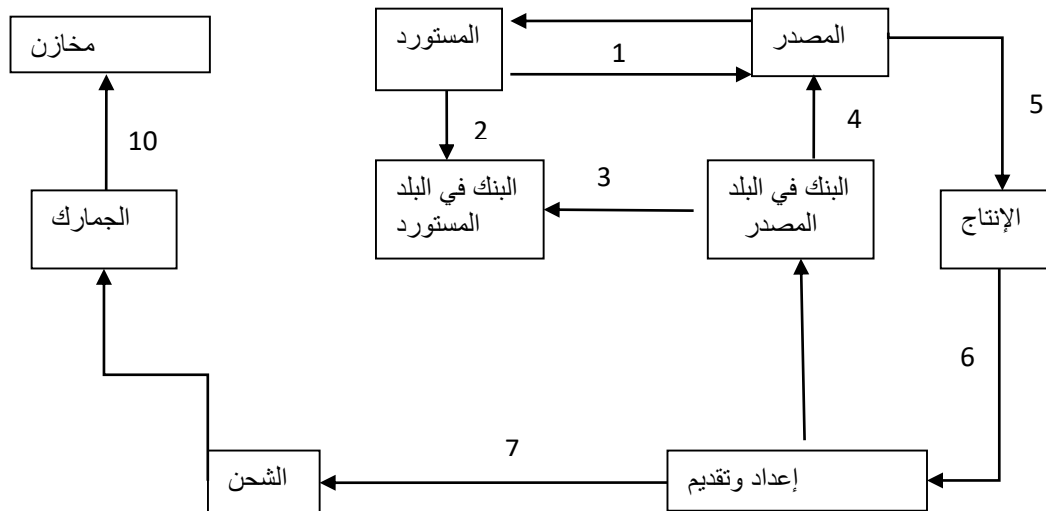
- **إعداد الوثائق المستندات لإتمام عملية التصدير:** تتكون الوثائق المتعلقة بالتصدير من الفاتورة المبدئية للبضاعة وفق الشروط المتفق عليها في العقد وكذلك كشف التعبئة، ويتم فيه تفضيل أرقام

وصفات وكميات البضائع المعبئة، إضافة إلى الشهادة الصحية وعادة تمنحها الجهات الحكومية، وفي الأخير الحصول على إذن الشحن من الجهة التي تتحمل شحن البضاعة سواء (شحن بري، بحري، جوي).

- إعداد الوثائق والمستندات النهائية: هي الوثائق التي يتم إعدادها بعد إتمام عملية الشحن وهذه الوثائق هي بوليصة الشحن، الفاتورة التجارية الرسمية، وكشف التعبئة وشهادة المنشأ وشهادة المعاينة.
- المتابعة والاتصال: في هذه المرحلة تقوم الشركة المصدرة بربط اتصال مع المستورد وكذلك الجهة المحتملة لعملية الشحن بغرض التأكد من وصول البضاعة.
- الخطابات الختامية: بعد وصول البضاعة للمستورد يتم تبادل الوثائق بينه وبين الشركة المصدرة، وكذلك بعد التأكد من سلامة السلعة وفق شروط العقد، يقوم الطرفين بإتمام الإجراءات مع البنك بغرض الدفع والاستلام. (Espace_réservé 2صفحة 181)

ب. إجراءات التصدير: يمكن توضيح إجراءات التصدير من خلال الشكل.

الشكل رقم (1): الهيكل التنظيمي لإجراءات التصدير



المصدر: شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للتوزيع والنشر، عمان، ط1، 2012

ويمكن تقديم معنى الأرقام في الشكل على النحو الآتي:

1- عملية البيع.

- يقوم المستورد بالاستفسار عن المصدر المحتمل.
- يقوم المستورد بطلب عينات.
- يقوم المصدر بإرسال الفاتورة للمستورد والمستورد يقوم بالرد.
- 2- المستورد يقوم بطلب أو إحضار وتحويل العملية من خلال بنكه.
- 3- حصول البنك المصدر على اعتماد مرسل من طرف بنك المستورد.
- 4- حصول المصدر على اعتماد من بنكه.
- 5- قيام المصدر بتجهيز البضاعة.
- 6- ترتيب المصدر كل من وثائق وعملية الشحن من خلال:
 - تحديد مكان الشحن وحجزه.
 - إعداد الوثائق المطلوبة "حصة تصدير، تصريح المصدر للتصدير، فاتورة تجارية، بوصيلة الشحن، بوصيلة تأمين، شهادة المنشأ، شهادة الفحص والمعاينة، وصولات الميناء".
- 7- قيام المصدر بالشحن.
- 8- قيام المصدر بتقديم الأوراق للدفع في البنك.
- 9- 10 المستورد ينقل الصناعة للمخازن بعد الدفع عليها في الجمارك.

المطلب الثالث: محددات الأداء التصديري وطرق قياسه

أولاً: محددات الأداء التصديري

يمكن تقسم محددات الأداء التصديري إلى نوعين:

1. **المحددات الداخلية:** هي تصور يخضع لسلطة اتخاذ القرار والتي يمكن تصنيفها إلى أربع فئات:
 - الخصائص الثابتة والكفاءات: مثل حجم الشركة وتكنولوجيا الثابتة والكفاءة الدولية للشركة.
 - الخصائص الإدارية: مهارات الإدارة العليا وتدريب المديرين وجزء التصدير.
 - دعم الإدارة الالتزام بالتصدير وموقف الإدارة والتصورات واستباقية الدافع للتصدير.
 - إستراتيجية التسويق والتصدير: تشمل إستراتيجية التصدير العامة وجودة المنتج وخط الإنتاج والتكيف مع الأسعار ودعم التاجر وتكيف الترويج.

2. **المحددات الخارجية:** تستمد من عوامل البيئة الخارجية، وهي العوامل عادة ما ينظر إليها بأنها تشكل السياق الذي تعمل فيه الشركة، فهي لا تتحكم في السياق البيئي. (بوثلجة، 2018، صفحة

(135)

ومن أهم المحددات الخارجية لأداء التصدير:

- خصائص الصناعة مثل كثافة التكنولوجيا الصناعية ومدى استقرار الصناعة.
- خصائص الأسواق الخارجية: مثل الجاذبية سوق التصدير والمنافسة في الأسواق التصديرية وحواجز أسواق التصدير.
- خصائص السوق المحلية.
- جاذبية السوق المحلية.

ثانياً: قياس أداء التصدير:

يعيش العالم اليوم نوع من التعقيد، حيث يصعب على الشركة قياس ومعرفة مستوى نجاحها، وعلى الرغم من ذلك التعقيد، فإن أداء التصدير يمكن تفعيله من عدة زوايا بالاعتماد على ثلاثة أنواع من أداء الصادرات وهي: المالية والإستراتيجية والرضا. كما يوجد منظور آخر المعرفة أداء الصادرات من خلال ثلاثة أبعاد هي: استخدام الشركة لنمو المبيعات كقياس لأداء الصادرات، أي نصيبها في سوق التصدير وكذا الرضا العام. كما يمكن أيضاً الاعتماد على حالة المنافسين للشركة كقياس لأداء الشركة. وهناك بعض الباحثين من ذهبوا إلى أبعد من ذلك في معرفة أداء التصدير من خلال الأخذ بعين الاعتبار خمسة

جوانب أساسية وهي: الأداء المالي والأداء الاستراتيجي ومدى تحقيق الأهداف ومساهمة كل وحدة في عملية التصدير الخاصة بالشركة، والرضا على الأداء العام لمستوى تصدير الشركة.

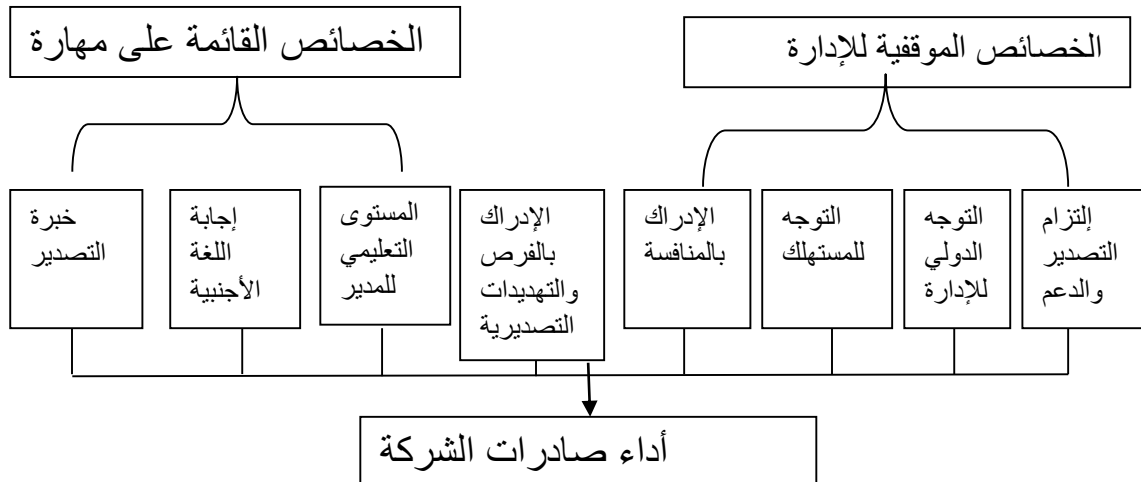
وذهب البعض إلى وضع ثلاثة طرق لقياس أداء التصدير وهي:

- قياس أداء التصدير اقتصاديا: وذلك من خلال المؤشرات الاقتصادية، كالربح وقياس حجم المبيعات وحصّة الشركة في السوق.
- قياس أداء التصدير استراتيجيا: ويتم ذلك عبر النتائج إستراتيجية كما في ذلك التوسع في السوق الخارجية أي زيادة حصة الشركة فيها.
- قياس أداء التصدير ماليا: وذلك من خلال التدابير الحسية أو الموقف والتصورات، حيث نجاح التصور التصديري للشركة يعزز الأداء المالي، ويكون مفيد بالنسبة للشركة ويحد من مستوى القيود المالية لها، وهذا ما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات وإنتاجية الشركة.

الخصائص الإدارية التي تحدد أداء التصدير:

توجد العديد من الخصائص الإدارية التي لها علاقة بأداء الصادرات، حيث توجد خصائص موقفيه تتعلق بالإدارة، وخصائص تتعلق بالمهارات الإدارية، ويمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي: (Espace_réservé3 صفحة 8)

الشكل رقم 2: الخصائص الإدارية التي تحدد أداء التصدير



المصدر: فرشيد موغار، تأثير الإدارة التي تحدد أداء صادرات للشركات، مجلة إفريقيا للإدارة والأعمال، مجلد 6، 18 أبريل 2012

المبحث الثالث: النظريات التقليدية للتجارة الدولية

تعتبر الرأسمالية التجارية نقطة تحول النشاط الاقتصادي، حيث كان النظام الإقطاعي القائم على الزراعة سد الحاجات اليومية للأفراد، لكن بروز الطبقة البرجوازية في أوروبا أدت إلى اضمحلال ذلك النظام، واحتلت التجارة الصدارة في النشاط الاقتصادي، حيث تم الاهتمام بالصناعة لخدمة التجارة.

هنا بدأ الاهتمام بالتجارة الخارجية، حيث عملت الدول التي شجعت الصادرات مثل فرنسا وإسبانيا وإنجلترا والبرتغال على زيادة الصادرات للحصول على المقابل بالمعادن النفيسة، وتخفيض الواردات لمنع خروج المعادن النفيسة.

ومما سبق يمكن القول بأن الرأسمالية التجارية أسهمت في توسيع النشاط التجاري الخارجي، وهذا التوسع أدى إلى أحداث ثورة في مجال الصناعة والمواصلات وعليه فغن هذه التحولات استمرت إلى أن أصبحت دول العالم تتعامل مع بعضها البعض في نظام دولي واحد.

جاءت هذه النظريات بداية في النظرية التقليدية دعت إلى تحرير التجارة، ويمكن التطرق إلى ذلك:

المطلب الأول: نظرية النفقات المطلقة ل: آدم سميث Adam Smith

هاجم آدم سميث سياسة التجارة الخارجية التي جاء بها التجاريون وأظهر قصور الاعتماد السائد عندهم بأن ثروة الدولة لا تقتصر فقط على ما تملكه من المعادن النفيسة، كما انتقدهم فيما يخص دفاعهم الكبير عن تقييد التجارة، حيث قدم فوائد حرية التجارة للبلد من خلال الاستفادة من مزايا تقسيم العمل الذي تسهم في توسيع السوق.

وكان أساس دفاع آدم سميث على حرية التجارة بين الدول هو إذا كان بإمكان البلد أجنبي أن يمد الدولة بسلعة أرخص مما أنتجها بنفسها فلتشتريها منه بعض ما تنتجه. هذا يعني النظر إلى تكلفة الإنتاج في البلدين حتى تقوم التجارة بينهما.

ولقد كان آدم سميث ينتمي إلى المدرسة الطبيعية التي تقوم على الاعتقاد القائل بأن هناك نظاما طبيعيا قادرا على التوفيق بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة بصورة أفضل من أي نظام آخر. وكانت هذه العلاقة ناتجة عن تعرف سميث على أفكار المدرسة الطبيعية الفرنسية أثناء تواجده هناك، بل كانت تربطه علاقة ببعض روادها، حيث كان يشير في بعض كتاباته إلى " كيناي".

ويتمثل الأساس النظري لآدم سميث بأنه كان يعتقد بسلامة وكفاية، النظام الطبيعي وفضل هذا النظام على أي نظام صناعي آخر، وهذا قد بينه في كتابه الأول (نظرية التدهور الأخلاقي) سنة 1759، حيث وضح فيه أن السلوك الإنساني يخضع لستة بواعث هي: حب الذات والتعاطف والرغبة في الحرية والإحساس بالملكية وعادة العمل والميل للمبادلة (شهاب، 2006، صفحة 28).

استخلص سميث من ذلك أن الفرد هو أفضل حكم على تقدير المصلحة الخاصة، وعليه يجب تركه حرا في سلوكه، كما يشير من خلال فكرة (اليد الخفية) إلى أن تحقيق المصلحة الخاصة تؤدي إلى تحقيق المصلحة العامة.

يعتبر آدم سميث من الذين قدموا أفكار متنوعة في الجانب الاقتصادي، ولذلك يمكن التركيز على الجانب المتعلق بدراستنا وهو موضوع التجارة الدولية (الخارجية)، حيث إنه افترض أن التجارة الدولية تتطلب من الدولة المصدرة أن تكون لها ميزة مطلقة. وهذا يعني أن الصناعة المصدرة يجب أن تتوافر لديها كمية كافية من عناصر الإنتاج (رأس المال، العمل) التي تسمح بالحصول على كميات كبيرة من الإنتاج مقارنة مع الصناعات المنافسة. (خليل، 2006، صفحة 99)

وتحقيق الميزة المطلقة لدولة ما في سلعة معينة إذا استطاعت تحقيق ما يلي:

- قيام الدولة بإنتاج سلعة معينة بتكلفة أقل من غيرها من الدول.
- إنتاجية الدولة الفدان من سلعة ما يكون أكبر من إنتاجية غيرها من دول الأخرى لنفس الفدان أي إنتاج كميات أكبر من خلال استغلال نفس المساحة.
- قيام الدولة بإنتاج كمية أكبر من سلعة ما باستخدام نفس القدر من عناصر الإنتاج.

ومن أجل تبسيط الفكرة السابقة يمكن تقديم المثال التوضيحي التالي:

نفترض وجود دولتين (أ)، (ب) هاتين الدولتين تقوما بإنتاج سلعتين ولتكن القمح والقطن، علما بأن الإنتاج يحتاج إلى وحدات من العمل، يمكن توضيح ذلك في جدول.

جدول 2: جدول مبسط لنظرية الميزة المطلقة

الدولة	إنتاج وحدة واحدة من القمح يحتاج إلى وحدات عمل قدرها.	إنتاج وحدة واحدة من القطن يحتاج إلى وحدات عمل قدرها.
أ	100 وحدة عمل	200 وحدة عمل
ب	200 وحدة عمل	100 وحدة عمل

المصدر: عبد الهادي عبد القادر سويفي، التجارة الخارجية، القاهرة، 2007، ص.48.

من الجدول أعلاه نلاحظ أن الدولة (أ) تحتاج في إنتاجها لوحدة واحدة من القمح إلى 100 وحدة عمل. عكس الدولة (ب) تحتاج إلى 200 وحدة عمل. والعكس صحيح بالنسبة لمادة القطن.

ومنه يمكن القول بأن (أ) لديها ميزة مطلقة. أو أنها أكثر كفاءة. في إنتاج القمح، أما الدولة (ب) فهي أكثر كفاءة في إنتاج القمح، ومن أجل قيام التجارة الدولية بين البلدين يمكن للدولة (أ) التخصص في إنتاج القمح، أما الدولة (ب) فتخصص في إنتاج القطن.

وهذا التخصص يعود بالفائدة على الدولتين لا. حيث إن الدولة (أ) ستقوم بزيادة إنتاجها المحلي للقمح، والدولة (ب) تقوم بزيادة إنتاجها المحلي للقطن مما يزيد الإنتاج الكلي للسلعتين. وعليه فالدولة (أ) بدلا من أن تنتج وحدة واحدة من القطن والقمح معا تحتاج إلى 300 وحدة عمل، يمكنها إنتاج 300 وحدة عمل من مادة القطن. هذا يسهم في تفعيل التبادل الدولي، حيث تقرض الدولة (أ) بتصدير القمح إلى الدولة (ب) واستيراد القطن من الدولة (ب) وهذا يحقق مكاسب للدولتين. فبدلا من أن تنتج وحدتين ب 300 وحدة عمل أصبحت تنتج 3 وحدات ب 300 وحدة عمل. ومنه كلما زاد حجم الإنتاج زادت الفائدة للدولتين. (سويفي، 2007، صفحة 48)

المطلب الثاني: نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو

أهم النظريات التي قدمها ريكاردو نظرية التجارة الخارجية أو يسمى نظرية النفقات النسبية لريكاردو. وهي في الحقيقة نظرية توضيح بعض النقائص التي تميزت بها نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث والتي لم تستطيع تقديم الحجج للدولة المتفوقة مطلقا في إنتاج السلعتين فهل هذا يعني استحالة إقامة تبادل بين دولتين، أم هناك إمكانية أخرى؟

وقيل تقديم الشرح لنظرية النفقات النسبية، يمكن التطرق إلى الأسس التي قامت عليها النظرية العامة في النقاط التالية: (العدلي، 2006، صفحة 14)

- ضرورة توافر المنافسة التامة.
- ضرورة وجود حرية في انتقال العمال من منطقة لأخرى.
- إن أجر العامل وحده هو الذي يحدد تكاليف الإنتاج.

من خلال النقاط السابقة لاحظ ريكاردو استحالة تطبيق هذه النظرية لصعوبة انتقال العمال من منطقة لأخرى أو من إقليم لآخر، لذلك قام بصياغة نظرية خاصة بالتجارة الخارجية حيث توصلت هذه النظرية إلى نتائج مفادها أن أثمان السلع لا تتناسب مع ما تكلفته من الأجور، وكذلك أنه إذا كانت دولة متفوقة في إنتاج جميع السلع على الدول الأخرى فمن مصلحتها التخصص في إنتاج جميع السلع على الدول الأخرى. وقامت نظرية ريكاردو على مجموعة من الفروض هي:

- التبادل يتم على أساس المقايضة، وهذا يعني عدم وجود النقود كأساس للتبادل.
- أن يقتصر البحث على وجود دولتين تنتج سلعتين.
- الإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة: أي تكلفة الإنتاج الوحيدة لا تتغير تبعا لحجم الإنتاج.

ومن أجل تبسيط الفهم لنظرية النسبة نستعين بالمثل التالي:

يفترض وجود دولتين، حيث أن الدولة (أ) تنتج القماش بكمية (س) يحتاج إلى 60 يوم من العمل وأن الدولة (ب) تقوم بإنتاج نفسه الكمية في 100 يوم من العمل، أما فيما يخص إنتاج الجبن فإن الدولة (أ) تحتاج لإنتاج (كيلو) منه ل30 يوم من العمل، بينما تحتاج الدولة (ب) لإنتاج نفس الكمية في 90 يوم من العمل،

نلاحظ أن تكاليف إنتاج السلعتين تكون أقل في الدولة (أ) منه في الدولة (ب)، و هنا يمكن استبدال كلا السلعتين في الدولة (أ) بنسبة وحدة من القماش بوحدين من الجبن، و الجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم 03: نظريات النفقات النسبية

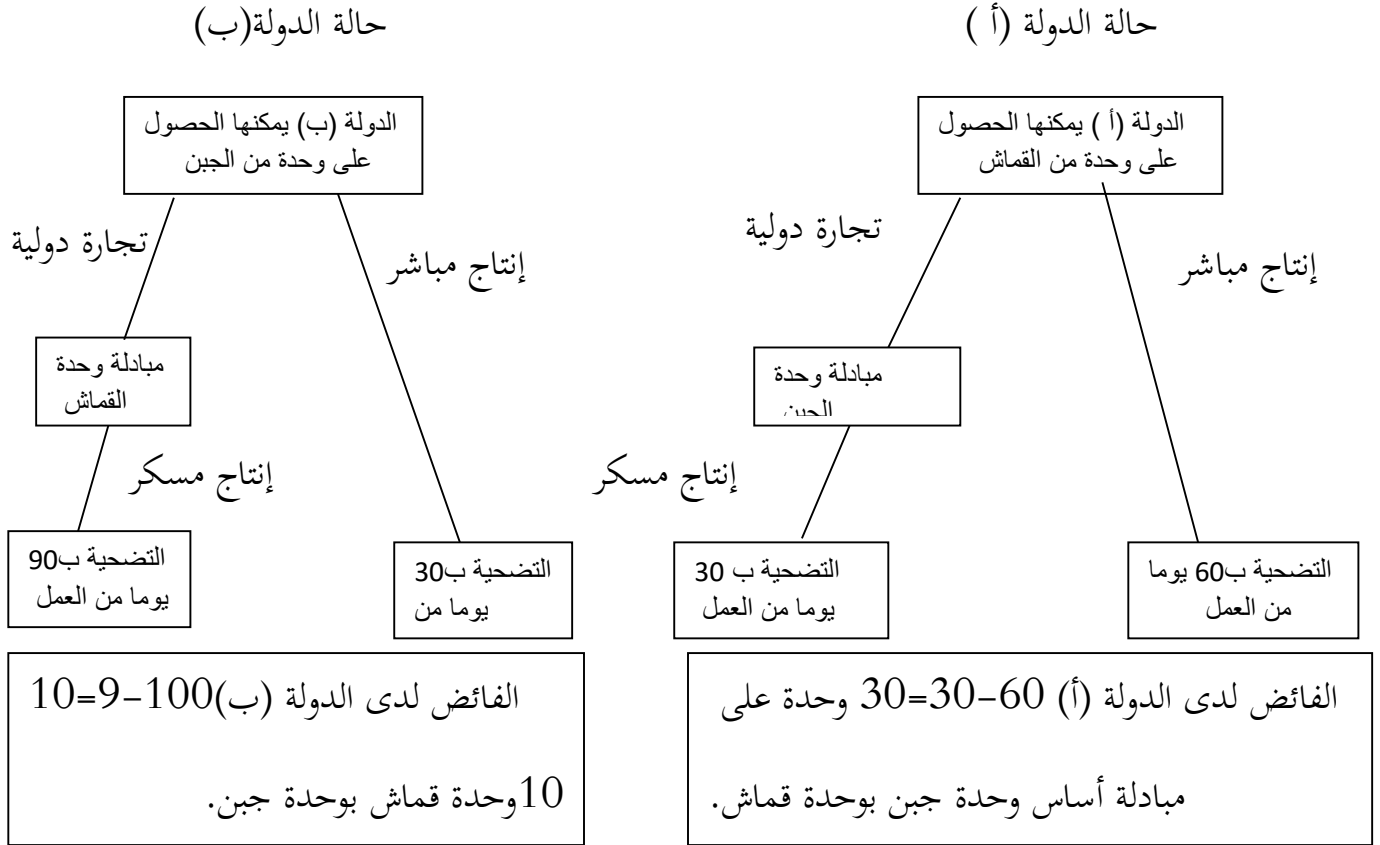
تكلفة إنتاج وحدة من الجبن	تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القماش	
30 يوم من العمل	60 يوما من العمل	الدولة (أ)
90 يوم من العمل	100 يوم من العمل	الدولة (ب)

المصدر: سامي خليل، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص.102.

من الجدول السابق يتضح أن الدولة (أ) لها ميزة نسبية في إنتاج القماش، حيث يمكنها إنتاج قماش بتكاليف تساوي $60/100$ من تكاليف الإنتاج في الدولة (ب) أي $100 \times 60 = 6000\%$ من تكاليف الإنتاج في الدولة (ب)، أما تكاليف الإنتاج الجبن في الدولة (أ) تساوي $100 \times 90 \div 30 = 33,33\%$ من تكاليف الإنتاج في الدولة (ب) هذا يعني أن تكاليف إنتاج القماش في الدولة (أ) أكبر نسبيا من تكاليف إنتاج الجبن فيها، و منه فإن الدولة (أ) تتمتع بميزة نسبية في إنتاج الجبن . (خليل، 2006، صفحة 102)

ومن أجل قيام التجارة الدولية على (أ) أن تخصص في إنتاج الجبن والدولة (ب) تخصص في إنتاج القماش حتى تتحقق الفائدة للدولتين، ويمكن توضيح ذلك في المخطط التالي:

الشكل رقم (03): فوائد التجارة الدولية حسب نظرية النفقات النسبية



المصدر: عبد الهادي عبد القادر سويقي، مرجع سابق، ص.45.

المطلب الثالث: نظرية القيم الدولية: لـ جون ستيوارت ميل

جاءت نظرية جون ستيوارت ميل لتوضيح بعض النقض التي لم تتعرض له نظرية ريكاردو، وإن كان هذا الأخير قد بين بطريقة مقنعة لفائدة التجارة في حالة تفوق دولة في سلعتين معا على دولة أخرى، وبين ميل الجانب الذي أغلفه ريكاردو الذي لم يجب عن سؤال هام بخصوص تحديد معدل التبادل الذي على أساسه يتم تبادل السلع في التجارة الدولية. كما أغفلت القوى التي تلعب دورا هاما في تحديد معدل التبادل الدولي وتقاسم مكاسب التجارة بين البلدين المتاجرين. وقد ركز ميل على الكفاءة النسبية للعمل وليس على النفقات النسبية للعمل مثل ريكاردو. (شرار، 2015، صفحة 91)

حسب هذه النظرية، فإن الطلب المتبادل هو الذي يحدد عمل التبادل الدولي من جانب كل دولة على منتجات الدول الأخرى، ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن على التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة الصادرات والواردات لكل دولة متساوية.

كما يتوقف تحديد معدل التبادل الدولي عند جون ستيوارت ميل على قوة طلب الدولة من ناتج الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب ويمكن تحديد معدل التبادل الدولي من خلال معدل التبادل الداخلي للسلعتين في الدولة الثانية من جهة أخرى وكلا المعدلين يتوقف على نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة لنفقة إنتاج السلعة الأخرى في الدولة الواحدة.

وجاءت فكرة "جون ستيوارت ميل" بعد أن أورد قانون القيم الدولية مستمدة من القانون العام للقيمة (قانون العرض والطلب). ويمكن القول بأنه كلما زادت التفاوت بين نسبة التبادل الداخلي في البلد و بينمعدل التبادل الدولي، زاد كسب الذي يصل عليه هذا البلد من عملية التبادل الدولي (مختار، 2009، صفحة 24).

ومن أجل تبسيط نظرية التي جاء بها ميل نقدم المثال الآتي، بافتراض وجود دولتين ولتكن بلجيكا و فرنسا، حيث إن كلتا الدولتين تنتج الصلب و القمح باعتماد على مقدار عمل معين كما هو موضح في الجدول:

جدول رقم 04: نظرية القيم الدولية

مقدار العمل المستخدم	الدولة	الصلب(طن)	القمح(طن)
10 رجل / سنة	بلجيكا	20	20
10 رجل /سنة	فرنسا	10	15

المصدر: سامي خليل: الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص.109.

من خلال الجدول نلاحظ أن كلا من بلجيكا و فرنسا يقومان بإنتاج الصلب و القمح باستخدام نفس مقدار العمل، كما نلاحظ أن بلجيكا متفوقة على فرنسا تفوق مطلق في إنتاج السلعتين، حيث أنها تنتج 20طن من القمح في حين تنتج فرنسا 15 طن منه فقط، وتنتج 20 طن من الصلب مقابل 10 طن منه فقط في فرنسا، كما أن بلجيكا لها ميزة نسبة إنتاج الصلب تساوي $20 \div 10 = 2$ ، أما تكلفة النسبة للقمح تساوي $15 \div 20 = 1,33$ وعليه فإن الشيء الذي يحدد تخصص في إنتاج سلعة ما في غياب التجارة الدولية، فإن الاعتماد على نفس مقدار العمل في إنتاج سلعتين بكمية مختلفة، يجعل الدولة تتوجه إلى إنتاج السلعة التي تعطي أهمية أكبر، ففي فرنسا مقدار مثلا حسب المثال السابق يمكننا استبدال الكمية التي تنتجها من الصلب (10) طن بإنتاج القمح (15) طن بنفس مقدار العمل المستخدم . أما بلجيكا فإنها تستقبل ب 10 طن من الصلب ب 10 طن من القمح التي تتطلب 52+رجل، السنة، وتحصل التجارة بين دولتين إذا تمكنت بلجيكا من الحصول على أكثر من 10 طن من فرنسا نظير تصديرها لـ 10 طن من الصلب، هنا يمكن القول بأن التجارة الدولية في مصلحة الدولتين (خليل، 2006، صفحة 109).

المبحث الرابع: النظريات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية

سبقت الإشارة إلى الجهود المبذولة من قبل العديد من النظريات التي فسرت التجارة الخارجية، ورغم الإضافة التي قدمتها كل نظرية فيما يخص التجارة الدولية، ومحاولة الاقتراب من واقع التجارة، إلا أن هذه النظريات، قد بينت بعض الدراسات إلى أن ما نسبته 66، من حجم التجارة تتم بين الدول الصناعية الاثنا عشر.

ومن أجل تقديم تفسير أقرب من الواقع للتجارة الدولية ويتمشى مع الوضع السائد، جاءت بعض النظريات الحديثة بعد النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الدولية لتكملة بعض الجوانب التي لم يتم التطرق إليها سابقا. ونتناول فيما يلي هذه النظريات:

المطلب الأول: نظرية الطلب الممثل لـ ستيفان برنستام ليندر

قدم ليندر السويدي الأصل نموذجا مغايرا في تفسير قيام التجارة الدولية بالمقارنة مع النظريات السابقة حيث رفض الاعتقاد القائل بأن التجارة الدولية تقوم على افتراض وجود دول متجانسة.

1. نظرية الطلب الممثل لـ ستيفان برنستام ليندر (Staffan Burenstam Linder)

قدم ليندر السويدي الأصل نموذجا مغايرا في تفسير قيام التجارة الدولية بالمقارنة مع النظريات السابقة، حيث رفض الاعتقاد القائل بأن التجارة الدولية تقوم على افتراض وجود دول متجانسة؛ إذ يجب التفريق بين مجموعتين من الدول، فالمجموعة الأولى تضم الدول المتقدمة تتميز بالهيكل الإنتاجي المرن الذي يؤهلها إلى إعادة تخصيص مواردها المختلفة والمجموعة الثانية تتمثل في الدول النامية التي يتميز اقتصادها بالجمود وصعوبة تخصيص الموارد.

وقد يكون التبادل مفيدا للبلد الذي يتمتع اقتصاده بالقدرة على إعادة تخصيص الموارد بين فروع الإنتاج التي توجه السلع للسوق المحلية من ناحية، والإنتاج بغرض التصدير من ناحية أخرى. لكن البلد الذي لا يتمتع اقتصاده بالقدرة على تخصيص الموارد فالضرر الذي يحققه أكبر من النفع الذي يحصل عليه في عملية التجارة الدولية. ومنه لا يمكن الحكم القاطع على الأثر الصافي للتجارة الدولية على كل دول العالم.

وقد فرق ليندر في تفسيره للتجارة الدولية بين السلع الصناعية والسلع كثيفة الموارد الطبيعية، حيث إن تفسيره للسلع كثيفة الموارد الطبيعية (المواد الخام) فتفسيره يشبه تفسير هشكر أولين، أما بالنسبة للسلع الصناعية فإنه يرجع قيام التجارة فيها إلى تشابه نمط الطلب في البلدان المختلفة، وهذا يعني أنه لا يمكن لأي بلد أن يحقق ميزة نسبية في إنتاج السلع الصناعية إلا إذا كانت هذه السلع مطلوبة في السوق المحلية. وكان تركيز ليندر على ضرورة اختراع منتجات صناعية جديدة وتقديمها للسوق المحلي الأمر الذي يجعل المستهلكين في الدول الأخرى التي لها نفس المستوى من التطور الاقتصادي يكتشفون هذه المنتجات الجديدة، ومنه تتم عملية التصدير من خلال اكتشاف أسواق مماثلة في الخارج (رماش، 2013، صفحة 69).

المطلب الثاني: نظرية التجارة الدولية المتعلقة بالمنافسة غير الكاملة

انطلقت هذه النظرية بناء على ما جاءت به نظرية الميزة النسبية لريكاردو والنموذج الذي افترض ثبات وفورات الحجم الاقتصادي والمنافسة التامة، لكن تبين أن ذلك لا يتحقق في جميع الحالات؛ حيث إنه في حالة تحقيق وفورات الحجم التي ينتج عنها زيادة في الإنتاج بمعدل لأسعار هذا سيؤدي إلى انخفاض منحنى متوسط التكلفة الكلية عند القيام بالزيادة في الإنتاج في هذه الحالة (الزبون، 2015، صفحة 130).

وجاءت هذه النظرية لتبين التجارة على أساس تنويع المنتجات، حيث تشهد الاقتصاديات الحديثة تنوع في المنتجات؛ حيث إن السوق العالمي ليس في حاجة إلى منتجات نمطية في ظل تعدد الحاجات واختلاف الأذواق وغيرها من العوامل المؤثرة في التجارة، وتنويع المنتجات قد يكون ضمن خط إنتاجي واحد؛ حيث نجد سلعة تلبى نفس الحاجة، ولكن تكون بأنواع مختلفة. وقد نجد أن هذه الأنواع لا تنتجها دولة واحدة، بل عدة دول، فمثلا صناعة السيارات تقوم بها مجموعة من الدول ولكن بأنواع مختلفة.

وظهرت التجارة بين منتجات نفس الصناعة بغرض الاستفادة من الإنتاج القائم على اقتصاديات الحجم؛ حيث إن المنافسة العالمية تجبر كل منشأة أو مصنع في الدول الصناعية المختلفة أن ينتج منتوجا واحدا أو عددا محدودا من المنتجات بدلا من إنتاج منتجات مختلفة.

وهذا يؤدي إلى تخفيض تكاليف إنتاج الوحدة، بالإضافة إلى ذلك يسمح باستعمال آلات أكثر تخصصا في العملية الصناعية، ما يسمح بتسريع عملية الإنتاج والاستمرار في الإنتاج لمدة طويلة (خليل، 2006، صفحة 289).

المطلب الثالث: نظريات التجارة المبنية على الاختلافات في التكنولوجيا

اختلفت الآراء حول أهمية عناصر الإنتاج من قبل النظريات السابقة الذكر، فمنها من أعطى العمل الأهمية الكبيرة في العملية الإنتاجية وهناك من أدخل عنصر آخر وهو رأس المال، لكن هذه النظرية بينت عنصر التكنولوجيا كعنصر مهم من عناصر الإنتاج الذي يؤدي دورا حيويا في قيام التجارة بين الدول المختلفة. ويمكن توضيح ذلك على النحو الآتي:

نموذج الفجوة التكنولوجية:

أضاف ميشال بوسنر سنة 1961م تحليلا جديدا في مجال التجارة الدولية؛ حيث إنه ركز على التكنولوجيا من خلال توسيع نتائج البحث والتطوير على مستوى الشركات التي تنشط في المجال الدولي، فقد تقوم شركة مبدعة بإنتاج منتج جديد يوجه للاستهلاك المحلي، كما يتم توجيه جزء منه إلى السوق الأجنبي في ظل عدم قدرة دخول منافسون لها السوق بمنتجات متشابهة، وهذا يرجع إلى اختلاف الدول من حيث القدرات التكنولوجية.

نموذج دورة حياة المنتج:

يعود الفضل في تحديد هذا النموذج لـ "قارنون" في سنة 1966م، ويعتبر هذا النموذج امتدادا لنظرية الفجوة التكنولوجية، ويتم الاعتماد عليه كطريقة للتنبؤ وتقييم حجم المبيعات والظروف التكنولوجية والتنافسية التي تواجه المنتج، كما تستعمل لتخطيط التجارة؛ أي تفسير اختلاف المستوى التكنولوجي الذي يستند إليه اختلاف الأثمان كأساس للتجارة.

ومن خلال هذا النموذج، فإنه عند تقديم منتج جديد فهو عادة يتطلب يد عاملة تتميز بمهارة إنتاجية عالية، وعندما يصبح المنتج ناضجا ويعرف رواجاً واسعاً يصبح منتوجاً نمطياً، ومنه يمكن إنتاجه من قبل يد عاملة أقل مهارة، وفي هذه الحالة يمكن انتقال الميزة النسبية من الدول المتقدمة (كثيفة التكنولوجيا) إلى دول أقل تقدماً ويكون فيها العمل أرخص نسبياً، وقد يكون هذا الانتقال مصحوباً باستثمارات أجنبية من الدول المخترعة إلى الدول ذات الأجور المنخفضة. وقد أشار فارنون إلى أن المنتجات التي تتطلب دخلاً مرتفعاً واقتصاداً في العمالة يجب أن تقدمها الدول المعنية للأسباب الآتية:

- وجود فرص الإنتاج في الدول الغنية لإنتاج تلك السلع أكبر منها في الدول الأخرى.
- إن عملية التطوير المتعلقة بالمنتجات تتطلب من المخترع القرب من السوق، وهذا يسمح له بالتواصل مع المستهلكين وتقرب سلوكهم ورد فعلهم ما يسمح له بتصحيح النقائص المتعلقة بالمنتج إن وجدت.
- توفير الخدمات بعد البيع. (السواعي، 2014، الصفحات 131-132).

الفصل الثاني:

دراسة حالة صادرات

القمح

المبحث الأول: لمحة عامة حول القمح

ترجع زراعة القمح إلى العصر الحجري إلى حوالي 7000 سنة قبل الميلاد، والتي تعتبر محاصيلها من أهم المواد الغذائية لما لها من قيمة غذائية كبيرة، وتعد من محاصيل الأمن الغذائي الأساسية في العالم، حيث تشكل أهم مصدر للبروتين.

من بين الحبوب القمح الذي يؤمن 15 % من الاحتياجات الطاقوية. يعتبر المادة الأساسية لصناعة السميد والعجائن الغذائية، إذن فإن الجزائر من بين دول الوطن العربي التي تتولى اهتماما كبيرا لزراعة القمح.

المطلب الأول: أصل زراعة القمح وخصائصه

أصل القمح وأهميته

يحتل القمح المكان الأول بين محاصيل الحبوب التي يستعملها الإنسان في غذائه. يزرع في جميع أقطار العالم تقريبا إلى المناطق الحارة الرطبة في المنطقة الاستوائية. ويظن أن زراعة القمح بدأت أثناء العصر الحجري وربما كان ذلك منذ 2000 سنة، والبعض الآخر يرى أن بداية زراعته كانت حوالي 7 آلاف سنة قبل الميلاد.

وأن الأصل الجغرافي وبتفاق عدد من الباحثين والموطن الأصلي لزراعته هو وادي دجلة والفرات، ثم انتشرت زراعته في وادي النيل بمصر.

توسعت الصين وأوروبا وأمريكا وقد عثر على القمح البري في مناطق بالقطر العربي السوري ولم يوجد القمح في بادئ الأمر كما هو الآن، بل وجد نباتا برياً، واجتهد الإنسان في تحسينه، واستخلص منه الأنواع الصالحة لغذائه. (سعيد، 1994، صفحة 230)

يعتبر القمح الصلب أكثر المحاصيل أهمية في العالم، فهو كثير الاستخدام في غذاء الإنسان والحيوان. وهو قيم في صنع العجائن الغذائية في جميع أنحاء العالم وفي شمال إفريقيا تعتمد مئات وملايين من الناس على الأغذية التي تصنع من نبات القمح.

قدر الإنتاج العالمي للقمح سنة 2010 ب 626 مليون طن، من أكبر الدول المنتجة للقمح الصلب في العالم الصين، الهند، الولايات المتحدة، فرنسا، روسيا، كندا، أستراليا، ألمانيا وباكستان على التوالي. والدول المستوردة للقمح، البرازيل، روسيا، اليابان، مصر، الجزائر واندونيسيا.

أما في الجزائر يحتل القمح الصلب المرتبة الأولى في إنتاج الحبوب، حيث يشغل كل عام أكبر من مليون هكتار من الإنتاج الدولي وحتى الآن فهو منخفض يغطي 20 إلى 25% من احتياجات البلد، والباقي مستورد، والسبب في الانخفاض هـ وضعف مستوى الإنتاجية الحاصلة أي (9 . 10) قنطار للهكتار. هذا الضعف في الإنتاج سببها النظام الحيوي من إجهاد مائي، ملحي وحراري، والنظام الحيوي كالأضرار (الفطريات).

واقع إنتاج القمح الصلب في الجزائر، هذا الإنتاج الذي يتسم بالركود والضعف مقارنة مع دول العالم، بسبب الظروف الجوية حيث تعتبر مردودية الهكتار منه من أضعف المستويات المستعملة، بالإضافة إلى النقص في كميات الأسمدة واللجوء إلى الزراعية المحدودة الفعالية، وهذا يؤدي إلى عجز كبير في تغطية الاحتياجات الوطنية واللجوء إلى الاستيراد. (B, 2007, p. 15)

خصائص القمح في الجزائر:

إن أهم ما يميز إنتاج الحبوب بصفة عامة وإنتاج القمح بصفة خاصة، هو انخفاض المردودية كما أن الإنتاج يعرف تذبذبا من سنة لأخرى نظرا لاعتماد زراعته على التغيرات المناخية، وبالتالي فإن إنتاج ضعيف ولا يغطي من الاحتياجات المحلية إلى نسبة ثلث رغم اعتبار زراعة القمح في الجزائر من الزراعات الإستراتيجية وتتميز زراعة القمح الصلب في الجزائر بالخصائص التالية:

تتميز إنتاجية القمح بالضعف رغم تكثيف زراعته ورغم استقرار مساحته لمدة طويلة، مما يجعل إنتاجه دون المستوى المرغوب فيه، بحيث ظل متذبذبا لعقود من الزمن، نظرا لما عرفه قطاع الزراعة من تحولات وإصلاحات عديدة في مدة زمنية قصيرة.

بقاء المساحة المخصصة للقمح متأرجحة بين غياب برامج وعدم توسيع الأراضي المزروعة، حيث ظلت المساحة المخصصة لزراعة الحبوب عموما قادرة على امتداد 20 سنة ببلوغها في المتوسط 3200000 هكتار أي ما يعادل 43% من المساحة الإجمالية المزروعة في الجزائر بإضافة أراضي

البور تصبح هذه المساحة تمثل أكثر من 70% من المساحة الصالحة للزراعة، أكثر من 66% منها تابعة للقطاع الخاص. (خيرة ب.، صفحة 31)

اعتماد زراعة الحبوب الشتوية منها القمح بصورة أساسية على كمية الأمطار المتساقطة والتي تختلف كميتها من سنة لأخرى مما يؤدي إلى زيادة المساحة المزروعة قمحا في بعض السنوات ونقصها في بعض السنوات الأخرى، وتسقط الأمطار في الجزائر خلال فصلي الخريف والشتاء، وعلى الجزء الشمالي الصغير مقارنة بالجزء الجنوبي الكبير والذي كله صحراء ولا يسقط به المطر إلا نادرا وبالتالي فإن عملية زرع القمح لا تتم باستغلال المياه الجوفية، كما نضيف بأن هطول الأمطار في الجزائر غير منتظم وتختلف كمية المتساقطة من سنة لأخرى وأحيانا من حقبة لأخرى، وبالتالي فإن إنتاج القمح في الجزائر يتعرض إلى الانخفاض نتيجة الجفاف الذي يصيب منطقة شمال إفريقيا في جلاء هذه التقلبات في سقوط الأمطار مما يؤدي إلى استيراد كميات كبيرة من القمح لتلبية طلب المتزايد.

سوء توزيع وسائل الإنتاج الزراعية وقلتها وارتفاع أسعارها أثر بشكل كبير على الدخول الزراعية للمزارعين، كما أن معظم الأراضي في الجزائر ما زالت تزرع بشكل بدائي. (خيرة ب.، صفحة 32)

إن زراعة القمح في الجزائر ما زالت تعتمد على البذور المحلية مما كان له انعكاسا سلبيا على المردودية. المزارع الصغيرة هي النظام السائد لاستغلال الزراعي في الجزائر مما حد من استخدام الآلات الزراعية، الشيء الذي أدى إلى انخفاض الإنتاجية، بالإضافة إلى التوزيع غير الرشيد للأراضي المستصلحة، والذي لم يأخذ من الحساب الإمكانيات المائية القابلة للتعبئة وصلاحية الأراضي بسبب عدم توفر الدراسات المائية والجيولوجية والطبوغرافية اللازمة لاختيار الرشيد للأراضي المزروعة.

ضآلة رأس المال الخاص أو عدم وجوده في كثير من الأحيان لدى صغار المزارعين والذين عدد كبير في الجزائر، يجعلهم غير قادرين على شراء الآلات الزراعية الحديثة، والمعدات والوسائل التي تخص الزراعة والتي تساعد في الإنتاج الزراعي عموما وخصوصا إنتاج القمح نتيجة ارتفاع الأسعار هذه الوسائل، هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن الإجراءات تلتجئ إليها المصارف الزراعية تجعل الكير من المزارعين يجمعون عن الاقتراض وهذا ينعكس سلبا على رفع الإنتاج.

كل هذه المميزات التي تتسم زراعة الحبوب عموما والقمح بالخصوص في الجزائر، هذا إذا ما أضفنا قلة المهارة ونقص المعرفة التي يتصف بها الفلاحين لاستخدام الوسائل الزراعية الحديثة، أيضا عدم قياس المرشدين الزراعيين بدورهم في الميدان مما أدى إلى انخفاض الإنتاجية الزراعية للقمح في الجزائر. (خيرة ب.،، صفحة 33)

المطلب الثاني: أصناف القمح

ينتج على الصعيد العالمي ثلاثة أصناف رئيسية من القمح تتباين فيما بينها بنسبة الرطوبة ومحتواها من البروتين والوزن لكل ألف حبة واللون وبعض المواصفات الأخرى وهي:

1. القمح الطري حيث تزيد نسبة الرطوبة فيه 14% عن المستخدم أساسا وعلى نطاق واسع في إنتاج الخبز الأبيض بأنواعه.
2. القمح القاسي العادي حيث نسبة الرطوبة فيه تتراوح بين 11.14% ويستعمل منفردا أو مخلوطا مع القمح الطري أيضا بنسب مختلفة للحصول على طحين يستخدم في إنتاج الخبز الأسمر وأنواع من المعجنات والحلويات وبعض أنواع المعكرونة والنخالة الغذائية والعلفية.
3. القمح عالي القساوة (ديوروم) يتميز بنسبة رطوبته المنخفضة بين 8.11% ونسبة مرتفعة نسبيا من البروتين مما يعطيه ميزة في سهولة النقل والتخزين والتصنيع. ويعتبر الديوروم صنف عالي النوعية من القمح يستعمل عالميا أساسا في تصنيع المعكرونة والسميد بأنواعه، إضافة إلى استخدامه في إنتاج الخبز في بلدان شمالي إفريقيا والشرق الأوسط وتركيا. (قرقوت، 2011، صفحة 2)

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للقمح في الجزائر

يحتل القمح المرتبة الأولى في الجزائر قبل الشعير من حيث المساحة الزراعية والإنتاج تشكل المساحة الصالحة للزراعة في الجزائر حوالي 3% من المساحة الإجمالية، يحتل القمح الصلب 29% من المساحة الإنتاج الفلاحي للوطن متبوع بالقمح اللين الذي يحتل 19% منها وبالرغم من هذا تستورد الجزائر كميات

كبيرة من القمح لتغطية الإنتاج الوطني، حيث صنفت الجزائر خامس أكبر دولة مستوردة للحبوب في العالم و ثاني أكبر دولة عربية بعد مصر إفريقيا، بحيث يرتب القمح في الصف الأول للواردات الموجهة للجزائر بحصة تقدر ب58%. يختلف الإنتاج الجزائري للقمح من منطقة إلى أخرى ومن عام إلى آخر نتيجة كميات الأمطار المسجلة والتي تحدد في معظم الحالات المردود المنتظر حيث هناك نقص في كمية المياه المتاحة من التساقط الأمطار وتتغير الكميات المتوسطة للأمطار من 200ملم في المناطق غير الملائمة و600ملم في المناطق. تمثل مناطق زراعة القمح في الجزائر الهضاب العليا الشرقية 52 % من المساحة الإجمالية والهضاب العليا الغربية 48%، حيث الأراضي الخصبة والأمطار الكافية، يزرع سنويا في واليات سوق أهراس، باتنة، سطيف، قالمة، تبسة، تيزي وزو، بومرداس، البويرة والمدية (روخيلة، 2013، صفحة 50).

المبحث الثاني: إنتاج القمح في الجزائر

يعتبر قطاع القمح في الجزائر ذو أهمية كبيرة وذلك لما له من أهمية اقتصادية واجتماعية، كما يمكن للقمح أن تسهم في تنمية الصادرات خارج المحروقات نظرا لما تملكه من مزايا إنتاجية وتنافسية. ولقد عرف إنتاج القمح منذ 1961 تحسنا بين سنة وأخرى.

المطلب الأول: واقع إنتاج القمح في الجزائر

يعتبر القمح أحد المحاصيل الزراعية العامة في الجزائر في الكثير من دول العالم المتقدم والنامي على حد سواء، وذلك باعتباره الغذاء الأساسي لأغلبية سكان العالم، فهو الإنتاج الزراعي الأكثر استهلاكاً والأكثر تجارة أو تسويقاً في العالم. وأيضا ترجع أهمية هذا المحصول إلى زراعته، وإنتاجه، ونقله وتخزينه.

إن الجزائر كسائر أغلبية الدول المستهلكة للقمح تقوم بزراعته بنوعية أي القمح الصلب والقمح اللين، ويعتبر إنتاج القمح الصلب الإنتاج الرئيسي ضمن مجموعة الحبوب الشتوية، خصوصا إذا ما قورن بإنتاج القمح اللين الذي عرف إنتاجه في الجزائر إلا في عهد الاستعمار الفرنسي، وقد زاد إنتاجه بعد سنوات الاستقلال وزاد استهلاكه من قبل السكان خاصة سكان الحضر.

إن إنتاج القمح في الجزائر لازال ضعيف وذلك بالمقارنة مع الطلب المتزايد نتيجة الزيادة الطبيعية في السكان، وبالتالي فإن الجزائر قد لجأت إلى السوق الدولية للقمح بنوعيه لاستيراد كميات معتبرة ومتزايدة من سنة لأخرى. (خيرة ب.، صفحة 42)

إن أهم الدول المصدرة للقمح في الجزائر هي الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والأرجنتين. (خيرة، سياسة الإحلال بين إنتاج القمح الصلب والقمح اللين وتوسيع المساحة المسقية في الجزائر، 2015، صفحة

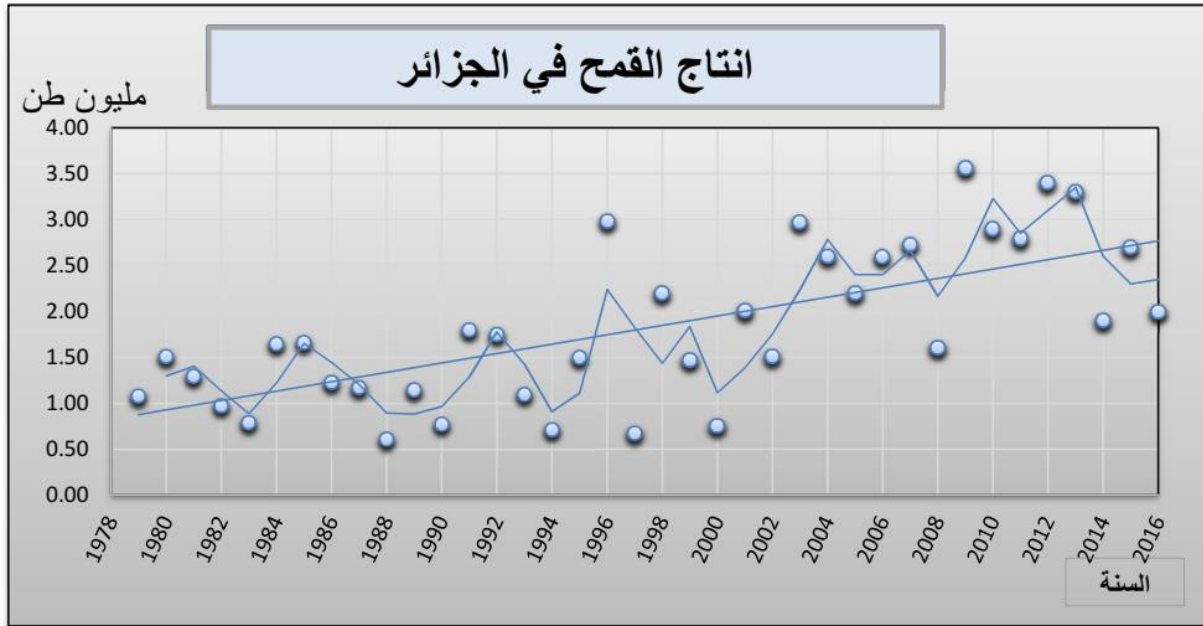
المطلب الثاني: تطور إنتاج القمح في الجزائر

منذ الاستقلال لم تشهد سوق القمح في الجزائر اكتفاء ذاتيا؛ والراجع إلى تدني مستويات الإنتاج حيث يرجع المسؤولون تذبذب وضعف مستويات الإنتاج إلى عدة عوامل أهمها قلة المساحات المزروعة وانخفاض مردودية الإنتاج، إضافة إلى الاعتماد الشبه كلي على تساقط الأمطار وغيرها من الأسباب لذلك من المهم دراسة تطور هذه المؤثرات لإبراز ذلك.

تبين معطيات المنحنى التالي جليا مدى قلة كميات القمح المنتجة والتي لم تتجاوز أربعة مليون طن منذ الثمانينات... (عليه، 2018، صفحة 50).

الشكل رقم (4): تطور حجم إنتاج القمح في الجزائر للفترة (1980-2016)

- الوحدة مليون طن



المصدر: انجز بناء على إحصاءات قاعدة البيانات لوزارة الزراعة الأمريكية USDA

تميز الإنتاج حسب ما هو موضح بالتذبذب المستمر، لكن رغم ذلك فإن السنوات الأخيرة منذ سنة 2000 شهدت ارتفاعا محسوسا في هذا الإنتاج، على غرار إنتاج الحبوب ككل بعد إنشاء الصندوق الوطني للضبط والتنمية الفلاحية FNRDA الذي أنشئ بموجب قانون المالية لسنة 2000م، وهو يدعم الاستثمارات في إطار تطوير الفروع وحماية مداخل الفلاحين وتمويل الأنشطة ذات الأولوية للدولة، بالإضافة إلى توقيع

رئيس الجمهورية إجراءات لإنقاذ الفلاحة وإحياء الثورة الزراعية في 2009م. ولعل أبرز سنة كانت 2009/2010، عندما بلغ إنتاج القمح نسبة قياسية قدرت 3.56 مليون طن مقارنة بالسنوات الماضية؛ وبفعل تبعية زراعة الحبوب والقمح خاصة لتساقط الأمطار وبسبب الجفاف أيضا، فإن هذا الإنتاج قد تراجع ليسجل 2,9 مليون طن سنة 2010، 2,8 مليون طن سنة 2011، قبل أن يرتفع إلى 3,4 مليون طن سنة 2012م، ثم ليتراجع خلال السنوات التالية وساهم تراجع المحصول في ارتفاع الواردات، فقد بلغت فاتورة واردات الحبوب في 2015م ما قيمته 13.67 مليون طن، مقابل 12.3 مليون طن في 2014م. لكن يعود الإنتاج الوطني للتراجع أكثر خلال السنوات التالية حتى يبلغ 2 مليون طن خلال موسم 2016م وذلك يعود إلى جملة من العوامل أهمها الجفاف الذي ضرب بعض المناطق المعروفة بزراعة الحبوب (لا سيما تيارت و سيدي بلعباس وعين تيموشنت في الغرب وتبسة في الشرق خلال الموسم 2015/2016 م خاصة). (عليه، 2018، صفحة 51)

المطلب الثالث: معوقات إنتاج القمح في الجزائر

في إطار سعي الجزائر لتطوير الإنتاج الزراعي ومنه إنتاج القمح حتى تتمكن من زيادة تتمكن من زيادة المواد الغذائي ومنها القمح لتحقيق أكبر نسبة من الأمن الغذائي تواجهها مشاكل ومعوقات عديدة متداخلة ومؤثرة في ما بينها يصعب فصلها عن بعضها البعض، ولكن حتى دراستها نستطيع نوجز أهمها فيما يلي:

1- الأراضي الزراعية:

تعاني الأراضي الزراعية عدة مشاكل أهمها تناقص المساحة الزراعية باستمرار، وأن مسألة استصلاح الأراضي الزراعية وحمايتها لم تؤد الزيادة المرجوة والمقررة على العموم بسبب الاقتران المتزايد للأراضي الصالحة للزراعة، خاصة منطقة شمال الجزائر. (خيرة ب.،، صفحة 43)

إن مسألة نقصان المساحة الصالحة للزراعة لا زال قائما بسبب التوسع الكبير في العمران سواء بجانب المدن الكبرى خاصة على الشريط الساحلي الذي يتركز به أغلب سكان الجزائر وتتركز به أغلب

النشاطات الاقتصادية، والذي به أحسن الأراضي من حيث الخصوبة، بجانب بقية المدن الأخرى والراضي بسبب زيادة النمو الديموغرافي وأيضاً نتيجة زيادة الطرق وتوسعها بين مختلف مناطق الوطن، هذا من جهة ومن جهة أخرى بسبب انجراف التربة والتعرية والتملح وزحف الرمال.. إلخ

بالإضافة إلى ما يحدث من التلوث البيئي الذي أدى إلى فقدان كثير من الأراضي الصالحة للزراعة والذي هو في تزايد مستمر قد يؤدي إلى كارثة بيئية ما لم تقم الهيئات المتخصصة بالمراقبة من جهة ومعالجة الوضع القائم من جهة أخرى حتى تتم حماية هذه الأراضي.

2- المياه:

تعاني الجزائر من مشكلة توفير المياه وتعرف تحدياً كبيراً يحتمل في نقصان الموارد المائية، حيث تعتمد معظم المساحات الزراعية الحيوية وخاصة القمح على كمية الأمطار المتساقطة والتي تتصف بالندرة والتذبذب من حيث الكمية والكثافة وكذلك من حيث هذه الهطول، بالإضافة إلى عدم انتظام توزيعها بين المناطق المختلفة في الجزائر، حيث نلاحظ أن المناطق الشمالية الساحلية تتميز بنسبة أمطار تتراوح بين 800-1200 مم سنوياً خاصة على المناطق الشمالية الشرقية، أما في أقصى الجنوب فإن هذه النسبة لا تتجاوز 150 مم في السنة، أما في مناطق الداخلية فإن الكمية تتراوح بين 250-450 مم سنوياً، وتؤثر كمية الأمطار المتساقطة على مصادر المياه السطحية والجوفية

وكذلك على مخزون السدود. (خيرة ب.،، صفحة 43)

إن التغيرات المناخية وفي حالة تحسينها تؤدي إلى زيادة الإنتاج الزراعي كما وفي الحالة العكسية تؤدي إلى نقصانه.

وبالتالي فإن التوسع في المساحة المسقية لصالح الحبوب يؤدي إلى ارتفاع المردودية خاصة إذا ما عرفنا بأن معدل المردودية الهكتار تساوي 8 قنطار في الهكتار، خاصة بالجهة الشمالية والتي يعتمد أغلبها والتي غالباً ما تعجز عن التحكم بالعوامل الإنتاجية، وهي تتصف بضعف وعدم استقرار المردود والإنتاج، كما تتصف بارتفاع نسبة أراضي البور وانخفاض طاقتها على تشغيل العمالة وعلى الاستفادة من المدخلات الحديثة (الأسمدة الكيماوية والتكنولوجيا الزراعية الحديثة مثلاً) خاصة في المناطق ذات المعدلات المطرية الهامشية (250-350 مم).

إن زراعة الحبوب بالجنوب والتي أغلبها مسقي من حيث النتائج المسجلة مشجعة باعتبارها مكنت من إنتاجية تتعدى أحيانا 45 قنطار في الهكتار وهذا يفوق بكثير المناطق الشمالية.

3- مستلزمات الإنتاج:

يعاني الإنتاج الزراعي عموما وإنتاج القمح بالخصوص نقص في كميات الأسمدة الكيماوية والمبيدات والبذور الجيدة والآلات الزراعية خصوصا الجرارات، والتي تؤثر تأثيرا مباشرا على إنتاج القمح.

أ. العتاد الفلاحي:

لقد بذلت الجزائر مجهودا كبيرا خصوصا في السنوات الأخيرة في تزويد الفلاحين بالجرارات والحاصدات إلا أن ذلك غير كاف.

لقد وصل عدد جرارات في الجزائر إلى 132225 جرار هذا مع حساب الجرارات القديمة، أيضا فإن عدد الحاصد اتقد زاد بحيث وصل إلى 11365 في سنة 2010. إن عدد الجرارات غير كاف مقارنة الدول العربية حيث نجد في كل جرار 37 هكتار وسوريا 53 هكتار لكل جرار والجرار نجد 89 هكتار لكل جرار هذا على سبيل المثال إن مزايا الممكنة الزراعية تمكن في زيادة الإنتاج عن طريق زيادة الإنتاجية التي تظهر من خلال ارتفاع المردودية الهكتارية وأيضا تخفيض التكاليف الإنتاجية الزراعية حيث أنهب زيادة عدد الوحدات المنتجة من السلع الزراعية كالحبوب مثلا نقل تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة وهذا مهم جدا بالنسبة للفلاح الذي يريد إيرادات أعلى. (خيرة ب..، صفحة 44)

ب. البذور المحسنة:

إن الجزائر بسعيها إلى رفع الإنتاج الزراعي يتطلب اختيار وإنتاج البذور الملائمة للمناخ والتربة خاصة ما يتعلق ببذور القمح.

إن مسألة استعمال البذور المحسنة لازالت بعيدة المنال في الجزائر رغم ما تم إنجازه خاصة في ميدان الحبوب، ولأزال الفلاح الجزائري يعتمد في حصوله على البذور على ما تجود به الأسواق، على الرغم من أن جزء كبير من الفلاحين يفضلون اختيار البذور وإنتاجها بأنفسهم عوض استيرادها وذلك لارتفاع أسعارها، ولأزال الفلاح الجزائري يستعمل البذور التقليدية خاصة حبوب القمح الصلب "بيدي 17"

وادي الزناتي، ومحمد البشير الساحل، وسبب لجوء الفلاحين إلى هذا الاختبار هو الأمية وانعدام المرشدين.

إن استعمال البذور المحسنة تتطلب مجهودا كبيرا من قبل القائمين على تنمية زراعة الحبوب خصوصا القمح حتى نستطيع من رفع المردودية.

ج. الأسمدة:

رغم أهمية هذا العنصر ومدى تأثيره على إنتاج حبوب القمح إلا أن استخدامه لازال ضعيف ويرجع ذلك إلى خوصصة القطاع العام ومن ثم تحرير الأسعار مما يصعب في الحصول على الكميات المناسبة والمرغوبة بالإضافة إلى التأخر في وصول هذه الكمية في الوقت اللازم لاستعمالها في الوقت المناسب ومنه الحصول على الإيراد المناسب، كما يمكن بالإضافة بأن استعمال الأسمدة في الزراعة الجزائرية ونتيجة لغياب الإرشاد والتوجيه لا تستعمل بالشكل المطلوب.

كما نضيف إلى معوقات السالفة الذكر معوقات تتعلق بغياب المرشدين وأيضا بفائض قوة العمل وناقصة خبرة في ميدان الزراعة. (خيرة ب.،، صفحة 46)

المبحث الثالث: واقع التصدير في الجزائر

يعتبر القمح إحدى السلع الإستراتيجية التي يمكن أن تحتل مكانة هامة في أولويات الأمن الغذائي في الدولة، ويزخر فرع إنتاج القمح بالجزائر بطاقات كبيرة خاصة في السنوات الأخيرة، كما تعتبر صادرات القمح هدفاً يستوجب الجهود والتنمية لما لها من وزن اقتصادي كبير بحيث تساهم إسهاماً ملحوظاً في الناتج القومي للبلاد وجلب العملة الصعبة وفي هذا المبحث سوف نتطرق لأهم الدول المصدرة والمستوردة للقمح في العالم ومن ثم واقع وتطور صادرات القمح في الجزائر.

المطلب الأول: أهم الدول المصدرة والمستوردة في العالم

سنقوم في هذا المطلب بتحديد أهم الدول المصدرة والمستوردة للقمح في العام من خلال معيارين (القيمة، والكمية) وذلك اعتماداً على

1- أهم الدول المصدرة للقمح في العالم:

تعتبر أهم البلدان المنتجة للقمح عالمياً أي المحتلة المراتب الأولى في الإنتاج لهذه المادة أهم البلدان من دون الصين رغم إنتاجها الكبير ولكن استهلاكها من هذه المادة حال دون ذلك بحيث تسعى جاهدة من أجل تحقيق الاكتفاء الذاتي، وكما هو معلوم فإن طلبها على الغذاء قد زاد نتيجة زيادة السكان وضعف التوسع في المساحة المزروعة، وكذلك تغير المناخ والظروف الطبيعية التي يصعب التحكم فيها كظاهرة الفيضانات التي تحد من كمية الإنتاج وإحداث كوارث زراعية موسمية أما الدول المستقلة التي كانت تشكل الإتحاد السوفياتي سابقاً، فإن الإنتاج قد انخفض عما كانت عليه نتيجة للظروف المناخية، كما أن الاستثمارات في ميدان القطاع الفلاحي قليلة وغير منتظرة نظراً للظروف والتغيرات الهيكلية التي تعيشها هذه البلدان.

ونتيجة لذلك تبقى الدول الخمسة الكبرى والتي تحقق فائضاً في إنتاج القمح هي التي تقوم بتصديره عالمياً، بحيث نجد الولايات المتحدة الأمريكية هي المسيطرة بنسبة تفوق %40 من التجارة العالمية لهذه المادة تليها كندا بنسبة %23 ثم استراليا بحوالي %12 ثم الإتحاد الأوروبي بنسبة %7 وأخيراً الأرجنتين بنسبة %5.8 هذا من الفترة (1960-1994) وخلال السنوات الأخيرة القرن الواحد والعشرين بقيت هذه الدول الخمسة المسيطرة

على التجارة العالمية لحبوب القمح بنسبته تفوق 92% رغم دخول بعض الدول في تصدير هذه المادة كالمكسيك مثلاً.

جدول رقم(5): أكبر الدول المصدرة للقمح 2020 و2021

الدولة	القيمة	نسبة إجمالي صادرات القمح العالمي القيمة
روسيا	7.9 مليار دولار	17.6%
أمريكا	6.32 مليار دولار	14.1%
كندا	6.3 مليار دولار	14%
فرنسا	4.5 مليار دولار	10.1%
أوكرانيا	3.6 مليار دولار	8%
أستراليا	2.7 مليار دولار	6%
الأرجنتين	2.12 مليار دولار	4.7%
ألمانيا	2.1 مليار دولار	4.7%
كازاخستان	1.1 مليار دولار	2.5%
بولندا	1 مليار دولار	2.3%
رومانيا	948.8 مليون دولار	2.1%
ليتوانيا	910.7 مليون دولار	2%
بلغاريا	669.2 مليون دولار	1.6%
لاتيفيا	649.2 مليون دولار	1.4%
المجر	630.6 مليون دولار	1.4%

المصدر: www.areb48.com

2- أهم الدول المستوردة للقمح في العالم:

إن هناك الكثير من الدول في العالم والتي تعتمد في استهلاكها على الحبوب وخاصة حبوب القمح وبالتالي فهي تشكل خزانا لتصريف المنتجات الزراعية في الأسواق العالمية أي أنها تمثل دورا مهما في عملية استيراد هذه المادة التي تفيض عن حاجات الدول الكبرى المنتجة عالميا، وهنا تكمن أهمية الاحتفاظ بالأسواق الكبرى لمادة القمح بالنسبة إلى الدول المصدرة مقابل استيرادها من قبل الدول التي أخذت مشاكلها تزداد يوما بعد يوم بسبب زيادة عدد السكان وبقاء نموهم العالية ثابتة سنة بعد أخرى، يقابل ذلك عدم تساير هذا النمو مع نمو إنتاج محاصيل القمح للعديد من هذه الدول المستوردة خصوصا الدول النامية حيث نجد أن الاستهلاك قد واکب الزيادة السكانية في العالم رغم نصيب الفرد من استهلاك الحبوب في العالم والذي ظل متفاوتا أي حوالي 165كلغ/ فرد في السنة كما أن استهلاك الفرد في البلدان ذات الدخل المنخفض باستثناء الصين والهند قد انخفض إلى ما يقارب 152كلغ/ فرد في السنة، كما أن هذا الانخفاض يمس كذلك البلدان الإفريقية نتيجة الانخفاض الإنتاج المحلي (محمودي، 1999، صفحة 57).

إن هذا التباين في استهلاك القمح يرجع إلى عدد من المتغيرات، أهمها تغيرات الإنتاج والأسعار العالمية والتي تؤثر بشكل مباشر على عمليتي التصدير والاستيراد وكذلك على استهلاك الفرد، كل هذا أدى إلى اتساع دائرة الدول المستوردة للقمح بشكل كبير، حيث نجد أن نسبة قيمة واردات الدول الرئيسية البالغ عدده عشر دول منها الصين الدول المستقلة الآسيوية، واليابان والهند لم تتجاوز نسبة 47.2% من جملة قيمة القمح الداخل التجارة الدولية، ثم ظهور عدد من الدول العربية ضمن الدول الرئيسية المستوردة للقمح من الأسواق العالمية وخاصة مصر والجزائر والمغرب، مما يعكس عجز خطط التنمية الزراعية عن تحقيق الاكتفاء الذاتي في إنتاج القمح في ظل التزايد السكاني الكبير وهو يشكل كبير على مثل هذه الدول في الحالتين الاقتصادي والسياسي على حد سواء (الزوكة، 1999، صفحة 303).

جدول رقم (6): أكبر الدول المستوردة للقمح لسنة 2020 و2021

الدول	الكمية (بالطن)
جمهورية مصر العربية	12.1 مليون
إندونيسيا	10.4 مليون
تركيا	8.1 مليون

الجزائر	7.7 مليون
بنغلادش	7.2 مليون
نيجيريا	6.6 مليون

المصدر: www.areb48.com

3- أهم الدول المنتجة لمادة القمح عالميا لموسم 2020 و 2021

جدول رقم 7: الدول المنتجة لمادة القمح

الدولة	كمية الإنتاج (مليون طن)
الصين	134
الهند	108
روسيا	85
أمريكا	50
كندا	35
أستراليا	33
باكستان	26
أوكرانيا	25
تركيا	18
الأرجنتين	18
إيران	15
كازاخستان	14
بريطانيا	10
مصر	9
البرازيل	6

المصدر: www.almayadeen.net

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي لصادرات القمح الجزائري خلال الفترة 2003-2021

من خلال استعراض تطور قيمة صادرات الجزائر من القمح خلال الفترة الممتدة من 2003 إلى غاية 2021، تراوحت قيمة هذه الصادرات خلال هذه الفترة بين قرابة 14.539 مليون دولار كحد أقصى وكان ذلك سنة 2018 وقرابة 2000 دولار سنة 2003 كحد أدنى. كما يتبين من خلال تطور قيمة صادرات الجزائر من القمح خلال الفترة 2003 - 2021، أن أقصى قيمة كانت سنة 2004 حيث بلغت 99.88%، أما أدنى قيمة تطور كانت بين عامي 2009 إذ بلغت نسبته الزيادة -280.90%.

الجدول رقم (8): قيمة صادرات الجزائر من القمح خلال الفترة 2003-2021 بالوحدة 1000 د

المستوردون	العالم		أوروبا		آسيا		إفريقيا		أمريكا	
	السنة	القيمة	التطور	القيمة	التطور	القيمة	التطور	القيمة	التطور	القيمة
2003	2	2		0		0		0		0
2004	1718	99,88358556	0	0	0	0	100	1713	4	100
2005	3013	42,98041819	6	100	0	0	42.9	3000	7	42.8571429
2006	1443	-108,8011088	2	-66.666667	0	0	-108.47811	1439	2	-71.428571
2007	2422	40,42113955	1	-50	0	0	39.9164927	2395	26	92.3076923
2008	6601	63,30858961	1	0	0	0	63.563061	6573	27	3.7037037
2009	1733	-280,9001731	0	0	0	0	-285.28722	1706	27	0
2010	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2012	276	100	4	100	0	0	100	272	0	0
2013	187	-47,59358289	0	0	187	010	0	0	0	0
2014	658	71,58054711	1	100	0	0	100	657	0	0
2015	1531	57,02155454	30	96,6666667	0	0	56.2291805	1501	0	0
2016	853	-79,48417351	17	-76,470588	0	0	-79.545455	836	0	0
2017	101	-744,5544554	2	-750	0	0	-1507.6923	52	47	100
2018	14539	99,30531673	14	85,7142857	2	100	99.6419226	14522	1	-46
2019	13003	-11,81265862	6	-133,33333	0	0	-11.957444	12971	26	-96.153846
2020	7673	-69,46435553	8	25	0	0	-69.777487	7640	25	-4
2021	6221,2	-25476,66667	12	,333333333	0	0	-254566.67	3	15	-66.666667

(<https://www.fao.org/faostat/ar>)

يتبين من خلال استعراض تطور قيمة كمية صادرات الجزائر من القمح خلال الفترة 2003 - 2021 أنها لا تأخذ اتجاهها عاما هناك زيادة في عام وتناقص في العام الذي يليه، وتتراوح كمية الصادرات خلال هذه الفترة بين حوالي 40 ألف طن كأقصى حد وكان ذلك سنة 2018 و2000 طن كأدنى حد وكان ذلك سنة 2003.

ويتبين من خلال التطور النسبي لمتوسط كمية صادرات الجزائر من القمح خلال فترة الدراسة، أن أقصى زيادة كانت سنة 2004 إذا بلغت 99.95%، أما أدنى نسبة كانت سنة 2009 بانخفاض قدر بـ103.21%.

الجدول رقم (9): التطور النسبي لمتوسط كمية صادرات الجزائر من القمح خلال الفترة 2003-2021

الوحدة: طن

العالم		أوروبا		آسيا		إفريقيا		أمريكا		المستوردون
التطور	القيمة	التطور	القيمة	التطور	القيمة	التطور	القيمة	التطور	القيمة	السنة
	0		0		0		2		2	2003
100	10	100	4773	0	0	0	0	99,958	4783	2004
33,333	15	52,465	10041	0	10	100	5	52,460	10061	2005
-200	5	-96,344	5114	0	0	-25	4	-96,388	5123	2006
86,842	38	-0,808	5073	0	0	93,8461	65	1,024	5176	2007
0	38	41,555	8680	0	0	0	0	40,628	8718	2008
-8,571	35	-103,995	4255	0	0	0	0	-103,217	4290	2009
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2010
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2011
0	0	100	783	0	0	100	1	100	784	2012
0	0	0	0	0	288	0	0	-172,22	288	2013
0	0	100	1000	100	0	100	1,2	71,234	1001,2	2014
0	0	71,056	3455	0	0,01	91,0780	13,45	71,134	3468,46	2015
0	0	-45,627	2372,5	100	0,36	-34,0977	10,03	-45,556	2382,89	2016
100	133,5	-1285,725	171,21	97,22	0,23	-115,236	4,66	66731,-669	309,6	2017
-13250	1	99,581	40888	-56,52	3,15	71,0018	16,07	99,243	40908,5	2018
98,4127	63	-49,094	27424	92,69	0,2	-213,867	5,12	-48,797	27492,8	2019
-110	30	-798,5518	3052,1	-1475	0	-2,4	5	-790,577	3087,07	2020
99,517	6209	-152503,5	2	0	0,05	50,6903	10,14	50,378	6221,19	2021

المصدر: (https://www.fao.org/faostat/ar)

أ) مجموعة الدول الأوروبية:

تستحوذ أسواق الدول الأوروبية على حوالي 0,005046586% من متوسط كمية الصادرات من القمح خلال الفترة 2003_2021 بما يقارب 142,67 ألف طن سنويا، كما يجب الإشارة إلى أن هذه الكمية لا تمثل سوى 13.75% من إجمالي صادرات الأسواق الأوروبية من القمح والتي تقارب في المتوسط 4242275 طن سنويا. وتعتبر فرنسا من أسواق الدول الأوروبية المستوردة للقمح الجزائري حيث تستوعب حوالي 91.23% من متوسط إجمالي كمية صادرات الجزائر من القمح، يليها في ذلك بلجيكا، المملكة المتحدة، إيطاليا، هولندا، ألمانيا، هنغاريا، ودول أوروبية أخرى.

ب) مجموعة الدول الإفريقية:

تستحوذ أسواق الدول الإفريقية على حوالي 99.75% من متوسط كمية الصادرات من القمح خلال الفترة 2003_2021 بما يقارب 2820047.7 ألف طن سنويا. كما يجب الإشارة إلى أن هذه الكمية لا تمثل سوى 53% من إجمالي صادرات الأسواق الإفريقية من القمح والتي تقارب في المتوسط 5319984 طن سنويا. وتعتبر النيجر أكبر أسواق الدول الإفريقية المستوردة للقمح حيث تستوعب حوالي 98.47% من متوسط إجمالي كمية صادرات الجزائر من القمح، يليها في ذلك كل من تونس، أنغولا، مالي، بنين، دول إفريقيا أخرى.

ج) مجموعة الدول الآسيوية:

تستحوذ أسواق الدول الآسيوية على حوالي 0.010% من متوسط كمية الصادرات من القمح خلال الفترة 2003_2021 بما يقارب 291.99 ألف طن سنويا، كما يجب الإشارة إلى أن هذه الكمية لا تمثل مستوى 7.5139% من إجمالي صادرات الأسواق الآسيوية من القمح والتي تقارب في المتوسط 388596.7 طن سنويا، وتعتبر لبنان من أكبر أسواق الدول الآسيوية المستوردة للقمح حيث تستوعب حوالي 98.63% من متوسط إجمالي كمية صادرات الجزائر من القمح، يليها في ذلك كل من الإمارات المتحدة العربية، تركيا، كوريا، وباقي الدول آسيوية.

ج) مجموعة الدول الأمريكية:

تستحوذ أسواق الدول الأمريكية على حوالي 0.23% من متوسط كمية الصادرات خلال الفترة 2003_2021 بما يقارب 6577.5 طن سنويا، كما يجب الإشارة إلى أن هذه الكمية لا تمثل سوى % 25.71 من إجمالي صادرات الأسواق الأمريكية من القمح والتي تقارب في المتوسط 2557490 طن سنويا. وتعتبر كندا أكبر أسواق الدول الأمريكية المستوردة من القمح الجزائري حيث تستورد حوالي 100% من متوسط إجمالي كمية صادرات الجزائر من القمح.

الجدول رقم 10: التوزيع الجغرافي لمتوسط كمية صادرات القمح الجزائري ومتوسط الطاقة التصديرية لأهم الدول المستوردة خلال الفترة 2003-2021

سعر التصدير والطاقة الإستراتيجية			الكمية المصدرة من القمح			البيان	
الكمية بالطن	نسبة الصادرات	دولار/الطن	إجمالي الصادرات	مجموع الدول	الكمية بالطن لفترة الدراسة		
			100		151552,07	العالم	
3278306	0,004		0,093	100	141,27	مجموعة أهم الدول الأوروبية	
887,01	0,654	862,07	0,004	4,11	5,8	بلجيكا	1
2656656	0,005	720,00	0,086	92,14	130,17	فرنسا	2
265871	0,001	769,23	0,002	1,98	2,8	إيطاليا	3
354892	0,001	1600,00	0,002	1,77	2,5	بريطانيا	4
5319984	2,717		95,374	100	144541,31	مجموعة أهم الدول الإفريقية	
128435	3,599	369,28	3,050	3,198	4622,5	أنغولا	5
281432	0,051	293,28	0,094	0,099	143,21	بنين	6
1399306	0,000	500,00	0,001	0,001	2	بوركينافاسو	7

334247	0,031	390,48	0,069	0,073	105	غينيا	8
1914122	0,002	326,54	0,024	0,025	36,31	ليبيا	9
149249	0,240	563,14	0,237	0,248	358,7	مالي	10
160072	0,006	400,00	0,007	0,007	10	موريتانيا	11
184959	54,902	353,43	67,004	70,254	101546	نيجر	12
228208	0,011	333,33	0,016	0,017	24	سنغال	13
200202	0,001	500,00	0,001	0,001	2	جنوب إفريقيا	14
276161	0,021	221,88	0,039	0,041	58,59	توغو	15
63591,4	59,179	460,82	24,832	26,036	37633	تونس	16
388597	0,075		0,010	100,000	291,99	مجموعة أهم الدول الآسيوية	
152141	0,189	649	0,190	98,634	288	لبنان	17
236456	0,002	598,32	0,003	1,366	3,99	إمارات المتحدة	18
2557490	0,257		0,233	100,000	6577,5	مجموعة أهم الدول الأمريكية	
2557490	0,257	805	4,340	100,000	6577,5	كندا	19

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على (<https://www.fao.org/faostat/ar>)

المطلب الثالث: الهيكل التصديري الأمثل للقمح الجزائرية بمختلف أنواعها خلال الفترة 2003. 2021

تعتمد الدراسة على أسلوب البرمجة الخطية (Linear Programming) لتوصل إلى التوزيع الأمثل لصادرات القمح بمختلف أنواعها مع إجراء تحليل الحساسية Analysis Sensitivity للأسعار التصديرية والقيود لاختبار مدى صلاحية الحل الأمثل الذي تم التوصل إليه. يظل الحل الأمثل قائم إذا تغير السعر

التصديرى بإحدى الدول المستوردة في الحدود القصوى والدنيا مع ثبات الأسعار التصديرية لباقي الدول المستوردة، كذلك إذا ما تغير أحد القيود التصديرية في الحدود القصوى والدنيا مع ثبات باقي القيود.

قد تم تقدير نموذجين بديلين للتوزيع الحالي لصادرات القمح الجزائري بمختلف أنواعها تتمثل عناصرها في:

1. دالة الهدف: تهدف إلى تعظيم إجمالي صادرات القمح بمختلف أنواعها خلال الفترة 2003-2021.

2. الأنشطة البديلة: وتتمثل في أسواق الدول المستوردة للقمح الجزائري بمختلف أنواعها.

3. القيود التصديرية: تنقسم القيود التصديرية إلى:

- متوسط الطاقة التصديرية لمختلف أنواع القمح إلى مختلف الدول المستوردة خلال الفترة 2003-2021.

- متوسط إجمالي الطاقة الاستيرادية لمختلف الدول المستوردة للقمح الجزائري بمختلف أنواعها خلال الفترة 2003-2021.

النموذج الأول: يتكون هذا النموذج من:

دالة الهدف: تهدف هذه الدالة لتعظيم إجمالي قيمة صادرات القمح الجزائري بمختلف أنواعه من خلال الفترة 2003-2022 و يمكن صياغتها كالتالي:

$$\begin{aligned} \sum px = & 862.07x_1 + 720x_2 + 769.23x_3 + 1600x_4 + 369.28x_5 + \\ & 293.28x_6 + 500x_7 + 390.48x_8 + 326.54x_9 + 563.14x_{10} + 400x_{11} + 353.43x_{12} \\ & + 333.33x_{13} + 500x_{14} + 221.88x_{15} + 460.82x_{16} + 649x_{17} + 598.32x_{18} + \\ & 805x_{19} \end{aligned}$$

حيث تمثل x كمية صادرات القمح الجزائري المختلفة لدول العالم بالطن، أما معاملات فتتمثل أسعار استيراد هذه الدول وتحصلنا عليها من خلال إيجاد متوسط السعر التصديرى لهذه الدول خلال فترة الدراسة. كما تمثل المتغيرات من x_1 x_4 كمية صادرات القمح الجزائري إلى الدول الأوروبية التالية (بلجيكا، فرنسا، إيطاليا، المملكة المتحدة) على الترتيب. وتمثل المتغيرات من x_5 x_{16} كمية صادرات القمح الجزائري إلى الدول الإفريقية التالية (أنغولا، البنين، باركينا فاسو، غينيا، ليبيا، مالي، موريتانيا، نيجر، سنغال، جنوب إفريقيا، توغو، تونس) على الترتيب، وتليها المتغيرات من x_{17} x_{18} كمية صادرات القمح

الجزائري إلى الدول الآسيوية التالية (لبنان، الإمارات العربية المتحدة) على الترتيب. وأخيرا تمثل المتغير x_{19} كمية صادرات القمح الجزائري إلى دولة كندا.

(ب) القيود التصديرية:

- 1) $\sum_{i=1}^{19} x_i = 151552.07$
- 2) $x_1 \leq 887.01$
- 3) $x_2 \leq 265665$
- 4) $x_3 \leq 26587111$
- 5) $x_4 \leq 35489212$
- 6) $x_5 \leq 12843513$
- 7) $x_6 \leq 281432$
- 8) $x_7 \leq 1399306$
- 9) $x_8 \leq 334247$
- 10) $x_9 \leq 191412$
- 11) $x_{10} \leq 149249$
- 12) $x_{11} \leq 160072$
- 13) $x_{12} \leq 184959$
- 14) $x_{13} \leq 228208$
- 15) $x_{14} \leq 200202$
- 16) $x_{15} \leq 276161$
- 17) $x_{16} \leq 63591.4$
- 18) $x_{17} \leq 152141$
- 19) $x_{18} \leq 23645620$
- 20) $x_{19} \leq 2557490$

ركزنا في وضع القيود على أهم الدول المستوردة من الجزائر، لذلك جاءت القيود على النحو التالي: القيد (1) يمثل مجموع صادرات القمح الجزائري إلى جميع دول العالم (وتحصلنا على قيمة هذا القيد من خلال إيجاد متوسط صادرات الجزائر من القمح خلال فترة الدراسة القيود من (2) إلى (20) ألا تزيد كمية صادرات الجزائر إلى أهم الدول المستوردة عن متوسط الطاقة الاستيعابية لهذه الدول خلال فترة الدراسة.

تحليل النموذج الأول

الجدول رقم (11): النموذج الأول المقترح للهيكل التصديري الأمثل لصادرات القمح الجزائري خلال الفترة 2003-2021

البيان	الكمية المقترحة تصديرها بالطن خلال فترة الدراسة	الأهمية النسبية	قيمة الصادرات بآلاف الدولارات
المملكة المتحدة	151,552.06	100%	242,483,296
المجموع	151,552.06	100%	242,483,296

المصدر: بأعداد الطالب بالاعتماد على برنامج QSB

من خلال النتائج المتحصل عليها من معالجة النموذج الأول نستخلص انه يمكن توجيه صادرات الجزائر من القمح إلى المملكة المتحدة بإجمالي قيمة صادرات تصل إلى **242,483,296** دولار بينما النموذج الحالي يحقق عائد قدره **60848479** دولار وهذا بالنسبة لكامل فترة الدراسة.

تحليل الحساسية للنموذج الأول:

الجدول رقم 12: تحليل الحساسية

11 :31 :2 9		Friday	June	02	2023		
	Décision Variable	Solution Value	Unit Cost or Profit c (j)	Total Contribution	Reduced Cost	Allowable Min.c(j)	Allowable Max.c(j)
1	X1	0	862.07	0	737.93-	-M	1,600.00
2	X2	0	720.00	0	880.00-	-M	1,600.00
3	X3	0	769.23	0	830.77-	-M	1,600.00
4	X4	151,552.0 6	1,600.00	242,483,296.0 0	0	862.07	M
5	X5	0	369.28	0	1,230.72-	-M	1,600.00
6	X6	0	293.28	0	1,306.72-	-M	1,600.00
7	X7	0	500.00	0	1,100.00-	-M	1,600.00
8	X8	0	390.48	0	1,209.52-	-M	1,600.00
9	X9	0	326.54	0	1,273.46-	-M	1,600.00
10	X10	0	563.14	0	1,036.86-	-M	1,600.00
11	X11	0	400.00	0	1,200.00-	-M	1,600.00
12	X12	0	353.43	0	1,246.57-	-M	1,600.00

13	X13	0	333.33	0	1,266.67-	-M	1,600.00
14	X14	0	500.00	0	1,100.00-	-M	1,600.00
15	X15	0	221.88	0	1,378.12-	-M	1,600.00
16	X16	0	460.82	0	1,139.18-	-M	1,600.00
17	X17	0	649.00	0	951.00-	-M	1,600.00
18	X18	0	598.32	0	1,001.68-	-M	1,600.00
19	X19	0	805.00	0	795.00-	-M	1,600.00
	Goal	Value	(Max)=	242,483,296			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج (winQSB)

يتبين من الجدول الخاص بتحليل الحساسية للأسعار:

- بالنسبة للدول خارجة الحل، فأنها لا تؤثر على هذا الحل إلا إذا زادت أسعار استيراد أحد من هذه الدول عن 1,600 دولار / للطن.
- بالنسبة للدول المتضمنة للحل الأمثل فإن الحل الأمثل يتغير إذ انخفض سعر استيراد المملكة المتحدة عن 862.07 دولار.

النموذج الثاني:

يتكون هذا النموذج من:

تهدف هذه الدالة لتعظيم إجمالي قيمة صادرات القمح الجزائري بمختلف أنواعه لمتوسط الفترة 2003-2021 (وهي نفس دالة الهدف للنموذج الأول) ويمكن صياغته.

$$\sum px = 862.07x_1 + 720x_2 + 769.23x_3 + 1600x_4 + 369.28x_5 + 293.28x_6 + 500x_7 + 390.48x_8 + 326.54x_9 + 563.14x_{10} + 400x_{11} + 353.43x_{12} + 333.33x_{13} + 500x_{14} + 221.88x_{15} + 460.82x_{16} + 649x_{17} + 598.32x_{18} + 805x_{19}$$

حيث تمثل x كمية صادرات القمح الجزائري المختلفة لدول العالم بالطن، أما معاملات فتتمثل أسعار استيراد هذه الدول وتحصلنا عليها من خلال إيجاد متوسط السعر التصديري لهذه الدول خلال فترة الدراسة. كما تمثل المتغيرات من x_1 x_4 كمية صادرات القمح الجزائري إلى الدول الأوروبية التالية (بلجيكا، فرنسا، إيطاليا، المملكة المتحدة) على الترتيب. وتمثل المتغيرات من x_5 x_{16} كمية

صادرات القمح الجزائري إلى الدول الإفريقية التالية (أنغولا، البنين، باركينا فاسو، غينيا، ليبيا، مالي، موريتانيا، نيجر، سنغال، جنوب إفريقيا، توغو، تونس) على الترتيب، وتليها المتغيرات من x_{17} x_{18} كمية صادرات القمح الجزائري إلى الدول الآسيوية التالية (لبنان، الإمارات العربية المتحدة) على الترتيب. وأخيرا تمثل المتغير x_{19} كمية صادرات القمح الجزائري إلى دولة كندا.

ثانيا: القيود التصديرية:

$$(1) \sum x_i = 151552.07$$

$$(2) x_1 \leq 887.01$$

$$(3) x_2 \leq 2656656$$

$$(4) x_3 \leq 265781$$

$$(5) x_4 \leq 354892$$

$$(6) x_5 \leq 128435$$

$$(7) x_6 \leq 281432$$

$$(8) x_7 \leq 1399306$$

$$(9) x_8 \leq 334247$$

$$(10) x_9 \leq 1914122$$

$$(11) x_{10} \leq 149249$$

$$(12) x_{11} \leq 160072$$

$$(13) x_{12} \leq 184959$$

$$(14) x_{13} \leq 228208$$

$$(15)x_{14} \leq 200202$$

$$(16)x_{15} \leq 276161$$

$$(17)x_{16} \leq 63591.4$$

$$(18)x_{17} \leq 152141$$

$$(19)x_{18} \leq 236456$$

$$(20)x_{19} \leq 2557490$$

$$(21)x_2 + x_4 \geq 132.67$$

$$(22)x_{12} + x_{14} \geq 149179$$

ركزنا في وضع القيود على أهم الدول المستوردة من الجزائر، لذلك جاءت القيود على النحو التالي:

القيود (1) يمثل مجموع صادرات القمح الجزائري إلى جميع دول العالم (وتحصلنا على قيمة هذا القيد من خلال إيجاد متوسط صادرات الجزائر من القمح خلال فترة الدراسة القيود من (2) إلى (20) ألا تزيد كمية صادرات الجزائر إلى أهم الدول المستوردة عن متوسط الطاقة الاستيرادية لهذه الدول خلال فترة الدراسة، القيد (21) يشترط أن لا تقل الكمية المصدرة لأهم دول في القارة الأوروبية عن المتوسط المصدر لهذه الدول خلال فترة الدراسة، القيد (22) يشترط أن لا تقل الكمية المصدرة لأهم دول في القارة الافريقية عن المتوسط المصدر لهذه الدول خلال فترة الدراسة.

تحليل النموذج الثاني:

الجدول رقم (13): النموذج الثاني المقترح للهيكلة التصديري الأمثل لصادرات القمح الجزائري خلال الفترة 2003-2021

الدولة	البيان	الكمية المقترحة تصديرها بالطن خلال فترة الدراسة	الأهمية النسبية	قيمة الصادرات بآلاف الدولارات
بريطانيا		12,373.06	8.16	19,796,900.00
النيجر		75,587.60	49.87	26,714,926.00
تونس		63,591.40	41.96	29,304,188.00
المجموع		151,552.06	100	75,816,014.00

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات WINQSB

من خلال النتائج المتحصل عليها من معالجة النموذج الثاني نستخلص انه يمكن توجيه صادرات الجزائر من القمح إلى كل من المملكة المتحدة وتونس والنيجر بإجمالي قيمة صادرات تصل إلى 75,816,014 دولار بينما النموذج الحالي يحقق عائد قدره 60848480 دولار وهذا خلال كامل فترة الدراسة.

تحليل الحساسية للنموذج الثاني:

يتبين من الجدول الخاص بتحليل الحساسية للأسعار:

- بالنسبة للدول خارجة الحل،فأنها لا تؤثر على هذا الحل إلا إذا زادت أسعار استيراد أحد من هذه الدول عن 1,600 دولار / للطن.
- بالنسبة للدول المتضمنة للحل الأمثل فإن الحل الأمثل يتغير إذ انخفض سعر استيراد المملكة المتحدة عن 862.07 دولار، وتونس عن 353.43 دولار أو إذا ارتفع سعر استيراد النيجر عن 460.82 دولار.

الجدول رقم (14): جدول الحساسية النموذج الثاني

	11.35.58	Friday	June	02	2023		
	Décision Variable	Solution Value	Unit Cost or Profit c (j)	Total Contribution	Reduced Cost	Allowable Min.c(j)	Allowable Max.c(j)
1	X1	0	862.07	0	737.93-	-M	1,600
2	X2	0	720.00	0	880.00-	-M	1,600.00
3	X3	0	769.23	0	830.77-	-M	1,600.00
4	X4	12,373	1,600.0	19,796,900	0	862.07	M
5	X5	0	369.28	0	1,230.7-	-M	1,600.00
6	X6	0	293.28	0	1,306-	-M	1,600.00
7	X7	0	500.00	0	.1,100-	-M	1,600.00
8	X8	0	390.48	0	1,209-	-M	1,600.00
9	X9	0	326.54	0	.1,273-	-M	1,600.00
10	X10	0	563.14	0	1,036-	-M	1,600.00
11	X11	0	400.00	0	.1,200-	-M	1,600.00
12	X12	75,587.6	353.43	.26,714,926	0	-M	460.82
13	X13	0	333.33	0	1,266-	-M	1,600.00
14	X14	0	500.00	0	1,100-	-M	1,600.00
15	X15	0	221.88	0	.1,378-	-M	1,600.00
16	X16	63,591.4	460.82	29,304,188.0	0	353.43	M
17	X17	0	649.00	0	951.00-	-M	1,600.00
18	X18	0	598.32	0	1,002-	-M	1,600.00
19	X19	0	805.00	0	795.00-	-M	1,600.00
	Goal	Value	(Max.) =	75,816,016			

من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج WINQSB

الختامة

الخاتمة

يعد التصدير خيارا إستراتيجيا للنمو والتنمية الاقتصادية بالنسبة للدول نتيجة الدور الهام الذي يساهم به في تغيير الهيكل الاقتصادي بالشكل الذي يدفع القطاعات الإنتاجية للتطور والنمو والمساهمة في نمو الناتج المحلي الإجمالي وزيادة المدخرات الوطنية وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات التي يشهدها الاقتصاد الوطني في مختلف القطاعات.

ويمكن الاستنتاج من دراسة تصدير القمح في الجزائر أنها تمثل فرصة هامة لتعزيز القطاع الزراعي وتوسيع السوق العالمية للقمح الجزائري. تحقيق أكبر ربح يعتمد على الاستفادة من الكفاءة العالية لسوق القمح العالمي والجهود المبذولة من قبل الجزائر في تحسين جودة وتطوير إنتاج القمح.

بالنظر إلى الأسواق المستهدفة، ينبغي أن تركز الجهود التصديرية على الأسواق الرئيسية التي تشهد طلبا قويا على القمح. بعض الأسواق المهمة التي يجب التركيز عليها تشمل الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوروبي، الشرق الأوسط، والأسواق الآسيوية.

بالاستفادة من الدراسات والأبحاث السوقية وتحليل الاتجاهات والاحتياجات العالمية، يمكن للجزائر توجيه جهودها نحو تلبية احتياجات هذه الأسواق وتطوير استراتيجيات تسويق فعالة. ينبغي أن تركز الجهود على تحسين جودة المنتجات، تنوع التشكيلة، تعزيز العلامة التجارية للقمح الجزائري، وتطوير علاقات تجارية قوية مع الشركاء الدوليين.

باستخدام هذه الاستراتيجيات والتوجهات السوقية الصحيحة، يمكن للجزائر تعزيز مكانتها كمصدر رئيسي للقمح في العالم وتحقيق مزيد من الفوائد الاقتصادية والتنموية للقطاع الزراعي والمجتمع بشكل عام.

نتائج الدراسة:

أهم نتائج الدراسة كانت:

لاحظنا أن هناك تذبذب في تصدير القمح خلال السنوات من 2003 إلى 2021، وهذا بحكم ارتباط إنتاج الجزائر من القمح بكمية الأمطار.

- تتمثل أهم الدول المصدرة للقمح في العالم: أمريكا، كندا، فرنسا، أوكرانيا، أستراليا، الأرجنتين، ألمانيا، كازاخستان، بولندا، رومانيا، ليتوانيا على الترتيب.

الخاتمة

- أكبر الدول المستوردة للقمح تتمثل في: جمهورية مصر العربية، إندونيسيا، تركيا، الجزائر، بنغلادش، نيجيريا، البرازيل، الفلبين، اليابان، المكسيك.
- الهيكل التصديري الحالي يشمل أكثر من 19 دولة موزعة على أربع قارات، وحقق الهيكل الحالي عائد قدره 57,231,441.9 دولار على مدار فترة الدراسة.
- اقترحت الدراسة هيكلين تصديرين وهما:
الهيكل الأول مكون من المملكة المتحدة ويمكن أن يحقق هذا الهيكل عائد قدره 242,483,296 دولار على مدار فترة الدراسة.
الهيكل الثاني مكون من المملكة المتحدة وتونس والنيجر وكندا ويحقق عائد قدره 75,816,014 دولار أي بزيادة عن الهيكل الحالي قدرها 32.47%.

الاقتراحات:

1. تفعيل دور الإرشاد الزراعي والتعاونيات في توجيه المزارعين في الاستخدام الصحيح للمياه وترشيد استخدامها.
2. تشجيع الفلاحين بزراعه هذا المحصول الهام وذلك بتوفير مستلزمات الإنتاج والإشراف من هيئة الإرشاد الزراعي.
3. تشجيع التصدير وذلك بزيادة المساحة المزروعة من القمح وتوفير مياه الري اللازمة للزراعة وتشجيع زراعته في الأراضي الجديدة والمستصلحة.
4. زراعة أصناف من القمح تكون مقاومة للجفاف.

قائمة المصادر والمراجع

- جمال بوثلجة. (2018). الإتجاهات الحديثة للتجارة الدولية ودورها في تفعيل عملية التصدير. 126. الجزائر: جامعة الجزائر 3.
- خالد محمد السواعي. (2014). التجارة و التنمية الناجحة مع الدول النامية. عمان، الأردن: دار المناهج للنشر و التوزيع.
- رنان مختار. (2009). التجارة الدولية و دورها في النمو الإقتصادي. الحياة، 24.
- سامي خليل. (2006). إقتصاد الدولي المعاصر. مصر: دار الجامعة الجديدة.
- شريف علي الصوص. (2012). التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات). عمان، الأردن: دار أسامة للتوزيع والتصدير.
- شكري ابراهيم سعيد. (1994). النباتات الزهرية نشاتها وتطورها. دار الفكر العربي.
- عبد القادر مولاي. (2007). التصدير كإستراتيجية لتحقيق التنمية. أطروحة دكتوراه. الجزائر.
- عبد الهادي سويفي. (2007). التجارة الخارجية. مصر: دار الجامعة.
- عطا الله الزبون. (2015). التجارة الخارجية. عمان، الأردن: دار اليازوري.
- علي عبد الفتاح أبو شرار. (2015). إقتصاد دولي نظريات و سياسات. دار الميسر.
- فرشيد موغار. (18 أفريل، 2012). تأثير الإدارة على أداء الصادرات للشركات. مجلة إفريقيا لإدارة الأعمال، صفحة 7.
- مجدي محمد شهاب. (2006). الإقتصاد الدولي المعاصر. مصر: دار الجامعة الجديدة.
- محمد حسن الزوكة. (1999). الجغرافية الإقتصادية. الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.
- معضاد قرقوط. (آذار، 2011). تقييم انواع الزراعة. مركز التعاون الدولي للأبحاث، صفحة 2.
- منصوري محمودي. (1999). السوق الدولية للحبوب و تأثيرها على السياسات الزراعية. رسالة ماجستير. الجزائر: جامعة الجزائر.

هاجر رماش. (2013). إتفاق شراكة أورو جزائرية و سوق العمل في الجزائر. *اطروحة دكتوراه* .
قسنطينة، الجزائر.

هاني حامد الضمور. (2004). *التسويق الدولي*. عمان الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.

دراسات سابقة:

علي عبد الجليل عيسى، جلال عبد الفتاح الصغير ، فالح عبد المنعم أمين ، و حسن أحمد
المجاهد،التوزيع الجغرافي المقترح لصادرات أهم المحاصيل الخضر في مصر،قسم الاقتصاد الزراعي ،
كلية الزراعة ، جامعة أسيوط،2/03/2016 . مصر

هشام علي حسن الجندي، هيدي علي حسن الجندي،التوزيع الاقتصادي الأمثل لصادرات الأرز المصري،
المجلة المصرية للاقتصاد الزراعي ، العدد الأول، مارس 2018 ، مصر