جامعة قاصدي مرباح –ورقلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: مالية دولية

تحت عنوان:

تأثير تغيرات القيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية: دراسة حالة الجزائر(1999 – 2014)

من إعداد الطالب:

فاطمي مراد

تحت إشراف الأستاذ :

د.لخضر مولاي عبد الرزاق

لجنة المناقشة:

الأستاذ: قريشي محمد الجموعي.....جامعة ورقلة.....رئيسا.

الأستاذ: لخضر مولاي عبد الرزاق.....جامعة ورقلة.....مشرفا ومقررا.

الأستاذ: علاوي محمد لحسن.....جامعة ورقلة.....عضوا.

الأستاذ: بن عمارة نوال.....جامعة ورقلة.....عضوا.

السنة الجامعية :2016/2015

شكر وعرفان

بفضل المولى عز وجل وبتوفيق منه تمكنا من تقديم هذا العمل فل الله الحمد والشكر.

لا يفوتنا أن ننوه بالذين كان لهم الفضل سواء من قريب أو من بعيد الامتنان على ما قدموه لنا من المعونة والمساعدة والنصح والمشورة مما كان وقع الحسن على قلوبنا والحرارة الكبيرة التي غذت إرادتنا للخروج بهذا العـ المتواضع.

إلى الدكتور **"مولاي لخضر عبد الرزاق"** والدكتور **" علاوي محمد لحسن "**

على ما قدماه من توجيه وملاحظة ونصح وإرشاد قائدين لهذا العمل.

إلى كل الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة مسبقاً على تفضلهم بقبول مناقشة وإثراء هذه المذكرة.

كما لا ننسى كل من ساهم في إنجاز هذا العمل من قريب أو من بعيد ولو بدعاء أو كلمة.

إهداء

اهدي هذا العمل إلى:

- الوالدين الكريمين أطال الله في عمرهما.
- إخوتي وأخواتي كل باسمه.
- زملائي وأصدقائي كل باسمه.
- كل من ساهم في إنجاز هذا العمل من قريب أو من بعيد.
- كل طالب علم وباحث عن المعرفة.

ملخص

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة أثر تغير القيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية، على اعتبار أن أسعار الصرف أحد المؤشرات التي تقيس لنا القدرة التنافسية للصادرات. إن انخفاض القيمة الخارجية للعملة ستعمل على تخفيض أسعار الصرف المقومة بالعملة الأجنبية، وبالتالي زيادة حجم الصادرات نتيجة انخفاض أسعارها المقومة بالعملة الأجنبية، وتسلط هذه الدراسة الضوء على حالة الجزائر خلال الفترة 1999- 2014 وقد تبين أن تخفيض سعر الصرف الدينار مقابل اليورو والدولار لم يساهم في تحسين القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية، ويرجع السبب في ذلك إلى عدم تنوع الصادرات واعتمادها على قطاع واحد هو قطاع المحروقات الذي يشكل أزيد من 96% من إجمالي الصادرات، بالإضافة إلى نقص المستوى التكنولوجي وجودة السلع المصدرة .

الكلمات المفتاحية: سعر الصرف، تنافسية الصادرات، أسعار الصادرات، تخفيض قيمة العملة.

Abstract:

This study aims to know the impact of exchange rate changes on Algerian exports competitiveness in the international markets, on the grounds that the exchange rates is of the indicators that measures the ability of exports competitiveness. According to decline in the external value of the currency will reduce the rates of exchange denominated in foreign currency, thus increasing the volume of exports as a result of lower prices denominated in foreign currency. This study focus on the case of Algeria during the period 1999-2014 has been shown to reduce the exchange rate of the dinar against the euro and the dollar did not contribute to the improvement of Algerian competitiveness of exports in international markets, due to the lack of export diversification and dependence on a single sector is the fuel sector, which constitutes more than 96% of total exports, in addition, to the lack of technological level and quality of exported commodity.

Key words: exchange rate, Competitiveness exports, Export prices, Devaluation

الفهرس

فهرس المحتويات:

المحتوى	الصفحة
الشكر والتقدير	
الإهداء	
ملخص الدراسة	
فهرس المحتويات	VII
قائمة الجداول	VII
قائمة الأشكال	VII
قائمة الملاحق	VII
المقدمة العامة	أ
الفصل الأول: نظم الصرف وتغير قيم العملات	**01**
المبحث الأول: مفاهيم أولية حول سعر الصرف	**03**
المطلب الأول: ماهية سعر الصرف	**03**
المطلب الطلب الثاني: سياسة سعر الصرف	**08**
المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على سعر الصرف	**10**
المبحث الثاني: النظريات المحددة لسعر الصرف	**13**
المطلب الأول: النظرية الكمية	**13**
المطلب الثاني: نظرية الأرصدة	**13**
لمطلب الثالث: نظرية سعر الخصم	**14**
المطلب الرابع: نظرية الإنتاجية	**14**
المطلب الخامس: نظرية تعادل القوة الشرائية	**14**
المطلب السادس: نظرية تعادل معدلات الفائدة	**17**
المبحث الثالث: أنظمة أسعار الصرف	**17**
المطلب الأول: التطور التاريخي لأنظمة الصرف	**18**
المطلب الثاني: نظام الصرف الثابت	**21**
المطلب الثالث: نظام الصرف الحر (المعوم)	**23**

المطلب الرابع: نظام الرقابة على الصرف	25
الفصل الثاني: تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية	34
المبحث الأول: العوامل التي تتحكم في تسعير الصادرات في الأسواق الدولية	35
المطلب الأول: تعريف التسعير الدولي والعوامل المؤثرة عليه	35
المطلب الثاني: المحددات الرئيسية للتسعير الدولي	41
المبحث الثاني: التنافسية الصادرات الدولية وعلاقتها بأسعار الصرف	48
المطلب الأول: الإطار العام للتنافسية الدولية	48
المطلب الثاني: أنواع التنافسية ومؤشراتها	50
المطلب الثالث: علاقة سعر الصرف بتنافسية الصادرات	54
الفصل الثالث: تحليل العلاقة بين سعر الصرف وتنافسية الصادرات	60
المبحث الأول: سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة كأداة لتحسين القدرة التنافسية للصادرات	62
المطلب الأول: ماهية سياسة تخفيض العملة	62
المطلب الثاني: أسباب وشروط فعالية سياسة تخفيض قيمة العملة	63
المطلب الثالث: دور صندوق النقد الدولي في عملية تخفيض قيمة العملة	66
المطلب الرابع: أثار سياسة التخفيض على تنافسية الصادرات	67
المبحث الثاني: منهج المرونات في تحديد سعر الصرف	68
المطلب الأول: فروض ومفاهيم منهج المرونات	69
المطلب الثاني: الصادرات والواردات والطلب وعرض الصرف الأجنبي	72
المطلب الثالث: الصياغة الرياضية لمنهج المرونات	75
المطلب الرابع: الانتقادات الموجهة لمنهج المرونات	81
المبحث الثالث: منهج الاستيعاب وتحديد العلاقة بين القيمة الخارجية للعملة وتنافسية الصادرات	82
المطلب الأول: فرضيات منهج الامتصاص	83
المطلب الثاني: الصياغة الرياضية لمنهج الاستيعاب	83
المطلب الثالث: أثار التخفيض على الدخل والاستيعاب	86
المطلب الرابع: الانتقادات الموجهة لمنهج الاستيعاب	88
الفصل الرابع: واقع العلاقة بين سعر الصرف وتنافسية الصادرات الجزائرية	91
المبحث الأول: تطور نظام الصرف في الجزائر 1962-2014	92
المطلب الأول: تطور نظام الصرف خلال الفترة 1962-1998	92

المطلب الثاني: تطور سعر صرف الدينار خلال سنة 1999-2013	**94**
المطلب الثالث: تطور سعر الصرف الفعلي الحقيقي وسعر الصرف الفعلي الاسمي	**98**
المبحث الثاني: تطور الصادرات الجزائرية ومؤشرات تنافسية	**99**
المطلب الأول: عرض عام لبنية وهيكل الصادرات الجزائرية	**99**
المطلب الثاني: مؤشرات تنافسية الصادرات الجزائرية	**104**
المطلب الثالث: تطور سعر الصرف الفعلي الحقيقي وسعر الصرف الفعلي الاسمي	**108**
المبحث الثالث: تغير سعر الصرف وأثره على تنافسية الصادرات الجزائرية	**112**
المطلب الأول: أثر التغير النسبي لمؤشر أسعار الصادرات الجزائرية	**112**
المطلب الثاني: أثر تغير سعر الصرف على السعر النسبي للصادرات الجزائرية والكمية المصدرة	**113**
المطلب الثالث: صياغة النموذج القياسي لتفسير علاقة بين تخفيض سعر الصرف وتنافسية الصادرات	**114**
الخاتمة	**122**
قائمة المراجع	**126**
الملاحق	**131**

قائمة الجداول

والأشكال

I. قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1.1	الترتيبات الحديثة لسعر الصرف	28
2.1	خصائص الاقتصاد والنظام المتبع	30
3.1	مزايا وعيوب نظام الصرف الثابت والمعوم	31
1.2	أشكال المنافسة في السوق	45
1.4	أفضل 10زبائن للجزائر	104
2.4	مؤشر تركز وتنوع الصادرات الجزائرية	105
3.4	ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص	107
4.4	مؤشر اختراق السوق التصديري	107
5.4	نمو الصادرات حسب السلع المصدرة خلال الفترة 1999-2013	109
6.4	نسبة التجارة السلعية من الناتج الوطني الخام	109
7.4	تكلفة التصدير	110
8.4	عدد شركاء التصدير	110
9.4	مرونة الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2013	114
10.4	نتائج التقدير الخطي لدالة الطلب على الصادرات	115
11.4	اختبار tستودنت للنموذج المقدر	117
12.4	اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء	118
13.4	اختبار whit لتجانس تباين الأخطاء	119

II. قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1.1	العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والقدرة التنافسية	06
2.1	أثر الإفراط في الإصدار النقدي على رفع سعر الصرف الأجنبي	10
3.1	التمثيل البياني لتعادل القوة الشرائية.	16
4.1	عملية تثبيت سعر الصرف اليورو مقابل الدولار	21
5.1	زيادة عرض الدولار	22
6.1	زيادة الطلب على الدولار.	22
7.1	طلب وعرض العملة في نظام الصرف الحر	24
1.2	العوامل المؤثرة على التسعير الدولي	40
2.2	منحنى السواء للتكاليف الكلية	42
3.2	العلاقة بين الإيرادات والتكاليف	44
4.2	التسعير على أساس الطلب	45
5.2	إجراءات اختيار سياسة التسعير	47
6.2	العلاقة الطردية بين سعر الصرف الحقيقي والأسعار السلع المحلية	55
7.2	العلاقة العكسية بين الأسعار العالمية وسعر الصرف الحقيقي	55
1.3	الوضعيات التي تأخذها المرونات	69
2.3	الطلب على الواردات من جانب المستهلكين المحلين ومنحنى الطلب على العملة الأجنبية	73
3.3	منحنى عرض الصادرات ومنحنى عرض العملة الأجنبية	74
4.3	حالة عدم استقرار سعر الصرف	78
5.3	حالة استقرار أسعار الصرف	79
6.3	أثر المنحنى J	80

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
7.3	خريطة التخفيض قيمة العملة	82
1.4	سعر صرف الدينار الجزائر مقابل متوسط سعر صرف الدولار 1999-2014	91
2.4	قيم تغير الدينار مقابل الدولار 1999-2014	99
3.4	سعر صرف الدينار الجزائر مقابل متوسط سعر صرف الدولار 1999-2014	102
4.4	معدل تغير الدينار الجزائري مقابل اليورو	103
5.4	معدل تغير اليورو والدولار مقابل الدينار	104
6.4	سعر صرف الفعلي الحقيقي وسعر الصرف الفعلي الاسمي	105
7.4	الفرق بين EER وREER	106
8.4	معدل التغير في قيم سعر صرف الحقيقي الفعال	107
9.4	نسب مساهمة القطاعات الاقتصادية في الصادرات الجزائرية سنة 2014	108
10.4	المنتج حسب المجموعات الرئيسية سنة 2014	109
11.4	تطور حجم الصادرات الجزائرية 1980-2012	110
12.4	الزيوت والمواد الطاقوية 1999-2014	111
13.4	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات 1999-2014	112
14.4	الصادرات الجزائرية إلى الدول المرتفعة الدخل 1999-2014	112
15.4	صادرات الجزائرية إلى بقية دول العالم 1999- 2014	113
4.16	جودة السلع المصنعة	120
4.17	متوسط أسعار السلع المصدرة حسب تصنيف مجموعات الوحدات الاقتصادية بالدولار	121
4.18	متوسط كميات السلع المصدرة حسب تصنيف مجموعات الوحدات الاقتصادية بالكيلوغرام	122

III. قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	سعر الصرف الدينار مقابل كل من الدولار واليورو	132
02	سعر الصرف الفعلي الحقيقي وسعر الصرف الفعلي الاسمي الجزائري	132
03	نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية في الصادرات الجزائر	133
04	تطور الحجم الكلي للصادرات في الجزائر	134
05	صادرات السلعية الجزائر إلى الشركاء التجاريين حسب المناطق الجغرافية	135
06	صادرات المصنوعات ومؤشر جودة الصادرات	135
07	كمية السلع المصدرة بالكيلو غرام(kg)	136
08	قيم السلع المصدرة بالدولار الأمريكي	136
09	أسعار السلع المصدرة الجزائرية مقومة بالدولار	137
10	قيم المتغيرات المستقلة الداخلة في النموذج القياسي	138

مقدمة عامة

مقدمة:

تعتبر التجارة الخارجية من محاور العلاقات الاقتصادية الدولية خاصة فيما يتعلق بالصادرات، فهي تلك المرآة العاكسة للحالة الاقتصادية والبنية الهيكلية للقطاعات المنتجة في هذه الدولة، وكما هو معلوم فان المبادلات التجارية التي تحدث بين الدول كالمبادلات الداخلية لا تتم إلا بالنقود، ونظرا لاستخدام كل دولة عملة خاصة بها لها قيمة معينة تختلف عن عملة وقيمة البلد الأجنبي، ظهرت مشكلة تحديد قيم تلك العملات فيما بينها.

لقد ظهرت العديد من النظريات التي تفسر الطريقة التي يتم بواسطتها تحديد قيم العملات فيما بينها، واهم هذه النظريات نجد نظرية تعادل القوة الشرائية، نظرية تعادل معدلات الفائدة، نظرية الإنتاجية ...الخ كما يمكن لقيم العملات ان تتأثر بالعديد من المتغيرات كحجم الكتلة النقدية ،أسعار الفائدة ،الدخول ...الخ ، التي تجعلها محل تذبذب ارتفاعا وانخفاضا في قيمتها ،ومن هنا تظهر حاجة الدول إلى استعمال نظام صرف لعملاتها حتى تحافظ على استقرار قيمتها، لذلك فقد عرف التاريخ النظام النقدي ثلاثة أنظمة لأسعار الصرف بداية بنظام الصرف الثابت ثم نظام الصرف المعوم خلال فترة ما بين الحربين الى نظام الصرف المرن الذي يجمع بين النظامين.

كما شهد العالم في السنوات الأخيرة العديد من التطورات على المستوى الاقتصادي، ومن أهم هذه التطورات نجد زيادة درجة الانفتاح الدول فيما بينها، إضافة إلى تحرير التجارة الخارجية من السياسات التي كانت تستخدمها الدول في حماية اقتصادياتها، المتمثلة في أدوات السياسة التجارية وعلى رأسهم الإغراق وهذا ما زاد الصراع بين الدول في التنافس لغزو الأسواق الأجنبية، عن طريق زيادة كمية الصادرات والاستحواذ على أكبر حصة في السوق.

إن الهدف الرئيسي من التنافسية في مجال الصادرات يجعل الدول دائما تبحث عن الكيفية التي يتم بها زيادة أو تحسين قدرتها على التنافس، نظرا لما تحققه من ارتفاع معدلات النمو وتحسن مستوى المعيشي الأفراد والقضاء على البطالة، وزيادة احتياطي الصرف الأجنبي ..الخ.

ولمحاولة البحث عن العوامل التي تساهم أو تتحكم في القدرة التنافسية لصادرات الدول يجعلنا نبحث مباشرة عن العوامل التي تتحكم في أسعار الصادرات في الأسواق الدولية، لذلك فانه يوجد نوعين من العوامل عوامل داخلية والتي يمكن السيطرة عليها، وعوامل أخرى خارجية لا يمكن السيطرة عليها التي تدخل في التأثير على أسعار السلع في الأسواق الدولية. وتعتبر سياسة تخفيض قيمة الخارجية للعملة على تحسين القدرة التنافسية للصادرات من أقدم الاجراءات استخدما، وذلك نظرا لما تحققه هذه العملية من تحسين الميزان التجاري وعلى القطاعات الاقتصادية عامة، إضافة إلى دعم مؤسسات المالية نقدية لمثل هذه السياسة.

تعد الصادرات الجزائرية من القطاعات الحيوية في الاقتصاد الوطني فهي تساهم بأكبر حصة في الدخل الوطني، وبالتالي تساهم في دخول الأفراد، واحتياطات الدولة من الصرف الأجنبي، وبهذا فان الجزائر تصدر سلعا إلى الخارج وتستورد في المقابل سلعا، ولا يتم هذا إلا بتبادل العملات ولذلك فان غلبا ما ترتبط أسعار صادرات الجزائر بالعملة الوطنية، كما يمكن لسعر الصرف أن يخفض أو يرفع في أسعار السلع المصدرة، وبتالي على تنافسية السعرية للسلع في الأسواق الأجنبية.

تعتبر الجزائر كغيرها من الدول التي تسعى إلى تحسين تنافسية صادراتها، نظرا لما تحققه هذه العملية من رفع معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي وزيادة احتياطات العملة الأجنبية بالإضافة إلى تحسن مستوى المعيشة للمواطنين، وهذا ما ظهر من خلال التخفيضات التي شهدتها العملة الوطنية مقابل عملات شركائها التجاريين خلال الفترة 1999-2014 بهدف الرفع من صادراتها.

إشكالية البحث:

انطلاقا مما سبق ذكره حول الموضوع والتخمينات المسندة إليه ارتأينا إلى طرح الإشكالية التالية:

ما مدى تأثير تغير القيمة الخارجية للعملة على تحسين تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية؟.

وفقا لهذه الإشكالية سيتمخض عنها إشكاليات الفرعية التالية:

- ما واقع تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية ؟.
- هل الانخفاض في القيمة الخارجية للعملة سيساهم في تحسين تنافسية للصادرات الجزائرية ؟.
- ما طبيعة وهيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة المدروسة 1999-2014 ؟.
- ما هي المشاكل التي تعيق نجاح عملية تخفيض قيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات الجزائرية ؟.

الفرضيات:

من اجل الإجابة عن الأسئلة الفرعية السابقة يمكن صياغة الفرضيات على الشكل التالي:

- أن تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية جيدة نظرا لحجم الصادرات في الناتج الوطني الخام.
- يمكن لتخفيض القيمة الخارجية للعملة أن يحسن تنافسية الصادرات الجزائرية وذلك عن طريق تخفيض أسعار السلع المصدرة المقومة بالعملة الأجنبية مما يزيد الطلب على السلع الوطنية.
- أن طبيعة الصادرات الجزائرية في الغالب هي صادرات مواد أولية كالبترول خام.
- يوجد هناك العديد من المشاكل التي يمكن أن تعيق عملية نجاح تخفيض القيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات الجزائرية كعدم وجود تنوع في الصادرات بالإضافة إلى ضعف مرونة الطلب الخارجي على الصادرات الجزائرية.

– دوافع اختيار الموضوع:

يوجد هناك العديد من الأسباب التي جعلتنا نتجه نحو اختيار الموضوع والتي تكمن فيما يلي:

– أن موضوع تنافسية الصادرات من المواضيع الدولية وبالتالي فهو يدخل ضمن إطار تخصص الدارسة في مجال مالية الدولية.

– يعتبر من المواضيع ذات الاهتمام الكبير لدى الأعوان الاقتصاديين مع تزايد الحديث عن موضوع التنافسية، في المجلات العلمية بالإضافة إلى ظهور العديد من المنظمات الدولية التي تتولى قياس التنافس بين الدول.

– الاهتمامات الأخيرة من طرف الحكومة الجزائرية في البحث عن سبل تنويع الصادرات خارج المحروقات، بالإضافة إلى الإصلاحات المالية والنقدية التي عرفها الاقتصاد الوطني خلال السنوات الأخيرة.

– أهداف الدراسة:

بما أن لكل دراسة هدف أو مجموعة من أهداف تسعى إلى تحقيقها فان هذه الدراسة تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:

- التحقق من وجود أو عدم وجود تأثير لتغير القيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية.
- معرفة موقع ودرجة تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق العالمية.

- المنهج المتبع:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي في الفصول النظرية، بالإضافة إلى المنهج الإحصائي في دراسة الحالة.

- أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث من ناحيتين العلمية والعملية:

من الناحية العلمية:

تقدم الدراسة المفاهيم والنظريات والدراسات عن تأثيرات تغير أسعار الصرف على التنافسية الصادرات، والتي تستخدم في معرفة مدى نجاح هذه العملية في تحسن القدرة التنافسية الدولية.

من الناحية العملية: تساهم هذه الدراسة في معرفة المكانة التي يحتلها سعر الصرف في المبادلات التجارية الجزائرية مع شركائها التجاريين وما هي العملات الأكثر ارتباطا بتسعيرة الدينار بالإضافة إلى معرفة السلع التي تتميز بالتنافسية عن غيرها من السلع الأخرى، مما يسهل على المهتمين بهذا المجال في إيجاد الحلول المناسبة لرفع القدرة التنافسية المنتجات المصدرة.

- حدود موضوع الدراسة:

تمثلت الحدود المكانية للدراسة في كونها اقتصرت على دولة الجزائر في قطاع الصادرات وتنافسيها الدولية، أما الحدود الزمانية فقد كانت خلال الفترة من 1999-2014 وذلك نظرا لكون هذه الفترة تميزت بتحسن وضعية الاقتصاد الجزائري خاصة على مستوى التجارة الخارجية بالإضافة إلى تخفيض العملة الوطنية مقابل العملات الشركاء التجاريين الدولار واليورو.

- الأدوات المستخدمة في الدراسة:

تمثلت الأدوات المستخدمة في الدراسة في الكتب والمجلات ومذكرات تخرج في الجزء النظري أما الجزء التطبيقي فقد تم الاعتماد على بيانات والتقارير الصادرة عن مؤسسات وطنية كالبنك المركزي والديوان الوطني الإحصائيات ومصلحة الإحصاء التابعة للجمارك بالإضافة إلى بيانات وتقارير صادرة عن مؤسسات ومنظمات دولية كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي والمنتدى الاقتصادي العالمي والمعهد العربي للتخطيط والإحصاء وصندوق النقد العربي ...الخ بالإضافة إلى استخدام برنامج Eviews7.

- صعوبات الدراسة:

شملت الدراسة العديد من الصعوبات وتتمثل فيما يلي:

- قلة المواضيع التي عالجت تنافسية الصادرات الجزائرية وعلاقتها بأسعار الصرف.
- عدم توفر بعض البيانات الهامة واختلاف الإحصائيات الصادرة عن كل مؤسسة أو منظمة.

- الدراسات السابقة:

دراسة عن بخيت حسان 2010-2011: تنافسية الصادرات العربية في الأسواق الدولية رسالة ماجستير

مشكلة الدراسة: هل تملك الصادرات العربية القدرة على التنافسية في الأسواق الدولية؟

المتغيرات: تنافسية الصادرات، الهيكل الإنتاجي، درجة التطور الاقتصادي.

العينة: الصادرات العربية خلال الفترة 2000-2008.

طريقة جمع البيانات: بالاعتماد على بيانات المنظمات الدولية.

تحليل البيانات: تم تحليل البيانات باستخدام معادلات رياضية وإحصائية بالإضافة إلى نسب مئوية.

نتائج تحليل البيانات الدراسة:

- أن العمل الدولي تحكمه سوق دولية وهي احدى أسوق المنافسة التامة و هي روح السوق.
- هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات العربية إذ تجاوز ما يقارب 73% من إجمالها
- وجود خلل على مستوى توزيع الصادرات العربية
- عدم وجود هيكل متكامل لتنشيط الصادرات العربية

ملخص النتائج: ضرورة إحداث تغير جوهري في الهيكل الإنتاجي للدول العربية والعمل على ضرورة تنشيط الصادرات باعتبارها محفز للنمو الاقتصادي

دراسة عبدوس عبد العزيز 2010-2011: سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول دراسة حالة الجزائر مذكرة ماجستير

مشكلة الدراسة: كيف أثرت سياسة الانفتاح التجاري المتبناة في الجزائر خلال الفترة 2000-2009على تنافسية الاقتصاد الوطني.؟

المتغيرات: ساسة الانفتاح التجاري، تنافسية الاقتصاد الوطني

العينة: دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2000-2009

طريقة جمع البيانات: بالاعتماد على بيانات مواقع المؤسسات الوطنية والدولية

تحليل البيانات: التعليق على الجدول والأشكال البيانية بالإضافة إلى استعمال معادلات رياضية إحصائية

نتائج تحليل البيانات: الدرجة العالية من الانفتاح تؤدي إلى رفع القدرة التنافسية كما أن الاقتصاد الجزائري ليس اقتصادا منغلقا ولكنه ليس مفتوح كليا حيث يبقى الاقتصاد الجزائري منفتح طبيعيا (الانفتاح في مجال الموارد الطبيعية).

ملخص النتائج: من الممكن التدرج في سياسة الانفتاح تؤدي إلى رفع القدرة التنافسية بالإضافة إلى تحسين الإنتاج والرفع من مستوى جودته.

دراسة عطاء الله بن طيرش أثر تغير سعر الصرف على تحرير التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر 2010-2011 مذكرة ماجستير

المشكلة: كيف ينعكس تغير سعر الصرف على تحرير التجارة الخارجية في الجزائر؟

المتغيرات: سعر الصرف، التجارة الخارجية

العينة: دراسة حالة الجزائر 2010-2011

طرق جمع البيانات: بيانات مواقع وزارية ومنظمات دولية

تحليل البيانات: التعليق على الجداول بالإضافة إلى استخدام أساليب إحصائية ونسب مؤوية

نتائج تحليل البيانات: توجد علاقة قوية بين التغير في سعر الصرف وتحرير التجارة الخارجية

ملخص النتائج: من الممكن الاستمرار في التحرير التدريجي وعدم الاعتماد على احتياطات الصرف

دراسة عبد الجليل هجيرة: اثر تغير سعر الصرف على الميزان التجاري دراسة حالة الجزائر 2011-2012 مذكرة ماجستير

الإشكالية: ما هو أثر تغيرات سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للوحدة النقدية الاوروبية وبالنسبة للدولار الأمريكي على الميزان التجاري في الجزائر؟

المتغيرات: أسعار الصرف، الميزان التجاري

العينة: دراسة حالة الجزائر 2011 -2012

طريقة جمع البيانات: بالاعتماد بيانات على مواقع تجارية وطنية وجمركية.

تحليل البيانات: تم التحليل باستخدام برنامج EVIEWS

نتائج تحليل البيانات: توجد علاقة على المدى الطويل بين تغيرات الاورو دولار ورصيد الميزان التجاري

ملخص النتائج: من الممكن تحرير العملات هذه الدول من الارتباط بالدولار من اجل تحين الميزان التجاري الجزائري

دراسة **Ajuruchukwu Obi, PortiaNdou, &Bathathu Peter** والتي كانت بعنوان :

Assessing the Impact of Exchange Rate Volatility on the Competitiveness of South Africa's Agricultural Export

مقال في مجلة العلوم الزراعية المركز الكندي للتربية والتعليم العدد رقم 10، المجلد 5 ،2013 وكانت إشكالية الدراسة تتمحور حول حجم ومدى تأثير تغير سعر الصرف على تنافسية الصادرات الزراعية لجنوب إفريقيا في الأسواق الأوروبية؟ .

المتغيرات: سعر الصرف، أسعار الصادرات الزراعية، حجم الصادرات الزراعية، الدخل الأجنبي.

العينة: بعض الحمضيات الزراعية المصدرة لجنوب إفريقيا 1980-2007.

طرق جمع البيانات: بالاعتماد على إحصائيات من مواقع وطنية ودولية.

تحليل البيانات: تم تحليل البيانات باستخدام Eviews

نتائج تحليل البيانات: أن الصادرات الزراعية لجنوب إفريقيا أصبحت لها القدرة أكثر على التنافسية في الأسواق الأوروبية والذي كان يتفق مع الناحية النظرية القائلة بان الانخفاض في سعر الصرف يعمل على تحسين القدرة التنافسية.

ملخص النتائج : الحاجة الماسة لإعادة هيكلة القطاع الزراعي لخلق المزيد من الفرص التسويقية .

دراسة SATO Kiyotaka، SHIMIZU Junko، Nagendra SHRESTHA بعنوان :

Exchange Rate Appreciation and Export Price Competitiveness:industry-specific real effective exchange rates of Japan, Korea, and China

ورقة عمل صادرة عن معهد البحوث الاقتصاد والتجارة والصناعة الكوري

إشكالية الدراسة: ما هي العلاقة بين سعر الصرف الفعلي الحقيقي والتنافسية السعرية لصادرات بعض الصناعات

المتغيرات الدراسة: سعر الصرف الفعلي الحقيقي، تنافسية الصادرات، سعر صرف الصناعات المحددة

العينة: بعض الصناعات الآلات الكهربائية والأجهزة، الآلات العامة، معدات الاتصالات، وأدوات دقيقة، معدات النقل

طرق جمع البيانات: بالاعتماد على بيانات من مواقع وطنية ودولية 2005-2012.

تحليل البيانات: التعليق على الجداول والأشكال بالإضافة إلى استخدام أساليب إحصائية ونسب مئوية ومعادلات رياضية

نتائج تحليل البيانات: أظهرت النتائج وجود فارق كبير في REER بين الدول الثلاث ليس على مستوى الدولة فقط بل حتى على مستوى الصناعات المحددة وقد تبين أن الانخفاض في مؤشر أسعار المنتجين المحليين قد عزز القدرة التنافسية لصادرات الشركات الكورية مقارنة بالشركات اليابانية خاصة في الآلات الكهربائية في المقابل فان الشركات اليابانية للسيارات لا تفقد القدرة التنافسية أمام الشركات الكورية بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج.

تقسيمات البحث:

من اجل فهم وتحديد والتحقق من أهداف الدراسة والإحاطة بجوانب الموضوع فقد تم تقسيم الدراسة إلى أربع فصول:

الفصل الأول والذي كان بعنوان سعر الصرف وتغير قيم العملات حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث أما عن المبحث الأول فقد تم التطرق فيه عن ماهية سعر الصرف وذلك بوضع تعاريف لسعر الصرف أداوته العوامل التي تؤثر عليه وسياسات المتخذة اتجاه سعر الصرف، أما المبحث الثاني فقد تمثل في النظريات المحددة لسعر الصرف، كنظرية تعادل القوة الشرائية ونظرية الإنتاجية ونظرية تعادل معدلات الفائدة، وقد شمل المبحث الثالث على أنظمة الصرف بدا بنظام الصرف الثابت ثم المعوم وفي الأخير نظام الرقابة على الصرف.

واحتوى الفصل الثاني على تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية، بداية بالمبحث الأول الذي شمل الصادرات والعوامل المتحكمة في أسعارها في الأسواق الدولية وذلك من اجل معرفة البعد الذي يأخذه سعر الصرف في تحديد أسعار الصادرات، أما المبحث الثاني فقد تمثل في تنافسية الصادرات وذلك لأجل إعطاء الفكرة العامة عن التنافسية بذكر تعاريف التنافسية وأنوعها ومؤشرات قياسها أما المبحث الثالث فقد تم التطرق إلى مؤشرات قياس تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية.

وتم شرح الفصل الثالث بالبحث عن العلاقة بين سعر الصرف وتنافسية الصادرات وذلك من اجل ربط المتغيرين بإعطاء العلاقة بين تخفيض قيمة العملة وتنافسية الصادرات وقد تم التحدث عن سياسة تخفيض العملة ودور صندوق النقد الدولي المحفز على استخدام مثل هذه السياسات في المبحث الأول كما تم دراسة العلاقة بين سعر الصرف والتنافسية الصادرات باستخدام منهجي المرونات ومنهج الاستيعاب في المبحث الثاني والثالث.

أما الفصل الأخير فقد كان ممثلا بالجزء التطبيقي، والذي تم فيه اختبار الدور الذي يمكن يأخذه سعر الصرف في تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية خلال الفترة 1999-2014 بداية بالمبحث الأول بإعطاء تطور عام لتسعيرة الدينار الجزائري والأنظمة المتخذة واهم العملات التي ترتبط بتسعيرة الدينار الجزائري أما البحث الثاني فقد اشتمل على عرض تطور هيكل الصادرات الجزائرية ومؤشرات تنافسية صادراتها أما المبحث الأخير فقد تم اختبار العلاقة بين سعر الصرف باستخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد.

الفصل الأول:

نظم الصرف وتغير

قيم العملات

تمهيـــد:

تعتبر عملية المبادلات التجارية الدولية من أهم العمليات التي لا يمكن لأي دولة الاستغناء عنها، فلا يمكن لأي دولة أن توفر كل ما تحتاجه من سلع وخدمات لوحدها، ونظرا لارتباط عملية مبادلة السلع والخدمات بشق ثاني هي عملية تسوية تلك السلع والخدمات فتسوية المعاملات الخارجية كتسوية المعاملات الداخلية لا تتم إلا بالعملة ونظرا لاختلاف العملات بين الدول يظهر لنا مشكل كيفية التي يتم على أساسها تحديد قيم تلك العملات. هذا من جهة ومن جهة أخرى إذا عرفنا أن قيم العملات تتأثر بالعديد من المتغيرات كحجم الكتلة النقدية، أسعار الفائدة، الدخول ...الخ، التي تجعلها محل تذبذب ارتفاعا وانخفاضا في قيمتها، ومن هنا تظهر حاجة تلك الدول إلى استعمال نظام صرف لعملاتها حتى تحافظ به على استقرار قيمة عملتها وكما عرف تاريخ النظام النقدي ثلاثة أنظمة لأسعار الصرف ابتداء نظام الصرف الثابت (نظام الذهب وحقبة بروتن وودز) ثم نظام الصرف المعوم خلال فترة ما بين الحربين الى نظام الصرف المرن الذي يجمع بين النظامين.

وانطلاقا من هذا فانه سيتم دراسة هذا الفصل بالتطرق إلى ماهية أسعار الصرف ومحدداته إضافة إلى الأنظمة الصرف وكل ما يتميز به كل نظام لذلك فانه سيتم تقسيم الفصل على النحو التالي:

- **المبحث الأول**: مفاهيم أساسية حول سعر الصرف.
- **المبحث الثاني**: النظريات المحددة لسعر الصرف.
- **المبحث الثالث**: أنظمة أسعار الصرف.

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول سعر الصرف

إن عملية المبادلات التجارية بين الدول لا تتم إلا بالعملات حيث تستخدم كل دولة عملة خاصة بها يستعملها الأفراد في تسوية معاملاتهم الداخلية والأجانب في حال الطلب على سلع تلك الدولة، ونظرا لاختلاف العملات بين الدول فان قيم هذه العملات ستكون مختلفة، وبهذا تكون قيم العملات في حركة ديناميكية مستمرة ارتفاعا وانخفاضا، لذلك تظهر هذه التحركات في مجموعة من العوامل تأثر على هذه القيمة، ومن هنا فانه يجب على الدولة أن تتخذ إجراءات مناسبة لحماية عملتها من اجل استقرار اقتصادها.

المطلب الأول: ماهية سعر الصرف

أولا: مفهوم سعر الصرف

انه ومن المعروف في اغلب الحالات أن لكل دولة عملة خاصة بها تستعملها في عملية مبادلة السلع والخدمات، سواء كانت هذه المبادلة داخل البلد أو في عملية سداد معاملات التجارة الخارجية، مع دول أخرى ونظرا لاختلاف العملات بين الدول ظهرت مشكلة تحديد قيم تلك العملات فيما بينها.

انطلاقا من هذا فانه لا يوجد تعريف موحد لمفهوم سعر الصرف، لذلك سيتم ذكر أبرز هذه التعاريف:

يعرف سعر الصرف بأنه "سعر عملة بعملة أخرى، أو هو نسبة مبادلة عملتين فإحدى العملتين تعتبر سلعة والأخرى تعتبر ثمنا لها".[1]

تتضح من خلال هذا التعريف أن سعر الصرف ما هو إلا عبارة عن سعر سلعة، أو خدمة التي يتحدد ثمنها انطلاقا من ظروف الطلب والعرض في السوق.

سعر صرف هو مقدار العملة الوطنية التي يحتاجها الفرد لشراء وحدة واحدة من عملة أخرى، أو أنها هي كمية العملة المحلية التي يحصل عليها الفرد عند بيع وحدة واحدة من عملة أخرى.[2]

"يقصد بسعر الصرف نسبة تبادل بين وحدة النقد الأجنبية ووحدة النقد الوطنية، بمعنى أخر فإن سعر الصرف يتم به شراء أو بيع عملة مقابل وحدة واحدة من عملة أخرى".[3]

فإذا كان سعر صرف الدينار الجزائري مثلا مساوي أربع دنانير مقابل واحد أوروا، فان النسبة التي يمكن معرفة بها قيمة الدينار الجزائري الواحد بالنسبة لليورو تتمثل في قسمة عدد اليورهات على عدد الدنانير وتساوي4/1اورو.

---

[1]- لحلو موسى بخاري، سياسة **الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية**، ط1، مكتبة حسن العصرية، بيروت لبنان ،2010، ص120

[2]- Universiteit Katholieke Piet SercuLeuven School of Business and Economics,International Finance p742008،Leuven

[3]- محمد كمال خليل الحمزاوي، **سوق الصرف الاجنبي**، ط غ م، منشاة المعارف، الاسكندرية مصر 2004، ص17

سعر الصرف هو عدد الوحدات من العملة الوطنية (الدينار الجزائري) الواجبة للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية (يورو، دولار ...الخ) [1]، وبهذا فان سعر الصرف يصبح له اتجاهين الاتجاه الأول (التسعيرة المباشرة) وهو الموافق للتعريف السابق أي استعمال العملة الأجنبية كدلالة لمعرفة قيمة العملة الوطنية فإذا افترضنا أن يورو الواحد يعادل 100دينار فان سعر صرف اليورو بدلالة الدينار الجزائري هو:

1يوروو= 100دينار جزائري

أما الاتجاه الثاني الذي يتم فيه تعريف سعر الصرف بدلالة العملة المحلية، أي هو عدد الوحدات من العملة الأجنبية (اورو، دولار ...الخ) اللازمة للحصول على وحدة واحدة من العملة الوطنية [2].

وفقا لهذا التعريف فان سعر الصرف الدينار الجزائري يعرف انطلاقا من معطيات المثال السابق على النحو التالي:

$$\text{دينار}1 \text{ جزائري} = \frac{1}{100} \text{اورو}$$

أما التعريف النهائي فانه يمكن تعريف سعر الصرف انطلاقا من كون العملات كمصدر للقيمة:

فسعر الصرف هو تلك القيمة التي بموجبها يتم تحويل عملة وطنية (الدينار الجزائري) بعملة أجنبية (أورو، دولار...الخ).

ثانيا: صيغ سعر الصرف

توجد هناك العديد من الصيغ التي يتم بها الاستدلال عن سعر الصرف فهناك صيغ اسمية وأخرى حقيقية.

1- سعر الصرف الاسمي:

هو عبارة عن سعر العملة المحلية بدلالة القيم عملات أخرى أو العكس، فهو سعر نسبي لعملتين مختلفتين أي سعر العملة الجاري والذي لا يأخذ بعين الاعتبار القدرة الشرائية لتلك العملة (معدل التضخم)، فهو لا يعتبر مقياس لدرجة تنافسية الدولة في الأسواق الدولية.[3]

انطلاقا من التعريف فانه يتم التعبير عن سعر العملة المحلية بدلالة العملة الأجنبية بالرمز E مثال الدينار الجزائري DA/$حيث يتم تحويل الدينار بالتقسيم على E والعكس بالضرب في $\frac{1}{E}$.

[1]- زينب حسين عوض الله، **الاقتصادالدولي**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية مصر ،2004، ص44

[2]-السيد المتولي، الاقتصاد **الدولي**، ط1، دار الفكر، الأردن ،2011، ص115.

[3]-قدي عبد المجيد، **البعد الدولي للنظام النقدي برعاية صندوق النقد الدولي**، مرجع سبق ذكره، ص121

إن سعر الصرف غير ثابت فهو يتغير يوميا ويمكن أن يأخذ هذا التغير شكل تصاعديا، حيث يدل هذا التغير على تحسن مستوى سعر العملة مقابل العملات الأجنبية، أو يأخذ شكل تنازلي والذي يدل على انخفاض قيمة العملة.[1]

2- سعر الصرف الحقيقي:

إن حدوث تغيرات في سيعر الصرف الاسمي قد لا يعطي التعبير السليم عن القدرة التنافسية الحقيقية للبلد، ولهذا فان سعر الصرف الحقيقي يأخذ بعين الاعتبار القدرة الشرائية (معدلات التضخم) في حساب قيمة العملة، فسعر الصرف الحقيقي هو عبارة عن سعر الصرف الاسمي مرجحا بمستويات الأسعار النسبية[2].

رياضيا يمكن التعبير عن سعر الصرف الحقيقي بالعلاقة التالية:

$$\varepsilon = E\frac{P^*}{P}$$

حيث:

P: معدل التضخم في البلد المعني

P^*: معدل التضخم في البلد الأجنبي

E: سعر الصرف الاسمي للبلد المعني

ε: سعر الصرف الحقيقي للبلد المعني.

تشير هذه المعادلة أن سعر الصرف الحقيقي عبارة عن سعر الصرف الاسمي مرجح بمستويات الأسعار النسبية، فإذا كان معدل التضخم في دولة معينة أكبر من نظيره في دولة أخرى، ينبغي أن يرتفع سعر الصرف الاسمي من اجل تثبيت سعر الصرف الحقيقي، حيث إن هبوط في ε يعد ارتفاعا في السعر الصرف الحقيقي الذي يقلل من التنافسية الدولية للبلد المعني، وعكس عند الارتفاع في ε فانه يحسن تنافسية الدولية لذلك البلد.[3]

---

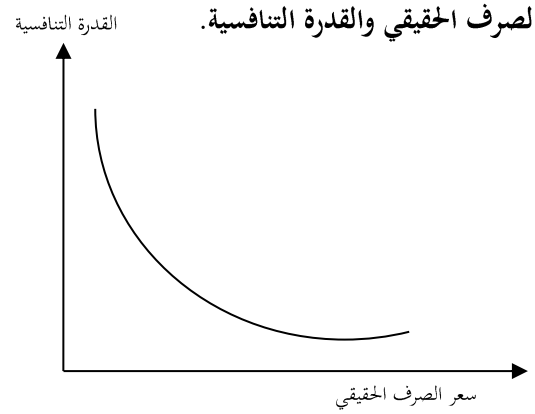
[1]–محمد الغزالي عيسى، سياسات **اسعار الصرف**، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الاقطار العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 23 ،2003

[2]-سي بول هالوودو رونالد ماكدونالد، تعريب حسنى محمود، **النقود والتمويل الدولي**، دار المريخ، المملكة العربية السعودية،2007، ص55

[3]- سي بول هالوودو رونالد ماكدونالد، تعريب حسنى محمود، **النقود والتمويل الدولي**، مرجع سبق ذكره، ص56

والرسم البياني يوضح العلاقة العكسية بين القدرة التنافسية وأسعار الصرف الحقيقية.

شكل رقم (1.1): العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والقدرة التنافسية.



المصدر: قدي عبد المجيد، **البعد الدولي للنظام النقدي برعاية صندوق النقد الدولي**، مرجع سبق ذكره، ص 122

يتضح من خلال الشكل أن المنحنى يأخذ شكل منحنيات السواء، أي أن سعر الصرف الحقيقي مرن اتجاه القدرة التنافسية حيث كلما ارتفع سعر الصرف الحقيقي يؤدي إلى حدوث استجابة عكسية في القدرة التنافسية للبلد المعني، والعكس صحيح.

إن سعر الصرف الحقيقي يعبر عن الأسعار الأجنبية مقارنة مع الأسعار المحلية فالارتفاع في سعر الصرف الحقيقي، يعني إن السلع الأجنبية أغلى من السلع المحلية مما يجعل المقيمين والأجانب يتجهون نحو الطلب على السلع المحلية بدل الأجنبية، والنتيجة زيادة درجة منافسة السلع المحلية في المقابل العكسي، نجد أن انخفاض في السعر الصرف الحقيقي يعني أن سلع المحلية مرتفعة بالخارج وبالتالي اقل منافسة [1].

3- سعر الصرف الفعلي الاسمي:

نظرا لكون الدولة تتعامل مع مجموعة من الشركاء والمنافسين الأجنبيين فان التغير في سعر الصرف الاسمي يبق ذو دلالة وبعد محدودين. فسعر الصرف الفعلي الاسمي عبارة عن متوسط سعر العملة المحلية بالنسبة إلى مجموعة من العملات الأجنبية، حيث ترجح كل عملة على أساس وزنها وأهميتها في التجارة الخارجية، وبالتالي يمكن من مقارنة وضع الدولة اتجاه مختلف الدول الأخرى في الأسواق الدولية.

كما يدخل في تحديد سعر الصرف الفعلي عاملان أساسيان هما [2]:

- عدد العملات الأجنبية (سلة العملات).
- الأوزان النسبية لكل عملة أجنبية على أساس أهمية العملات للأطراف المتبادلة.

---

[1]- تومي صالح، **مبادئ تحليل الاقتصاد الكلي، دار** أسامة، ط1، الجزائر ص296

[2]- قدي عبد المجيد، **البعد الدولي للنظام النقدي برعاية صندوق النقد الدولي**، مرجع سبق ذكره، ص 122

لذلك يمكن لمؤشرات سعر الصرف الفعلي أن تعطي صورة غير متكاملة على سلوك العملة إذا تضمنت عدد قليل من العملات الأجنبية.

4- سعر الصرف الفعلي الحقيقي:

إن سعر الصرف الفعلي الاسمي لا يسمح بإظهار التطورات كارتفاع الأسعار الداخلية بنسبة أكبر من تلك التي يعرفها الشركاء التجاريون والمنافسون، أما سعر الصرف الفعلي الحقيقي يأخذ بعين الاعتبار هذه التطورات فهو يمثل العلاقة بين مؤشر الأسعار المحلية والمؤثرة السائدة لدى هؤلاء البلدان.

يتم حساب سعر الصرف الحقيقي بالعلاقة التالية [1]:

$$XR_{\mathrm{r}} = \frac{XR_{\mathrm{n}} \times P_{\mathrm{dom}}}{P_{\mathrm{row}}}$$

XR_r : سعر الصرف الفعلي الحقيقي.

XRn : سعر الصرف الفعلي الاسمي.

p_{dom}: المستوى العام للسعار المحلية.

p_{row} : المستوى العام للسعار العالمية

ثالثا: أنواع سعر الصرف

يوجد هناك نوعان من سعر الصرف سعر الصرف العاجل (النقدي) وسعر الصرف الآجل.

1- سعر الصرف العاجل (النقدي):

حيث يتم وفقا لهذا النوع عملية تسليم واستلام العملات بين البائع والمشتري لحظة إبرام عقد الصرف، حيث يكون سعر تبادل العملات وفقا لسعر السائد في السوق لحظة إبرام العقد.

2- سعر الصرف الأجل: بموجب هذا النوع فان عملية تسليم واستلام العملات بعد فترة من الزمن من تاريخ إبرام العقد، حيث يكون سعر تبادل العملات وفقا للسعر السائد في السوق لحظة إبرام العقد[2].

[1]- Robert M. Dunn, Jrand John H. Mutti ،International Economics ،6ed ،Routledge ،London ،2004 ، p303

[2]- أسعار صرف العملات، إضاءات، نشرة توعوية يصدرها معهد الدراسات المصرفية الكويت، العدد 12، يوليو 2011

المطلب الطلب الثاني: سياسة سعر الصرف

تعتبر سياسة سعر الصرف سياسة اقتصادية، تظهر من يوم إلى يوم استقلاليتها عن السياسة النقدية وهذا من خلال تميزها بأهدافها وأدواتها.

أولا: أهداف سياسة سعر الصرف:

تسعى سياسة سعر الصرف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أبرزها:

1- مقاومة التضخم:

يودي تحسين سعر الصرف إلى الانخفاض في مستوى التضخم المستورد وتحسن في مستوى تنافسية المؤسسات. ففي المدى القصير يكون الانخفاض تكاليف الاستيراد أثر ايجابي على انخفاض مستوى التضخم، وتتضاعف أرباح المؤسسات بما يمكنها من ترشيد أداة الإنتاج في المدى المتوسط وهكذا تحقق المؤسسات عوائد إنتاجية وتتمكن من سلع ذات جودة عالية بما يعني تحسين تنافسينها.

2- تخصيص الموارد:

يودي سعر الصرف الحقيقي، الذي يجعل الاقتصاد أكثر تنافسية إلى تحويل الموارد إلى قطاع السلع الدولية (الموجهة للتصدير). وهذا ما يعمل على توسع قاعدة السلع الدولية بحيث يصبح عدد كبير من السلع قابلا للتصدير، وبالتالي يقل عدد السلع التي يتم استيرادها.

ويزداد إنتاج السلع التي كانت تستورد محليا (إحلال الواردات) والسلع التي يمكن تصديرها. كما ينعكس اثر تغير سعر الصرف الحقيقي في إعادة تخصيص الموارد في أسواق عوامل الإنتاج، إذ يودي انخفاضها إلى زيادة استخدام عنصر العمل ورأس المال في قطاع التصدير وفي الصناعات المنافسة الاستيراد.[1]

3- توزيع الدخل: يودي سعر الصرف دورا هاما في توزيع الدخل بين القطاعات المحلية، فعند ارتفاع القدرة التنافسية لقطاع التصدير التقليدي (مواد خام ،زراعة) نتيجة لانخفاض سعر الصرف الحقيقي فان ذلك يجعله أكثر ربحية ،ويعود ريع هذه العملية إلى أصحاب رؤوس الأموال كما يعمل إلى خفض القدرة الشرائية للمستهلك ،والعكس صحيح في حالة انخفاض سعر الصرف الحقيقي.

4- تنمية الصناعة المحلية:

وتتم عن طريق قيام البنك المركزي بالتأثير على سعر الصرف بتخفيضه لتشجيع الصناعة الوطنية.

[1]- عبد المجيد قدي، مدخل **إلى السياسات الاقتصادية الكلية**، ط، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، ص ص 131-132

ثانيا: أدوات سياسة سعر الصرف

لتنفيذ سياسة سعر الصرف ومن اجل تحقيق أهدافها تستعمل السلطات العديد من الأدوات أهمها:

1- تعديل سعر صرف العملة:

لما ترغب السلطات النقدية في تعديل توازن ميزان المدفوعات تقوم بتخفيض العملة أو إعادة تقويمها لما تتدخل ظل نظام سعر الصرف الثابت، أما عندما تتدخل في ظل نظام سعر الصرف العائم فتعمل على التأثير على تحسين أو تدهور قيمة العملة.

2- استخدام احتياطات الصرف:

في ظل نظام أسعار الصرف ثابتة أو شبه المدارة تلجا السلطات النقدية إلى المحافظة على سعر صرف عملتها، فعند انهيار عملتها تقوم ببيع العملات الصعبة مقابل العملة المحلية وعندما تتحسن العملة تقوم بشراء عملات الأجنبية مقابل العملة المحلية وعندما تكون الاحتياطات غير كافية يقوم البنك المركزي بتخفيض العملة المحلية.

أما في ظل نظام أسعار الصرف العائم تقاوم السلطات النقدية التقلبات الحادة في سعر عملتها، إلا أن الاحتياطات لا تكفي للتصدي للآثار الناجمة عن حركة رؤوس الأموال المضاربة.

3- استخدام أسعار الفائدة:

عندما تكون العملة ضعيفة يقوم البنك المركزي باعتماد سياسة سعر الفائدة المرتفع لتعويض خطر انهيار العملة.[1]

4- مراقبة الصرف: تقضي سياسة مراقبة الصرف بإخضاع المشتريات ومبيعات العملة الصعبة إلى رخصة خاصة، ويتم استخدامها لمقاومة خروج رؤوس الأموال خاصة لأجل المضاربة.

5- إقامة سعر صرف متعدد:

يهدف نظام أسعار الصرف المتعدد إلى تخفيض الآثار تقلبات أسعار الصرف في الأسواق وتوجيه السياسة التجارية لخدمة بعض الأغراض المحددة. ومن أهم الوسائل المستخدمة اعتماد نظام ثنائي أو أكثر لسعر الصرف بوجود سعرين أو أكثر لسعر صرف عملة أحدهما مغالى فيه ويتعلق بالمعاملات الخاصة بالواردات الضرورية، أما السلع المحلية الموجهة للتصدير أو الواردات غير الضرورية فتخضع لسر صرف عادي، بل هناك من يذهب إلى ضرورة تعويم سعر الصرف المتعلق بالعمليات العادية وإخضاع العمليات الخاصة.[2]

[1]- عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، مرجع سبق ذكره، ص ص 133-136

[2]- عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، مرجع سبق ذكره، ص ص 136-137

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على سعر الصرف

يوجد هناك العديد من العوامل التي توثر على سعر الصرف فهناك من يصنفها إلى عوامل قصيرة الأجل وطويلة الأجل، ومنهم من يصنفها إلى عوامل اقتصادية وغير اقتصادية لذلك سنورد هذا الأخير من هذا المطلب كما يلي:

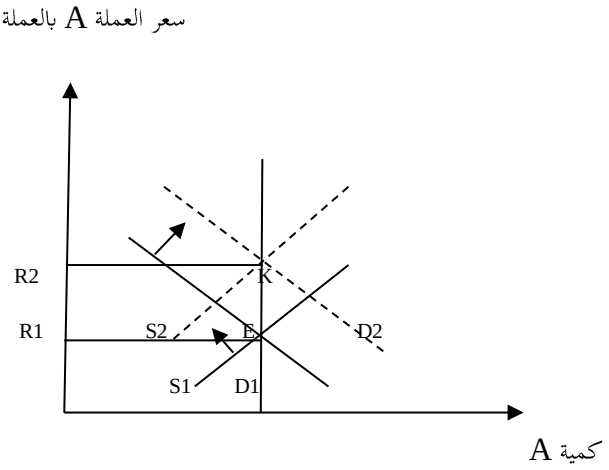
أولا: العوامل الاقتصادية

1- كمية النقود

تؤدي الزيادة في كمية النقود (مع بقاء جميع العوامل الأخرى ثابتة خاصة حجم الإنتاج ...الخ) إلى ارتفاع في مستوى الأسعار السلع والخدمات، هذا سيجعل سلع الدولة المعنية اقل منافسة بالنسبة لسلع الدول الأجنبية وبالتالي سينعكس هذا على الميزان التجاري (انخفاض الصادرات وزيادة الواردات). في المقابل سيخفض الطلب على العملة المحلية في الخارج ويزداد بالنسبة للعملات الأجنبية في الداخل[1].

والشكل الموالي يوضح أثر الإفراط في الإصدار النقدي على رفع أسعر الصرف الأجنبي.

الشكل رقم (2.1): أثر الإفراط في الإصدار النقدي على رفع أسعر الصرف الأجنبي



المصدر: عبد الحسن الغالبي عبد الحسن جليل، مصدر سبق ذكره، ص61

إضافة إلى ما تم عرضه سابقا من خلال الشكل يتضح أن العلاقة بين الإصدار النقدي وسعر الصرف الأجنبي هي علاقة طردية، إذ نلاحظ الانتقال من المستوى التوازني الأول E إلى المستوى التوازني الثاني K.

[1]-عبد الحسن الغالبي عبد الحسن جليل ،سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية ،ط1،دار الصفاء للنشر والتوزيع عمان ص61

ناتج عن زيادة الإصدار النقدي والذي بدوره انعكس على زيادة طلب العملة الأجنبية بدلا من العملة المحلية من المستوى R1 الى المستوى R2.

2- أسعار الفائدة:

إن الزيادة في أسعار الفائدة الحقيقية سيزيد من دخول رؤوس الأموال الأجنبية إلى الداخل مسببا في ارتفاع قيمة العملة في الخارج. فمثلا إذا افترضنا الدولة A قامة برفع مستو سعر الفائدة الحقيقي على حساب الدولة (B.C) هذا سيدفع المستثمرين من الدولة (B.C) إلى زيادة الطلب على عملة البلد A وإقراض عملتهم المحلية للمستثمرين من الدولة A، إن هذه التحكات في رؤوس الأموال ستعمل على رفع قيمة عملة الدولة A على حساب الدولتين B وC.

3- سعر الخصم:

إن رفع سعر الخصم إلى مستوى يصبح أعلى مما هو عليه في الدول الأخرى، هذا سيؤدي إلى دخول رؤوس الأموال الأجنبية إلى الداخل مما يزيد من الطلب على عملة البلد وبالتالي ارتفاع في قيمتها الخارجية. [1]

4- التضخم العالمي:

يعد التضخم أبرز العوامل المؤثرة على أسعار الصرف إذ تبرز العلاقة بينهما في قناتين هما:

- القناة التي تثبت مفعول نظرية تعادل القوة الشرائية وفقا لهذا فان سعر صرف العملة يميل إلى الانخفاض بنفس النسبة التي يرتفع بها المستوى العام للأسعار، فمثلا إذا تضاعفت الأسعار في الدولة a مع بقاء بقية الدول الأخرى على نفس الأوضاع السعرية فان قيمة تعادل العملة سوف تصبح نصف ما كانت عليه.
- القناة التي تركز على تخفيض قيمة العملة، حيث يؤدي استخدام هذه العملية إلى رفع أسعار الصرف، وهذا ما ينعكس مباشرة على رفع الأسعار السلع خاصة المستوردة بالعملة المحلية، كما إن هذه العملية أيضا تساهم في التأثير على الأجور والتي بدورها تأثر على فعالية سياسة أسعار الصرف من خلال جمودها.

o- ميزان المدفوعات:

يعد ميزان المدفوعات من أهم العوامل المؤثرة على أسعار الصرف فإذا كان رصيد ميزان المدفوعات في حالة فائض فان هذا يعني زيادة الطلب على عملة هذه الدولة في الخارج وبالتالي الارتفاع في قيمتها الخارجية، والعكس صحيح في حالة التي يكون فيها رصيد ميزان المدفوعات سالب (العجز).

[1]- مروان عطون، أسعار **صرف العملات**، دار الهدى، الجزائر ص 80

الدخل وسعر الصرف:

يساهم تأثير الدخل على سعر الصرف في اتجاهين هما:

- أن أي تغير في الناتج المحلي الإجمالي يقابله تغير مشابه في الحساب الجاري فعند الزيادة في الناتج سينتعش الحساب الجاري دافعا الطلب على العملة المحلية في الخارج، في المقابل فان سعر الصرف الأجنبي سينخفض والعكس صحيح.
- مع افتراض وجود حركة نقل رؤوس الأموال تؤدي الزيادة الدخول النقدية في الدولة المستقبلة إلى تنشيط طلبها الكلي بما فيها الطلب على الواردات، في نفس الوقت يترتب عن هذا التدفق الرأسمالي انخفاض الدخول النقدية في البلد المصدر له.

ج- عجز الموازنة الحكومية والسياسة المالية:

تميل السياسة المالية إلى توليد أثار متباينة على سعر الصرف، فإذا اتخذت الحكومة سياسة مالية أكثر تعقيدا من اجل تحقيق فائض في الموازنة أو تقيل عجز فان هذا سيعمل على تخفيض الطلب الكلي، مما يتولد عن هذا زيادة الصادرات وانخفاض الواردات وبالتالي ارتفاع قيمة العملة في سوق الصرف الأجنبي.

أما في حالة الضرائب يمكن أن يكون لها ردود فعل مختلفة، فإذا كان هدف محاربة التضخم فإنها تخفض سعر الصرف ولكن قد يكون لها أثار عكسية في حالة وجود قيود على رؤوس الأموال الداخلة، مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار الصرف.

ثانيا: العوامل غير الاقتصادية:

تشمل العوامل الاقتصادية ما يلي:

1- الاضطرابات والحروب:

تأثر الاضطرابات والحروب على الأوضاع التجارية والمالية والتي تغير الطلب على الصرف الأجنبي وبالتالي تغير سعر الصرف حيث يزداد الإنفاق في مجالات العسكرية والأمنية على حساب الاستثمارية، مما يودي إلى انخفاض الصادرات وغيرها من تأثيرات المباشرة وغير المباشرة التي تعمل على فقدان الثقة في عملة البلد المعني.

2- الإشاعات والأخبار:

للإشاعات والإخبار تأثير سريع على أسعار الصرف الأجنبي سواء كانت صحيحة أو غير صحيحة، فأحيانا تصدر إشاعات عن بعض المتعاملين حول مستقبل عملة ما وبسبب اعتماد أسعار الصرف على العديد من المتغيرات التي يمكن متابعتها كالتوقعات حول أسعار الفائدة وعرض النقد وتأتي الاستجابة لهذه المتغيرات على قوة تجاوب السوق معها، فقد تكون حساسة وقوية وفي أخرى اقل.

3- خبرة المتعاملين وأوضاعهم:

تتأثر أسعار الصرف بخبرة المتعاملين ومهاراتهم إذ تتأثر بالقوة التفاوضية والأساليب المستخدمة لتنفيذ عملياتهم المختلفة كما تتأثر بحجم التزاماتهم.

المبحث الثاني: النظريات المحددة لأسعار الصرف

هناك العديد من النظريات التي يتم الاستناد إليها في تفسير الكيفية التي يتم من خلالها تحديد سعر الصرف نظرا لما حققته من نتائج ومن أهم هذه النظريات ما يلي:

المطلب الأول: النظرية الكمية

المحتوى الأساسي لنظرية الكمية تتلخص في أن الزيادة في كمية النقود تؤدي إلى ارتفاع الأسعار السلع والخدمات في الداخل، الأمر الذي يودي إلى انخفاض الطلب على السلع المحلية وبالتالي نقص الصادرات وزيادة الواردات لان سعر السلع الأجنبية يصبح اقل سعرا مقارنة بالسلع المحلية بعد ارتفاع أسعارها وهذا ما يؤدي إلى زيادة الطلب على العملات الأجنبية من اجل تسديد قيم الواردات وانخفاض الطلب على العملات المحلية لتسديد قيم الصادرات وبالتالي ارتفاع سعر الصرف.

المطلب الثاني: نظرية الأرصدة

هذه النظرية ترى أن سعر الصرف العملة يتحدد على أساس رصيد الدولة في ميزان المدفوعات فإذا كان رصيدها موجبا فمعناه زيادة الطلب على العملة المحلية، وارتفاع قيمتها الخارجية أي ارتفاع سعر صرفها وإذا كان سلبيا فهذا يدل على زيادة عرض العملة المحلية وانخفاض قيمتها الخارجية أي انخفاض سعر صرفها.

فحسب هذه النظرية سعر الصرف ناتج عن ظروف العرض والطلب في ميزان العمليات الجارية وبتالي فان قيمة سعر الصرف حسب هذا المفهوم ترتفع في حالة وجود فائض في ميزان العمليات الجارية وتنخفض قيمته في حالة العجز في ميزان العمليات الجارية.

هذا التعريف يتجاهل عدة نقائص:

- أن الأسعار الداخلية والخارجية تتوقف جزئيا على الصادرات والواردات.
- حركة رؤوس الأموال التي تأثر مباشرة على سعر الصرف.
- عوامل النفسية التي تعمل على تشويش سوق الصرف.[1]

[1] M.E.benissad - ، économie internationale، office des publications universitaires ، Algérie1 983P139

المطلب الثالث: نظرية سعر الخصم

يرى أصحابها بان رفع سعر الخصم معناه زيادة أسعار الفائدة وهذا يؤدي إلى اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية وبالتالي زيادة طلب الأجانب على عملة تلك الدولة وارتفاع قيمتها الخارجية أي ارتفاع سعر صرفها وعلى العكس يؤدي خفض سعر الفائدة إلى انخفاض الطلب على عملة تلك الدولة وانخفاض قيمتها الخارجية أي انخفاض سعر صرفها ولا زال الأساس في تغير أسعار الخصم كوسيلة لعلاج ميزان المدفوعات يستند إلى هذه النظرية[1] .

المطلب الرابع: نظرية الإنتاجية

تتلخص هذه النظرية في أن القيمة الخارجية لعملة دولة ما تتحدد على أساس كفاية ومقدرة جهازها الإنتاجي، ومن اجل تحقيق توازن اقتصادي واستقرار نقدي يجب أن يسير سعر الصرف في نفس اتجاه القوى الإنتاجية لذلك فانه كلما زادة إنتاجية القطاعات الاقتصادية زادة حركة رؤوس الأموال نحو الداخل قصد الاستثمار ومنه الطلب على العملة المحلية كما يحدث العكس في حالة انخفاض مستوى الإنتاجية. [2]

المطلب الخامس: نظرة تعادل القوة الشرائية

صاحب هذه النظرية هو الاقتصادي السويدي غوستاف كاسل justaf cassal حيث ظهرت في عام 1916وقد أطلق على هذه النظرية اسم نظرية تعادل القوة الشرائية وتتمثل الفكرة العامة في هذه النظرية في أن القوة الشرائية للعملة داخل الدولة هي التي تحدد قوتها الشرائية في الخارج أي أن الأسعار الداخلية هي التي تحدد سعر الصرف في الخارج[3]ومن ثم فان أي تغير في سعر الصرف سيعكس التباين في الأسعار النسبية لكلا الدولتين أما استقرار سعر الصرف فيدل على تساوي القوة الشرائية للعملتين[4].

ويمكن تفسير نظرية تعادل القوة الشرائية انطلاقا من التفرقة بين الصيغة المطلقة والصيغة النسبية.

أولا –الصيغة المطلقة لتعادل القوة الشرائية:

تدرس هذه النظرية العلاقة بين أسعار السلع أو الخدمات فيما بينها من ناحية والعلاقة بين أسعار السلع أو الخدمات وأسعار الصرف من ناحية ثانية لأنها تتعامل مع مستويات الأسعار المطلقة.

وفقا لهذا فان السلع والخدمات المتجانسة والتي يتم الاتجار فيها ينبغي أن يكون لها نفس السعر في الدولتين بعد تحويل أسعارها إلى عملة مشتركة لذلك غالبا ما يطلق على تعادل القوة الشرائية قانون السعر الواحد ومثال ذلك نفرض أن سعر سلعة معينة في

---

[1]- فليح حسن خلف **التمويل الدولي**، ط1، الوراق للنشر والتوزيع، 2004، ص87

[2]- قدي عبد المجيد، **البعد الدولي للنظام النقدي برعاية صندوق النقد الدولي**، مرجع سبق ذكره، ص170

[3]- شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل **الدولي ونظريات التجارة الخارجية**، ط1، دار المسيرة، الأردن، ص167

[4]– عبد المجيد قدي، البعد الدولي للنظام النقد العالمي، مرجع سبق ذكره، ص167

الجزائر 450دينار بينما في فرنسا 300اورو لذلك فان سعر الصرف بين الدينار والاورو هو 1.5دينار لكل اورو بصيغة أخرى في ظل تعادل القوة الشرائية يكون ثمن السلة في الجزائر هو نفسه في فرنسا بعد استخدام سعر الصرف في التحويل.

1-المراجحة وتعادل القوة الشرائية:

في حالة إذا لم يكن سعر الصرف السائد بين البلدين هو 1.5دينار لكل اورو ولنفرض انه 1.6عند إذن يصبح سعر السلعة 480دينار وبالتالي فان المراجح سيقوم بشراء السلعة من الجزائر ويبيعها في فرنسا ويستفيد من فارق سعر قدره 30دينار لذا يمكن أن نستنتج أن الفروق السعرية أحد العوامل الطلب على العملة.[1]

2-قانون السعر الواحد:

بوجود شرط المراجحة وبفرض عدم وجود عوائق على التجارة وان السلع تتميز بالتجانس وعدم وجود تدفقات رأس مالية فان قانون السعر الواحد يأخذ الشكل التالي:

$$* \ p_t^i = s_t P_t^i$$

حيث:

P^i: سعر السلعة المحلية ، p^{*i}: سعر السلعة الأجنبية ، s: هو سعر الصرف بين العملتين الوطنية والأجنبية.

لذلك فان سعر السلعة الوطنية في دولة ما يجب أن يتساوى مع السعر السلعة في الدولة الأجنبية وهذا ما يطلق عليه قانون السعر الواحد.[2]

3-أوجه القصور في الصيغة المطلقة:

لقد تلقت هذه الصيغة العديد من المشكلات في حسابها يمكن حصرها فيما يلي:

- أن الأفراد في البلدين قد يستهلكون مجموعات مختلفة من السلع والخدمات وبالتالي فان مستويات الأسعار المستعملة في الحساب تكون مختلفة وهو ما يفقد تطبيق شرط المراجحة.
- تتضمن المعادلة أن سعر الصرف الحقيقي دائما يكون مساوي للواحد حيث:

$$s \times \frac{p*}{p} = \frac{p}{p*} \times \frac{p*}{p} = 1$$

فإذا كان الأفراد يستهلكون سلع مختلفة فمن غير المعقول أن يكون سعر الصرف الحقيقي مساوي للواحد

[1]- جوزيف دانيالز، دافيد فانهوز، تعريب محمود الحسني، اقتصاديات **النقود والتمويل الدولي**، ط غ م، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، ص ص 89-90

[2]-سي بول هالوودو رونالد ماكدونالد، تعريب حسني محمود، مرجع سبق ذكره، ص212

ثانيا–الصيغة النسبية لتعادل القوة الشرائية:

تعد هذه الصيغة أفضل من الصيغة المطلقة حيث تركز على التغيرات في الأسعار النسبية بدلا من مستويات الأسعار المطلقة وهذه النظرية ترتبط أيضا بتغيرات أسعار الصرف والفروق في تغيرات الأسعار عبر الدول المختلفة.

ويمكن صياغة العلاقة الرياضية للصيغة النسبية بالاعتماد على معطيات المعادلة السابقة بالشكل التالي:

$$\%\Delta s = \%\Delta p - \%\Delta p *$$

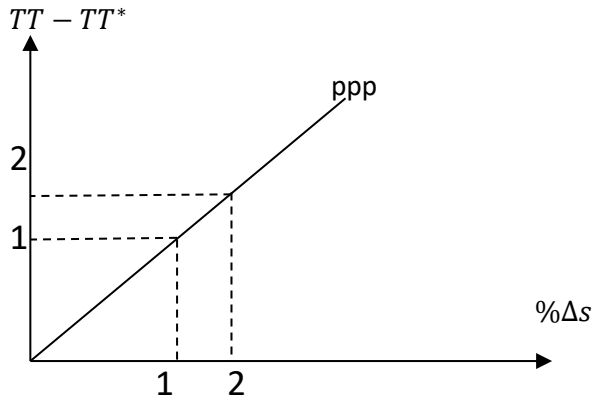
فإذا أشرنا إلى الرقم القياسي للتضخم بالرمز TT تصبح المعادلة كما يلي:

$$\%\Delta s = TT - TT^*$$

انطلاقا من المعادلة فانه يمكن الحصول على سعر الصرف بين البلدين باستخدام فروق التضخم بين البلدين.

رغم ما حققته نظرية تعادل القوة الشرائية في تحديد سعر الصرف بين الدول إلا أنها تعرضت للعديد من الانتقادات نظرا لارتباط أسعار الصرف بالعديد من المتغيرات التي لم تشملها هذه النظرية.

الشكل رقم (3.1): التمثيل البياني لتعادل القوة الشرائية.



المصدر: محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سبق ذكره، ص46

ثالثا–الانتقادات الموجهة لنظرية تعادل القوة الشرائية:

يمكن إيجازها أهم الانتقادات الموجهة لنظرية تعادل القوة الشرائية فيما يلي:

- صعوبة تحديد الأرقام القياسية الأسعار بصفة دقيقة باعتبار أن هناك سلع لا تتبادل دوليا.
- صعوبة اختيار فترة الأساس لتحديد الأرقام القياسية.
- تفترض هذه النظرية أن سعر الصرف يتناثر فقط بالقوة الشرائية.[1]

[1]–عبد المجيد قدي، البعد الدولي للنظام النقد العالمي، مرجع سبق ذكره، ص168

- ترتكز هذه النظرية في التحليل فقط على الميزان العمليات الجارية.
- اختلاف أساليب قياس التضخم بين الدول.[1]
- أن تعادل القوة الشرائية لا تتحقق في الفترة قصيرة الاجل.[2]
- في ظل وجود تكلفة تجارية هذا سيجعل السعر غير متعادل بين الدول وحتى بين المدن داخل الدولة.
- هناك عامل أخرى تخترق قانون السعر الواحد هو وجود تفضيلات مختلفة لدى المستهلكين في مختلف الدول.[3]

المطلب السادس: نظرية تعادل معدلات الفائدة

تركز هذه النظرية في تحديد سعر الصرف على أن السعر الآجل للعملة يجب أن يعكس التباين في معدلات الفائدة بين دولتين ومن خلال هذا فان المستثمر الذي سيوظف أمواله في الخارج والتي يكون فيها سعر الفائدة مرتفع بالنسبة لدولته لكنه لن يحصل على معدل عائد أعلى من الذي يحصل عليه في دولته لان الاختلاف في العائد يجب أن يعوض بين السعر الحالي والسعر الأجل.[4]

المبحث الثالث: أنظمة أسعار الصرف

بما أن أسعار الصرف في حركة ديناميكية مستمرة ولها تأثير بالغ الأهمية على اقتصاديات الدول فانه لابد من نظام يعمل على استقرار هذه العملات ولقد شهد التطور التاريخي عدة أنظمة تختلف فيما بينها حسب الكيفية التي يتحدد بها سعر الصرف فهناك نظام يعمل على تثبيت سعر الصرف مقابل عملة أو سلة عملات بغض النظر عما يحدث في سوق الصرف أي عرض والطلب على تلك العملة وهناك نظام صرف عائم يتحدد سعره بظروف العرض والطلب في سوق الصرف وهناك نظام مقيد تستخدمه الدولة لحماية اقتصادها من مخاطر أسعار الصرف وهذا ما سيتم تفصيله في هذا المبحث.

---

[1]- السيد المتولي، **الاقتصاد الدولي**، ط1، دار الفكر، الاردن ،2011، ص 180

[2]- محمد كمال خليل الحمزاوي، سوق الصرف الأجنبي

[3]- Jean louis mucchielli et thierrymayer، économie internationale، dalloz، 2005; France، p78

[4]- شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص172

المطلب الأول: التطور التاريخي لأنظمة الصرف

مر تطور أنظمة الصرف بأربع مراحل هي:

المرحلة الأولى: نظام قاعدة الذهب ١٨٧٠-١٩١٤

وفقا لهذه المرحلة فان الذهب اخذ الدور الرئيسي في عملية المبادلات التجارية بين الدول ويعود العمل بنظام القاعدة الذهبية رسميا إلى عام 1819 من طرف البرلمان البريطاني ثم تبعتها بعض الدول الأخرى كألمانيا واليابان والولايات المتحدة الأمريكية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر.[1]

حيث عرف التاريخ ثلاث أشكال رئيسية لقاعدة الذهب الشكل الأول يتحقق حينما تكون العملات الذهبية هي التي تتداول فعلا ويكون للأفراد حرية صك وصهر الذهب أي يكون لهم منطلق الخيار في تحويل السبائك الذهبية إلى عملات ذهبية ولكن لهم الحرية في استرداد وتصدير الذهب سواء كان في صورة نقد أو صورة سبائك وهذا شكل يطلق عليه قاعدة تداول النقود الذهبية.

الشكل الثاني انطلاقا من هذا فان النقود الذهبية لا تتداول في الداخل وإنما يحل محلها النقود الورقية حيث يلتزم بنك الإصدار بتحويلها إلى ذهب بسعر القانوني ويكون مستعد لشراء كل ما يقدم إليه من ذهب طبقا لهذا السعر وفي هذا الشكل يكون استخدام السبائك الذهبية قاصرا على تسوية المعاملات الخارجية ولكن يجب أن يكون للأفراد حرية تصدير واسترداد الذهب وقد عرف هذا الشكل باسم قاعدة الصرف بسبائك الذهب.

أما الشكل الثالث فنجد فيه الذهب لا يتداول في الداخل بل تتداول النقود الورقية الإلزامية غير قابلة لصرف إلى ذهب.[2]

ولكي يتحقق العمل بنظام الذهب على المستوى المحلي والعالمي وجب توفر شروط التالية:

- تحديد قيمة ثابتة للعملة الوطنية بوزن معين من ذهب.
- ضمان قابلية تحويل العملة إلى ذهب والعكس بدون قيود أو شروط.
- توفر الحرية الكاملة لصك وصهر الذهب وبدون تكلفة.
- عدم وجود قيود على تصدير واستيراد الذهب.

تعتبر الدولة متخذة بهذا النظام أذا ربطة قيمة عملتها الوطنية بوزن معين من ذهب ويترتب على كل دولة الاحتفاظ بسعر ثابت للذهب بالنقد الوطني إلى أن يتحقق سعر ثابت للعملات المختلفة مع بعضها البعض.[3]

---

[1]- باسم حجار، نظام النقدي العالمي وأسعار الصرف، ط 1، دار المنهل اللبناني، لبنان ،2009، ص15

[2]- رمزي زكي، التاريخ **النقدي للتخلف**، سلسلة كتب عالم المعرفة، الكويت، عدد118، اكتوبر 1987، ص 51-52

[3]- زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص49

وبالتالي فان قاعدة الذهب تسمح لكل من الدائن والمدين استخدام الذهب في المدفوعات الدولية كما كانت تسمح لتبادل العملات إن يتم عند سعر التعادل وهو السعر الذي تتبادل عنده العملات على أساس قيمة الذهب الصافي في كل منها ومعنى هذا أن كل عملة كانت تتبادل على أساس ثابت معروف وهو مقدار ما تحتويه كل عملة من وزن ذهبي فإذا كانت عملتان أحدهما (أ) تزن 2 غ ذهب (ب) تزن3 غ ذهب فان عملية حساب سعر التبادل هي: أ $= \frac{2}{3}$ ب

حدود الذهب:

إن عملية نقل الذهب من دولة إلى أخرى يشتمل على تكاليف النقل والتامين ولذلك فان المدين عندما يدفع الذهب فان في الواقع يدفع: ثمن الذهب المدفوع (هـ)+ تكاليف النقل (ف).

أما الدائن فإذا طلب من مدينه الدفع بالذهب فان سيحصل على مبلغ وقد خصمت منه تكاليف النقل :

ثمن الذهب المدفوع (هـ)-تكاليف النقل (ف).[1]

وما يمكن التوصل إليه انه في ظل هذا النظام ان الدولة تكون ملزمة على تغليب الاستقرار والتوازن الخارجي على حساب الاستقرار والتوازن الداخلي[2]

وتجدر الإشارة إلى أن موازين المدفوعات وأسعار الصرف في ظل قاعدة الذهبية لم تكن تعاني بشكل عام من وجود مشاكل فقد كانت موازين المدفوعات تتكيف تلقائيا وكان من السهل على الدول من الناحية النقدية أن تتمكن الدول من القضاء على الاختلال المؤقت في ميزان المدفوعات فإذا حدث اختلال في موازين المدفوعات نتيجة لعدم التكافؤ بين الصادرات والواردات فان هذا الاختلال يصحح نفسه عن طريق حركة الانكماش أو التضخم التي تتسبب عن تحرك الذهب دخولا وخروجا نتيجة لهذا الاختلال.[3]

المرحة الثانية: نظام سعر الصرف خلال الفترة ما بين الحربين 1914-1944

بعد أزمة الكساد الكبير 1929-1933 ونتيجة لتغير موازين القوى الاقتصادية بين الدول الرأسمالية وتراكم الذهب في دول معينة بنسبة كبيرة ففي فرنسا مثلا بلغ احتياطي الذهب 70 % من احتياطي الذهب العالمي ونتيجة لانخفاض السيولة النقدية في البنوك التي لم تلبي احتياجات الأفراد جعلها تخرج عن القاعدة الذهبية ويرجع الانهيار التام لقاعدة الذهب إلى:

- جمود نظام الذهب ويتمثل ذلك في ربط الإصدار النقدي بما في حوزة البنك المركزي من ذهب إضافة إلى ذلك ربط الأسعار المحلية بالأسعار العالمية.

---

[1]- مجدى محمود شهاب، **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية**، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان،2010، ص136.

[2]- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نفس المرجع والصفحة سابقا.

[3]- رمزي زكي، مرجع سبق ذكره، ص53.

- عدم تقييم نظام الذهب تقيما صحيحا بعد العودة إلى نظام الذهب عقب الحرب فقد قامت بعض الدول بتخفيض سعر صرفها عن مستواه السابق للحرب.
- التسابق بين الدول في فرض تعريفات جمركية عالية.
- اتجاه بعض البنوك المركزية إلى اكتناز الذهب.

حيث تميزت هذه المرحلة بظهور معدلات تضخم عالية وارتفاع حجم الديون في اقتصاديات معظم الدول الأوروبية مما جعلها تتخذ سياسات مالية ونقدية من اجل تحسين أوضاعها الاقتصادية كزيادة إصدار النقود ورفع معدلات الضرائب مما زاد في انكماش معدلات التبادل الدولي[1] الأمر الذي دفع الدول المتضررة الأوروبية (دول الحلفاء) والمستفيدة الولايات المتحدة الأمريكية من الحرب بدعوة إلى البحث عن نظام جديد لتصحيح الأوضاع الاقتصادية السائدة وكان ذلك بعقد مؤتمر بروتن وودز عام 1944

المرحلة الثالثة: نظام الذهب خلال حقبة بروتن وودز (1944–1973) brettonwoods

وفقا لهذا المؤتمر فان الذهب لم يعد الذهب هو المعيار الأساسي لقيمة العملات وتم إحلاله بالدولار الأمريكي الذي أصبح محور النظام الحديث ومن أهم ما جاء في هذا المؤتمر ما يلي:

- استعمال الدولار موازاة مع الذهب كوحدة نقدية
- التزام الولايات المتحدة بتحويل الدولار إلى ذهب بناء على سعر التعادل المعلن بين الدولار والذهب.
- وضع حدود ضيقة لتقلبات الأسعار في حدود 1± بالنسبة للدولار.
- يقدم صندوق النقد الدولي قروضا لدول الأعضاء لتمويل العجز في موازين مدفوعاتها.

ولم تدم هذه الاتفاقية طويلا حتى بدأت بوادر أزمة الصرف حيث لم تلتزم الولايات المتحدة الأمريكية بطبع الدولار وفق وزن معين من الذهب وأخذت تقوم بطبع الدولار بدون تغطية بالذهب بسبب أزمة المضاربات الشديدة والعجز في ميزانها التجاري وانتقال العدوى إلى بقية الدول بسبب الربط الدولار ببقية عملات الدول وهو ما جعلها تخسر الكثير من قيمة الاحتياطي من الدولار مما جعل الدول تتخلى عن هذا النظام والبحث عن نظام جديد تمثل في مؤتمر جاميكا 1976.

المرحلة الرابعة: مؤتمر جاميكا 1976

بموجب هذا المؤتمر تم مناقشة قضايا إصلاح النظام النقدي العالمي وتم فيه التعديل الثاني اتفاقية بروتنوودز واهم ما جاء في هذا المؤتمر:

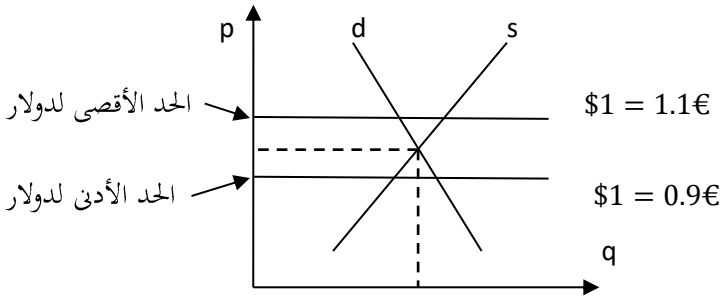
- إعطاء الدول حرية اختيار نظم الصرف (نظام الصرف الثابت، نظام الصرف العائم، مزيج بينهما).
- إلغاء السعر الرسمي للذهب ونزع الصفة النقدية عنه وبذلك تحول الذهب إلى سلعة.
- الإعلان عن حيادية النقود الدولية على شاكلة حقوق السحب الخاصة SDR لتلعب دور أصول احتياطية دولية.

[1]- باسم حجار، مرجع سبق ذكره، ص ص 24-27.

المطلب الثاني: نظام سعر الصرف الثابت

يقصد به تلك الأنظمة التي تكون فيها معدلات الصرف ثابتة أو تتحرك تلك المعدلات داخل هامش ضيق[1]،حيث تقوم السلطات النقدية بتحديد سعر الصرف الرسمي على أساس الظروف الاقتصادية للقطاع الخارجي وحجم احتياطات الدولة من العملة الصعبة[2]وفقا لهذا فان أسعار الصرف الثابتة لا يسمح لها بالتقلب في السوق الصرف استجابة لقوى العرض والطلب اليومية حيث تقوم الحكومة بدلا من ذلك بتثبيت قيمة للعملة، ويتم وضع حدود قصوى ودنيا لسعر الصرف ويتم السماح لأسعار الصرف أن تتقلب فيما بين تلك الحدود، كما يحافظ البنك المركزي على سعر الصرف داخل تلك الحدود من خلال بيع وشراء تلك الدولارات في سوق العملات الدولية ،ويتم الاحتفاظ باحتياطي نقد أجنبي لدولة ما في صورة عملات أجنبية في بنكها المركزي لعملية تعديل قيمة العملة. [3]

شكل رقم (4.1): عملية تثبيت سعر الصرف اليورو مقابل الدولار



المصدر: مورد خاي كريانين التعريب محمد إبراهيم المنصور، **الاقتصاد الدولي** ، ط غ م ،دار المريخ ،المملكة العربية السعودية ، 2007،ص78

يتضح من خلال الشكل الحدود المسموح فيها بتقلب سعر الصرف وذلك من خلال الحد الأقصى والأدنى والفرق بين الحد الأدنى والأقصى يسمى النافذةbond) spread (فمن خلال الشكل تكون قيمة النافذة 0.2يورو (1.1- 0.9) يورو حيث أن القيمة المركزية لليورو هي 1دولار يساوي 1يورو ، وبالتالي فان نسبة تغير النافذة تكون 10% في كل اتجاه من القيمة المركزية و بذلك فان البنك المركزي في هذا المثال سيعمل على المحافظة على قيمة سعر الصرف داخل هذا المجال (النافذة) فلو انخفض الدولار عن الحد الأدنى بـ 1دولار يساوي 0.9يورو ،فان البنك المركزي يقوم ببيع كمية من الدولارات ومبادلتها باليوروهات حتى يتم الحفاظ على هذا الحد والعكس صحيح في حالة ارتفاع الدولار عن القيمة القصوى أي 1دولار يساوي 1.1يورو .

انطلاقا من العملية التي يقوم بها البنك المركزي في المحافظة على سعر الصرف عند مستوى محدد فانه سيعمل على الاحتفاظ باحتياطي نقد أجنبي ولذا فان الدولار يعتبر احتياطا لأوروبا فعند قيام البنك المركزي بشراء الدولارات وبيع اليوروهات، فان احتياطه

[1]- السيد المتولي، مرجع سبق ذكره، ص161

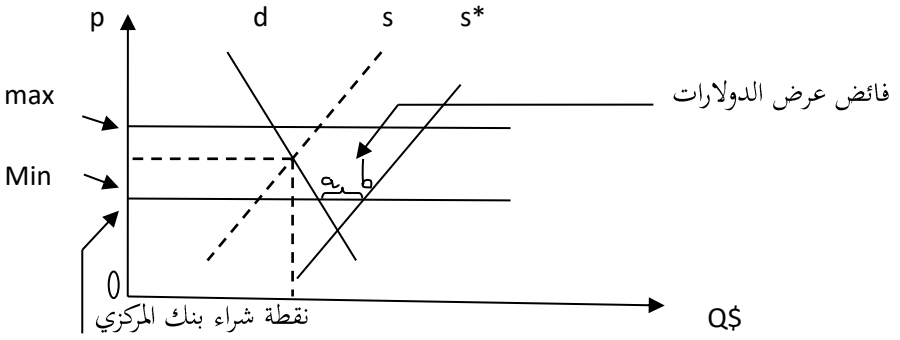
[2]- موسى سعيد مطر واخرون، المالية **الدولية**، ط1، دار الصفاء للنشر، عمان الأردن،2008، ص46

[3]- مورد خاي كريانين التعريب محمد إبراهيم المنصور، **الاقتصاد الدولي**، ط غ م، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 2007، ص ص277-278

من النقد الأجنبي سوف يرتفع، ومن ثم فان عرض النقود مقاسا باليورو سوف يرتفع والعكس في حالة بيع والشكل الموالي يوضح الزيادة في عرض الدولارات في داخل البلد

الحالة الأولى:

شكل رقم (4.1): زيادة عرض الدولار

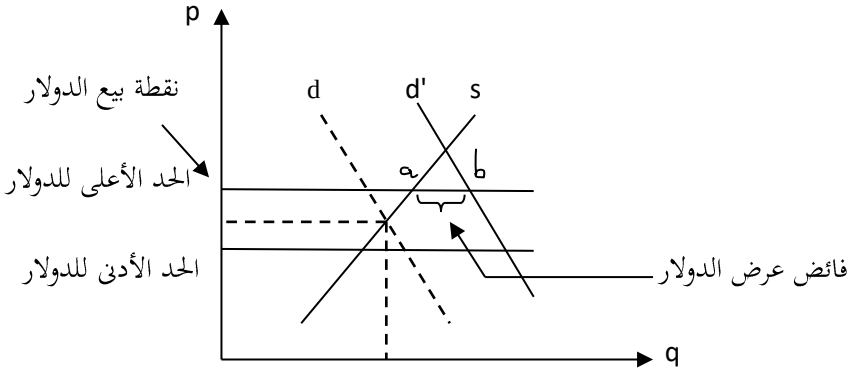


المصدر: مورد خاي كريانين التعريب محمد إبراهيم المنصور، مصدر سبق ذكره، ص279

يتبين من الشكل أن البنك المركزي سيقوم بشراء كمية الدولارات المعروضة (ab) عن الحد الأدنى المسموح به ويضيفها إلى ما لديه من احتياطي من النقد الأجنبي. في هذه الحالة يجب على البنك المركزي أن يكون مستعدا لشراء كمية غير محدودة من الدولارات باليوروهات.

الحالة الثانية:

شكل رقم (4.1): زيادة الطلب على الدولار.



المصدر: مورد خاي كريانين التعريب محمد إبراهيم المنصور، مصدر سبق ذكره، ص280

يتبين من خلال الشكل على انتقال منحنى الطلب على الدولار من d إلى d' مما تولد عن هذا نافذة مقدارها ab وبالتالي فان البنك المركزي سيبيع كمية قدرها ab من الدولار ومبادلتها باليورو من احتياطات النقد الأجنبي لديه ليتمكن من الحفاظ على هذا الحد وبالتالي يجب على البنك المركزي أن يكون مستعد لبيع كمية غير محدودة من الدولارات عند هذا السعر.

إن عملية تثبيت أسعار الصرف تختلف من دولة إلى أخرى حيث يمكن أن يكون التثبيت مقابل عملة وحيدة ذات خصائص وسمات معينة كالاستقرار والقبول الدولي أو تثبيت مقابل سلة من العملات أو ضمن هوامش ويتم توضيح ذلك فيما يلي:

أولا: أنظمة الصرف الثابتة لعملة وحيدة

إن عملية الربط لعملة وحيدة تكون نتيجة لكون المبادلات التي تقوم بهذه العملة أو نتيجة للترابط الاقتصادي الوثيق كما تتصف هذه العملة بالقوة والاستقرار.[1]

أهميته:

- يتصف بالبساطة والسهولة في الإدارة وغالبا ما يكون عملة شريك تجاري رئيسي وبالتالي يتم حساب سعر صرف عملتها مع العملات الأخرى عن طريق الأسعار التقاطعية
- التقليل من التغيرات الكثيرة في سعر الصرف[2]

ثانيا: أنظمة أسعار الصرف لسلة عملات

تتحدد آلية الصرف عن طريق الارتباط بسلة عملات انطلاقا من الأوزان النسبية لعملات الشركاء التجاريين لان سعر الصرف يتأثر بحجم المبادلات وتدفقات رؤوس الأموال لهذا فان سلة العملات التي تختارها الدول لربط عملتها تتشكل من عملات ذات ثقل كبير في هيكل الصادرات أو هيكل الواردات.[3]

ثالثا: ضمن هوامش محددة

سواء تعلق التثبيت بعملة واحدة آو سلة عملات وهنا يتم تحديد المجال التقلب المسموح به[4]

المطلب الثالث: نظام سعر الصرف الحر (المعوم)

سعر الصرف الذي يتحدد بحرية يكون في نظام يسمى نظام الصرف المرن في نظام كهذا يتحدد سعر الصرف في كل لحظة مباشرة من طرف قوى العرض والطلب.[5]

عندما يسمح لأي عملة أن تتقلب في سوق الصرف الأجنبي فإننا نكون بصدد نظام الصرف المعوم ويتحدد سعر صرف العملة المحلية نتيجة تفاعلات قوى العرض والطلب بين العملة المحيلة والأجنبية فالطلب المحلي على العملة الأجنبية مشتق من الطلب على

---

[1]- السيد المتولي، مرجع سبق ذكره، ص162

[2]- هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، ط1، دار وائل، الأردن ،2014،ص144

[3]-السيد المتولي، نفس الصفحة والمرجع سبقا.

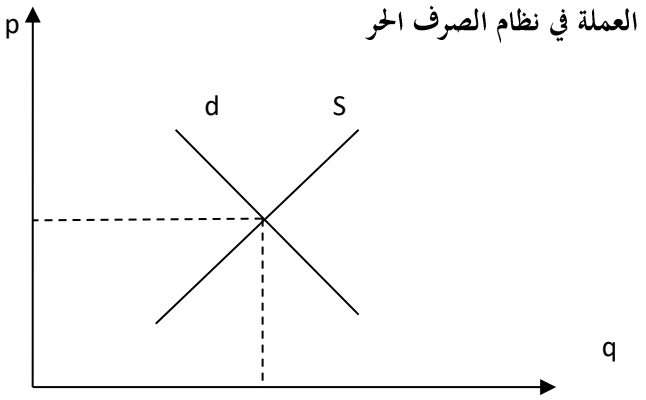
[4]- عبد الجيد قدي، السياسات الاقتصادية الكلية، مرجع سبق ذكره، ص116

[5]- salvatore - Dominik ،économie internationale،mcgraw-hill، française ،1982 ،p119

السلع والخدمات والأصول المالية الأجنبية في حين أن عرض الصرف الأجنبي مشتق من الطلب الأجنبي على السلع والخدمات والأصول المالية المحلية.[1]

يتضح من الشكل أن عرض العملة الأجنبية يزداد مع زيادة سعرها في حين أن الطلب على الصرف الأجنبي ينخفض مع زيادة سعره مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة أي أن تغير أسعار الصرف يكون نتيجة لانتقال منحني العرض والطلب.

شكل رقم (5.1): طلب والعرض العملة في نظام الصرف الحر



ويقود هذا التحليل إلى سؤال أكثر أهمية ما هو السبب الارتفاع والانخفاض في عرض والطلب على العملة رغم أنها ليست سلعة؟

فالسلع تطلب من طرف المستهلكين لذاتها لإشباع رغباتهم الاستهلاكية ويتم عرضها من طرف المنتجين باستخدام موارد إنتاجية لكن الطلب على العملة الأجنبية يعكس رغبة المحليين في شراء سلع أجنبية أو السفر أو تحويل رؤوس أموال ....الخ. [2]

على الرغم من أن هذا النظام يفترض عدم تدخل الدولة في تحديد سعر الصرف إلا انه من غير الطبيعي أن تترك الدولة مصير استقرارها الاقتصادي رهان تقلبات السوق لذلك فان السلطات تتدخل لما تراه مناسب باتخاذ إجراءات للتأثير على سعر الصرف في الاتجاه الذي ترغب فيه تفاديا لحدوث الأزمات داخل اقتصادها ومن بين تلك الإجراءات هي التعويم النظيف والتعويم غير النظيف.[3]

أولا: التعويم النظيف (الموجه)

تسعى السلطة النقدية بموجب هذا النظام إلى التأثير على سعر الصرف دون مسار أو هدف محدد مسبقا لهذا التأثير ومن بين المؤشرات المستخدمة في توجيه سعر الصرف مركز ميزان المدفوعات، مستوى الاحتياطات تطورات السوق الموازية بحيث لا يجب أن تكون فيه تعديلات تلقائية كما قد يكون التدخل وفق هذا النظام مباشر أو غير مباشر.[4]

---

[1]- موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص44

[2]- مورد خاي كريانين التعريب محمد إبراهيم المنصور، مرجع سبق ذكره، ص258

[3]- محمد راتول، **تحول الدينار الجزائري وإشكالية التخفيضات المتتالية وفق نظرية أسلوب المرونات**، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية –الواقع والتحديات–

[4]– روبا دوتاغوبتا، غيلدافرناندير، التحرك نحو مرونة سعر الصرف، سلسلة قضايا اقتصادية، عدد 38، صندوق النقد الدولي ،2006

ثانيا: التعويم غير النظيف

وفقا لهذا يتم تحديد سعر الصرف في السوق، فتدخل السلطة النقدية يهدف إلى التخفيف من معدل التغير ومنع التقلبات المفرطة من اجل وصول بها إلى مستوى معين كما آن السياسة النقدية من حيث المبدأ تكون مستقلة عن سياسة سعر الصرف[1].

أي أن التعويم غير النظيف ناتج عن تدخل السلطات النقدية في سوق الصرف الأجنبي عن طريق بيع أو شراء العملة قصد التأثير على قيمة العملة لتحقيق هدف معين حيث يكون ذلك عن طريق:

- بيع العملة لزيادة المعروض النقدي ومن ثم انخفاض قيمتها من اجل تخفيض أسعار صادراتها مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها.
- شراء العملة لزيادة الطلب عليها قصد منع خروج رؤوس الأموال.[2]

المطلب الرابع: نظام الرقابة على الصرف

كان البديل الثاني بعد انهيار قاعدة الذهب الدولية هو تحديد سعر الصرف من خلال إتباع نظام الرقابة على الصرف الأجنبية ، وطبقا لهذا النظام تحدد السلطة النقدية سعرا رسميا وبصرف النظر عن السعر السوقي الذي يتحدد بقوى العرض والطلب للصرف الأجنبي ولتوضيح الفرق بين هذا النظام ونظام التعويم غير النظيف الذي سبق الإشارة إليه أن نظام التعويم المدار يعتمد على تدخل السلطة النقدية في تحديد سعر صرفها بشكل غير مباشر من خلال استخدام أموال موازنة الصرف وبيع احتياطاتها من العملات الأجنبية أو شرائها من ثم التأثير بشكل غير مباشر على سعر الصرف .

أما في ظل الرقابة على الصرف فان الحكومة تتدخل بشكل مباشر في فرض سعر صرف رسمي أو أكثر من سعر من خلال اللوائح التالية[3]:

1- عدم السماح بحرية تحويل لعملتها إلى عملات أجنبية إلا بشروط.
2- إخضاع التصدير والاستيراد الصرف الأجنبي لقواعد معينة.
3- عدم وجود سوق صرف أجنبي بالشكل الموجود في النظامين السابقين.

---

[1]- Emmanuel Nyahoho، **Finances internationales**، 2e éd.PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC، Canada2002، p69;

[2]- محمد راتول، مرجع سبق ذكره

[3]- السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص166

أولا: تعريف نظام الرقابة على الصرف

هو نظام بمقتضاه تحتكر الدولة التعامل في الصرف الأجنبي بيع وشراء فلا تتح للمتعاملين حرية التصرف بل تفرض عليهم إجراءات تقييدية بخصوص ما يحصلون عليه من أصول أجنبية وما يدفعونه للخارج[1]وهي التي تحدد سعر التعادل دون الأخذ بعين الاعتبار ظروف العرض والطلب وان الارتفاع أو الانخفاض في سعر صرف العملة لا يتم إلا بقرارات من السلطة النقدية ومن ثم فإن سعر الصرف في ظل هذا النظام يتميز بالثبات النسبي اتجاه العملات الأخرى.[2]

كان الغرض الأساسي لنظام الرقابة على الصرف هو حماية رؤوس الأموال الأجنبية من التوجه نحو الخارج ثم أصبح يستعمل في المحافظة على السعر الرسمي من اجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات. [3]

ثانيا: أهميته

تكمن أهمية الرقابة على الصرف في:

- حماية القيمة الخارجية للعملة
- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات
- حماية الصناعة من المنافسة الأجنبية
- تحصيل موارد مالية إضافية
- حماية الاقتصاد الوطني من انعكاسات الاقتصاد العالمي

ثالثا: الأسباب التي تدعو إلى فرض نظام الرقابة على الصرف

يمكن إيضاح الأسباب التي تدعوا إلى فرض نظام الرقابة على الصرف في العناصر التالية:

- السعي إلى القضاء على النقص الفادح في احتياطي الأرصدة النقية الأجنبية والحد من الطلب عليها
- المحافظة على استقرار العملة عند السعر المحدد من طرف الدولة
- رفع الأسعار الداخلية من اجل إنعاش بعض الصناعات
- ضمان الحصول على واردات معينة من الخارج
- مكافحة خروج رؤوس الأموال من الدولة إلى الخارج.

---

[1]- عبد المجيد قدي، البعد الدولي للنظام النقدي العالمي برعاية صندوق النقد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 176

[2]- رضا عبد السلام، العلاقات **الاقتصادية الدولية، ط**، المكتبة العصرية، مصر،2007، ص 126

[3]- مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص146

رابعا: تقنيات الرقابة على الصرف

هناك نوعين من التقنيات التي تستعملها الدولة في التحكم والرقابة على الصرف حيث تقسم إلى تقنيات داخلية وتقنيات خارجية.

1.التقنيات الرقابة الداخلية: يمكن إيجاز التقنيات الرقابة الداخلية فيما يلي:

- حظر تصدير واستيراد العملة الوطنية
- تتولى الدولة من خلال صندوق خاص أو إدارة خاصة تسمى بإدارة النقد الأجنبي في عملية شراء وبيع العملات
- حظر تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج سواء كانت نقدية أو عينية كالمعادن النفيسة
- إلزام كل من المصدرين والمستوردين الحصول على تصريح التصدير والاستيراد وبالتالي تكون عملية تبادل السلع والعملات تحت تصرف الدولة.
- الحد من السياحة المتجه نحو الخارج مع تقييد المبلغ المسموح به.

2.تقنيات الرقابة الخارجية: تحتوي هذه التقنيات على ما يلي

أ- اتفاقيات المقاصة:

بموجب هذه الاتفاقية فان المستورد والمصدر يقومان بفتح حساب لدى بنكهما المركزي خاص بالمقاصة بين هذين البلدين ومع نهاية كل فترة عادة ما تكون سنة يتم حساب إجمالي الصفقات لدى البنكين وإجراء مقاصة بينهما وما يميز هذه العملية أنها لا تلزم المستورد والمصدر استخدام عملات أجنبية بحيث يتم إيداع عملتيهما الوطنية لدى بنكهما المركزي.[1]

ب-اتفاقيات المقايضة:

من خلال قيام الدولة باستبدال سلع مقابل سلع معادلة لدولة أخرى دون أن يترتب عن ذلك تحرك نقدي حيث ظهر هذا النوع في الدول الاشتراكية سابقا والنامية.[2]

ج-اتفاقيات الدفع: يقصد بها الاتفاق بين بلدين على تخصيص قروض ثنائية لمدة معينة وعلى أساس سعر صرف ثابت ومحدد بهدف تمويل التبادلات المختلفة.

د-الاتفاقيات القائمة: تتفق البلدان في إطار المبادلات التجارية الثنائية على منع وضع قائمة من سلع التي يمكن استيرادها من خلال الالتزام بتقديم ترخيص الاستيراد فيما يخص المنتجات التي تم الاتفاق عليها.

---

[1]- رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص ص 128-129

[2]- عبد المجيد قدي، البعد الدولي للنظام النقدي العالمي برعاية صندوق النقد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 178

المطلب الخامس: الترتيبات الحديثة لسعر الصرف

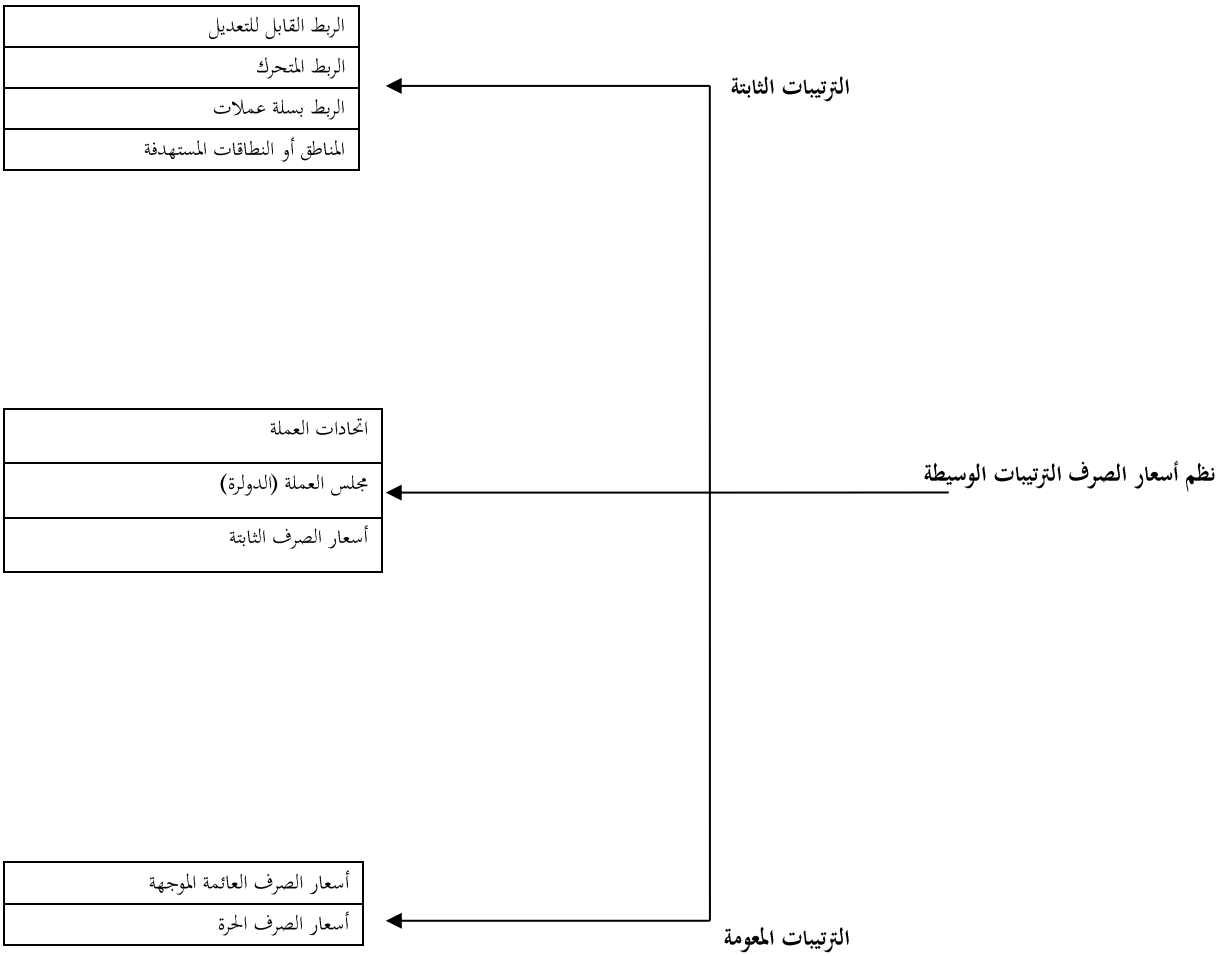
يمكن معالجة أهم الترتيبات الحديثة لسعر الصرف بالإضافة إلى خصائص الاقتصاد والنظام المتبع وفقا الجداول والأشكال التالية:

الجدول رقم 1.1: الترتيبات الحديثة لسعر الصرف

الترتيب		النظام	الخصائص الرئيسية
أنظمة التثبيت	أنظمة الربط المحكم	الدولرة	يتم استخدام العملة الأجنبية في التداول، بالإضافة إلى القطع النقدية المصدرة محليا، تكون السياسة النقدية في نظام الدولرة تابعة ومرتبطة بالبلد الأجنبي الذي تستخدم عملته
		مجلس العملة	النظام النقدي يستند إلى التزام تشريعي صريح بمبادلة العملة المحلية مقابل عملة أجنبية محددة بسعر صرف ثابت مع وجود قيود على سلطة الإصدار وذلك لضمان الوفاء بالتزامها القانوني وهذا ما يؤدي إلى إلغاء الوظائف التقليدية للبنك المركزي كالسيطرة النقدية ودور المقرض الأخير
		الاتحاد النقدي	تستخدم مجموعة من البلدان عملة مشتركة تصدر عن بنك مركزي واحد
	التثبيت التقليدي	الربط بعملة أخرى	يتم ربط العملة المحلية بعملة بلد أخر ويتم تعديل قيمة العملة دوريا في حالة حدوث خلل ما وعموما لا تكون الاحتياطات كافية لتغطية القاعدة النقدية المتداولة داخل الاقتصاد إلا أن دور هذه الاحتياطات مهم للغاية في هذا النظام
		الربط بسلة من العملات	يقوم البنك المركزي باختيار مجموعة من العملات لتشكيل سلة ويتم ربط العملة المحلية بهذه السلة أساس الاختيار عادة هو كثافة التجارة البينية مع تلك الدول من مزايا هذا النظام انه يحافظ على عر الصرف الحقيقي بالإضافة إلى تحقيق الاستقرار النسبي في سعر الصرف
الأنظمة المتوسطة	التعويم مع التدخل	الأنظمة التعاونية	تجتمع مجموعة من البنوك المركزية وتتفق على أسعار صرف ثنائية لعملاتها ويتم اللجوء إلى سياسة نقدية محلية لإجراء التعديلات المناسبة على سعر الصرف
		التثبيت الزاحف	يتم تحديد سعر الصرف على القيمة الحالية أو المتوقعة لفارق التضخم أما بالنسبة لتحديد القيمة التكافؤية للعملة فيمكن أن تتحدد بالنسبة لعملة أو سلة عملات كما تضع السلطات النقدية هامشا أو مجال لتقلب العملة يمكن أن تتحرك فيه صعودا أو نزولا.
		المناطق المستهدفة	تقوم السلطات النقدية بوضع هوامش او مجال يسمح فيه بسعر الصرف بالتقلب، ويتم التدخل في حال وصول سعر الصرف الى القيمة العليا او الدنيا للهامش، تتحدد درجة مرونة سعر الصرف بمدى اتساع هذا الهامش
		التعويم المدار	تتحدد اسعار الصرف في السوق بتلاقي قوى العرض والطلب ونادرا ما تتدخل السلطات النقدية عند الضرورة للحفاظ على سعر الصرف.
الأنظمة المعومة بصفة كلية	التعويم الحر	التعويم الحر	يتحدد سعر الصرف في سوق الصرف يوميا بتلاقي قوى العرض والطلب ونادرا ما تتدخل السلطات النقدية، كما انه غالبا ما لا يتم الاحتفاظ بالاحتياطات النقدية في هذا النظام

المصدر: لحلو موسى بخاري، سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية، ط1، مكتبة حسن العصرية، بيروت لبنان ،2010، ص140

الشكل رقم 1.1: ترتيبات أسعار الصرف الحديثة



المصدر: سميرة فخري نعمة، العلاقة التبادلية بين أسعار الصرف وأسعار الفائدة وأثرها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري، عمان الأردن ،2011، ص33

جدول رقم (2.1): محددات وخصائص الاقتصاد والنظام المتبع

ت	خصائص الاقتصاد	الأثر على الدرجة المرغوبة بمرونة سعر الصرف
1	حجم الاقتصاد	كلما كبر حجم الاقتصاد قوي الدافع لتطبيق سعر صرف مرن
2	الانفتاح	كلما كان الاقتصاد أكبر انفتاح، أصبح سعر الصرف الثابت أكبر جدوى
3	تنويع هيكل إنتاج الصادرات	كلما كان تنوع الاقتصاد أصبح سعر الصرف المرن أكثر جدوى
4	التركيز الجغرافي في التجارة	كلما زادت نسبة التجارة مع بلد واحد كبير، قوي الدافع لربط العملة بعملة هذا البلد
5	اختلاف معدل التضخم المحلي والعالمي	كلما زاد اختلاف معدل التضخم في بلد ما عن معدل التضخم شركاء التجاريين الأساسيين زادت الحجة إلى خلق تعديلات في أسعار الصرف (لكن في بخصوص بلد بلغ التضخم فيه معدلات شديدة الارتفاع، قد يفرض سعر صرف ثابت انضباطا أكبر على السياسة ويفضي المصداقية على برامج تحقيق الاستقرار الاقتصادي
6	درجة التطور الاقتصادي المالي	كلما زادة درجة التطور الاقتصادي المالي أصبحت هناك إمكانية أكبر لتطبيق نظام سعر الصرف المرن
7	حرية حركة العمالة	كلما زاد مدى الحرية في حركة العمالة، حيث تكون الأجور والأسعار ثابتة عند مستوى منخفض، انخفضت صعوبة وتكلفة التعديل في ظل سعر الصرف الثابت
8	حرية حركة رأس المال	كلما زاد مدى الحرية في حركة رأس المال زادت من حرية الاحتفاظ بنظام أسعار الصرف المربوطة والقابلة للتعديل في نفس الوقت
9	الصدمات الاسمية الأجنبية	كلما شاعت الصدمات الاسمية الأجنبية زاد الإقبال على سعر الصرف المرن
10	الصدمات الاسمية المحلية	كلما شاعت الصدمات الاسمية المحلية زاد الإقبال على سعر الصرف الثابت
11	الصدمات الحقيقية	كلما كان الاقتصاد أكثر تعرض للصدمات الحقيقية سواء كانت الأجنبية أو المحلية كان سعر الصرف المرن أكثر نفعا
12	مصداقية صناع السياسات	كلما قلت المصداقية صناع السياسات من حيث مكافحة التضخم زاد الإقبال على سعر الصرف الثابت كأداة تثبيت اسمية

المصدر: سميرة فخري نعمة، العلاقة التبادلية بين أسعار الصرف وأسعار الفائدة وأثرها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري للنشر، عمان الأردن ،2011،ص34-

جدول (3.1): يلخص مزايا وعيوب نظام الصرف الثابت والمعوم

نظام الصرف الثابت	
المزايا	**العيوب**
إذا اتسم بالاستمرارية، فانه يساعد الفاعلين الاقتصاديين على التخطيط والتسعير وبالتالي يساعد على تطوير الاستثمارات الدولية	إذا لم يتسم بالمصداقية الكاملة مما يفتح مجال للمضاربة وبالتالي عدم استقرار العملة واحتياطات الصرف.
يضع سعر الصرف الثابت القيود على السياسات النقدية الداخلية	عدم فعالية السياسة النقدية
يكون مفيدا إذا عرف بالضبط ما هو سعر توازن العملة	يتطلب نظام جاهزية البنك المركزي للتدخل في السوق الصرف
نظام ثبات يكون مفضل في النظام المالي الغير متطور	يتطلب حجم أكبر من الاحتياطات الصرف الأجنبي
نظام الصرف المعوم	
المزايا	**العيوب**
يحدد سعر الصرف بعوامل السوق فهو الأنسب في التوزيع الأمثل للموارد	في حالة عدم كفاءة السوق فهذا سيؤدي إلى ارتفاع المخاطر وبالتالي فان سعر الصرف يكون خارج المستوى في تفسير الأوضاع الاقتصادية
عدم وجود مضاربة في سوق الصرف ويكون فعال للتعامل مع الصدمات وبالتالي فعالية السياسة النقدية	عدم معرفة القيمة المستقبلية لسعر الصرف وبالتالي خلق مشاكل في التخطيط الاقتصادي.
عدم تدخل البنك المركزي في سوق الصرف	عدم تدخل البنك المركزي يمكن أن يؤدي إلى سياسات مالية ونقدية تضخمية

المصدر: لحلو موسى بخاري، سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية، ط1، مكتبة حسن العصرية، بيروت لبنان ،2010، ص140

خلاصة الفصل:

يتضح أن أسعار الصرف ذات أهمية ودور كبيرين في المعاملات التجارية بين الدول، انطلاقا من كونها تحدد لنا القيمة التي يتم على أساسها تبادل العملات، كما أن لأسعار الصرف قيمتين قيمة اسمية وقيمة حقيقية، حيث هذا الأخير يعتبر الأفضل في معرفة تنافسية السلع والخدمات بالنسبة لدول أخرى، وبما أن أسعار الصرف يؤثر ويتأثر بكل القطاعات الاقتصادية وجب على الدولة أن تبحث عن أسلوب الذي تحافظ به على استقرار العملة والتحكم فيها حسب حاجة اقتصادها.

وقد برزت العديد من الأنظمة والنظريات التي تفسر لنا محددات أسعار الصرف وكيفية التعامل معها، ومن أهم هذه النظريات نظرية تعادل القوة الشرائية، نظرية تعادل معدلات الفائدة، نظرية الإنتاجية ...الخ. إلا انه غالبا ما يعاب على هذه النظريات أنها لم تتميز بالشمولية المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تدخل في تحديد سعر الصرف، حيث اقتصرت هذه النظريات على تفسير متغير واحد فقط فمثلا نظرية تعادل القوة الشرائية استخدمت في تحديد أسعار الصرف بين الدول معدل التضخم وأهملت معدلات الفائدة، كمية النقود،...الخ. وإدخال بعض العناصر التي لا يمكن أن تتبادل دوليا.

أما أنظمة أسعار الصرف فقد عرفت ثلاثة أشكال حسب التطور التاريخي، نظرا للمشاكل التي تعرضت لها اقتصاديات الدول ابتداء استعمال هذه الأنظمة بداء بنظام الصرف الثابت والذي بدوره عرف ثلاث فترات. نظام القاعدة الذهبية الذي يكون فيه التثبيت بوزن معين من ذهب ونظام بروتنوودز الذي كان التثبيت فيه على أساس الذهب مع الدولار الذي أصبح يستخدم كعملة دولية في المبادلات التجارية وأخيرا تثبيت مقابل سلة عملات كحقوق السحب الخاصة، ثم نظام الصرف العائم الذي عن طريقه يتحدد سعر الصرف في سوق الصرف طبقا لقانون العرض والطلب، وأخيرا نظام يجمع بين العائم والثابت يسمى نظام الصرف المرن الذي يسمح له التقلب في السوق لكن ضمن حدود ضيقة.

ولكل دولة الحق في اختيار نظام الصرف الذي تراه مناسب نظرا للمزايا والعيوب التي تخص كل نظام في تحديد قيمة عملتها وذلك حسب خصائص اقتصادها ومتغيراتها الاقتصادية الكلية.

الفصل الثاني:

تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية

مقدمة الفصل:

شهد العالم في السنوات الأخيرة العديد من التطورات على المستوى الاقتصادي، ومن أهم هذه التطورات نجد زيادة درجة الانفتاح على العالم إضافة إلى تحرير التجارة الخارجية من السياسات التي كانت تستخدمها الدول في حماية اقتصادياتها المتمثلة في أدوات السياسة التجارية وعلى رأسهم الإغراق وهذا ما زاد الصراع بين الدول في التنافس لغزو الأسواق الأجنبية، عن طريق زيادة كمية الصادرات والاستحواذ على اكبر حصة في السوق، وقد برز العديد من الاقتصاديين الذين يهتمون بموضوع التنافسية بين الدول وعلى رأسهم بورتر الذي أعطى محددات التنافسية بين الدول، عن طريق الفجوات التكنولوجية أو التقانة.

إن الهدف الرئيسي من التنافسية في مجال الصادرات يجعل الدول دائما تبحث عن الكيفية التي يتم بها زيادة أو تحسين قدرتها على التنافس، نظرا لما تحققه من ارتفاع معدلات النمو وتحسن مستوى المعيشي الأفراد والقضاء على البطالة، وزيادة احتياطي الصرف الأجنبي ..الخ.

فإذا كانت صادرات الدولة هي محرك النمو وتحسين المستوى المعيشي فان القدرة التنافسية هي زيت ذلك المحرك كما برزت العديد من المؤسسات والهيئات الدولية التي تهتم بالقدرة التنافسية حيث تسعى إلى تقديم تقارير حول الأوضاع التنافسية بين الدول عن طريق مجموعة من المؤشرات التي يمكن تصنيفها إلى ثلاثة مستويات، مؤشرات الاقتصاد الكلي، ومؤشرات قطاعية، ومؤشرات على مستوى المنشاة.

إن محاولة البحث عن العوامل التي تساهم أو تتحكم في القدرة التنافسية لصادرات الدولية يجعلنا نبحث مباشرة عن العوامل التي تتحكم في أسعار الصادرات في الأسواق الدولية ،وعلى اعتبار إن إنتاج السلع يكون من طرف المنشاة وليس الدولة فانه يوجد عوامل داخلية التي يمكن السيطرة عليها، وعوامل أخرى خارجية لا يمكن السيطرة عليها التي تدخل في التأثير على أسعار السلع في الأسواق الدولية ،كما توجد للمنشاة محددات أساسية التي تبنى أو تحدد بها أسعار سلعها من اجل دخول الى الأسواق الدولية إضافة إلى ذلك فان المنشاة تستخدم استراتيجيات لتسعير منتجاتها من اجل المحافظة على تنافسية سلعها والاستحواذ على حصص السوق.

سيتم التطرق في هذا الفصل إلى معرفة التنافسية الدولية خاصة تنافسية قطاع الصادرات والعوامل التي تتحكم فيه، بالإضافة إلى دور الحكومة في تحسين القدرة التنافسية لصادراتها.

انطلاقا مما ذكر فانه يتسنى لنا تبويب هذا الفصل على النحو التالي:

- **المبحث الأول: العوامل التي تتحكم في تسعير الصادرات في الأسواق الدولية**
- **المبحث الثاني: التنافسية الصادرات الدولية وعلاقتها بأسعار الصرف**
- **المبحث الثالث: دور الحكومة في تحسين تنافسية صادراتها**

البحث الأول: العوامل التي تتحكم في تسعير الصادرات في الأسواق الدولية

إن عملية تسعير المنتجات في السوق الدولي عملية معقدة ومتداخلة، فهي ترتبط حقا بكفاءة المصدرين نظرا لكون العملية لا يمكن التحكم فيها لأنها تحتوي على العديد من المتغيرات ذات حركة ديناميكية غير متوقعة عبر الزمن، وذات مخاطر عالية وجب التصدي لها.

المطلب الأول: تعريف التسعير الدولي والعوامل المؤثرة عليه

أولا: تعريف السعر الدولي:

يعبر السعر عن إحدى مكونات الأساسية لعناصر المزيج التسويقي وبالطبيعة الاعتبارية فانه يهم كل من المنتج والمستهلك وكل من له علاقة مباشرة أو غير مباشرة في تحديده فسعر هو القيمة التبادلية للمنتج في السوق، وأما على المستوى الدولي فان السعر عبارة عن القيمة التبادلية للمنتج في الأسواق الخارجية[1].

انطلاقا من هذا التعريف يتبين أن سعر أي منتج يتحدد فقط في السوق بغض النظر عن العوامل الأخرى كالتكلفة والمنافسة ..الخ.

ثانيا: العوامل المؤثرة على عملية التسعير الدولي

يمكن تقسيم العوامل المؤثرة على التسعير الصادرات إلى عوامل داخلية يمكن التحكم فيها كالتكلفة والتكنولوجيا، وعوامل خارجية لا يمكن التحكم فيها كتغيرات أسعار الصرف والقدرة الشرائية للمستهلكين.

العوامل الداخلية:

1-أهداف المؤسسة:

إن الأهداف التي تسعى المنظمة إلى تحقيقها تعتبر من أهم العوامل المؤثرة على قرارات التسعير، كما تختلف الأهداف من شركة إلى أخرى ومن بين جملة الأهداف المؤسسة إلى تحقيقها هي[2] :

- تعظيم الأرباح خاصة في حالة وجود عرض أكبر من الطلب في السوق ويتحقق ذلك عن بالمنتجات ذات الجودة العالية.
- ضمان حد أدنى من الأرباح
- الصمود في وجه المنافسة
- المحافظة على المركز القيادي.

وعلى العموم فانه لا يمكن حصر الأهداف التي ترغب المنشاة في تحقيقها بل يبقى أمرا نسبيا.

---

[1]-رضوان محمود العمر، التسويق الدولي، ط1، دار وائل، الأردن ،2007، ص 193

[2]- محمود جاسم الصعيدي وردينة عثمان يوسف، إدارة التسويق، ط1، دار المناهج، الأردن ،2006، ص ص 163-164

2-التكاليف:

تعتبر التكاليف العامل الأساسي في تحديد السعر وهي بمثابة الحد الأدنى الذي تقبله المنشاة كعائد على المنتج في المدى القصير، أو في المراحل الأولى من العمليات التسويقية، وذلك لكسب الزبائن والحصول على حصة في السوق الدولية، أما في المدى البعيد فلابد أن يغطي السعر جميع التكاليف.

وقد تقوم المنشاة بتقديم المنتج في السوق بسعر مرتفع منذ البداية لكي تغطي كافة التكاليف بالإضافة إلى هامش ربح مرتفع يضمن استرداد كافة رأس المال المستثمر.

3-اختلاف المنتجات:

تختلف السياسات التسعيرية المحددة باختلاف المنتجات فإذا كانت المنتجات غير متماثلة وذات جودة علية فان هذا سيضع المنظمة في مكان منفرد في السوق من اجل اتخاذ القرار التسعيري أي الحرية في تحديد السعر المناسب، أما إذا كانت المنتجات متماثلة فان المنظمة ستتعرض لضغوط المنافسة السوق وهو ما يصعب على المنظمة تحديد السعر الذي ترغب في الوصول إليه في السوق.[1]

4-النصيب المستهدف من السوق:

من اجل حصول المؤسسة على نصيب معتبر من المبيعات في السوق فانه يجب أن يكون هامش الربح الذي تحصل عليه المؤسسة بسيط، وبالتالي فان السعر سيكون منخفض في السوق إضافة إلى ذلك فان المؤسسة تقوم بتقديم تحفيزات من اجل الوصول إلى حجم المبيعات المطلوب.

5-المزيج التسويقي:

إن الارتباط المتداخل بين عناصر المزيج التسويقي يحتم على المنشاة مراعاة عناصر المزيج التسويقي في تحديد الأسعار، حيث يجب تخطيط هذه العناصر كلها في شكل نسق واحد يأخذ بعين الاعتبار كل ما له علاقة بالسعر، أو يمكن أن يؤثر عليه حاليا أو مستقبلا[2]. فإذا كانت إستراتيجية المنتج هو تطوير على الصعيد الفني والتجاري بشكل مستمر دون التقيد بالمنافسين في هذه الحالة فإن المنشاة تكون أسعار منتجها مختلفة عن أسعار المنافسين، أما إذا كانت إستراتيجية المنتج هو إدخال تعديلات مماثلة لتعديلات التي ادخلها المنافسين على منتجاتهم في هذه الحالة فانه يجب على المؤسسة أن تضع أسعار قريبة من أسعار المنافسين[3].

---

[1]- محمود جاسم الصعيدي وردينة عثمان يوسف، المرجع السابق والصفحة نفسها

[2]- غول فرحات، **التسويق الدولي، ط1**، الدار الخلدونية، الجزائر، 2008،ص146

[3]- عصام الدين أمين أبو علفة، التسويق **الدولي، ط1**، مؤسسة طيبة للنشر، القاهرة ،2003،ص180

6- مستوى التكنولوجيا:

يؤثر المستوى التكنولوجي على تحديد السعر المنتج فكلما كان المستوى التكنولوجي المستخدم في إعداد المنتج أو في المنتج في الحد ذاته متطورا كلما كان المنتج مميزا عن المنتجات المنافسة، وللمؤسسة الحرية في اختيار سعر لمنتجها دون قيود حيث تحاول المنشاة في هذه الحالة إعطاء منتجها صورة ذهنية لدى المستهلك، بأنه متميز في السعر الناتج عن ميزه في الجودة والكفاءة.

والعكس صحيح حيث كلما كان المستوى التكنولوجي منخفض الأمر الذي ينعكس على كفاءة المنتج وجودته وفي هذه الحالة فان المؤسسة تحدد لمنتجها سعرا يقارب المنتجات المنافسة نتيجة لعدم تميزه عن تلك المنتجات.

ثانيا: العوامل الخارجية

1- ظروف الطلب:

إن المنفعة أو القيمة التي يضعها المشترون للسلعة هي التي تحدد الحد الأعلى للسعر وبذلك فانه عندما تحاول المنشاة بناء سعر السلعة في السوق فهذا يعني انه سعر الطلب على السلعة وبالتالي فالتسعير يمكن النظر إليه بأنه عملية مستمرة التعديل للسلعة حسب تذبذب المنفعة من وجهة نظر المشتري الأخير.

يمكن تقسيم وتصنيف السوق إلى قطاعات حيث يحتوي كل قطاع على عدد من العملاء الذين يرغبون في شراء السلعة عند السعر المعين وبالتالي فان المسوق سوف يختار القطاع الذي يحتوي على أكبر عائد.

إن العوامل الأساسية التي تحدد كيف يقوم السوق بتقييم السلعة يتضمن عوامل ديمغرافية، عادات وتقاليد، اعتبارات اقتصادية إلا أن طبيعة الطلب كما يعبر عنها بمرونة الطلب ومرونة الدخل تختلف من دولة إلى أخرى باختلاف الأديان وكلفة الإقراض ونمط المعيشة ...الخ.

إن العامل الأساسي في تحديد الطلب هو توفر المعلومات عن ظروف السوق وغالبا ما تكون عملية الحصول على معلومات صعبة ومكلفة خاصة في الدول النامية.[1]

[1] -هاني حامد الضمور ،**التسويق الدولي** ،ط3،دار وائل ،الأردن ،2004،ص222

2- درجة المنافسة:

بما أن ظروف العرض والطلب والتكاليف تعطي لنا القيمة الحدية العليا والدنيا للسعر فان درجة المنافسة تحدد لنا أي من هذين الحدين يقع السعر.

فعند تحديد السعر المنتج من طرف المنشاة لابد من معرفة الأسعار التي تباع بها السلع المنافسة عند تحديد سعر المنتجات وفي هذه الحالة يمكن للمنشاة إتباع أحد الطرق التالية في تحديد السعر[1]:

- البيع بأسعار مماثلة أو قريبة من أسعار المنافسين وتكون هذه السياسة في حالة التشابه بين المنتجات
- البيع بأسعار اقل من أسعار المنافسين وعادة ما تستخدم المنشاة هذه الطريقة لغرض الحفاظ على الزبائن والرد على المنافسة
- البيع بأعلى من سعر السوق وتكون هذه السياسة أفضل في الحالة التي يكون فيها النشأة لها شهرة أو السلعة مميزة

3- القدرة الشرائية للمستهلكين:

نجد الكثير من المستهلكين يدركون وجود منتجات ذات جودة عالية وعلى الرغم من حاجتهم ورغباتهم في الحصول على هذه المنتجات إلا أنهم لا يستطيعون شراء مثل هذه المنتجات لعدم توفر القدرة الشرائية وبهذا فان تفضيلات المستهلك سوف تتحول مباشرة إلى منتجات بديلة وبأسعار مناسبة.

4- القوانين الحكومية:

والمقصود هنا ليس القرارات الحكومية فقط بل كل القوانين المتعلقة بالسوق الأجنبية حيث أن هذه القوانين يكون لها الأثر كبير في سياسة تحديد السعر وهذه القوانين تختلف من دولة إلى أخرى وأحيانا يمكن أن تكون القوانين والأنظمة المحدد الرئيسي الأسعار فقد تفرض الحكومة بعض القوانين تقيد التسعير بطريقة لا تتماشى مع أهداف المنشاة فقد تفرض الحكومة حد أدنى أو أعلى للأسعار لا يمكن أن ينخفض أو يرتفع عن هذا المستوى لأسباب متعددة وبهذا تصبح المنشاة غير قادرة على تحديد السعر الذي تراه مناسبا.

[1]- محمد جاسم، **التجارة الخارجية**، دار الزهران، عمان الأردن ،2008،ص109

5-الحالة الاقتصادية: إذا كانت الأسواق تتميز بالركود فانه في هذه الحالة ستقوم المنشاة بتخفيض الأسعار من اجل تشجيع الاستهلاك وزيادة الطلب على الصادرات لتصريف أكبر قيمة ممكنة من المخزون السلعي أما في حالة الرواج فقد تلجا المنشاة لرفع الأسعار للاستفادة من ارتفاع الطلب على منتجاتها.

6-تقلبات أسعار الصرف:

قد تضطر الشركة إلى رفع أسعار منتجاتها بالعملة الأجنبية إذا تحسنت العملة المحلية وذلك من اجل المحافظة على هامش الربح وقد يؤدي هذا الإجراء إلى رفع تكلفة السلعة من وجهة نظر البلد المستورد مما يوثر على الطلب المحتمل لهذه السلعة أما إذا أرادت الشركة المحافظة على حصتها في السوق الخارجية فإنها قد تلجا إلى تحمل عبئ الزيادة في قيمة العملة أي ستفقد جزء من أرباحها من اجل المحافظة على زبائنها وقد تلجا بعض الشركات إلى سياسة تحديد الأسعار سلعها بالعملة الوطنية بهدف تجنب مخاطر سعر الصرف لكن هذه العملية تعد غير فعالة لان المشتري الأخير هو من يتحمل عبا هذه المخاطر وبالتالي ستتسم هذه الميزة للشركات التي ترغب في تحمل هذه المخاطر [1]

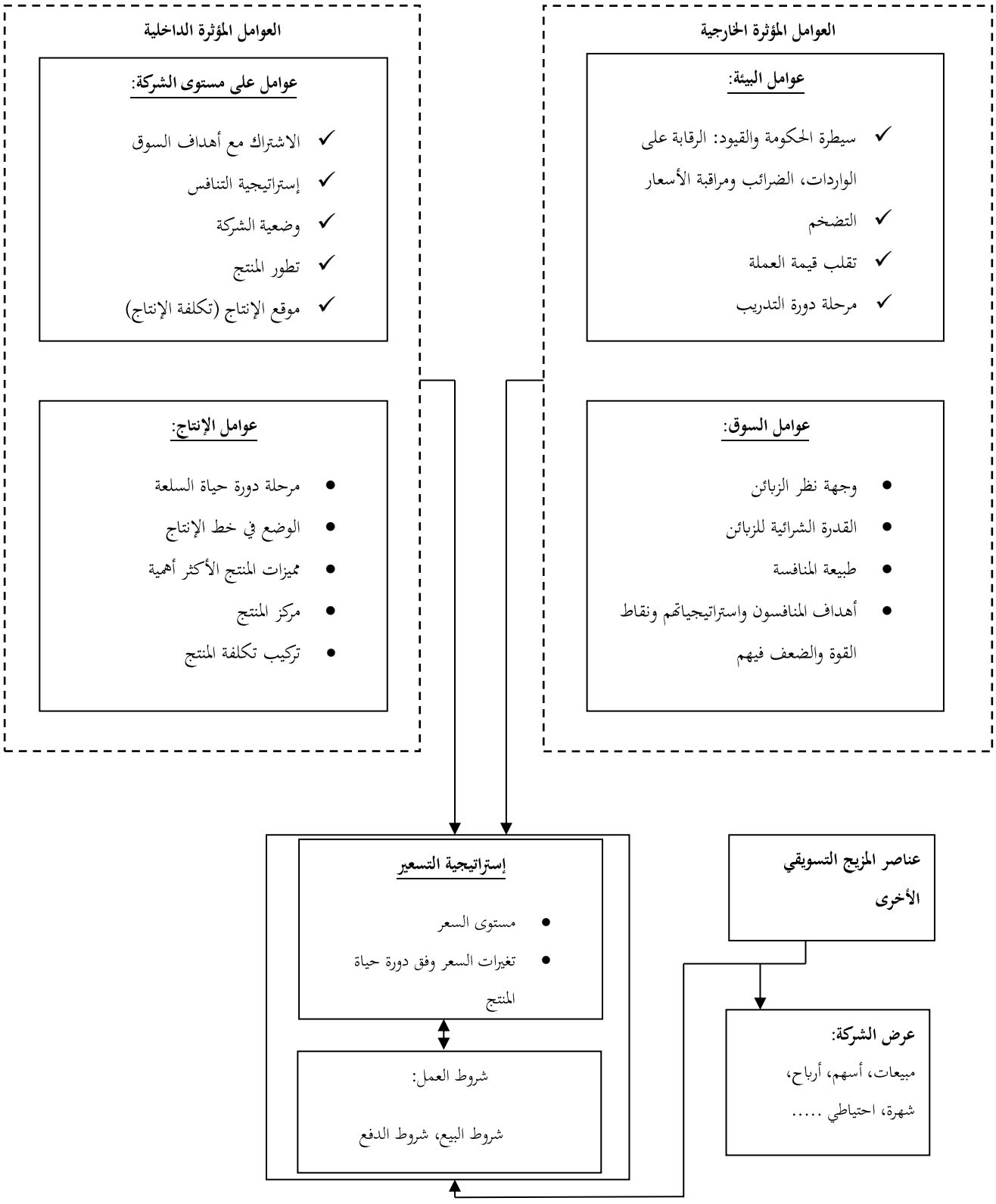
ثالثا: عوامل أخرى تؤثر على عملية التسعير الدولي

انطلاقا من العوامل الداخلية والخارجية التي تم ذكرها فانه توجد عوامل أخرى ثانوية تدخل في عملية التسعير واهم هذه العوامل هي:

- دور قنوات التوزيع حيت تأخذ بعين الاعتبار في تحديد الأسعار
- معدل التضخم الذي بدوره يعمل على رفع التكاليف المواد المستخدمة في عملية الإنتاج
- عوامل مرتبطة بالمنتج نفسه كالجودة ودورة حياة المنتج
- عامل الثقة حيث نجد أن معظم المستوردين من الدول المتقدمة ليس لديهم الثقة في جودة المنتجات المصنعة من قبل البلدان النامية.
- تسوية المبادلات في التجارة الخارجية فان والمصدر والمستورد غير قريبان من بعضها البعض. ففي معظم الحالات لا يعرفون بعضهم البعض، وبالتالي فان المستورد سوف يتردد في دفع سعر أعلى إلى حد ما إذا كان هناك ترتيب بين لهم للقبول الفوري وتسوية المطالبات إذا وجدت صحيحة أثناء التحقيق.

[1]-رضوان محمود العمر، مرجع سبق ذكره، ص205

الشكل رقم (1.2): العوامل المؤثرة على التسعير الدولي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على رضوان محمود العمر، مرجع سبق ذكره، ص206

- R.srinivasan, international marketing, 3ed, phi, New Delhi, 2008, p87

المطلب الثاني: المحددات الرئيسية للتسعير الدولي

أولا: التسعير وفقا للتكاليف

يعتب من ابسط السياسات المتبعة والأكثر انتشارا والمبدأ المعتمد في تحديد السعر حسب هذا الأسلوب هو حساب تكلفة كل وحدة من الإنتاج يضاف لها نسبة مئوية كهامش ربح

كما يجب دراسة جميع العوامل المؤثرة عند اتخاذ القرار التسعيري لأنه يختلف من حالة إلى أخرى ومن دولة إلى أخرى ولهذا فان التسعير وفقا لهذه الحالة يعتمد على التكاليف الكلية مع هامش ربح معقول

إن الفواق التكلفة بين الدول يمكن أن يودي إلى فجوات واسعة للسعر والمهم أنه يجب على الإدارة أن تحتسب جميع التكاليف ذات الصلة بالتصنيع والتسويق ولهذا فانه يجب على المصدر الإلمام بالتكاليف المتعلقة بالسلع التصديرية بعد إضافة تكاليف العادية السلع وتتكون تكاليف السلع التصديرية من التكاليف التالية [1]:

- تكلفة تعديل المنتج في الأسواق الخارجية.
- التكاليف التشغيلية لعملية التصدير وتضم تكاليف الموظفين، أبحاث السوق، تكاليف الشحن، تكاليف التامين، تكاليف الاتصالات.
- تكاليف الناتجة عن دخول علامات أجنبية، مخاطر التعريفات الجمركية المخاطر المرتبطة مع المشتري في الأسواق الأجنبية المخاطر السياسية والائتمان التجاري المخاطر الناجمة عن التعامل بعملة المشتري.

إن تكلفة السلع التصديرية تتجاوز بكثير تكلفة السلع المحلية ولهذا فانه يطلق على الزيادة في الأسعار **بالسعر التصاعد Price escalation**

كما توجد ثلاثة خيارات للشركة من اجل التسعير حسب التكاليف بحيث نجد أن لكل خيار مميزات وخصائص يجب على الشركة مراعاتها في خياراتها وتتمثل هذه الخيارات فيما يلي:

1- التسعير وفقا لإجمالي التكلفة:

حسب هذه الطريقة يتم حساب من طرف الشركة كل التكاليف الثابتة والمتغيرة ذات علاقة بالإنتاج إضافة إلى هامش ربح محدد مسبقا.

ومن مميزات هذه الطريقة:

- عند تحديد السعر المنتج يجب أن يغطي كافة التكاليف الثابتة والمتغيرة مضافا إليها هامش ربح مستهدف
- يفضل استخدامه في الشركات التي لها منتجات جديدة بالنسبة للسوق الخارجية ولا يوجد ولا يوجد له منافس

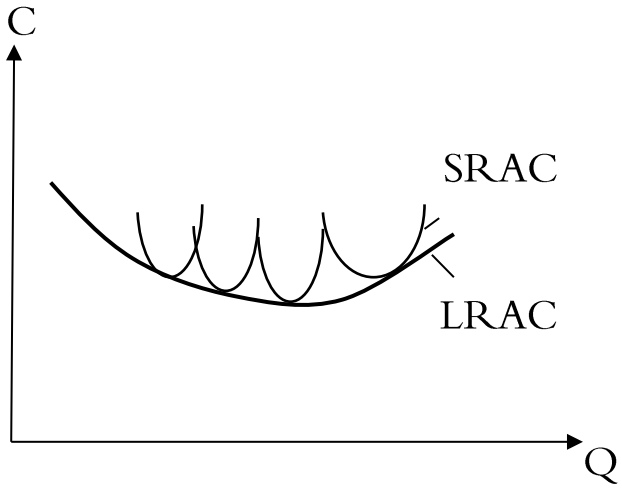
أما عيوب هذه الطريقة فهي:

- لاتخذ بعين الاعتبار جانب الطلب وهذا ما يودي إلى إنتاج سلع قد لا يمكن بيعها بالأسعار المحددة من طرف الشركة

[1] -Michael Czinkota, IlkkaRonkainen, **international marketing**,10ed, Cincinnati, CENGAGE 2013.p464

- تخصيص المصروفات العامة يتطلب حسن تقدير وبالتالي فنقص البيانات المتاحة يضعف واقعية التخصيص

الشكل رقم 2.2: منحنى السواء للتكاليف الكلية



Source: K. kellber and K.L.keller, marketing management, 14ed, prentice hall, usa, 2012, p339

تسعير التكلفة الكلية مقابل التكلفة المتغيرة:

إن الشركات التي ترغب في تحديد السعر على أساس التكاليف سوف تختار أي نوع من التكاليف سوف يتم عن طريقه تحديد السعر هل سيتم حسب التكاليف الكلية أو عن طريق التكاليف المتغيرة.

فالتسعير حسب التكلفة المتغيرة يضع الشركة تهتم فقط بالتكلفة الحدية أو الإضافية لإنتاج السلع التي يتم بيعها في الخارج فالأرباح التي يتم تحقيقها عن انخفاض التكاليف المتغيرة يعتبر أحد مسترجعات هذه التكاليف مما يجعل أسعار المنتجات أكثر تنافسية في السوق الأجنبية لكن البيع في الأسواق الأجنبية بأسعار اقل من الأسواق المحلية يضع الشركة في سياسة الإغراق

ومع ذلك يعتبر التسعير حسب التكاليف المتغيرة أحد أفضل النماذج أو الأساليب خاصة في الشركات التي لها تكاليف عالية وطاقات إنتاجية غير مستقلة ثابتة ومعنى هذا أن أي انخفاض في التكلفة الثابتة بعد تغطية نفقات التكلفة المتغيرة تصبح أرباح بالنسبة للشركة

في المقابل فان الشركات التي تتخذ أسلوب التكاليف الكلية في عملية التسعير في الأسواق الأجنبية سوف تعتبر أي وحدة من منتج مماثل يختلف عن أي وحدة أخرى من حيث التكلفة وان كل وحدة يجب أن تتحمل حصتها كاملة من إجمالي التكاليف الثابتة آو المتغيرة وهذا الأسلوب مناسب للشركات التي لها تكاليف متغيرة أكبر من التكاليف الثابتة [1]

[1]- Philip.RCateora and other. international marketing.5ed.mc grow-hill;2011;p

2- التسعير وفقا للتكلفة المباشرة :

وتتمثل في تكلفة المواد والعمل التي تدفع بالفعل أما التكاليف الكلية فتتضمن التكاليف المباشرة وجزء من الأعباء الإضافية كالإيجار ونفقات الإدارية فالتسعير بهذه الطريقة يحاول تصحيح أخطاء التسعير وفقا للتكلفة الكاملة عن طريق تحديد مباشرة العناصر التي تدخل في إنتاج المنتج والتي عن طريقها يتم تحديد الأسعار وهذا ما يؤدي إلى زيادة حجم المبيعات والأرباح [1]

السعر = تكاليف المباشرة + أعباء الإضافية +هامش ربح

= التكاليف المتغيرة + نصيب الوحدة من التكاليف الثابتة +هامش ربح

3-التسعير وفقا للتكلفة الحدية:

تشير التكلفة الحدية إلى معدل التغير في التكلفة الكلية أو المتغيرة نتيجة تغير الكمية المنتجة بوحدة واحدة[2] وبالتالي فهذه الطريقة يتم بموجبها حساب التكليف الحدية للمصروفات الإضافية اللازمة لإنتاج وحدة إضافية من منتج هذا ما يسهل على الشركة حساب مساهمة كل منتج في الأرباح على حدة.

من الناحية العلمية تشبه طريقة التسعير بالتكلفة الحدية طريقة التسعير التكلفة المباشرة ويتم استخدامها في الظروف التي يكون فيها الأسواق منفصلة عن بعضها البعض ومتباعدة إضافة إلى عدم وجود قيود نظامية عليها[3].

وتستخدم طريقة التسعير بالتكلفة الحدية في الحالات التالية:

- التقرير ما إذا كان سيتم التصدير أم لا

4-التسعير وفقا لنقطة التعادل:

التسعير وفقا لنقطة التعادل هو ذلك المستوى الذي تكون فيه التكلفة الكلية مساوية مع الإيراد الكلي والتي من خلالها لا تحقق الشركة ربحا ولا خسارة وبالتالي فهي تحدد بذلك حجم المبيعات الواجب إنتاجه وبيعه من اجل تغطية التكاليف الكلية ويتم تحديد نقطة التعادل وفقا للمعادلة التالية [4]:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{التكلفة الثابتة}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \text{الكلفة المتغيرة للوحدة}}$$

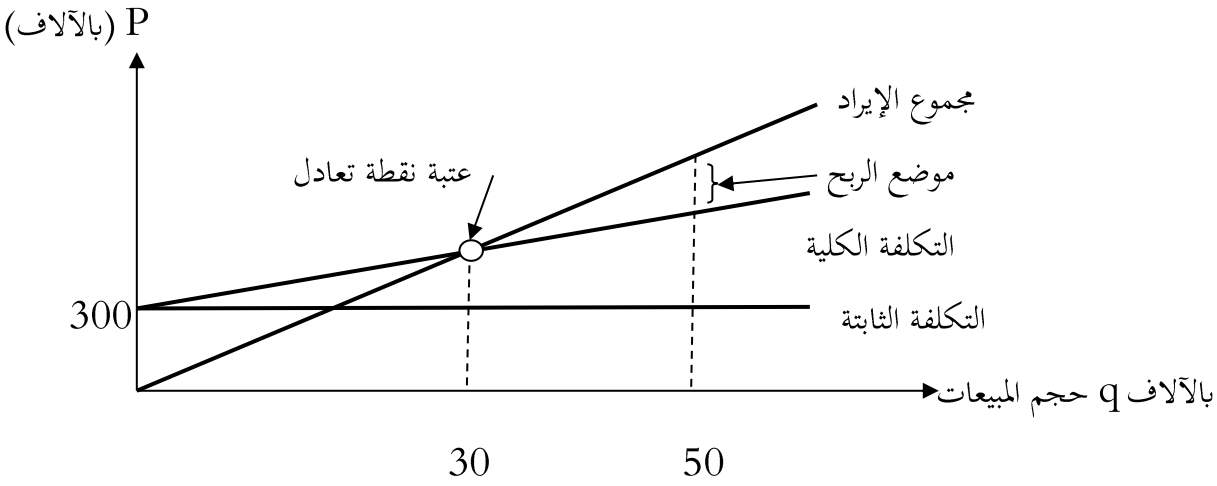
[1]- هاني حامد المضمور، مرجع سبق ذكره، ص237

[2]- يحي محمد إلياس محبوب، المختصر في الاقتصاد الجزئي، ط 2، جامعة الملك عبد العزيز ،2008، ص 92

[3]- هاني حامد المضمور، مرجع سبق ذكره، ص ص 236-237

[4]- بديع جميل قدو، مرجع سبق ذكره، ص237

الشكل رقم (3.2): العلاقة بين الإيرادات والتكاليف



Source: K. kellber and K.L.keller, marketing management,14ed, prentice hall,usa,2012,p339

ثانيا: التسعير وفقا للسوق

يأخذ التسعير وفقا للسوق عدة طرق أهمها:

1-طريقة التسعير على أساس الطلب:

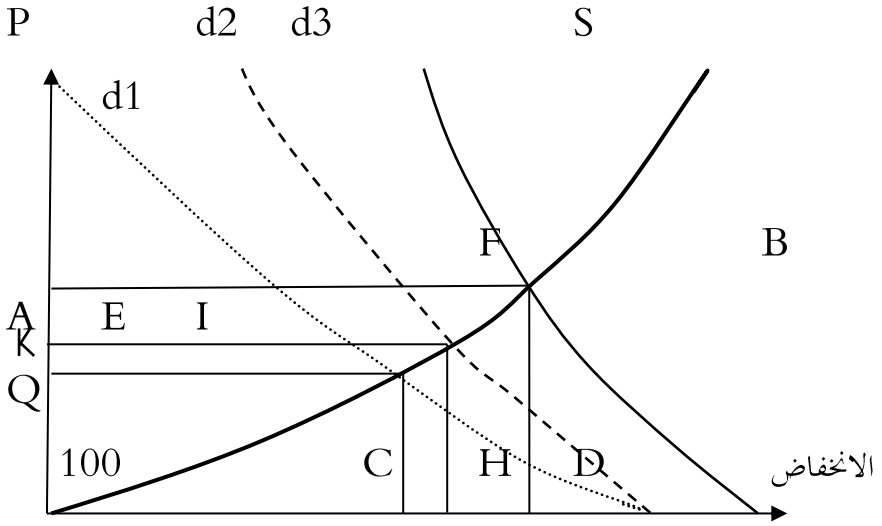
تعتمد هذه الطريقة على تقدير حجم المبيعات بأسعار مختلفة وينص هذا على فرض أسعار عالية عندما يكون الطلب المستهلك كبير على السلعة والعكس في الحالة التي يكون فيها طلب العميل على السلعة ضعيف.

ومعنى هذا أن السعر مبني على أساس استجابة المستهلك للسلعة وهذا يستلزم التنبؤ الدقيق بالطلب المتوقع على السلعة في السوق ويعتمد ذلك على:

- الخبرة في معرفة متغيرات السوق.
- تحليل السلع البديلة وتأثيرها على حجم الطلب.
- عدد المستهلكين الراغبين في الشراء هذه السلعة وقدرتهم على تحقيق هذه الرغبة.
- تحليل المبيعات السابقة للشركة كما ونوعا حسبما هو متوفر في سجلاتها.

بعد تقدير الطلب على السلعة المراد تصديرها في مستويات مختلفة من السعر تحدد نقاط التعادل عند كل مستوى من السعر كما تراعي قيمة السلعة لدى المستهلك مقارنة بما تحدده له من مردود وإشباع حاجاته.

الشكل رقم 4.2: التسعير على أساس الطلب



Source: Brad kleindl, international marketing, 1ed, new York, south-western, 2006, p240

2-التسعير على أساس المنافسة في السوق:

هذه الطريقة مبنية على أساس السلوك الفعلي أو المتوقع من طرف المنافسين فالمنشاة التي تستخدم هذه الطريقة لا تأخذ بعين الاعتبار العلاقة الثابتة بين الأسعار والتكاليف أو الطلب والجدول الموالي يوضح أشكال المنافسة في السوق:

الجدول رقم (1.2): أشكال المنافسة في السوق

المواقف / العوامل	منافسة كاملة	احتكار القلة	منافسة احتكارية	احتكار
مدى تميز المنتج	غير موجود	غير موجود	يوجد البعض	مزايا فريدة
عدد المنافسين	كبير جداً	محدود	قليل	لا يوجد
حجم المنظمات المنافسة	صغيرة	متوسط	كبيرة	كبير جداً
السيطرة على الأسعار	لا رقابة	محدود	قليلة	كاملة

المصدر: بدون مؤلف، تسويق، المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، المملكة العربية السعودية، ص 03

وتأخذ طريقة التسعير على أساس المنافسة شكلين هما:

2-1-التسعير بموجب النسبة السائدة:

يستخدم هذا الأسلوب بكثرة لأنه يميل إلى إجماع جميع الشركات في مجال صناعة من الصناعات على سعر معين بحيث يدر عائد معقول على الاستثمار.

إن المنافسة التامة التي تفرض رشد وعقلانية المشتري وعمومية المنتجات غير موجودة في الواقع العملي وبالتالي فان سعر السوق كما تفرضه النظرية الاقتصادية ومن اجل تحديد الشركة سياسات سعرية يجب على المنشاة الأخذ بعين الاعتبار ظروف المنافسة السعرية

لكن ليس من الضروري التقيد بها وتوجد هذه الطريقة في الحالات التي تكون فيها الشركات تعمل على تسويق منتجات متجانسة في الأسواق التنافسية وليس لديها خيار كبير في عملية تحديد الأسعار.

2-2-التسعير بموجب العرض:

يستخدم هذا الأسلوب في الشركات التي توجهها المنافسة على عقود توريد معدات أصلية ذات طبيعة رأسمالية في الأسواق الحكومية بحيث تتنافس المؤسسات على أساس المناقصات وفقا لهذه الطريقة فان السعر المقدم يكون على أساس كيفية اختيار المنافسين وتحديدها وليس على أساس تكاليف وتقديرات الطلب [1]

المطلب الثالث: استراتيجيات التسعير

1-إستراتيجية كشط السوق:Market Skimming Pricing Strategy

تعتمد هذه الإستراتيجية على أساس تسعير المنتج بقيمة حدية عظمى ممكنة من اجل الحصول على أكبر كمية من الإيرادات في فترة قصيرة.[2]

وتستخدم هذه الطريقة في الحالات التالية:

- عندما يكون هدف الشركة الوصول إلى شريحة من السوق والسعر غير حساس نسبيا أي وجود مجموعة من المشترين على استعداد لدفع السعر على القيمة الواردة.
- عند تسعير المنتجات جديدة أو فريدة من نوعها أو خاصة.
- عندما تكون الشركة البائع الوحيد أو المبتكر للمنتج.
- في حالة وجود تسهيلات محدودة يفضل للشركة إستراتيجية الكشط من اجل تعظيم الإيرادات.

عندما يزداد عرض هذه السلعة في السوق فان أسعار المنشاة تميل إلى الانخفاض تدريجيا ومن اجل نجاح هذه الإستراتيجية يجب على الشركة الاعتماد على السرعة لتجنب رد الفعل المنافسين في تقليد السلعة أو طرح منتجات بديلة، رغم ما تحققه هذه الإستراتيجية من سرعة في استرداد رأس المال المستثمر إلا أنها تواجه عدة مشاكل أهمها:

- أن المنافسة على إستراتيجية كشط السوق قليل جدا.
- أنها تعتمد على السواق التي يكون فيها مستويات دخل مرتفعة.
- أنها تعتمد على رؤوس أموال ضخمة من اجل الوصول إلى منتجات مميزة.

2-إستراتيجية الاختراق (التغلغل) في السوق: Market Penetration Pricing Strategy

على عكس إستراتيجية الكشط فان إستراتيجية الاختراق تعتمد على تقديم المنتج بسعر منخفض بهدف الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء وبيع كميات كبيرة من المنتج ومن ثم النفاذ إلى السوق والاستحواذ على أكبر حصة ممكنة منه.

---

[1]- هاني حامد المضمور، مرجع سبق ذكره، ص246

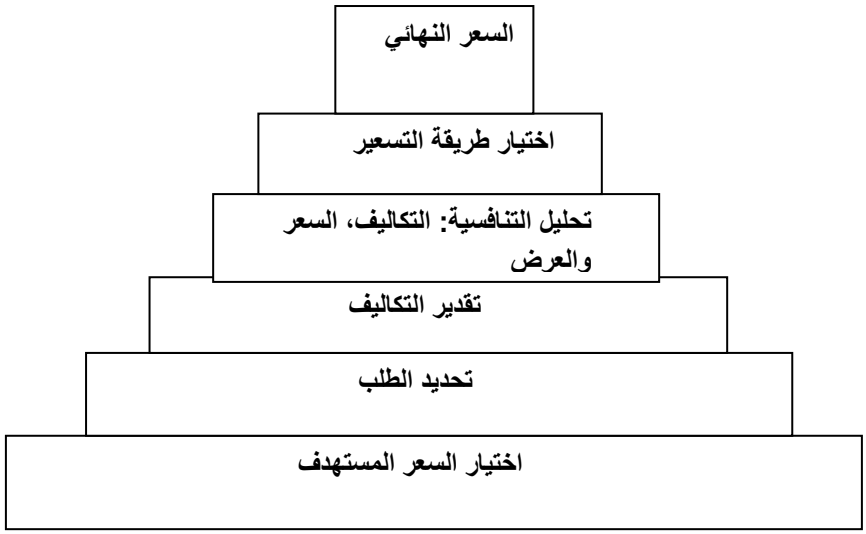
[2]- رضوان محمود العمر، مرجع سبق ذكره، ص231

وتستخدم هذه الإستراتيجية في الحالات التالية:

- في حالة وجود منافسين يتلقون دعم للتصدير من حكوماتهم
- الاقتناع بأهمية السوق والقدرة على اختراقه[1]
- تحفيز السوق وزيادة نسبة المبيعات
- الحصول على عقد أو حصة سوقية

على الرغم من أن هذه الإستراتيجية قد تعتبر مبدئيا أفضل من إستراتيجية الكشط ومع ذلك فان الشركة قد لا تتوصل عن طريقا من الوصول إلى النتائج المرغوبة في الدول التي تمر بمرحلة تحول اقتصادي وحجم سكان كبير.

شكل رقم 5.2: إجراءات اختيار سياسة التسعير



SURECE :PHILIP KOTLER KEVIN LANE KELLER, Marketing Management,14 ed.2012, **Prentice Hal**, New York

[1] - بيومى محمد عماره، التسويق الدولي، مركز التعليم المفتوح كلية التجارة، جامعة بنها ،2009

المبحث الثاني: التنافسية الصادرات الدولية وعلاقتها بأسعار الصرف

المطلب الأول: الإطار العام للتنافسية الدولية

تعد التنافسية من أهم الأشياء التي يتم بها قياس قوة التجارية الدولية لذلك من جل فهم معنى التنافسية ومحيطها سيتم عرض الإطار العام الذي يخص التنافسية الدولية

أولا: مفهوم التنافسية

يتداخل مفهوم التنافسية مع العديد من المفاهيم كالتنمية والنمو الاقتصادي إضافة إلى ديناميكية مفهوم التنافسية والتغير المستمر لها كما يختلف مفهوم التنافسية حسب الجهة محل التنافسية فيما إذا كان شركة أو قطاع أو دولة فيه ولذلك يأخذ مفهوم التنافسية عدة تعاريف من جهات تصدر تقارير أو تهتم بالتنافسية الدول التنافسية كالمنتدى الاقتصادي العالمي ومنظمة التعاون والتنمية والمجلس الكنفدرالي الأمريكي وما يهمنا في هذا الصدد هو التعريف التنافسية الدولية ما دام نبحث عن تنافسية الصادرات

وبهذا فانه سيتم وضع عدة تعاريف للتنافسية:

التنافسية على مستوى الاقتصاد الجزئي والكلي:

1-تعريف التنافسية على مستوى المنشاة:

تعرف بأنها القدرة على الصمود أمام المنافسين عن طريق التوسع والابتكار والتجديد لغرض تحقيق أهداف كالربحية والنمو والاستقرار ومن اجل هذا فان الشركات تطمح دائما إلى تحسين مراكزها التنافسية بالنسبة إلى منافسيها الآخرين بصفة مستمرة نظرا لتأثير المتغيرات العالمية والمحلية على هذا المركز التنافسي[1].

2-تعريف التنافسية على مستوى القطاع:

ويقصد بها قدرة شركات القطاع الصناعي معين في دولة معينة على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على دعم وحماية وبالتالي تميز تلك الدولة في هذه الصناعة وتقاس التنافسية الصناعية من خلال ربحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري ومحصلة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل والخارج إضافة إلى مقاييس متعلقة بالتكلفة والجودة لهذه المنتجات على مستوى هذه الصناعة.[2]

3-تعريف التنافسية على المستوى الوطني:

يختلف تعريف التنافسية على المستوى الوطني حسب درجة التطور فيما إذا كانت دولة متقدمة أم نامية.

4-تعريف التنافسية الوطنية في الدول المتقدمة:

وتعني القدرة على الحفاظ على مركزها في الاقتصاد العالمي من خلال الإبداع والابتكار ويتم هذا بعد تحقيق الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج أي وصلت إلى مستويات متقدمة من الإنتاج ولم يبقى لها سوى تحقيق نمو مستدام

[1]- فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي، ط1، شباب الجامعة، الإسكندرية ،2000،ص11

[2] - مصطفى احمد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية، ط1، دار الجامعية، الاسكندرية ،2011،ص242

5-تعريف التنافسية بالنسبة للدول النامية:

وتعني قدرتها على النمو وزيادة حصتها السوقية في المجالات التي تتوفر فيها فرصة لتحويل الميزات النسبية التي تملكها إلى ميزات تنافسية بالإضافة إلى إيجاد المزيد من المزايا التنافسية عبر تبني مجموعة من الإصلاحات الهيكلية والسياسات الاقتصادية المناسبة[1]

6-تعريف التنافسية حسب Lauaradandreu :

تشير التنافسية الدولية حسب lauaradandreu إلى قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تلبي احتياجات السوق الدولية بما يضمن لها زيادة دخل الأفراد بالنسبة للدخل الوطني والسعي إلى تحقيق الاستمرارية في هذا الدخل.

ويتضح من هذا التعريف أن التنافسية تعبر سوى عن الدخل أي كلما زاد الدخل الوطني دل ذلك على تحسن المركز التنافسي للدولة إلا أن بورتر أوضح أن الشركات هي التي تملك ميزة تنافسية وليس الدول

ثانيا: الميزة النسبية والميزة التنافسية والقدرة التنافسية

أن الحديث عن الاختلافات آو التشابه بين هذه التسميات يقودنا إلى معرفة المعنى الذي تحتويه كل تسمية حيث تشير الميزة النسبية إلى امتلاك احد الدول احد أو بعض العوامل التقليدية من خلال قدرة هذه العوامل على الانتقال أما الميزة التنافسية فتعبر عن امتلاك احد الدول ميزة في إنتاج سلعة أو خدمة معينة من خلال قدرة عناصر الإنتاج الحديثة والتغير التكنولوجي على الانتقال بين الدول وتتمثل القدرة التنافسية في قدرة الدولة وليست المنشاة في تلبية احتياجات الأسواق العالمية إلى جانب تحقيق مستوى معيشي معين متزايد لهذه الدول في المدى الطويل[2].

ثالثا: تعريف التنافسية على مستوى الهيئات والمؤسسات الدولية

لقد ظهرت في السنوات الأخيرة عدد من الهيئات والمؤسسات دولية تقوم بقياس تنافسية الدول من خلال مجموعة من المؤشرات إلا إن مفهوم التنافسية الدولية لدى هذه المؤسسات أو الهيئات يختلف من مؤسسة أو هيئة إلى أخرى حسب وجهة نظرها وهذه الاختلافات ناتجة عن طبيعة المؤشرات التي تستعملها كل مؤسسة أو هيئة قياس التنافسية الدولية.

وفقا لهذه الاختلافات فانه سيتم إعداد تعريفات لبعض المؤسسات التي تصدر تقارير عن التنافسية الدولية:

1-تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي WEF:

يعرف المنتدى الاقتصادي العالمي التنافسية على أنها القدرة على توفير بيئة ملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة كما عرفها كذلك على أنها مقدرة الاقتصاد الوطني على التوصل إلى معدلات مستدامة من النمو الاقتصادي محسوبة بمعدلات التغير السنوي لدخل الفرد.

2-المعهد الدولي للتنمية الإدارية IDM:

التنافسية هي قدرة البلد على توليد القيم المضافة ومن ثم زيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات والجاذبية والهجومية وبالعولمة والاقتراب وبربط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف

---

[1] - المرصد الوطني للتنافسية، التنافسية في الفكر الاقتصادي، دراسات وتقارير، سوريا، تموز،2011،ص41

[2] - سامي عفيفي حاتم، مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية ،2005،ص2812

3-تعريف مجلس التنافسية الصناعية الأمريكي:

يعبر عنها على أنها مقدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات التي تستوفي شروط الأسواق الدولية وفي الوقت نفسه تسمح بتنمية المداخيل الحقيقية

4-منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD:

التنافسية هي المقدرة على توليد مداخيل من عوامل الإنتاج تكون مرتفعة نسبيا بالإضافة إلى توليد مستويات عمالة مستدامة لعوامل الإنتاج وفي الوقت نفسه المقدرة على التعرض للمنافسة الدولية [1]

5-تعريف المعهد العربي للتخطيط:

يعرفها على أنها الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصاديات العربية في إطار قطاعات وأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصاديات الأجنبية

المطلب الثاني: أنواع التنافسية ومؤشراتها

أولا: أنواع التنافسية.

للتنافسية العديد من الأنواع أهمها:

- **تنافسية التكلفة أو السعر**: وفقا لهذا النوع فان البلد الذي تكون فيه تكاليف الإنتاج منخفضة مقارنة بالدول الأخرى فانه سيتمكن من تصدير سلع إلى الأسواق الدولية بصورة أفضل ويدخل هنا أثر سعر الصرف
- **التنافسية غير سعرية**: باعتبار ان للتنافسية حدود ممثلة بمجموعة من العوامل غير تقانية وسعرية فان بعض الكتاب يعتبرون وجود عناصر تدخل في التنافسية وتشمل التنافسية الغير سعرية ما يلي:
- **التنافسية النوعية**: ومفاد هذا النوع أن البلد الذي ينتج منتجات مبتكرة وذات نوعية مميزة وجيدة عن المنتجات المنافسة الأخرى فتكون المنتجات أكثر ملائمة للمستهلك مما يجعل المؤسسات المصدرة لهذه المنتجات ذات سمعة حسنة في السوق إضافة إلى قدرتها على تصدير السلعة حتى لو كانت أسعارها مرتفعة في السوق مقارنة بسلع منافسيه
- **التنافسية التقانية**: حيث تتنافس المشروعات من خلال النوعية في الصناعات عالية التقانة.[2]

ثانيا: مؤشرات التنافسية الدولية

يوجد العديد من مؤشرات التي تقيس لنا التنافسية بين الدول وهذا وفقا للمستهدف من قياسها كما تبرز أهمية تلك المؤشرات في تحديد وتشخيص المعوقات التنافسية داخل الاقتصاد القومي وذا ما يساعد الدولة أو المشاة أو القطاع على وضع سياسات ملائمة لتصحيح تلك الاختلالات وتهيئة الاقتصاد القومي نحو النمو وتحقيق الرفاهية ويمكن التميز بين ثلاث مستويات لمؤشرات التنافسية

[1]- المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية الكويت، 2003،ص21

[2]- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة دورية، المعهد العربي للتخطيط، كويت، ديسمبر 2003، ص 22

الدولية مؤشرات على مستوى الاقتصاد الكلي ومؤشرات على مستوى القطاعي ومؤشرات على مستوى المنشاة وهذا ما سيتم توضيحه على النحو التالي:

1-مؤشرات الاقتصاد الكلي:

وتشمل كل مؤشرات الموارد الطبيعية والمادية والبشرية ومؤشرات معدل النمو وهيكل الانتاج والاستهلاك والصادرات والواردات والتضخم وسعر الصرف .....الخ.

2-مؤشرات قطاعية:

يعد مؤشر تنافسية الصادرات أفضل معيار واختبار القدرة التنافسية للصناعات المحلية باعتبار أن أسعار منتجات هذه الصناعات لا تخضع لسيطرتها على اعتبار أن نمو الصادرات بالدول النامية له علاقة كبيرة بالتحسن في المستوى المعيشي أن ارتفاع حصة الصادرات في الأسواق الدولية دالة على تحسن مؤشرات التنافسية الدولية والعكس صحيح.

3-مؤشرات الأنشطة الاقتصادية:

يعتمد أداء الأنشطة الاقتصادية على متغيرات ناتجة عن التشابك في العلاقات التبادلية حيث يتم عند تحليل مركز قوة أو ضعف صناعة ما احتساب أثار كل من هذه المتغيرات والمؤثرات على أداء الأنشطة الاقتصادية.[1]

المطلب الثالث: مؤشرات التنافسية الصادرات

أولا: مؤشر الاندماج والتكامل

يأخذ هذا المؤشر كمقياس لمعرفة مدى اندماج صادرات الدولة مع التجمعات والتكتلات الاقتصادية دولية، وتنحصر القيمة هذا المؤشر بين المجال $[0, 1]$، بحيث يكون الاندماج الكامل للصادرات السلعية عند القيمة 1.

يعطى هذا المؤشر الصيغة الرياضية التالية:

$$IIM = \frac{\sum(X_i + M_i) - \sum|X_i - M_i|}{\sum(X_i - M_i)}$$

حيث:

تمثل (X_i)صادرات الدولة من السلعة (i) إلى الأسواق العالمية.

أما (M_i) واردات الدولة من السلعة (i) من الأسواق العالمية.

كما يمكن إعادة صياغة المعادلة بعد الاختزال بالعلاقة التالية:

$$MII = 1 - \frac{\sum|X_i - M_i|}{\sum(X_i - M_i)}$$

[1]- نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والدولية، ط1، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية،2010،ص48

ثانيا: مؤشر توافق الصادرات

يستخدم هذا المؤشر في قياس مدى توافق أو تطابق الصادرات لدولة معينة مع الطلب في الأسواق العالمية والذي يمثل طلب المستهلك النهائي على هذه المنتجات ويؤخذ هدا المؤشر مجال محصور بين [1,0] ويكون التطابق تام عندما يؤخذ المؤشر القيمة 1.

يمكن التعبير عن هذا المؤشر بالمعادلة الرياضية التالية[1]:

$$COSINE_{ik} = \frac{\sum X_{ik} M_{ik}}{\sqrt{\sum X_{ik}^2 - \sum M_{ik}^2}}$$

حيث تعني (X)صادرات الدولة من السلعة (i) وتشير (k) إلى السوق المستهدف.

أما (Mik) فهي واردات السوق المستهدف من السلعة(i)

ثالثا: مؤشر الميزة النسبية للصادرات:

يتميز هذا المؤشر بكونه من أهم المؤشرات المستعملة في قياس أهمية السلع المصدرة لدولة ما في الأسواق الدولية حيث يمكن القول أن السلع الدولة ذات أهمية أو ميزة إذا كانت قيمة هذا المؤشر اكبر تماما من الواحد.

ويتم احتساب هذا المؤشر وفقا للمعادلة التالية:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / X_i}{X_{wi} / X_i}$$

حيث: (X_{ij})و(X_{wj})الصادرات العالمية و صادرات الدولة من السلعة (j) كما أن (X_i) و (X_w) هي الصادرات الكلية للدولة والعالم.

ويستخدم هذا المؤشر في قياس السلع بشكل فردي .

رابعاً: مؤشر تركز الصادرات Index Concentration (H)

يقيس المؤشر مدى تركز الصادرات السلعية للدولة Hirschman7F (1958)، وتنحصر قيمته بين 0 إلى 1 ، حيث تعني القيمة 1 التركز التام للصادرات، أي أن الدولة المصدرة تعتمد في صادراتها على عدد محدد من السلع

$$H = \frac{\sqrt{\sum \left(X_{ij} / X_i\right)} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

[1]- جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل، تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية، سلسلة إصدارات صندوق النقد العربي، افريل 2012، ص19-20

حيث تعني (xij) صادرات الدولة (j) من السلعة(i) و (jX)الصادرات الكلية للدولة(j) ، nعدد السلع الإجمالية[1]

خامساً :حصة الصادرات السلعية في الأسواق العالمية Share Market

يقيس مؤشر الحصة السوقية Share Market (MS) حصة صادرات الدولة من سلعة معينة في الأسواق العالمية من إجمالي واردات العالم من السلعة نفسها:

$$MS = \frac{x_i}{m_i}$$

حيث تعني (xi) صادرات السلعة (i) للدولة إلى السوق المستهدف .و (mi) واردات السوق الإجمالية من السلعة (i)

سادساً :قياس الوضعية التنافسية للمؤشرات

يستخدم المعهد الدولي للتنمية والإدارة (IMD) مؤشر قياس الوضعية التنافسية لتقييم الأداء الاقتصادي للدول باستخدام أسلوب الانحراف المعياري، حيث يتم قياس الفرق النسبي بين أداء اقتصاديات الدول. وبناء على ذلك فإنه يتم ترتيب الدول ترتيباً تصاعدياً ابتداء من الدولة الأفضل إلى الدولة الأدنى ضمن المجموعة بناء على قيمة المؤشرات الفرعية

$$STD_{index} = \frac{x_i - \overline{x_i}}{s_i}$$

حيث أن (x) هي القيمة الفعلية لمؤشر الدولة الفرعي xالوسط الحسابي لمؤشر الدولة الفرعي.و (S) الانحراف المعيار[2]

المطلب الثالث: علاقة سعر الصرف بتنافسية الصادرات

لقد تم إيضاح في الفصل الأول من المبحث الأول سعر الصرف الحقيقي وعلاقته بالتنافسية وقد تم التوصل إلى وجود العلاقة العكسية التي تربط بينهما أي كلما ارتفع سعر الصرف الحقيقي انخفضت القدرة التنافسية للصادرات في الأسواق الدولية وعكس صحيح فكلما انخفض سعر الصرف الحقيقي ارتفع تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية وقد تم التعبير عن ذلك بصيغة الرياضية لسعر الصرف الحقيقي.

وما سيتم توضيحه هنا هو العلاقة بين أسعار الصرف الحقيقي والمتغيرات التي دخل في حسابه إلى سعر الصرف الاسمي وأسعار السلع الاسمية وأسعار السلع العالمية

ويمكن إعادة صياغة معادلة سعر الصرف الحقيقي بدلالة أسعار السلع المحلية والعالمية بالعلاقة التالية:

$$Re = \frac{P_d}{ep_w}$$

حيث: Re هو سعر الصرف الحقيقي، pd وp_w هو سعر السلع المحلية والعالمية، e هو سعر الصرف الاسمي

[1]– جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل، مرجع سبق ذكر، ص21

[2]- جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل، المرجع السابق، ص22

يتضح من خلال المعادلة أن أداة التي تربط بين أسعار السلع المحلية وأسعار السلع الدولية هي سعر الصرف ويتطلب تحقيق تساوي سعر السلعة في السوق المحلية والسوق الدولية ما يلي[1] :

سعر السلعة في السوق المحلية السلعة في السوق العالمية بالعملة المحلية أي: $ep_w = p_d$

أما الحالة العكسية سعر السلعة المحلية بدلالة العملة الأجنبية فإنها تساوي: $p_w = \frac{p_d}{e}$

يتبين من خلال هذه العلاقات أن الارتفاع في سعر الصرف الحقيقي يؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة المحلية وبالتالي يؤثر على تنافسية هذه السلع في الأسواق الدولية.

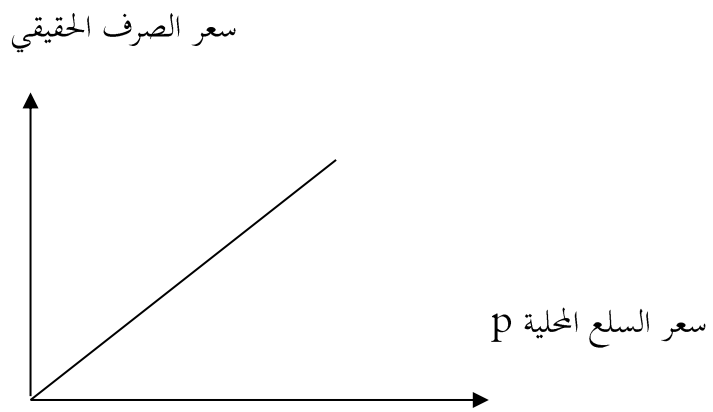
إذا ما اعتبرنا إن سعر الصرف الحقيقي يعكس تطور القدرة التنافسية فان معرفة العوامل التي تؤثر في حركة سعر الصرف تفيد على تحديد العوامل المؤثرة على تحديد القدرة التنافسية للاقتصاد.

حيث توضح المعادلة أن العوامل المؤثرة على سعر الصرف الحقيقي هي: سعر الصرف الاسمي وسعر السلع المحلية وسعر السلع الأجنبية.

أولا: العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والسلع المحلية:

يمكن توضيح العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي وسعر الصرف الاسمي بالشكل التالي:

شكل رقم 6.2: العلاقة الطردية بين سعر الصرف الحقيقي والأسعار السلع المحلية



المصدر: محمد إبراهيم عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية ،2014، ص246

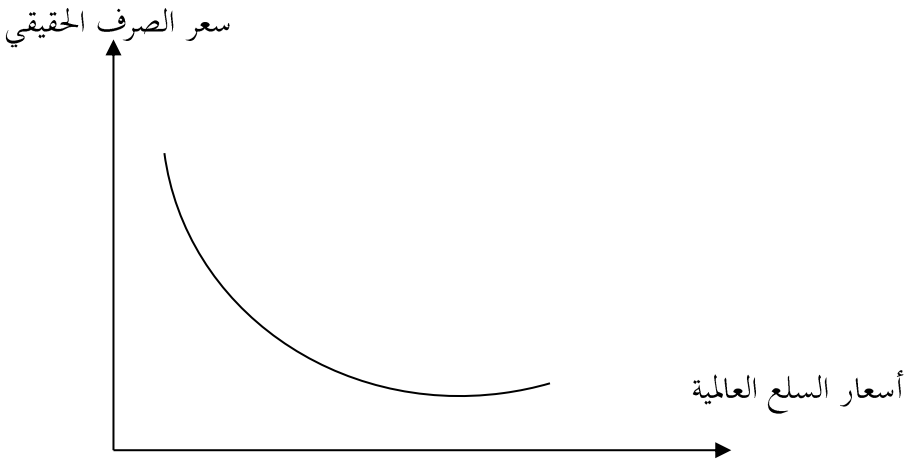
يلاحظ من خلال الشكل أن سعر الصرف الحقيقي يأخذ علاقة طردية مع أسعار السلع المحلية فكلما ارتفع الطلب على السلع المحلية في الأسواق الخارجية ارتفع معها سعر الصرف الحقيقي وانخفضت القدرة التنافسية لصادرات للدولة والعكس كلما انخفض سعر السلع المحلية انخفض معها أسعار الصرف الحقيقية وازدادت القدرة تنافسية لصادرات تلك الدولة.

[1]– المعهد العربي للتخطيط، سياسات تطوير القدرة التنافسية، سلسلة جسر التنمية، الكويت، ماي 2009،ص7

ثانيا: العلاقة بين أسعار الصرف الحقيقية وأسعار السلع العالمية

يمكن توضيح العلاقة بين أسعار الصرف الحقيقية وأسعار السلع العالمية انطلاقا من الشكل التالي:

شكل رقم 7.2: العلاقة العكسية بين الأسعار العالمية وسعر الصرف الحقيقي



المصدر: **محمد** إبراهيم عبد الرحيم، نفس المرجع والصفحة سابقا.

على عكس العلاقة الأولى فان سعر الصرف الحقيقي ذو علاقة عكسية مع أسعار السلع الأجنبية فكلما ارتفع سعر الصرف الحقيقي لدولة ما أصبحت السلع الأجنبية أرخص مقارنة بسلعها المحلية وبالتالي فان المستهلك سوف يفضل شراء السلع الأجنبية بدلا من السلع المحلية وهذا يعني انخفاض القدرة التنافسية لصادرات تلك الدولة في السوق العالمية.

على الرغم من أن معادلة سعر الصرف الحقيقي وعلاقتها بتنافسية الصادرات أظهرت لنا قدرة أو عدم قدرة الدول على التنافسية عن طريق التغير في سعر الصرف لكن هذا في ظل التجارة الحرة إلا انه في الواقع يوجد العديد من أدوات سياسات التجارية التي تتخذها الدول في حماية اقتصادياتهم من المنافسة الشرسة من قبل الدول الأجنبية وتتمثل هذه الأدوات في أدوات سعريه أو كمية كما أن هذه المعادلة تتميز بالعموم أي أن جميع الدول التي لها أسعار صرف منخفضة تتمكن من رفع القدرة التنافسية لصادراتها وهذا ما يقودنا إلى طرح السؤال التالي:

هل جميع الدول التي يكون لها أسعار صرف حقيقية منخفضة تتمكن من رفع القدرة التنافسية لصادراتها؟

وهذا ما سيتم مناقشته في الفصل الثالث.

المبحث الثالث: دور الحكومة في تحسين تنافسية صادراتها

تتدخل الدولة في التجارة الخارجية بغية تحقيق مجموعة من الأغراض كالحصول على العملة الأجنبية وتحسين الإنتاج ومنه زيادة العمل وتخفيض البطالة لذلك فانه يوجد للدولة العديد من الخيارات التي تستخدمها في هذه العملية تعرف بالسياسة التجارية التي تطبق باستخدام العديد من الأدوات يمكن تقسيمها إلى ثلاثة مجموعات: وسائل سعرية، وسائل كمية، وسائل تنظيمية.

المطلب الأول: الوسائل السعرية

تعتبر الوسائل السعرية من أفضل الوسائل التي تستخدمها الدولة في التجارة الخارجية نظرا لسهولة استخدمها.

أولا: الرسوم الجمركية

هي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلع المستوردة أو المصدرة التي تعبر الحدود الوطنية إلا أن العرف الاقتصادي يعبر عن الرسوم الجمروكية على الواردات مادام أن الدولة تسعى إلى تحسين صادراتها ويوجد هناك نوعين من التعريفات الجمركية تعريفات الاتفاقية وتعريفات مستقلة.

ثانيا: الإعانات

يتم تستخدمها من طرف الدولة قصد تحسين منافسة السلع الوطنية مقارنة بالسلع الدولية وذلك بتخفيض قيمة هذه السلع بقدر قيمة تلك الإعانات وتكون الإعانة إما مباشرة أي تدفع نقدية وإما غير مباشرة كالامتيازات من اجل توسيع النشاط الإنتاجي.

ثالثا: الإغراق

يقصد به انتهاج الدولة تنظيما احتكاريا معين لسياسة معينة تعمل على تميز بين السلع في الداخل والسلع المصدرة مضافا إليها نفقات النقل وهو أنواع عارض ومؤقت ودائم.[1]

رابعا: تخفيض سعر الصرف:

ويقصد به بالتخفيض الذي تقوم به الدولة عمدا والذي يترتب عليه تخفيض أثمان السلع المحلية مقومة بالعملة الأجنبية لذلك تستخدم الدولة هذا النوع من اجل تشجيع الصادرات.

المطلب الثاني: الوسائل الكمية

وتشمل والوسائل الكمية ما يلي:

أولا: نظام الحصص الواردات

انطلاقا من هذا فانه يمكن للدولة أن تحدد حجم الواردات بصفة مباشرة وذلك بفرض حد أقصى للواردات وهذا الحد يسمى بحصص الاستيراد كما انه يجب أن يكون حجم السلع المستوردة أكبر من حجم الحصص المحددة من طرف الدولة وإلا كانت هذه عملية غير مجزية فحصص الواردات غير مسموح به من طرف منظمة العالمية للتجارة.

ومن بين أثار الحصص أنها ترفع أسعار السلع المستوردة وبالتالي فان المستهلك للسلع الأجنبية سوف يخفض من ذلك ويتحول الى بدائل محلية ويتوسع المنتجين في صناعة المنتجات البديلة.[2]

---

[1]- مجدي محمود شهاب و سوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سبق ذكره ،ص 214-219

[2]- مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص132

ثانيا: القيود الطوعية على الصادرات

هي عبارة عن اتفاقية ثنائية بين حكومتين تقوم بمقتضاها الدولة المصدرة لمنتج ما بوضع حد لصادراتها من هذا المنتج الى الدولة المستوردة لذلك عادة ما نجد أصحاب الصناعات المنافسة يقومون بالضغط على حكومتهم للتفاوض على وضع قيود طوعية على الصادرات من قبل حكومات أخرى، وذلك من اجل تحسين الوضع التنافسي لتلك الصناعات.

ثالثا: تراخيص الاستيراد

يقصد بتراخيص الاستيراد import licensing ألا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن أو ترخيص من سلطة عامة فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة ويكون له وحدة الحق في استيراد السلعة في حدود السلعة المقررة في هذا الترخيص.

رابعا: المخزون الاحتياطي

يستخدم في وضع حد أدنى وأقصى لسعر السلعة من خلال بيع وشراء السلعة في الأسواق الدولية.[1]

المطلب الثالث: الوسائل التنظيمية

ويقصد بها تلك العمليات التي تهدف إلى تنظيم هيكل التجارة الخارجية بما يحقق نتيجة أفضل للمبادلات الدولية وتشمل الوسائل التنظيمية ما يلي:

اولا: المعاهدات التجارية الدولية

هي اتفاق تعقده دولة مع دولة أخرى بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيما عاما وعادة ما تتضمن المعاهدات التجارية مبادئ وأحكام معينة تنص عليها.

ثانيا: الاتفاقيات السلعية الدولية

وتستخدم هذه الاتفاقيات عادة في السلع أو مواد أولية معينة (مواد خام، ومنتجات زراعية) بهدف تحقيق استقرار في الأسعار العالمية لتلك المواد وعادة ما نجد الدول المنتجة لتلك المواد هي التي تضغط لتبني مثل هذه الاتفاقيات، والسبب في ذلك أن أسعار هذه المواد بطيئة الاستجابة للتغير في قيمتها من قبل المستهلكين.

ثالثا: العقود المتعددة الأطراف

بمقتضاها تلتزم الدولة المنتجة بطرح الكمية اللازمة في الأسواق للحفاظ على الحد الأدنى والحد الأقصى محدد مسبقا للسعر كما تلتزم الدول المستهلكة لتلك السلعة على شراء الكمية الزائدة في السوق للحفاظ على الحد الأدنى من السعر المتفق عليه مسبقا.

رابعا: اتفاقيات الدفع

تتعلق هذه الاتفاقيات بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف الذي يعمل على تقيد عمليات تحويل العملات المحلية إلى عملات أجنبية ويشمل هذا الاتفاق الكيفية التي بموجبها أداء الحقوق والديون الناجمة عن العلاقات التجارية والمالية بين دولتين ويتضمن الاتفاق عدة عناصر أهمها:

---

[1]- مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص138-142

- نوع العملة التي يتم على أساسها التبادل.
- تحديد سعر الصرف الذي يتم بموجبه تحويل العملات.
- تحديد الكيفية التي يتم دفع بها والفترة وعادة ما تكون الفترة سنة تتجدد باستمرار.

خامسا: التكتلات الاقتصادية

تنشا التكتلات الاقتصادية كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول وتأخذ عدة أشكال كالاتحاد الجمركي والمناطق الحرة والسوق المشتركة ...الخ.[1]

[1]- مجدي محمود شهاب وسوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سبق ذكره 227-230

خلاصة الفصل:

يتضح من خلال ما تم ذكره في هذا الفصل أهمية التصدير على مستوى الدولة أو المنشاة نظرا لما تحققه من عوائد على تصدير الفائض وزيادة معدلات النمو وهذا ما يظهر على تحسين مستوى المعيشي كما إن عملية التصدير عملية معقدة تتطلب استراتيجيا وتخطيط من اجل الوصول إلى المستوى التصدير المطلوب ما دامت تخضع لمتغيرات السوق العالمية.

من اجل وصول الدولة أو المنشاة إلى تصدير فوائضها في الأسواق الأجنبية فإنها تواجه العديد من المصاعب وأهمها المنافسة أو المزاحمة من قبل الدول أو الشركات الأجنبية الأخرى التي تسعى هي كذلك تصدير فوائضها إلى الأسواق العالمية وانطلاقا من هذا ظهرت التنافسية الدولية وتعد تنافسية الصادرات احد اهتمامات الدول والشركات والاقتصاديين والمؤسسات والهيئات الدولية التي يتم الاستناد إليها في تفسير قدرة الدول على التنافس إلا انه لا يوجد مقياس متعارف عليه لقياس التنافسية هذه الصادرات نتيجة للتغيرات أو الديناميكية التي تتحول العوامل التي تدخل في حساب التنافسية ومن أهم العوامل التي تستخدم في تنافسية الصادرات هي تنافسية أسعار الصادرات وعلاقة ذلك بأسعار الصرف .

توجد عدة عوامل تؤثر على تحديد أسعارها الصادرات وهذه العوامل منها العوامل الداخلية التي يمكن التحكم فيها كعوامل الإنتاج وعوامل على مستوى الشركة إضافة إلى عوامل خارجية لا يمكن التحكم فيها ممثلة في العوامل البيئية وعوامل السوق ومن اجل الوصول إلى السعر المثالي في الأسواق الدولية فانه توجد محددات أساسية لسياسة تحديد الأسعار أهمها التسعير عن طريق التكاليف أو عن طريق طلب السوق أو عن طريق أسعار المنافسين وبهذا فان نتيجة لهذه التغيرات والعوامل فان الشركات ستختلف تأثيرات على أسعار سلعها من دواة إلى أخرى مما يجعلها تستخدم استراتيجيات لتحسن تنافسية سلعها واهم هذه الاستراتيجيات هي استراتيجية كشط أو استراتيجية التغلغل .

وكما هو معلوم فان الدولة تتدخل في عملية التصدير من اجل تحسين تنافسينها عن طريق فإنها تستخدم مجموعة من القواعد التنظيمية والقانونية إضافة إلى أدوات السياسة التجارية خاصة تلك التي تتعلق بتخفيض قيمة العملة ومراقبتها.

الفصل الثالث:

تحليل العلاقة بين

تغير سعر الصرف

وتنافسية الصادرات

مقدمة الفصل:

تعتبر سياسة تخفيض قيمة الخارجية للعملة ودورها في تحسين القدرة التنافسية للصادرات من أقدم الإجراءات استخدما، وذلك نظرا لما تحققه هذه العملية من تحسين الميزان التجاري وعلى القطاعات الاقتصادية عامة، إضافة إلى دعم مؤسسات المالية نقدية لمثل هذه السياسة.

إن مفاد هذه السياسة أن التخفيض في القيمة الخارجية للعملة سيعمل على تخفيض أسعار السلع المحلية مقارنة بالسلع الأجنبية، مما يزداد الطلب على مثل هذه المنتجات في الأسواق الدولية مقومة بالعملة الأجنبية، ويتم قياس هذا عن طريق مؤشر يعرف بالمؤشر القدرة التنافسية للصادرات.

إن الآثار التي يمكن أن تخلفها مثل هذه العملية قد تكون سلبية وقد تكون ايجابية ،لذلك من اجل أن يكون هذا الأثر ايجابي فانه يلزم توفر بعض الشروط في اقتصاد البلد المخفض ،ولهذا فقد تم تفسير هذه الشروط عن طريق منهجين هما منهج المرونات الذي يعتمد على شرط مارشال – ليرنر في تفسير اثر التخفيض على تحسن الميزان التجاري ،أي تحسن القدرة التنافسية للصادرات ،على اعتبار أن محصلة الميزان التجاري هي الفرق بين الصادرات والواردات، ولهذا فان التحسن في الميزان التجاري يعتبر كتحسن في القدرة التنافسية للصادرات ، ومنهج الامتصاص الذي يدرس اثر التخفيض القيمة الخارجية للعملة على تحسين الميزان التجاري انطلاقا من دراسة العلاقة بين الدخل الوطني والإنفاق المحلي أو المستوعب كمحصلة على الميزان التجاري .

من اجل الإلمام بهذا فانه تم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- **المبحث الأول: سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة كأداة لتحسين القدرة التنافسية للصادرات.**
- **المبحث الثاني: منهج المرونات وتحديد العلاقة بين قيمة الخارجية للعملة وتنافسية الصادرات.**
- **المبحث الثالث: منهج الاستيعاب وتحديد العلاقة بين قيمة الخارجية للعملة وتنافسية الصادرات.**

المبحث الأول: سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة كأداة لتحسين القدرة التنافسية للصادرات

تعد سياسة تخفيض قيمة العملة من بين أهم السياسات التي تلجا إليها الدولة لمعاجلة ميزان مدفوعاتها، وخاصة ذلك الجزء الذي يتعلق بالميزان التجاري الذي يحتوي على الصادرات والواردات، ومن اجل تحسين ميزان التجاري أي يجب أن تكون الصادرات أكبر من الواردات ومنه تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية، وفقا لهذا سنعالج في هذا المبحث علاقة تنافسية الصادرات بسياسة تخفيض قيمة الخارجية للعملة.

المطلب الأول: ماهية سياسة تخفيض العملة

إن مصطلح تخفيض قيمة العملة الخارجية أو ما يعرف أيضا بسياسة تعديل سعر الصرف، يتعارض مع مصطلح الانخفاض في قيمة العملة ولهذا فانه سيتم تعريف سياسة تخفيض قيمة العملة والفرق بينها وبين الانخفاض، كما لا يمكن نسيان الأهمية التي تكتسبها عملية التخفيض في تحسين تنافسية الصادرات.

أولا: تعريف سياسة تخفيض قيمة العملة

التخفيض dévaluation هو تلك العملية التقنية التي تقوم بموجبها السلطات النقدية في دولة ما بتخفيض القيمة الخارجية لعملتها اتجاه قاعدة نقدية معينة (ذهب، عملات صعبة، حقوق سحب الخاصة)[1]. فإذا قلنا أن المحتوى الذهبي للدينار هو 2غ ذهب مثلا وطرا عليه تخفيض بنسبة 10% سيصبح المحتوى الجديد بعد التخفيض هو 1.8غ، [2]وكذلك إذا حدث التخفيض مع العملات الأجنبية فانه سيحدث تخفيض بالنسبة التي قررت السلطات النقدية تخفيضها.

ويراعى عدم الخلط بين اصطلاح التخفيض dévaluationوالانخفاضdépréciation في قيمة العملة لذلك يمكن معرفة الفرق بين التخفيض والانخفاض في قيمة العملة وفق الجدول التالي:

[1]- عبد المجيد قدي، البعد الدولي للنظام النقدي، مرجع سبق ذكره، ص182

[2]- هيل عجمي الجنابي، مرجع سبق ذكره، ص161

الجدول رقم 1.3: الفرق بين التخفيض والانخفاض في قيمة الخارجية للعملة

التخفيض dévaluation	الانخفاض dépréciation
التخفيض يحدث إداريا من طرف السلطات النقدية	يحدث نتيجة تفاعل قوى السوق الصرف الأجنبي أي العرض والطلب
هذا الإجراء يمس كل العملات إذا هي أرادت ذلك	يحدث فقط في الدول التي يقل الطلب على عملتها في سوق الصرف
قرار التخفيض يكون في سوق الصرف الأجنبي فقط	الانخفاض يحدث في السوقين الداخلي والخارجي
يكون بشكل مقصود من طرف السلطات النقدية	يحدث بصورة تلقائية
يحدث بصورة متقطعة	يحدث بشكل يومي
يكون في نظام الصرف الثابت أو المرن مرونة مقيدة	يكون في نظام الصرف الحر

المصدر: من إعداد الطالب الاعتماد على:

- صفوت عبد السلام عوض الله، سعر الصرف وأثره على علاج الاختلال في ميزان المدفوعات، دار النهضة العربية، القاهرة ،2000.

- موردي خاي كريانين، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره ص،323

ثانيا: أهمية سياسة تخفيض قيمة العملة

تبدو أهمية سياسة تخفيض قيمة العملة بالدرجة الأولى في معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات، ولكن هذه المعالجة تكون عن طريق زيادة الصادرات وبالتالي تنافسيتها دون إتباع سياسات انكماشية في الداخل وتخفيض مستوى الدخل القومي، أي مستوى الأسعار في الداخل وبالتالي زيادة حصة الصادرات الدول ذات علاقة التجارية مع الدول المخفضة، وبالتالي تضيق فجوة النقد الأجنبي مما يحسن الميزان التجاري.

ثالثا: أسباب التخفيض[1]

1- تحسين المركز الخارجي لميزان المدفوعات:

إن الغرض الأساسي من التخفيض هو تحسين ميزان الحساب الجاري، وتفسير ذلك هو أن تخفيض قيمة العملة يجعل السلع رخيصة أمام العملات الأخرى الأمر الذي يشجع الأجانب على شراء السلع الوطنية التي أصبحت رخيصة مقارنة بالسلع الأجنبية، فترتفع صادرات البلد من السلع المصدرة في نفس الوقت تنخفض واردات البلد من السلع الأجنبية، حيث يدفع المستورد الوطني كمية أكبر من العملة الوطنية للحصول على السلع الأجنبية.

[1]- هيل عجمي الجنابي، مرجع سبق ذكره، ص162

2- إيجاد العلاقة بين العملة الوطنية وبقية العملات:

تعتمد القوة الشرائية المحلية للعملة الوطنية على أساس معرفة مستوى تطور الأسعار المحلية، فإذا ما أريد معرفة قيمة العملة الوطنية إزاء بقية العملات الأخرى يجب مقارنة مستويات الأسعار في كلا البلدين، وبهذا السبب يقال أن سعر الصرف عملة معينة إزاء عملة أخرى يعتمد على أساس مقارنة التغيرات في مستويات الأسعار المحلية في كلا البلدين، وقد سبق الحديث عن هذا في الفصل الأول فيما يتعلق بنظرية تعادل القوة الشرائية.

3- الارتباط بكتلة نقدية معينة أو بعملة واحدة:

إن ارتباط العملة الوطنية بكتلة نقدية أو بعملة واحدة يعرضها للتخفيض، بمجرد انخفاض طرا على العملة الرئيسية، وهكذا فان معظم عملات الدول التي ترتبط بمنطقة الإسترليني تعرضت للتخفيض بمجرد حدوث انخفاض في القيمة الخارجية للباون كما أن العملات الوطنية التي ترتبط بالدولار أو اليورو تتعرض هي لانخفاض عند قيام هذين البلدين بتخفيض قيمتي عملتيهما في سوق الصرف الأجنبي.[1]

رابعا: التطورات التاريخية لسياسة التخفيض

تعد سياسة تخفيض قيمة العملة معروفة منذ القدم خلافا لما يعتقده البعض أنها ظهرت بعد الحرب العالمية الأولى، فلقد لجأت الإمبراطورية الرومانية ما بين القرن الثالث والخامس للميلاد اتخاذ بعض الإجراءات التي من بينها تخفيض قيمة العملة، كما لجأت الحكومة الاسبانية في العهد التجاري في القرن السادس عشر والثامن عشر باستخدام سياسة التخفيض من قيمة وحدتها النقدية، من اجل منع تسرب المعدن النفيس الذي كان يردها مباشرة من مستعمراتها في الخارج. [2]

واستخدم سياسة تخفيض العملة في ظل نظام بروتن وودز أي في ظل نظام الصرف الثابت، وداخل النظام النقدي الأوروبي وتحدث تغيرات كثيرة في سعر الصرف الحر فعلى سبيل المثال فقد الين نصف قيمته أمام الدولار الأمريكي في سنة 1955 مما ساعد على تحسن الوضع التنافسي للشركات اليابانية، وبعد انسحاب بريطانيا من الاتحاد الأوروبي فقد الإسترليني 25% من قيمته مما ساعد على تحسن ميزان التجاري البريطاني أي حسن الوضع التنافسي للصادرات البريطانية.[3]

[1]-هيل عجمي الجنابي، التمويل الدولي، مرجع سبق ذكره، ص163

[2]- صفوت عبد السلام، سعر الصرف وأثر على ميزان المدفوعات ص32

[3]- مورد كاي كريانين ، مرجع سبق ذكره ،ص 324

خامسا: شروط نجاح سياسة التخفيض

من اجل نجاح تخفيض قيمة العملة يتوجب توفر شروط معينة في البلد المخفض هي كما يلي:

- أن تكون مرونة الطلب السعرية لكل من الصادرات والواردات اكبر تماما من الواحد ومعنى هذا أن يكون التغير النسبي في السعر الناتج عن التخفيض لقيمة العملة سيعمل على زيادة كمية أو حجم الصادرات وهو ما يعرف بشرط مارشال ليرنر.[1]
- عدم اتخاذ الشركاء التجاريين نفس إجراء التخفيض ذلك لان أن تخفيض قيمة العملة أمر من المرجح يتولد عليه أثار غير ايجابية على الدول الأخرى خاصة الشركاء التجاريين هذا ما يستدعى اتخاذ هذه الدول نفس الإجراء.
- مرونة الجهاز الإنتاجي للطلب على السلع والخدمات خاصة القابلة للتصدير.

على الرغم من ذلك فان التخفيض إجراء غير مضمون، فهو أيا كان نجاحه فهو إجراء مؤقت ونتائجه مؤقتة، كما أن اتخاذ إجراء مثل هذا قد يودي إلى إجراءات انتقامية من جانب الدول الأخرى التي يمكنها أن تعيق حركة التجارة الخارجية الممثلة في السياسات التجارية الحمائية[2] .

وعلى العموم فانه توجد أثنين من المحددات التي تفسر شروط نجاح عملية التخفيض هما منهج المرونات ومنهج الاستيعاب.

سادسا: آليات تخفيض قيمة العملة:

تتم عملية تخفيض قيمة العملة الوطنية عبر تدخلات البنك المركزي في سوق الصرف، وتكون هذه التدخلات مباشرة أو غير مباشرة وذلك حسب ما يراه مناسب لنجاح هذه العملية.

1- التدخلات المباشرة:

تشمل التدخلات المباشرة ما يلي:

- خفض قيمة العملة من خلال نشر معلومات عن اتخاذ إجراءات مناسبة في المستقبل والتي تقلل من حوافز المضاربين لتوقعات المستقبلية للعملة وبالتالي انخفاض قيمة العملة.
- تنفيذ سياسة التسيير الكمي حيث أن البنك المركزي يزيد من المعروض النقدي، عن طريق شراء اوراق مالية حكومية من البنوك التجارية. إن نمو المعروض النقدي سيعمل على خفض أسعار الفائدة وبالتالي انخفاض قيمة العملة الوطنية.[3]

---

[1] Francis Cherunilam, international economics,4ed.Mc Graw-Hill, New Delhi,2006,p372-373-

[2] - مجدى محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، ط1، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية ،2007، ص 261

[3] - ZoryanaLutsyshyn and NataliiaReznikova, Competitive devaluations in currency wars:financial projections oaji.net:of neo-protectionism,articlele.2014.par site

2- التدخلات الغير المباشرة:

تتمثل التدخلات الغير مباشرة فما يلي:

- تدخل البنك المركزي في سوق الصرف كبائع للعملة الوطنية وفي نفس الوقت مشتري للعملة الأجنبية.
- يقوم البنك المركزي بخفض سعر الفائدة الأساسي وبالتالي انخفاض الطلب على العملة المحلية نظرا لارتفاع العائد عليها[1].

المطلب الثالث: دور صندوق النقد الدولي في عملية تخفيض قيمة العملة [2]

يعتبر صندوق النقد الدولي من المؤسسات المالية التي تسعى إلى معالجة الاختلال موازين المدفوعات ومشاكل أسعار صرفها الدول، ومن اجل حل هذه المشاكل فان صندوق النقد الدولي يستخدم مجموعة من السياسات التي تعرف ببرامج الإصلاح الهيكلي، التي يفرضها على البلد صاحب القرض ومن بين هذه السياسات هي سياسة تخفيض قيمة العملة الوطنية.

وحسب وجهة نظر الصندوق فان تخفيض قيمة العملة سيعمل على تخفيض الإنفاق المحلي وتحويله في الوقت نفسه، أي ضرورة تقييد الطلب المحلي إلى مستوى يتسق مع الإنتاج المحلي، أما من جهة العرض فان التخفيض سيعمل على اعادة تخصيص الموارد.

إن سياسات الإصلاح التي وضعها الصندوق وأهمها سياسة تخفيض قيمة العملة، لم تحض بالقبول كنموذج تصحيح عالمي ينطبق على جميع الدول، حيث كانت نتائجها أفضل بالنسبة لدول المتقدمة وعكس ذلك في الدول النامية وتضم المجموعة المعارضة لهذه التدابير بعض الدول المتلقية للقروض المشروطة من الصندوق، ومجموعة من المنظرين الاقتصاديين الذين ينتمون إلى ما يعرف بمدرسة الهيكلين الجدد.

ففي الكثير من الدول الأخذة في النمو نجد أن السياسة النقدية تكون تابعة للسياسة المالية، حيث يتم التوسع في الائتمان المحلي لتمويل العجز الكبير ونتيجة أن مثل هذا الإجراء سيعمل على انخفاض قيمة العملة، لكنه سيعمل على زيادة العجز في الميزان التجاري إضافة إلى أثار انكماشية أخرى.

كما أشار تايلور أن الدول الأخذة في النمو والمتباينة في هياكلها الاقتصادية "لا توجد مجموعة واحدة من السياسات والمعادلات تستطيع أن تضم هذه التشكيلة المتنوعة من الدول بخصوص سياسات التي يمكن تطبيقها ".

ومن وجهة نظر الهيكليين الجدد فانه ينبغي على الصندوق إن يطوع سياسات الموائمة بشكل يتناسب مع الظروف المحددة الخاصة بكل دولة، كما اعترفت مصادر من صندوق النقد الدولي بان الموائمة المالية التي يطلبها الصندوق قد لا تكون داما ملائمة تماما، ومع ذلك هناك ادعاء من الصندوق انه ليس له أجندة سياسية خاصة به وانه مدفوع بالتفكير الأكاديمي الجيد.

---

[1]-محمد جلال ، حرب العملات وصراع البقاء ،الاقتصاد العالمي ،ديسمبر2010 ص 4 على الموقع :www.ecpulse.com

[2]- سي بول هالود ، مرجع سبق ذكره، ص630-645

ومن بين الأسباب التي اعتمد عليها الهيكليون الجدد في عدم كفاية سياسة تخفيض قيمة العملة لمعالجة الاختلال في موازين المدفوعات هي أن لتخفيض قيمة العملة في الكثير من الحالات تتسبب فيما يلي:

- ارتفاع في حجم التضخم وأثره على الأرصدة النقدية كما أن التضخم سيعمل على انقضاء عملية التخفيض بسرعة.
- ارتفاع قيمة الدين الخارجي مقيما بالعملة المحلية.
- ارتفاع أسعار الواردات.
- انتقال المنحنى العرض الكلي إلى الأعلى.
- يمكن أن يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى تدهور ميزان التجاري، مما يؤدي إلى انخفاض معدلات النمو الاقتصادي.

إن ما يمكن استنتاجه أن نجاح عملية التخفيض قيمة العملة لتحسن ميزان التجاري، أي زيادة الصادرات وتحقيق تنافسية أفضل يتطلب توفر بيئة اقتصادية مناسبة في الوقت المناسب.

المطلب الرابع: أثار سياسة التخفيض على تنافسية الصادرات

يعتبر سعر الصرف الحقيقي مؤشر من المؤشرات القدرة التنافسية، أو المؤشر الذي يقيس القدرة التنافسية للأسعار بين الدول، وبالتالي فهو يقيس قيمة السلع بلد ما مقابل سلع بلدان أخرى[1].

وترتبط تنافسية الصادرات المرتبطة بالسعر بما يلي[2]:

$$\text{التنافسية بالصادرات يتعلق فيما بالسعر المتصلة} = \frac{1}{\text{التنافسية المتعلقة السعر فيما يخص الواردات}}$$

$$= \text{سعر الصرف الاسمي} \times \frac{\text{مستوى الاسعار الوطنية}}{\text{مستوى الاسعار الاجنبية}}$$

كما تم التوضيح في الفصل السابق أن سعر الصرف الحقيقي ذو علاقة عكسية مع القدرة التنافسية للصادرات، لذلك فانه في غلب الأحيان يقال أن تخفيض قيمة العملة يعمل على زيادة القدرة التنافسية، لان الانخفاض في سعر الصرف الحقيقي يعني الانخفاض في السعر النسبي للمنتجات المحلية مقارنة بالمنتجات الأجنبية، وبتالي تحسن القدرة التنافسية للأسعار للبلد المخفض.

إن التغير في سعر الصرف الحقيقي يعبر عنه بالتطور المشترك بين أسعار الصرف الاسمية e والتضخم المحلي p والتضخم الأجنبي p^*[3].

---

[1]- لويس ا.ف.كاتاو،لماذا أسعار الصرف الحقيقية ،مجلة التمويل والتنمية ،العدد 46،سبتمبر2007،

[2]- وسام ملاك، الظواهر النقدية على المستوى الدولي، ط1، دار المنهل اللبناني، لبنان ،2001، ص 84

[3]- Bernard guillochou et autre , economie internationale ,7ed,dounod,paris,2012,p243

$$e_R = e + p - p^*$$

انه في الغالب ما يفسر التخفيض في قيمة العملة باعتبارها خسارة في القدرة التنافسية، رغم انه توجد متغيرات أخرى ذات علاقة بالقدرة التنافسية وسعر الصرف الحقيقي للبلد، وبتالي فان عملية تخفيض قيمة العملة على تنافسية الصادرات تصبح ذات معالم غير واضحة.

إن التخفيض في قيمة العملة قد لا يغير الموقف التنافسي للبلد، وبتالي وقد يؤدي التخفيض إلى فقدان القدرة التنافسية عندما ينشا عنه ذلك اختلال في المتغيرات المسؤولة عن تحسين القدرة التنافسية كمستوى الإنتاجية وتكاليف.[1]

بما إن القدرة التنافسية ما هي إلا قدرة البلد في الحصول على أكبر حصة من المبيعات في السوق الدولية، فان القدرة التنافسية بهذا الشكل تصبح محصلتها تساوي الصفر، على اعتبار أن الدول التي تخفض في قيمة عملتها ستتمكن من تحقيق مكاسب على حساب الدول الأخرى.

إن التخفيض في قيمة العملة ما هو إلا إجراء ناتج عن عدم القدرة على المنافسة، كما أن تطبيق مثل هذه السياسة قد يتولد عنه أثار غير مرغوبة كدعم استنزاف الموارد بدلا من الاستخدام أكثر إنتاجية لهذه الموارد، إضافة إلى الانكماش في الدخل الوطني ومستويات الأجور لصالح المنتجات التي تباع في الأسواق الدولية، في حين سترتفع تكلفة السلع والخدمات التي يتم شراؤها من الخارج، ولهذا فان تحسين القدرة التنافسية للصادرات على أساس تخفيض قيمة العملة لا يدعم معيار القدرة التنافسية للبلد.[2]

المبحث الثاني: منهج المرونات في تحديد سعر الصرف approach elasticity

تم تقديم هذا المنهج بواسطة الفريد مارشال A. Marshall، آبا ليرنر A. Lerner وقام بتطويره ماخلوبMachlup، روبنسون Robinson 1937حيث يقوم هذا المنهج بالتركيز على الميزان التجاري (B=X-M) على اعتبار أن رصيد ميزان المدفوعات ما هو إلا عبارة عن الفرق بين الصادرات والواردات عند أنصار هذا المنهج، ومن ثم فان أي تغير يحدث في معدل الصرف ستكون له انعكاسات على الأسعار النسبية لكل من الصادرات والواردات[3].

ويتصف هذا المنهج بالخصائص التالية[4]:

- يعتبر هذا النموذج كأحد العناصر مجموعة السياسات التحويل الإنفاق expediter –switchingpolicies التي تعالج الاختلال في ميزان المدفوعات، عن طريق تحويل الإنفاق بين السلع الأجنبية والسلع الوطنية بشكل يؤدي في بعض الأحيان إلى زيادة الصادرات وتخفيض الواردات في حالة العجز والعكس صحيح في حالة الفائض.

---

[1] - Martine Guerguiland Martine Kanfmane, competitiveness and evolution of the real exchange rate Chile, IMF p4. working paper, april 1998,

[2] - MICHAEL E. PORTER and other ,The Microeconomic Foundations of Prosperity Findings from the Business Competitiveness Index.The Global Competitiveness Report2007-2008, P52

[3] – نشأت الوكيل، التوازن النقدي ومعدل الصرف، ط1، شركة ناس الطباعة، القاهرة ،2006، ص3

[4] – سامي عفيف حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 135

- يمثل النموذج التوازن الاقتصادي الجزئي في التحليل الاقتصادي.
- يركز على الميزان التجاري دون باقي عناصر ميزان المدفوعات ويرتبط هذا المفهوم بالرؤية الكلاسيكية في أسباب قيام التبادل الدولي.

المطلب الأول: فروض ومفاهيم منهج المرونات

أولا: فروض منهج المرونات

يعتمد منهج المرونات على العديد من الفروض من اجل تحقق تحسن ميزان التجارة ومن أهم هذه الفروض ما يلي:

1- التوازن المبدئي للميزان التجاري ومعنى هذا أن يكون إجمالي الصادرات مساوي لإجمالي الواردات أي أن الرصيد الميزان التجاري مساويا للصفر. $X = M \leftrightarrow B = X - M = O$

2- أن تكون مرونتي عرض الصادرات والواردات لانهائية $(e_X = \infty \cdot e_M = \infty)$ وبتالي أسعار السلع القابلة للتبادل دوليا (الصادرات والواردات) ثابتة وكذلك أسعار السلع المنافسة.

3- افتراض ثبات الدخول باعتبارها معطاة، ويستمد هذا الافتراض من تفسير الكلاسيكي لسيادة حالة التوظف الكامل وبالتالي يتم إهمال أثر الدخل.

4- ثبات منحنيات الطلب على الصادرات والطلب على الواردات.

5- افتراض عدم وجود ردود أفعال من دول أخرى تقوم بتحييد أثار إحداث تغير في معدل الصرف

6- المرونات السعرية هي المتغيرات القادرة على تفسير أثر تغير معدل الصرف على الميزان التجاري أي على الصادرات والواردات.

7- افتراض حالة استقرار سوق الصرف الأجنبي (إهمال الآثار النقدية لتغيرات معدل الصرف).[1]

8- افتراض أن الطريقة الوحيدة التي يمكن الحصول بها على الصرف الأجنبي هو التصدير.[2]

ثانيا: مفاهيم حول مرونة الطلب السعرية في المبادلات التجارية

عند تحديد مرونة الطلب في التجارة الخارجية فانه يجب الأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

1- قياس المرونة:

من المعروف إن قياس المرونة أمر ليس بالهين فالمرونة تختلف باختلاف الوزن كما تختلف باختلاف السعر كما يجب ان نحدد فيما إذا كانت المرونة التي نتكلم عنها هي مرونة الطلب السعرية على النقطة point elasticity أو مرونة القوس arc elasticity

[1] - نشأت الوكيل، مرجع سبق ذكره، نفس الصفحة

[2] - Ephraim Calark,international finance ,2ed,thoumson,london,2002,p38

كما انه من المعروف عند قياس مرونة الطلب فإننا نفترض ثبات جميع العوامل الأخرى إلا انه في الحياة العملية هذه الأشياء لا تبقى على حالها.[1]

2- المرونة ومدى تغير السعر:

أن مرونة منحنى الطلب تختلف باختلاف السعر فإذا افترضنا أن منحنى الطلب هو خط مستقيم فانه كلما اختلف السعر كلما قلت مرونة الطلب وكلما ارتفع السعر زادة مرونة الطلب ولذلك فانه من الخطأ أن نقرر على أن سلع معينة ذات طلب غير مرن أو مرن ولذلك حتى نكون أكثر دقة يجب أن نحدد الطلب عند السعر معين ذلك أن الطلب على السلعة ما قد يكون غير مرن عند سعر أخر.

3- المرونة والزمن:

مما لا شك فيه أن مرونة الطلب في الزمن القصير تختلف عن مرونة الطلب في الزمن الطويل ولهذا فان منحنى الطلب في الزمن الطويل تكون مرونته اكبر من منحنى الطلب في الزمن القصير فمثلا إذا انخفض السعر انخفاضا طفيفا فانه قد لا يكون في بداية الأمر كافيا لإحداث تغير كبير في الاستهلاك لكن في الزمن الطويل إذا استمر هذا الانخفاض في السعر فان الفائدة التي سيحصل عليها المستهلك من جراء هذا الانخفاض البسيط تكون كافية لجعل المستهلك يغير من نمط استهلاكه أي يتحول من السلع الأعلى سعرا إلى السلع التي انخفض سعرها.

4- تغير المرونة:

إن السلع الداخلة في التجارة الدولية قد تغيرت خلال 150سنة الماضية مع الارتفاع والانخفاض والسبب في ذلك هو زيادة التخصص فالتنميط السلع الداخلة في التجارة الدولية يحدد ذلك الاتجاه إلى وجود اختلافات مميزة.

لهذا فان مرونة الطلب السعرية الخاصة بدولة تتوقف على عدد الدول التي تقوم ببيع وراء هذه السلعة في السوق العالمي وعلى الأحجام النسبية لهذه الدول كما تعتمد أيضا على طبيعة السلعة فالطلب العالمي بصفة عامة على البن غير مرن حيث نجد الطلب على البن البرازيلي الذي يمثل 55% من إنتاج العالمي غير مرن أما طلب على بن كوستاريكا 1% من الإنتاج العالمي مرن[2]

5- تأثير السعر النسبي:

إن الأثر السريع لانخفاض قيمة الخارجية للعملة هو انخفاض أسعار السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في البلد المعني بالنسبة إلى أسعار السلع الدول الأخرى مما يجعل أسعار سلع البلد المعني أكثر تنافسية في كل من السوق الداخلية والخارجية ولهذا فان تحسن القدرة التنافسية بتخفيض الأسعار النسبية ليس هدفا في الحد ذاته بل هو مجرد وسيلة لإزالة العجز الخارجي.[3]

---

[1]- سامي خليل، مرجع سبق ذكره، ص991-992

[2]- نفس المرجع والصفحة سابقا.

[3]- مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص324-327

إن اثر التغير النسبي في السعر النسبي على قيمة التدفقات الخارجية يعتمد على درجة استجابة الكمية لتغير في السعر والسؤال المطروح إذا ما المقصود بدرجة استجابة التغير في السعر ؟.

يعتمد أثر التغير معين في السعر على محصلة $v = p \times Q$ أي على حجم استجابة الكمية ويسمى المقياس المعياري لدرجة استجابة بالمرونة السعرية للطلب ويتم التعبير عنها رياضيا بالمعادة التالية:

$$E_p = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta p/p} = \frac{\Delta Q}{\Delta p} \times \frac{p}{Q}$$

حيث:

- السعر والكمية يتحركان في اتجاهان متعاكسان.
- المرونة تحمل إشارة سالبة ومن الشائع يتم تجاهل الإشارة واخذ بالقيمة المطلقة.

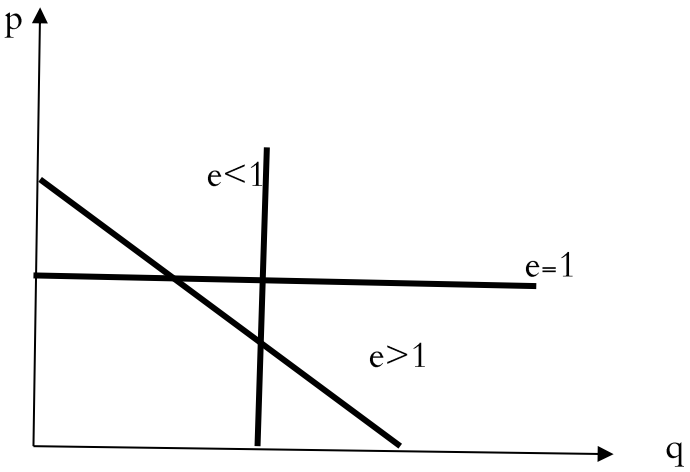
إن مرونة الطلب السعرية تأخذ عدة قيم والتي تأخذ كذلك عدة تفسيرات ويمكن توضيح تفسير هذه القيم بما يلي:

1- إذا كان $E = 1$ (منحنى الطلب ذو مرونة حدية) فهذا يدل على انه عند تغير السعر بنسبة معينة سوف ينتج عنه تغير في كمية المشتريات بنفس النسبة مما يترك القيمة العملة $p \times q$ دون تغير .

2- إذا كان $E > 1$ (منحنى الطلب مرن) فان نسبة الزيادة في الكمية المشترات تكون اكبر من نسبة الانخفاض في السعر مما يودي إلى زيادة قيمة العملة للمشتريات مما يعمل على زيادة تنافسية الصادرات .

3- إذا كانت $E < 1$ (منحنى الطلب غير مرن) فهذا يعني أن نسبة الزيادة في الكمية المشترات تكون اقل من نسبة الانخفاض في السعر وبالتالي فان قيمة العملة ستنخفض بالنسبة للمشتريات [1].

الشكل رقم 1.3:حالات التي تأخذها المرونة الطلب السعرية.



[1]- نفس المرجع والصفحة سابقا

المطلب الثاني: الصادرات والواردات والطلب وعرض الصرف الأجنبي:

أولا: اشتقاق الطلب على الصرف الأجنبي: derivation of the demand for foreign exchange

لقد تم التوصل في الفصل الأول عند قيام رعايا الدولة باستيراد السلع والخدمات فإنهم يطلبون العملات الأجنبية لدفع قيمة هذه الواردات، لذلك نستطيع القول أن الكمية المطلوبة من العملات الأجنبية في سوق الصرف الأجنبي تكون مشتقة من طلب الدولة على الواردات.

ومن اجل توضيح هذه الفكرة نفرض على سبيل المثال أن طلب مواطني الجزائر على العملة الأوروبية استنادا إلى ذلك فانه سيتم إهمال جميع العوامل التي تؤثر في الطلب العملة اليورو، وبتالي فانه سيبقى العامل الوحيد للطلب على العملة اليورو هو السلع والخدمات.

ويوضح الشكل الموالي دالة الطلب على السلعة معينة ولتكن أجهزة كمبيوتر من جانب المستهلكين المحليين حيث نلاحظ أن منحنى الطلب ذو ميل سالب، أي وجود علاقة عكسية بين السعر والكمية، ومعنى هذا انه كلما ارتفع السعر انخفضت كمية المستهلكة من قبل المستهلكين المحليين.

يحدد منحنى الواردات مقدار ما يطلبه المواطنون من الصرف الأجنبي (يورو) و يلاحظ من شكل انه عندما يكون سعر الصرف الحاضر بين الاورو والدينار هو1 تكون أسعار أجهزت الكمبيوتر بالاورو هي نفسها بالدينار، وعلى ذلك فانه عند استيراد الجزائر 11الف كمبيوتر حيث تكون قيمة الواردات بالا ورو هي:€ 220=11×20=P×Q .

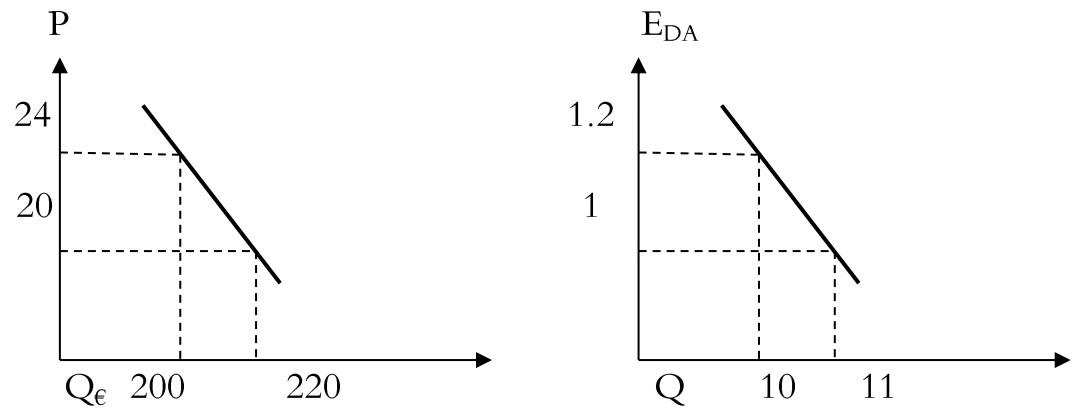
عند تغير سعر الصرف الآني من 1 دينار لكل يور والى 1.2دينار لكل يورو وهذا يعني انخفاض أو تخفيض في قيمة العملة الأمر الذي يودي إلى تغير السعر أجهزت الكمبيوتر المقومة بالعملة الوطنية وبتالي ترتفع أسعارها لتصبح 24دينار وبتالي تنخفض الكمية المستهلكة لتصبح 10الاف وحدة.

وبتالي فان قيمة الواردات الجديد تصبح 200مليون يورو أي انخفاض الطلب على العملة الأجنبية اليورو.[1]

ما يمكن التوصل إليه في هذه العملية أن منحنى الطلب على الصرف الأجنبي، يأخذ شكل مماثل لمنحنى الطلب على السلع المستوردة، كما إن تحركات سعر الصرف ناتجة عن تحركات السلع المستوردة أو العكس.

[1]- جوزيف دانيالز و ديفد فانموز تعريب محمود حسنى و اونيس فرج عبد العال، اقتصاديات النقود والتمويل الدولي، دار المريخ، الرياض،2010،ص342-343

شكل رقم 1.3: يوضح الطلب على الواردات من جانب المستهلكين المحلين ومنحنى الطلب على العملة الأجنبية



الجزء b **الجزء a**

بعدما تم معرفة علاقة بين الطلب على الصرف الأجنبي والطلب على السلعة، وهنا نتحول إلى معرفة ما مقدار الاستجابة التغير في السعر إلى التغير في الكمية المستهلكة من طرف المستهلكين المحليين؟. [1]

ثانيا: المرونة والطلب على الصرف الأجنبي :Elasticity and the Demand of Forging Exchange

يودي التخفيض في قيمة العملة الوطنية إلى الانخفاض في كمية الواردات وقيمتها بالعملة الأجنبية، ومن ثم فهو يؤدي إلى نقص الطلب على النقد الأجنبي أو المدفوعات بالعملة الأجنبية بمقدار الانخفاض في حجم الواردات، ذلك لان السعر بالعملة الأجنبية لم يتغير لكن إلى أي مدى ستنخفض المدفوعات بالعملة الأجنبية ؟.حيث يعتمد هذا الانخفاض على درجة مرونة الطلب السعرية للواردات، وهنا نميز بالحالة التي تكون فيها درجة الاستجابة كبيرة هو أن تكون مرونة الطلب السعرية للواردات اكبر من الواحد. [2]

فكلما كانت درجة الاستجابة ضعيفة كلما كبر التخفيض وهناك عامل مؤثر على درجة الاستجابة هو مدى وجود بدائل محلية جيدة للسلع المستوردة.

إن توفر مثل هذه المنتجات المحلية سوف يجعل المستوردين يتحولون إلى استهلاك السلع المحلية التي تصبح لها تنافسية أفضل من السلع الأجنبية، وبالتالي انخفاض المدفوعات بالعملة الأجنبية وبهذا فان مرونة الطلب في الدولة التي يكون اقتصادها متنوع الإنتاج أفضل من الدولة التي يكون اقتصادها قليل التنوع في الإنتاج وسبب في ذلك أن الدولة ذات الاقتصاد المتنوع في الإنتاج يمكن أن يكون لها بدائل جيدة للسلع المستوردة [3].

[1]- نفس المرجع والصفحة سابقا

[2]- صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص40-41

[3]- مود خاي كريانين ، مرجع سبق ذكره ،ص329

ثالثا: اشتقاق العرض على الصرف الأجنبي: derivation of the supply of foreign exchange

حسب نظريات التقليدية فان عرض الصرف الأجنبي لدولة ما مشتق من صادراتها السلعية والخدمية ومعنى هذا انه عند شراء سلع وخدمات من دولة أجنبية يتطلب قيام رعايا الدولة المعينة بتقديم عملة أجنبية.

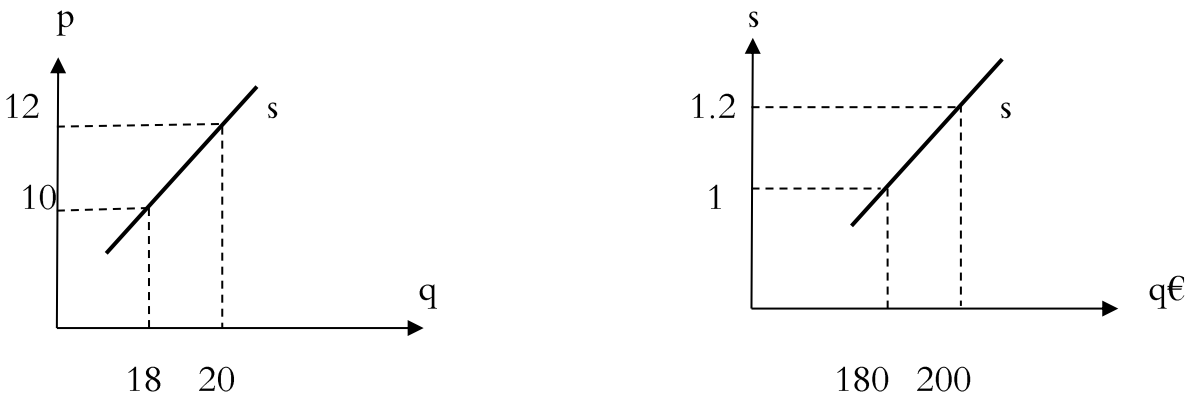
ويترتب عن تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية جعل السلع الوطنية المقومة بالعملة الأجنبية أرخص ثمنا من السلع الأجنبية وهو ما سيحقق لها ميزة تنافسية في الأسواق الدولية، الأمر الذي سيجعل المستوردون الأجانب يقومون بالطلب على السلع المحلية وبالتالي زيادة حجم الصادرات والمقبوضات من العملة الأجنبية.

يوضح المنحنى الافتراضي لصادرات دولة ما انه عند سعر معين 10 تكون الكمية المعروضة من السلعة هي 18 وحدة أما عند ارتفاع السعر إلى 12 فان عرض الصادرات سيرتفع كذلك ليصبح مساويا ل20 وحدة وبالتالي فان منحنى عرض الصادرات موجب الميل، وهذا يدل أن العلاقة أسعار الصادرات وكميتها هي علاقة طردية فكلما ارتفع السعر ارتفع العرض.

بالرجوع إلى منحنى عرض الصرف الأجنبي وعلاقة ذلك بعرض الصادرات يتضح انه إذا حدث تخفيض في قيمة الخارجية للعملة الوطنية أي من 1€= 1DA إلى 1€= 1.2DA فان كمية وقيمة الصادرات ستزداد أي من 180€ إلى 200€

وتشير الدراسات إلا انه ليس في جميع الأحوال إذا حدث تغير في قيمة العملة سيجعل الطلب على السلعة بالنسبة للجانب سيزداد بل يتوقف ذلك على درجة استجابة طلب الأجانب على التغير في السعر.

الشكل رقم2.3: منحنى عرض الصادرات ومنحنى عرض العملة الأجنبية



الكمية المعروضة من العملة الأجنبية — الكمية المعروضة من السلعة

الجزء a — الجزء b

رابعا: المرونة وعرض الصرف الأجنبي:Elasticity and the supply of Forging Exchange

مثلما تم التوصل إليه في مرونة الطلب على الصرف الأجنبي فان مرونة عرض الصرف الأجنبي يتحدد كذلك انطلاقا من مرونة عرض الصادرات فإذا كانت مرونة الصادرات كبيرة كان مرونة عرض الصرف الأجنبي كبيرة وإذا كانت مرونة عرض الصادرات ضعيفة كانت مرونة عرض الصرف الأجنبي ضعيفة[1].

إن العامل الأساسي لنجاح هذه العملية هو درجة استجابة طلب الأجانب على السلعة المصدرة محل التخفيض لكن مصلحة الدولة ليس التخفيض أو الاستهلاك فقط بل المصلحة تكمن في الحصول على اكبر قدر ممكن من العملة الأجنبية ولهذا يجب أن تكون الكمية المصدرة اكبر من مقدار التخفيض من اجل تغطية فارق العملة الوطنية أو نسبة التخفيض [2].

المطلب الثالث: الصياغة الرياضية لمنهج المرونات

يستند منهج المرونات في تحليله لتأثير تغيرات معدل الصرف على الميزان التجاري على مجموعة من المعادلات الرياضية[3]:

معادلة رصيد الميزان التجاري تعطى بالمعادلة التالية: $B = X - M$

تعطى قيمة الصادرات بالمعادلة التالية: $X = P_d \times Q_X$

تعطى قيمة الواردات بالمعادلة التالية : $M = P_f \times Q_M$

وانطلاقا من أن صرف العملة المحلية يعطى بالعلاقة التالية :

$$P = ER \times P_f$$

حيث P السعر بالعملة المحلية P_Mالسعر بالعملة الأجنبية ER هو سعر الصرف.

إن أي تغير في سعر الصرف قدره (ΔER) فان سعر السلعة المعبر عنه بالعملة الأجنبية يرتفع بمقدار $(P_f \Delta ER)$

أي تصبح معادلة سعر صرف العملة المحلية على النحو التالي: $P_d = P_f \Delta ER$

بإعادة صياغة معادلة رصيد الميزان التجاري تصبح على النحو التالي[4] :

$$B = EX(P_d/P_f \text{ ،} ER) - ERIM(P_d/P_f \text{ ،} ER) \qquad (1.1)$$

---

[1]- جوزيف دانيالز وديفيد فانهوز،مرجع سبق ذكره ،ص346

[2]– مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص332

[3]- عبد المجيد قدي، مرجع سبق ذكره ص، 187-188

[4]- نشات الوكيل، مرجع سبق ذكره، ص11-12

حيث أن:

B: رصيد الميزان التجاري P_d:السعر المحلي للصادرات

EX: قيمة الصادرات بالعملة المحلية p_f:السعر الأجنبي للواردات

EM: قيمة الواردات مقدرة بالعملة الأجنبية ER:معدل الصرف

بما أن نموذج المرونات يفترض أن مرونة عرض الصادرات والواردات لانهائية $(e_X = \infty \cdot e_M = \infty)$ وبالتالي فان هذا يعني:

$$P_d=P_f$$

وبالتالي يمكن إعادة صياغة رصيد ميزان التجاري على النحو التالي:

$$B = EX(ER) - ER.IM(ER) \qquad (1.2)$$

من اجل التعرف على أثر تغير سعر الصرف على الميزان التجارة فانه سيتم مفاضلة B بالنسبة إلى ER وتصبح المعادلة كما يلي:

$$\frac{dB}{\mathrm{dER}} = \frac{\mathrm{dEX}}{\mathrm{dER}} - \mathrm{ER}\frac{\mathrm{dIM}}{\mathrm{dER}} - \mathrm{IM} = \mathrm{IM}\left[\frac{\mathrm{dEX}}{\mathrm{dER}} \cdot \frac{\mathrm{ER}}{\mathrm{EX}} \cdot \frac{\mathrm{EX}}{\mathrm{ERIM}} - \frac{\mathrm{dIM}}{\mathrm{dER}} \cdot \frac{\mathrm{ER}}{\mathrm{IM}} - 1\right] \qquad (1.3)$$

نلاحظ من المعادلة أنها تشمل على مرونة الطلب على الصادرات e_x ومرونة الطلب على الواردات e_M حيث:

$$e_X = \frac{dEX}{dER} \cdot \frac{ER}{EX} \quad , \quad e_M = \frac{dIM}{dER} \cdot \frac{ER}{IM}$$

بإحلال مرونة الطلب على الصادرات ومرونة الطلب الواردات في المعادلة (1.3) نحصل على ما يلي:

$$\frac{dB}{dER} = IM\left[\frac{EX}{ERIM} e_X + e_M - 1\right] \qquad (4.1)$$

بما أن منهج المرونات يفترض مبدئيا أن يكون الميزان التجاري في حالة توازن فان: $EX = EM$

ومن ثم يمكن إعادة الصياغة المعادلة 1.4 على النحو التالي:

$$\frac{\mathrm{dB}}{\mathrm{dER}} = \mathrm{IM}(e_X + e_M - 1)(5.1)$$

حتى يكون رصيد الميزان التجاري موجب يستلزم ما يلي: $(e_X + e_M - 1) > 0$

أي: $e_X + e_M > 1$

بمعنى أن يكون مجموع مرونتي الطلب على الواردات والصادرات أكبر من الواحد الصحيح وهو ما يعرف باسم شرط مارشال ليرنر Condition Marshall- lerner.[1]

لقد اهتمت حالة مارشال – ليرنر بان يكون مجموع المرونتين اكبر من الواحد ولكن في حقيقة الأمر إذا كان الهدف من تخفيض قيمة العملة هو الوصول إلى درجة كبيرة من التحسن في رصيد الميزان التجاري فانه يجب أن تكون مجموع مرونتين اكبر بكثير من الواحد ولهذا فانه كلما كانت المرونات صغيرة كانت نسبة التخفيض كبيرة من اجل الوصول إلى التحسن المطلوب والعكس صحيح.[2]

انطلاقا من هذا فانه يمكن التوصل إلى ما يلي[3] :

- إذا كان مجموع المرونتي الطلب على الصادرات والواردات اكبر من الواحد $(e_X + e_M > 1)$ فان التخفيض في قيمة العملة سوف يحسن الميزان التجاري.
- إذا كان مجموع المرونتي الطلب على الصادرات والواردات اقل من الواحد $(e_X + e_M < 1)$ فان التخفيض في قيمة العملة يمكن أن يؤدي إلى تفاقم العجز في الميزان التجاري.
- إذا كانت مجموع المرونتين وحدوية أي مساوية للواحد $e_X + e_M = 1$ فان عملية تخفيض قيمة العملة لن يكون لها اثر مباشر على الميزان التجاري وهي حالة عدم استقرار أسعار الصرف .

1– حالة سعر الصرف غير مستقر:

ويتحقق هذا بتوفر شرطان هما:[4]

- أن تكون مرونة الطلب الأجنبي على الصادرات اقل من الواحد أي أن منحنى عرض العملة الأجنبية سالب الميل .
- أن تكون مجموع مرونات الطلب على الصادرات والواردات اقل تماما من الواحد

من خلال الشكل يتضح إن نقطة التوازن بين العرض والطلب على الصرف الأجنبي هي 10وهذا إذا كان الميزان التجاري في حالة توازن لكن عندما يكون الميزان التجاري في حالة عجز فان الطلب اقل من العرض وبالتالي فانه نلاحظ وجود فجوة بين العرض والطلب مقدارها (d–b) عند سعر الصرف مقداره R=15فعندما تقرر دولة ما تخفيض في قيمة عملتها أي زيادة سعر الصرف الأجنبي بهدف زيادة الصادرات أيمن R=15 إلى R=20 حيث نلاحظ انه قد تسبب في نقص المطلوب من الصرف الأجنبي

[1]- نفس المرجع والصفحة سابقا.

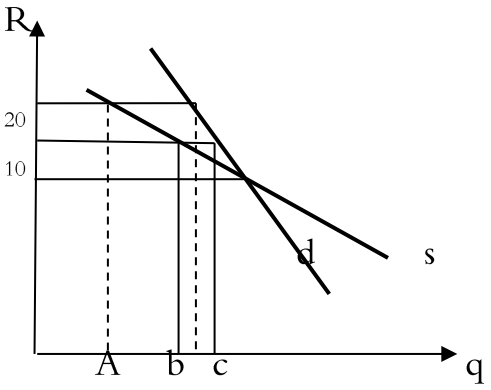
[2]– سامي خليل، الاقتصاد الدولي، الجزء الثاني،دار النهضة العربية ،القاهرة ،2005،ص957

[3] - Rij Kumar, international economics ,1ed,anurg jaim, New Delhi,2008,p262

[4]– السيد محمد احمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة الرؤية، ط1، المعمورة، مصر ،2008،ص272

بمقدار c–d لكنه أدى إلى نقص عرض الصرف الأجنبي من b–dإلى a–d وبهذا فقد ازداد فائض الطلب على الصرف الأجنبي بدلا من انخفاضه وهكذا يزداد العجز في الميزان التجاري وهذا عكس ما تهدف إليه السلطات النقدية .[1]

الشكل رقم 3.3: حالة عدم استقرار سعر الصرف



المصدر: صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص48

2- حالة سعر الصرف المستقر:

من اجل أن يكون سعر الصرف مستقرا يجب توفر شرطين هما [2]:

- أن تكون مرونة الطلب الأجنبي على الصادرات اقل من الواحد
- أن يكون مجموع مرونات الطلب على الصادرات والطلب المحلى على الواردات معا أكبر من الواحد.

نلاحظ من الشكل أن منحنى عرض العملة الأجنبية s شديد الانحدار، وسبب في ذلك يعود إلى أن مرونة الطلب على العملة الأجنبية اقل من الواحد بينما عرض الصرف الأجنبي مرن نسبيا.

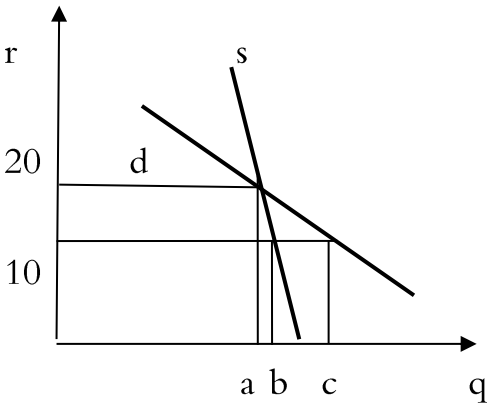
عند سعر الصرف R=10 فان فائض الطلب يساوي bc فعندما يتم تخفيض قيمة العملة الوطنية أي رفع سعر الصرف الأجنبي وكما هو موضح في الشكل عند R=20 هذا سيعمل على خفض فائض العرض من العملة الأجنبية بمقدار ab الأمر الذي يؤدي إلى حدوث التوازن لان الطلب على العملة الأجنبية قد انخفض . [3]

[1]- صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص48

[2]- السيد محمد احمد السريتي، مرجع سبق ذكره ص273

[3]- صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص47

الشكل رقم 4.3: حالة استقرار أسعار الصرف



المصدر: صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص51

أثر المنحنى J The effect curve J:

عندما تنخفض العملة في اقتصاد بلد ما مقابل عملات شركائه التجاريين تميل الصادرات الى الارتفاع والواردات للانخفاض وبالتالي تحسن الميزان التجاري أن تخفيض قيمة العملة على الميزان التجاري يمكن أن يكون أكثر تعقيدا من الحالة الموصوفة في الشكل بعد تخفيض قيمة العملة قد يحدث عجز في الميزان التجاري لكن مع مرور الوقت سوف يتحسن تدريجيا وهذا ما يكل لنا حرف J كما هو مبين في الشكل.[1]

يمكن تفسير أثر المنحنى j على الميزان التجاري باستخدام عامل الزمن على النحو التالي:

1- مدة عقد العملة The Currency Contract Period:

في هذه المدة فان التخفيض المفاجئ لقيمة العملة سيكون له الأثر غير مؤكد على الميزان التجاري إلى حد ما، أي أن كافة عقود التصدير والاستيراد ستكون تحت تأثير الناحية الفعلية، وان المنشاة التي تعمل في ظل هذه الاتفاقيات مطالبة بتنفيذ التزاماتها بغض النظر عما إذا كانت ستحقق ربحا أو خسارة.

من اجل فهم ذلك نفرض أن أحد الدول قامت بالتخفيض المفاجئ يمكن أن يزيد في حجم العجز التجاري، بسبب التكلفة التي سيتحملونها المستوردون في تلك الدولة من جراء ما سينفقونه لعمليات شراء العملة الأجنبية بالعملة المحلية.

2- فترة التمرير: exchange rate pass –through period

إن هذه المدة تمثل الخطوة الثانية من عملية الضبط، فان المستوردين والمصدرين سيقومون في آخر المطاف بتمرير pass تلك التغيرات لسعر الصرف إلى أسعار السلع والخدمات التي يمتلكونها، وبالتالي فانه في هذه الحالة سوف ترتفع أسعار السلع المستوردة، في نفس

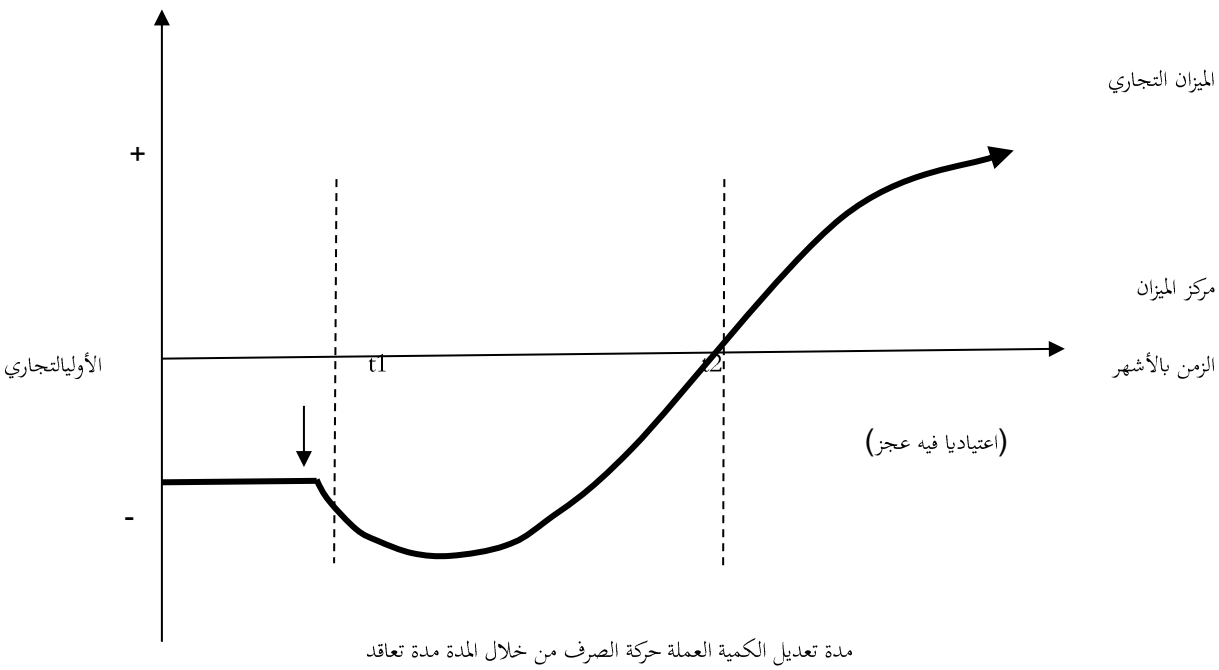
[1] ChealS. Eun andBruce G. Resnick,INTERNATIONAL FINANCIAL MANAGEMENT,6ed,McGraw-Hill,New York ,2012,p68

الوقت ستكون أسعار الصادرات منخفضة بالأسعار المقومة بالعملة الأجنبية، ولسوء الحظ فان المصدرين المحليين الذي يستخدمون عدة عناصر تدخل في إنتاج سلعهم النهائية المستوردة ستعمل على رفع أسعارها بسبب زيادة تكاليفها.

3- مدة الضبط /تعديل الكمية : quantity adjustment period

خلال هذه الفترة سيتم ضبط الميزان التجاري المتوقع من التخفيض في قيمة العملة المحلية أو انخفاضها، وكما هو الحال لتغير أسعار السلع المستوردة كنتيجة من نتائج الخطوتان السابقتان أي انه في هذه الفترة سيقوم العملاء في الدولة، المعينة في أسواق التصدير بضبط طلباتهم استنادا للأسعار الجديدة أما المستوردات فستصبح أغلى ثمنا والصادرات ارخص وهذا ما سيجعل الميزان التجاري يتحسن ، ولسوء الحظ فان مدة التعديل لا تحدث خلال فترة قصيرة بل تأخذ مدة أطول[1] حتى تكون لها النتائج المطلوبة ،وقد أخذت عدة دراسات في هذا المجال ففي بلدان صناعية تستغرق (t1-t2) أي أنها ستستغرق مدة قدرها من 3الى 12 شهر من اجل تحسين الميزان التجاري.[2]

شكل رقم 5.3: أثر المنحنىJ



المصدر: عدنان تايه النعيمي، ادارة العملات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص73

[1]- عدنان تايه النعيمي، ادارة العملات الأجنبية، ط1، دار المسيرة، الأردن ،2012،ص74-75

[2]- نفس الرجع والصفحة سابقا

المطلب الرابع: الانتقادات الموجهة لمنهج المرونات

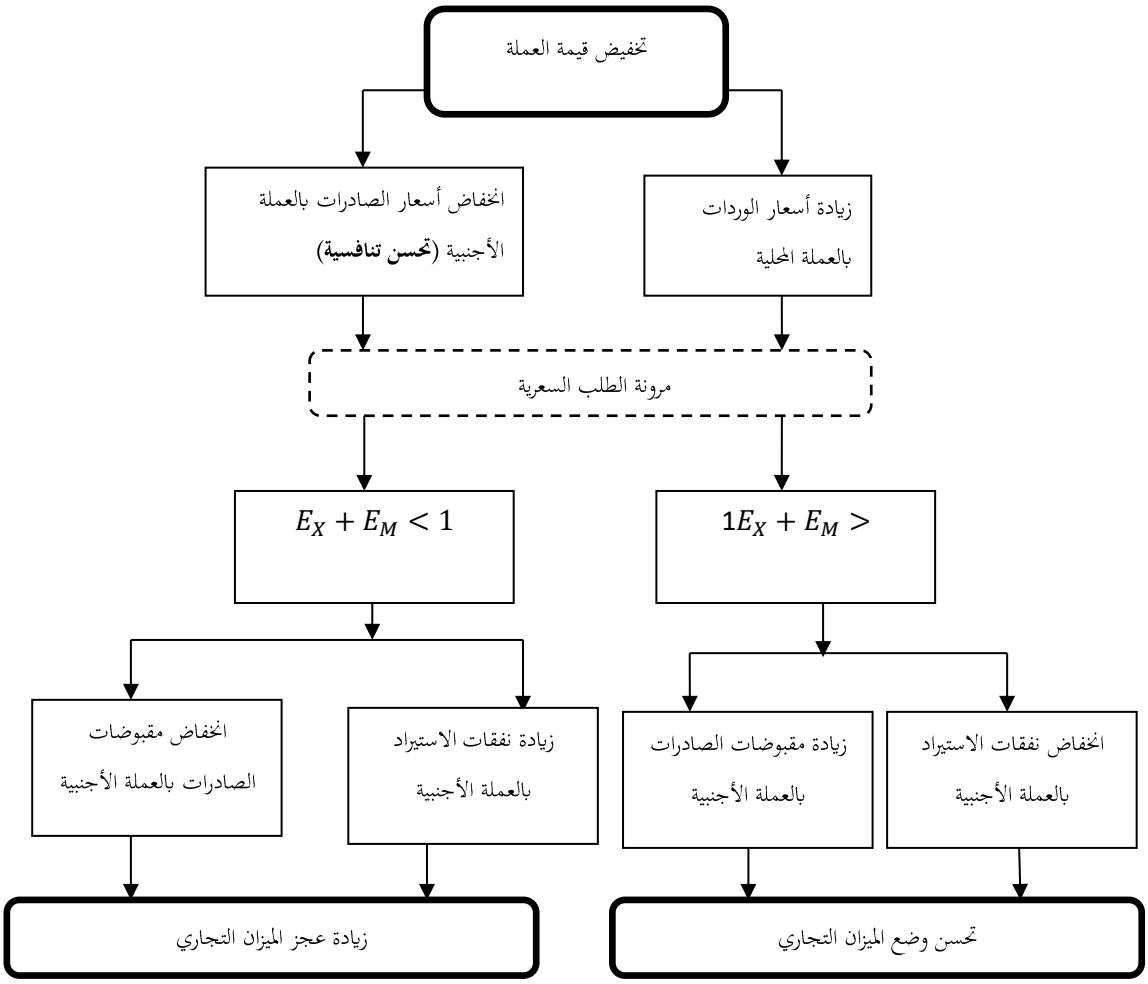
رغم ما حققه منهج المرونات من نتائج في تفسير العلاقة بين سياسة تخفيض قيمة الخارجية للعملة ودورها في تحسن الميزان التجاري، أي زيادة الصادرات وتخفيض الواردات إلا أنها أخذت العديد من الانتقادات بسبب الفرضيات التي تبنتها والآثار الغير مرغوب فيها الناتجة عن التخفيض واهم هذه الانتقادات هي[1]:

- افتراض شرط مارشال أو منهج المرونات ثبات منحنيات الدخل ومنحنيات الطلب على الصادرات والواردات، وهذا الأمر الذي لا يتناسب مع الواقع.
- إن المنهج يكز فقط على المرونات الطلب على الصادرات والواردات ويهمل مرونات العرض التي يعتبرها لانهائية.
- إن التحليل الذي يعتمد عليه منهج المرونات يتجاهل أثار التخفيض على المستوى العام للأسعار داخل الدولة التي قامت بالتخفيض، والسبب في ذلك أن زيادة المعروض من النقد الأجنبي الناتج عن حصيلة زيادة الصادرات ولكي يتحقق يجب أن يتوفر فرض ضمني أخر هو أن لا يرتفع المستوى العام للأسعار داخل الدولة المخفضة بنسبة تفوق نسبة التخفيض، ومن بين الأسباب التي تعمل على رفع المستوى العام للأسعار ارتفاع أسعار الواردات الدولة المخفضة بالنقد الأجنبي ،وبالتالي ارتفاع الأسعار وخاصة تلك التي هي عبارة عن منتجات تدخل في العملية الإنتاجية .
- يلاحظ على أن منهج المرونات ينطلق في تحليله من حالة توازن للميزان التجاري إلا انه في الغالب الأمر يكون الميزان التجاري غير متوازن.
- افتراض حالة المنافسة الكاملة في الأسواق العالمية وهذا الأمر غير منطبق في وقتنا الحالي حيث توجد العديد من العوامل الجديدة تمنع وجود المنافسة التامة كالمنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والسياسات التجارية الحماية المطبقة من طرف الدول والاستراتيجيات تخفض التكاليف الإنتاج واستخدام التكنولوجي.
- ارتفاع مستوى التكاليف ويمكن أن ينظر له من ثلاث جوانب فالجانب الأول يتمثل في التضخم والذي غالبا ما يكون مصاحب لتخفيض العملة أما الجانب الثاني فيتمثل في إعادة توزيع الموارد الذي يمكن أن يكون له الأثر سلبي خاصة في اقتصاديات الدول الصغيرة أما الجانب الثالث فهو ما يسببه التخفيض من تدهور شروط التبادل التجاري
- أثر الدخل الكلي: إن النتيجة المتوصل إليها يعني زيادة التوسع في الإنتاج وهذا سيعمل على زيادة التوظف والدخل في الصناعات التي تنتج سلعا تصديرية ومن المعلوم إن هذه الزيادة في الدخل ستنتقل إلى الواردات عبر آلية المضاعف.[2]

[1]- نشأت الوكيل، مرجع سبق ذكره، ص14

[2]- صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص57-61

شكل رقم3.5 خريطة التخفيض قيمة العملة



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

- Robert j. carbaugh,**International Economics**, 14ed ,south-western, cengage Leaning,usa,2013,p437

المبحث الثالث: منهج الاستيعاب وتحديد العلاقة بين قيمة الخارجية للعملة وتنافسية الصادرات

منهج الامتصاص أو الاستيعاب هو عبارة عن التوازن العام الطبيعي القائم على الآراء الكينزية لذلك فانه يمكن أن يعرف بالمنهج الكينزي، وقد تم وضع معالم هذا المنهج من طرف الكسندر سيدني (1952) Sidney ALEXANDER دراسة رد فعل الدخل على ميزان المدفوعات وهاري جونسون(1955) Harry JOHNSON الذي يكمل التحليل من خلال مراعاة حسابين للامتصاص البلاد وبقية العالم.[1]

يشرح منهج الامتصاص العلاقة بين الناتج المحلي و الميزان التجاري على اعتبار أن الحصيلة الناتجة عن الفرق بينهما هي عبارة عن الفرق بين ما ينتجه الاقتصاد وما يلزم الاقتصاد المحلي أو ما يمتص [2].

ولهذا فان تخفيض قيمة الخارجية العملة سيكون له الأثر على الإنفاق المحلي والإنفاق المحلي سيكون له الأثر على الميزان التجاري وبالتالي فان هذا المنهج يقوم على العديد من الفرضيات لتفسير هذه العلاقة.

المطلب الأول: فرضيات منهج الامتصاص

يستند منهج الاستيعاب على مجموعة من الفروض من اجل تحقيق العمل بهذا النموذج وهي[3]:

- اقتراح حالة عدم التوظف الكامل على نطاق واسع ليشمل جميع الدول تقريبا
- يرتكز التحليل على الميزان التجاري (B=x-m) وبالتالي فان هذا المنهج يبعد عنصر رأس المال حيث يعتبره بالعامل الغير مؤثر.
- تعتمد الصادرات على الإنتاج الجاري وليس على المخزون.
- افتراض ثبات أسعار السلع والأجور النقدية وأسعار الفائدة.
- فرض سريان قانون ثبات النفقة أو الغلة في العملية الإنتاجية [4]
- فرض توفر قدر كافي لدى الدولة من الاحتياطات الصرف النقدية (الذهب والعملات الأجنبية).
- خضوع الإنتاج في دولتي الفائض والعجز لظروف نفقة الإنتاجية بمعدلات واحدة نتيجة لزيادة الإنتاج الكلي.

---

[1] - Albert Ondoossa, économie monétaire international, ESTEM, paris, 1999, p186

[2] - VyuptakeshSharan, international business ,2ed,dorling kindersley, New Delhi,2006,p101

[3] -نشأت الوكيل ،التوازن النقدي ومعدل الصرف ، ط1،شركة ناس للطباعة ،القاهرة ،2006،ص16

[4] – سامي عفيف حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير، دار اللبنانية، لبنان، ص 144

المطلب الثاني: الصياغة الرياضية لمنهج الاستيعاب

يقوم منهج الاستيعاب في الفصل بين القيم السوقية وبنود الإنفاق القومي على السلع والخدمات النهاية، وبالتالي فان منهج الامتصاص يبدأ من فكرة أن قيمة إجمالي الناتج المحلي (y) هو عبارة عن مجموع الإنفاق الاستهلاكي(C) والإنفاق الاستثماري (I) والإنفاق الحكومي (G) إضافة إلى صافي الميزان التجاري (X-M).[1]

هكذا فانه يمكن كتابة المعادلة رياضيا على النحو التالي[2]:

$$Y = C + I + G + (X - M)(1)$$

أولا: الاستيعاب absorption

يعتبر الاقتصاديون أن مستويات الإنفاق الأربع بالاستيعاب المحلي domestic absorption ويقصد بذلك أن الدولة ما تستوعب أو تمتص السلع والخدمات قصد الاستهلاك والاستثمار والإنفاق الحكومي، إضافة إلى ما يتم استيراده من الخارج، وبالتالي فان الاستيعاب ما هو إلى عبارة عن إجمالي إنقاق الدولة على السلع والخدمات النهائية، وبالتالي فانه يمكن التعبير عن الاستيعاب بالمعادلة التالية [3]:

$$A = C + I + G \qquad (2)$$

إن الاختلالات في الميزان التجاري هو الفرق بين إجمالي الدخل المتولد والإنفاق المحلي، ولهذا فمنهج الامتصاص يدرس العلاقة بين الحسابات القومية في تفسير الاختلال في ميزان التجاري نتيجة الاستعاب المحلي.

بتعويضA في المعادلة رقم (1) تصبح معادلة الدخل الوطني على النحو التالي :

$$Y = A + (X - M)(3)$$

بما أن الميزان التجاري هو عبارة عن الفرق بين الصادرات والواردات فان المعادلة (3) تصبح على النحو التالي:

$$TB = X - M = Y - (C + I + G) = Y - A \qquad (4)$$

تعكس المعادلة رقم (4) إمكانية تحقق الحالات الثلاث :

- إذا كان الدخل الوطني اكبر من الاستيعاب أي أن الدولة تنفق اقل مما تنتج $(Y > A)$ فان الميزان التجاري يكون في حالة فائض$(B > 0)$.
- إذا كان الدخل الوطني اقل من الاستيعاب الكلي أي تنفق اكبر مما تنتج $(Y < A)$ فان الميزان التجاري سيكون في حالة عجز $(B > 0)$.

[1]- جوزيف دانيالزدفيدفانهوز، اقتصاديات النقود والتمويل الدولي، دار المريخ ،الرياض ،2007،ص356

[2]-peijiewang , the economics of foreign exchange global finance,2ed,springer,berlin,2009,p118

[3]-جوزيف دانيالزدفيدفانهوز، المرجع السابق، ص356

- إذا كان الدخل الوطني يساوي الاستيعاب الكلي($Y = A$) فان الميزان التجاري يكون في حالة توازن ($B = 0$)

أن منهج الاستيعاب يدرس الحالة التي يكون فيها الميزان التجاري في حالة العجز، وذلك عن طريق تغيرات أسعار الصرف و السؤال المطروح هنا هو ما اثر تخفيض القيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات أي على تحسن الميزان التجاري؟.

من اجل معرفة هذا فان الكسندر يميز بين ثلاثة أشياء هي:

- كيف يمكن أن يوثر تخفيض القيمة الخارجية للعملة على الدخل الوطني (Y) ؟.
- الأثر الذي يمكن أن يحدثه التغير في الدخل (ΔY) على الاستيعاب A.
- الأثر الذي يمكن أن يحدثه تخفيض القيمة الخارجية للعملة على الاستيعاب(ΔA) مباشرة وليس عن طريق الدخل.

بما أن التخفيض في قيمة العملة الخارجية يوثر على الاستيعاب والدخل فانه يمكن إعادة صياغة معادة رقم (4)على الشكل التالي:

$$\Delta TB = \Delta Y - \Delta A \qquad (5)$$

طبقا لهذه المعادلة إذا حدث تخفيض في القيمة الخارجية للعملة الوطنية وكانت الزيادة في قيمة الدخل اكبر من الزيادة في الاستيعاب ($\Delta Y > \Delta A$) فانه في هذه الحالة فقط يمكن أن يودي التخفيض في قيمة العملة إلى زيادة تنافسية الصادرات وبتالي تحسن وضع الميزان التجاري .[1]

وفقا لمنهج الامتصاص فان تخفيض أسعار الصرف يؤثر على الاستيعاب في شقين:

- الجزء الأول: حيث تم ربط بعض التغير في الامتصاص بالدخل والسبب في ذلك أن قرارات الإنفاق ترتبط داليا بالدخل عن طريق الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للاستثمار فان الزيادة في ΔY سوف تؤدي إلى الزيادة في ΔA.
- الجزء الثاني: أن التخفيض يمكن أن يوثر مباشرة على الاستيعاب بخلاف التغير في الدخل.

ويمكن صياغة التغير في الاستيعاب المرتبط بالدخل والغير مرتبط به بالعلاقة التالية:

$$dA = a\Delta Y + \Delta A$$

حيث:

- ΔA: هو الاستيعاب الكلي. $-a\Delta Y$:تغير في الامتصاص المرتبط بالدخل .
- a:هامش ميل الدخل . $-\Delta A$:تغير في الامتصاص الغير مرتبط بالدخل

وفقا لهذا يمكن كتابة المعادلة 5 على النحو التالي[2] :

$$\Delta TB = \Delta Y + \Delta A = \Delta Y + a\Delta Y + \Delta A$$

$$\Delta TB = (1 - a)\Delta Y + \Delta A$$

[1]- صفوت عبد السلام، سعر الصرف وأثره على علاج الاختلال في ميزان المدفوعات، دار النهضة العربية، مصر ،2000،ص65-66

[2]- PeijieWang ,Op. Cite, p119

من اجل أن يودي النجاح عملية تخفيض القيمة الخارجية للعملة على تحسن الميزان التجاري فانه يجب تحقق ما يلي:

$$\Delta TB = \Delta Y + \Delta A > 0$$

أو $A\Delta Y > \frac{1}{(1-a)}$

إذن نجاح سياسة التخفيض تتوقف على القيم $a, \Delta Y, \Delta A$.

- إذا أدى التخفيض إلى زيادة y حيث يكون $\Delta Y > 0$ وكان $a < 1$ فان $(1-a)\Delta Y$ فان التغير في الميزان التجاري ΔTB سوف يكون موجبا.

إذن يكون التحسن في الميزان التجاري أفضل كلما كان التغير في ΔY اكبر من a والتغير في الاستعاب غير المرتبط بالدخل ΔA اصغر .

وهنا نتساءل عن القيم المحتملة التي يمكن أن تأخذها $a, \Delta Y, \Delta A$ ؟.

للتعرف عن هذه القيم فان البروفسور الكسندر قسم أثار التخفيض إلى مجموعتين من الآثار هي[1]:

- الأثر على (ومن خلال) الدخل.
- الآثار المباشرة للتخفيض على الاستيعاب.

المطلب الثالث: أثار التخفيض على الدخل والاستيعاب

تتمثل أثار التخفيض على الدخل والاستيعاب فيما يلي:

أولا: أثار التخفيض على الدخل

وهنا ميز الكسندر بين اثرين متميزين هما: اثر الموارد المعطلة واثر شروط التجارة

1- أثر الاستخدام الغير كامل للموارد:

إن زيادة الصادرات الناتجة عن الانخفاض في قيمة العملة يجب أن تنعكس على الارتفاع في الدخل الوطني وذلك طبقا لنظرية المضاعف التجارة الخارجية، وبتالي فان الزيادة في الصادرات لا تكون إلا في الحالة التي يكون فيها الإنتاج غير أعظمي أي عدم الاستغلال الكامل لعناصر الإنتاج.[2]

في ظل هذا الافتراض وعند شرط أن الميل الحدي للاستيعاب يجب أن يكون اقل من الوحدة $(a < 1)$ فان اثر الاستخدام الغير كامل للموارد سوف يعمل على تحسن الميزان التجاري .

[1]- صفوت عبد السلام ،مرجع سبق ذكره ،ص 70

[2]- وسام ملاك، مرجع سبق ذكره، ص95

وهكذا فان النتيجة الصافية لأثر التخفيض على الميزان التجاري عن طريق الاستخدام الغير كامل للموارد يتحدد بالزيادة في الدخل الحقيقي $\Delta TB = (1-a)\Delta Y$ حيث $(1-a)\Delta Y > 0$.

2- أثر معدل التبادل الدولي:

يعرف على انه النسبة بين الصادرات والواردات ويمكن كتابته رياضيا كما يلي:

$$N = \frac{P_X}{P_M} \times 100$$

حيث P_X الرقم القياسي لأسعار الصادرات و P_M هو الرقم القياسي لأسعار الواردات .

يودي التخفيض لقيمة العملة في غالب الأحيان إلى تدهور معدل التبادل التجاري، ويترتب عن هذا تدني في الدخل الوطني أما أثره فيكون ايجابي على الميزان التجاري، ويحدث هذا إذا كان الميل الحدي للامتصاص اكبر من الوحدة $(a < 1)$.

والسبب في ذلك حسب الكسندر أن التخفيض يكون اشد حساسية لصادرات من الواردات، لان الصادرات تكون في الغالب اقل تنوعا من الواردات وبالتالي فان الحصول على وحدة واحدة من الواردات أصبحت تتطلب عدد اكبر من وحدات الصادرات .[1]

ثانيا: الآثار المباشرة للتخفيض على الاستيعاب

ترتبط هذه الآثار إلى حد كبير بالمستوى العام للأسعار ودوره في تخفيض الإنفاق الاستهلاكي والإنفاق الاستثماري الناتج عن الارتفاع في الأسعار الداخلية، حيث تتركب أثار التخفيض المباشرة من العناصر التالية:

1- أثر الأرصدة النقدية:

يؤدي التخفيض في قيمة العملة على الارتفاع في المستوى العام للأسعار وبالتالي سيعمل على تخفيض القيمة الحقيقية للأرصدة النقدية للوكلاء الاقتصاديين، فإذا لم تعمل السلطات النقدية على خلق النقود فان الإفراد والمشروعات حتى يتمكنون من تكوين أرصدة نقدية حقيقية فأنهم سيعملون على تخفيض نفقاتهم الاستهلاكية والاستثمارية أو عن طريق بيع أصول مالية، مما يؤدي إلى رفع معدلات الفائدة وبالتالي تدني مستوى الاستثمار.

2- أثر إعادة توزيع الدخل:

من المعلوم أن التخفيض في قيمة العملة يعمل على إعادة توزيع الدخل هذا الأخير فانه سينتقل من المجموعات التي يكون فيها الميل الحدي الإنفاق مرتفع، إلى المجموعات التي يكون فيها الميل الحدي الإنفاق منخفض وهذا ما سيؤدي في نهاية الأمر إلى تخفيض الاستيعاب.

3- أثر الوهم النقدي:

يعبر الوهم النقدي على أن ارتفاع الأسعار في السوق سوف يودي إلى تخفيض الإنفاق حتى عند الارتفاع المحتمل للأجور ولو بنفس النسبة.

[1]- صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 73

ومعنى هذا أن الأفراد يقللون من الاستهلاك بسبب ارتفاع الأسعار حتى مع زيادة الدخول لذلك فان مثل هذا التصرف سيكون له الأثر الايجابي على الميزان التجاري[1].

4- أثار أخرى:

إضافة إلى ما سبق فانه توجد أثار أخرى مباشرة يمكن إيجاز فيما يلي[2]:

- ارتفاع تكاليف الاستثمار خاصة في الصناعات التي تعتمد إنتاجها على مواد أولية مستوردة.
- أثر توقعات ارتفع الأسعار من قبل الأفراد وما ينجم عنه من زيادة الطلب على المنتجات.

المطلب الرابع: الانتقادات الموجهة لمنهج الاستيعاب

رغم ما حققه هذا المنهج الاستيعاب استطاع أن يفسر العلاقة بين أثر التخفيض القيمة الخارجية للعملة على المدخل الوطني والذي بدوره يوثر على الميزان التجاري إلا انه تعرض للعديد من الانتقادات وتتمثل فيما يلي:

- عدم وضوح أثر التخفيض في قيمة العملة على الدخل حيث كما تم إيضاحه انه يرتبط بالميل الحدي للاستيعاب ويحتمل أن يكون أكبر من الوحدة في الأجل القصير، وبالتالي عدم معرفة فيما إذا كان التغير في الدخل سيؤثر على الميزان التجاري أم لا.[3]
- عدم وضوح أثر التخفيض على الاستيعاب حيث انه يوجد هناك أثار تشترط أن يكون الانخفاض في الاستيعاب اقل من الوحدة وهناك أثار تشترط العكس من اجل تحسن الميزان التجاري.[4]
- إغفال أثر المرونات السعرية أي استجابة التغير في الكمية الناتج عن التغير في السعر.
- الإغفال عن رد فعل العالم الخارجي باتخاذ نفس الإجراء التخفيض وخاصة الشركاء التجاريين للبلد المخفض.
- القيود التي تفرضها الدولة مباشرة على المعاملات الخارجية كالقيود النقدية على المعاملات والقيود الكمية على الصرف [5]

[1] - محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت ،2010،ص2021

[2]- كمال البكري، الاقتصاد الدولي، دار الجامعية ،1998،ص219

[3]- صفوت عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص87

[4]- المرجع السابق

[5]- كمال البكري، مرجع سبق ذكره، ص220

خلاصة الفصل:

يبدو أن أثر سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات من السياسات ذات التأثير الواسع، حيث تشمل كل الاقتصاد الوطني وخاصة فيما يتعلق بأسعار المنتجات الوطنية مقارنة بأسعار السلع الأجنبية، ويتم قياس تنافسية الصادرات عن طريق مؤشر أسعار الصرف الحقيقية والذي يعتبر كمتغير عكسي مع للتنافسية، كما أن نجاح هذه السياسة يعتبر بمثابة الانتقال من مرحلة الانكماش إلى مرحلة الانتعاش، ولهذا غالبا ما نجد الصندوق النقد الدولي يضع مثل هذه السياسات في مشروطيته.

لقد تم تفسير الحالة التي تكون فيها سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة ناجحة في الرفع من القدرة التنافسية او تحسن الميزان التجاري وهذا لا يكون إلا عن طريق زيادة الصادرات باستخدام منهجين، أما المنهج الأول فهو منهج المرونات الذي يدرس العلاقة بين أثر التخفيض على مرونات الطلب السعرية لكل من الصادرات والواردات، ويفترض هذا المنهج إن الحالة الوحيدة التي تكون فيها التخفيض ايجابي على الرفع القدرة التنافسية أي تحسن الميزان التجاري هو أن تكون مرونتي الطلب على الصادرات والواردات أكبر تماما من الوحدة.

أما المنهج الثاني فهو منهج الامتصاص (الاستيعاب) الذي ينطلق في تحليله بدراسة العلاقة بين الدخل الوطني والإنفاق المحلي أو ما يعرف بالامتصاص المحلي، حيث يفترض هذا المنهج أن الحالة الوحيدة التي يستطيع فيها التخفيض في قيمة العملة على تحسين التنافسية أو الميزان التجاري هو أن يكون التغير في الدخل الوطني الناتج عن التخفيض أكبر من التغير في الاستيعاب المحلي.

الفصل الرابع:

واقع العلاقة بين تغير سعر الصرف وتنافسية الصادرات الجزائرية

مقدمة الفصل:

تعد الصادرات الجزائرية من القطاعات الحيوية في الاقتصاد الوطني، فهي تساهم بأكبر حصة في الدخل الوطني وبالتالي تساهم في دخول الأفراد واحتياطات الدولة من الصرف الأجنبي، وبهذا فان الجزائر تصدر سلعا إلى الخارج وتستورد في المقابل سلعا ولا يتم هذا إلا بالتبادل العملات، ولذلك فان غلبا ما يرتبط أسعار صادرات الجزائر بالعملة الوطنية، كما يمكن لسعر الصرف أن يخفض أو يرفع في أسعار السلع المصدرة وبتالي على تنافسية السعرية للسلع في الأسواق الأجنبية.

كما عرف سعر صرف الدينار العديد من التطورات، خاصة على مستوى الأنظمة المتبعة بداية بنظام الصرف الثابت مقابل الفرنك إلى النظام التعويم الموجه، أما بالنسبة لقيمته مقابل عملتي اليورو والدولار على اعتبارهما احد عملات الشركاء التجاريين الرئيسيين للجزائر فان هذا عرف العديد من التطورات خاصة التخفيضات التي أحدثها البنك الجزائر في الآونة الأخيرة لتتسع الفجوة بين وحدات سعر صرف الدينار مقابل عملات الشركاء التجاريين .

ومن لأجل معرفة تأثير سعر الصرف على تنافسية الصادرات فانه ينبغي تشخيص الصادرات الجزائرية عن طريق معرفة تطور وهيكل الصادرات، بالإضافة إلى مؤشرات التنافسية الأخرى كالتنويع والتركز والكفاءة والتي يمكن أن توضح لنا وزن وقوة الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية.

انطلاقا من هذا فإننا سنحاول في هذا الفصل معرفة هيكل تطور الصادرات ومؤشرات تنافسيتها والعلاقة بين سعر الصرف وتنافسية الصادرات في الجزائر خلال الفترة 1999-2014:

- **المبحث الأول:** تطور نظام الصرف في الجزائر
- **المبحث الثاني:** تطور هيكل الصادرات الجزائرية ومؤشرات تنافسيها.
- **المبحث الثالث:** تغير سعر الصرف وأثره على تنافسية الصادرات الجزائرية.

المبحث الأول: تطور نظام الصرف في الجزائر 1962-2014

عرف نظام الصرف في الجزائر من الاستقلال إلى يومنا هذا العديد من التطورات بدا بنظام الصرف الثابت إلى نظام التدريج الانزلاقي وأخير نظام التعويم الموجه يمكن شرح ذلك على الفترات التالية:

المطلب الأول: تطور نظام الصرف خلال الفترة 1962-1998

خلال هذه الفترة تم الاعتماد على نظام الصرف الثابت حيث تم تثبيت الدينار مقابل الفرنك الفرنسي ثم تم تغيره مقابل سلة من العملات الشركاء التجاريين.

الفرع الأول: نظام الصرف الثابت 1964-1973

تجسد هذا النظام في شقين حيث كان التثبيت مقابل عملة الفرنك والشق الثاني التثبيت مقابل سلة من العملات:

أولا: التثبيت مقابل عملة الفرنك الفرنسي.

خلال هذه الفترة كان النظام النقدي الدولي مسيطر من طرف صندوق النقد الدولي وتزامنا مع مؤتمر جاميكا 1973 حين الغي تثبيت سعر الصرف مقابل الدولار، وكما تم التوصل كذلك إلى حرية اختيار بين نظام الصرف الثابت والمرن، حيث تلتزم كل دولة بتقديم تصريح عما يكافئ قيمة كل عملة مقابل وزن معين من ذهب الصافي، وقد حددت الجزائر سعر صرف الدينار ب0.18غ ذهب صافي أي نفس القيمة المحددة من طرف السلطات النقدية الفرنسية مقابل الذهب وبتالي فان قيمة العملة الجزائرية هي مساوية لقيمة العملة الفرنسية (1 دينار =1فرنك) .

ونتيجة للظروف التي لحقت بالاقتصاد الفرنسي جعل سعر الصرف الفرنك ينخفض وبشكل غير معهود، حيث انتقل من 4.93 فرنك إلى 5.55 فرنك مقابل كل دولار. لذلك شرعت الجزائر في بحث عن استقرار سعر صرف مقابل الفرنك وهو ما تجسد بقديم مخططات منها المخطط الثلاثي الذي كان وراء عدم تخفيض الدينار مقابل العملات الأجنبية.

وعلى الرغم من ذلك فان الجزائر لم تسلم من أثار الانخفاض في العملات حيث انتقلت أزمة سعر الصرف إلى الواردات الناتجة عن انخفاض القيمة الخارجية للدينار مقابل عملات الشركاء التجاريين.[1]

ثانيا: التثبيت مقابل سلة من العملات 1974-1986.

نظرا للأضرار التي لحقت بسعر الصرف الدينار مقابل الفرنك الفرنسي جعل الجزائر خلال هذه الفترة تتحول إلى بحث عن الاستقرار لسعر صرف الدينار، وتجسد ذلك عن طريق التثبيت سعر صرف الدينار مقابل سلة من العملات، وقد حددت الأوزان النسبية الداخلة في تحديد تسعيرة الدينار الجزائري حسب حجم المعاملات الخارجية مع الشركاء التجاريين لها.[2]

ثالثا: التسيير الحركي لتسعيرة الصرف 1987-1991

خلال هذه الفترة ظهرت أزمة انخفض أسعار النفط التي كانت بوادرها عام 1986 حيث أثرت بشدة على الاقتصاد الجزائري، كون قطاع المحروقات المصدر الأكثر استحواذا للصادرات الجزائرية إضافة إلى أزمة انخفاض سعر صرف الدولار مقابل العملات الصعبة مما زاد من حدة الانخفاض في أسعار البترول كون أسعار النفط تتحدد وفق عملة الدولار.

---

[1]- محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائرية ،2005 ، ص154-155

[2]- ايت يحى سمير، التعويم المدار للدينار الجزائريين التصريحات والواقع، مجلة الباحث، الجزائر، العدد 9 ،2011، ص65

وفقا لهذا لجأت السلطات النقدية الجزائرية في البحث عن الطريقة المناسبة للخروج من هذا الوضع، والذي تجسد في وضع تعديلات على سعر صرف الدينار الجزائري بداية من سنة 1987وعن طريق اتخاذ الإجراءات التالية:

1- الانزلاق التدريجي:

أي خفض الدينار بطريقة تدريجية ومراقبة عبر فترة أطول من 1987-1991 ويعود السبب في اتخاذ طريقة الانزلاق التدريجي إلى:

- ضعف احتياطات الصرف المتاحة.
- زيادة ثقل خدمة الدين.

في نهاية سبتمبر قامت السلطات النقدية بتخفيض قيمة الدينار 22% مقابل الدولار الأمريكي بموجب الاتفاق المبرم مع صندوق النقد الدولي طبقا لبرنامج التعديل الهيكلي في جوان 1991 والهدف من هذا التخفيض هو:

- محاولة تضيق الفجوة بين سعر الدينار الرسمي وسعره في السوق الموازي.
- زيادات تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية الناتج عن انخفاض أسعار المنتجات الجزائرية بالعملة الأجنبية.
- رفع الدعم عن المنتجات الوطنية وتركها تتحدد وفقا لقوى السوق.

استمر سعر الصرف الدينار الجزائري على هذا الوضع إلى غاية الجلسة الثانية مع الصندوق في ابريل 1994 والذي نتج عنه تخفيض في قيمة الدينار ب 40 %مقابل الدولار الأمريكي، وبهذا أصبح سعر صرف الدينار مقابل الدور 36دينار لكل دولار مقابل 22دينار لكل دولار سنة 1991.[1]

2- جلسات التثبيت:

في أواخر 1994 تم اتخاذ قرار مفاده التخلي عن نظام التثبيت مقابل سلة من العملات، ليتم تعويضه بنظام جلسات التثبيت بداية من جانفي 1995، وتكون العملية تحت إشراف البنك المركزي حيث يتم تنظيم جلسة كل أسبوع لتتحول بعدها يوميا حيث يتم عرض المبالغ المتاحة ويتم تحديد سعر الصرف على أساس طلبات البنوك التجارية باستخدام المناقصة وبهذه الطريقة تم تخفيض حجم المعروض من العملة الصعبة حيث استمر هذا النظام إلى غاية 1995 كما ساهم هذا النظام أيضا في تحسن احتياطي الصرف الجزائري وإنشاء سوق صرف بين البنوك سنة 1966.

نظام التعويم الموجه 1996-2014

تزامنا مع إنشاء سوق صرف بيني والذي يهدف إلى تحرير نظام الصرف مع تحسن حال ميزان المدفوعات، اكتملت عملية تحويل الدينار إلى مجال التجارة الدولية عام 1997 عندما صادقت الجزائر على تدابير المادة الثامنة من قوانين صندوق النقد الدولي.

لقد كان الهدف من سياسة الصرف المطبقة من طرف البنك المركزي هو البحث عن استقرار سعر الصرف الحقيقي TCER في الأجل الطويل والذي يعتبر كمؤشر لتنافسية المبادلات التجارية للجزائر مع أهم المتعاملين التجاريين والذي تم تحديد عددهم من طرف البنك المركزي ب15 بلد يمثلون 88 % من إجمالي المبادلات التجارية الجزائرية .[2]

---

[1]-عبد المجيد قدي ،البعد الدولي للنظام النقدي برعاية صندوق النقد الدولي، مرجع سبق ذكره ،ص239-241

[2]- بربري محمد أمين، مبررات ودافع التوجه الحديث لأنظمة الصرف الدولية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السابع، جامعة الشلف، الجزائر،2009ص37

المطلب الثاني: تطور سعر صرف الدينار خلال سنة 1999-2013:

اخذ سعر صرف الدينار الجزائري العديد من التغيرات مقابل الدولار و اليورو باعتبارهما احد العملات الرئيسية المستخدمة في تسوية المبادلات التجارية للجزائر ولهذا فانه سيتم معرفة التطورات الحاصلة لسعر صرف الدينار مقابل عملتي الدولار والاور.

أولا: سعر صرف الدينار مقابل الدولار

عرف سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار العديد من التذبذبات، حيث نلاحظ من خلال الشكل أن سعر الصرف الدينار مقابل الدولار مقسم إلى جزأين. الجزء الأول يتمثل في انخفاض (تدهور) في قيمة الدينار مقابل الدولار، أما الجزء الثاني فيتمثل في ارتفاع (تحسن) الدينار مقابل الدولار، حيث بلغ متوسط moyen سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار خلال الفترة محل الدراسة 74.09DA/USA أما أعلى قيمة مسجلة فقد كانت سنة 2014بقيمة 80.57 DA/USA وأدنى قيمة كانت سنة 2008بقيمة بـ 64.68 DA/USA أي بفارق بين أعلى وأدنى قيمة حوالي 15.99دينار لكل دولار.

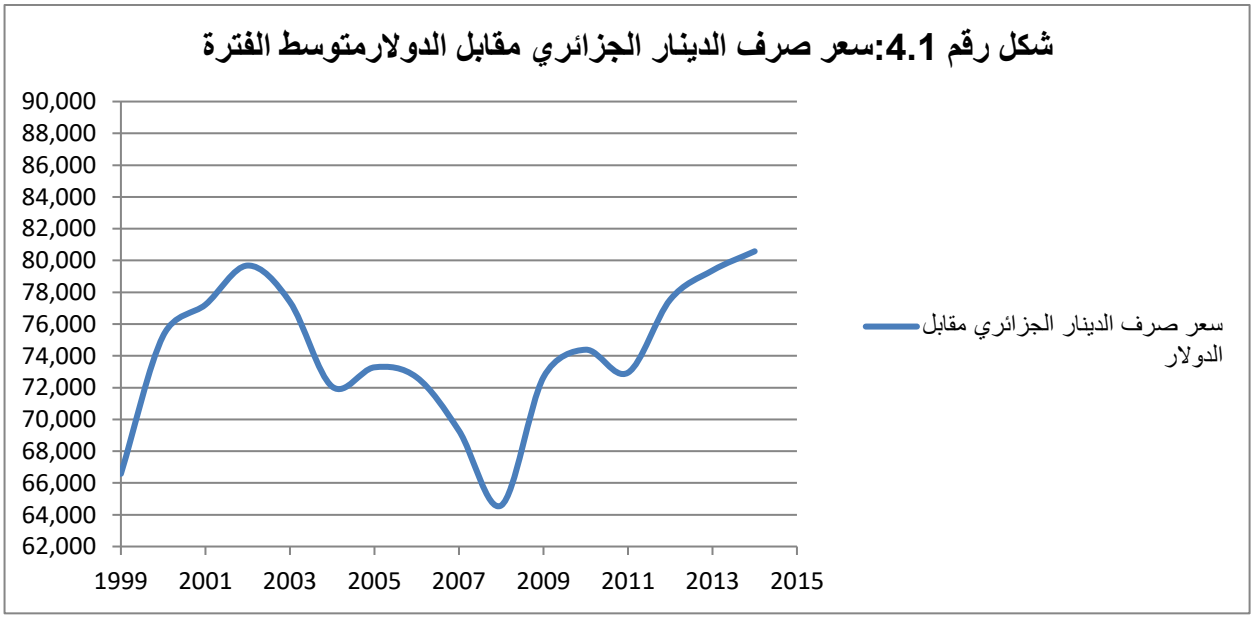
1- تراجع في قيمة الدينار مقابل الدولار (تدهور سعر الصرف):

شمل تراجع في قيمة الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي خلال الفترة الممتدة بين 1999-2002 و2008-2014 حيث انتقل من 66.57 DA/USA سنة 1999 الى 79.62 DA/USA سنة 2002 كما انتقل من أدنى مستويات له 64.68DA/USA سنة 2008 ليصل إلى أعلى مستويات له 80.57 DA/USA سنة 2014 والتي تعتبر اكبر نسبة تدهور.

2- تحسن قيمة الدينار مقابل الدولار:

شمل تحسن في سعر صرف الدينار مقابل الدولار ما بين 2002 إلى غاية 2008 حيث انتقل سعر صرف الدينار مقابل الدولار من 79.68 إلى 64.58 دينار جزائري لكل دولار.

شكل رقم 4.1:سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولارمتوسط الفترة



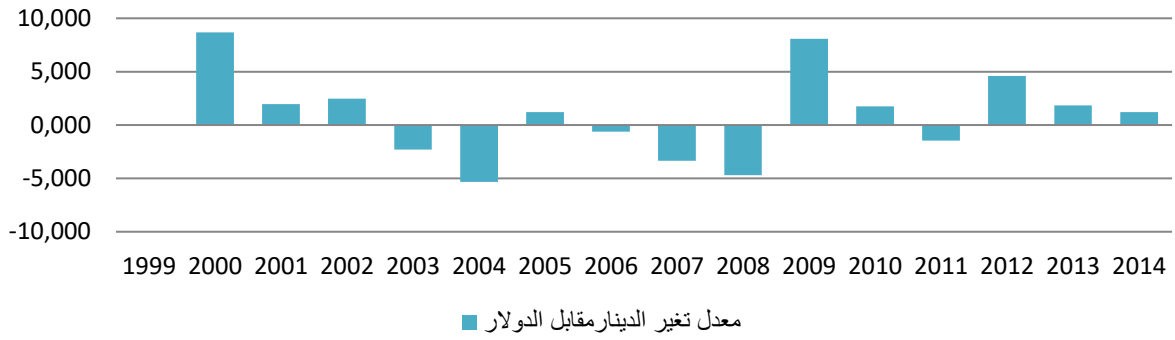
المصدر: من إعداد الطالب باستخدام مخرجات الإكسل والملحق رقم 01

3- قيمة التغير الدينار مقابل الدولار:

ونعني بقيمة التغير الفرق بين سعر الصرف السنة الحالية والسنة الماضية، وقد تم قياس حجم التغير في سعر العملة الدينار مقابل الدولار، حيث نلاحظ أن سنوات التي تغيرت فيها قيمة الدينار أكبر من الصفر (تدهور قيمة الدينار مقابل الدولار) هي: (2014،2013،2012،2010،2009،2005،2003،2002،2001،2000) والتي تعتبر أكبر من السنوات التي اتجه فيها سعر صرف الدينار مقابل الدولار إلى اقل من الصفر (تحسن الدينار) هي: 2011،2006،2004،2003.

كما بلغ متوسط الغير سعر صرف الدينار مقابل الدولار خلال الفترة المدروسة ب 0.934 مما يعني أن سعر صرف الدينار الجزائري على العموم هو في حالة تراجع (تخفيض) في قيمة الدينار أمام الدولار، أما أعلى قيمة تغير أخذها الدينار أمام الدولار فقد كانت سنة 2000 ب 8.68 DA/USD بالإضافة إلى أدنى قيمة التي سجلت فقد كانت سنة 2004 بقيمة -5.33 DA/USD أي بفارق بين أعلى وأدنى قيمة للتغير الذي كان في حدود 14.5دينار لكل دولار، مما يدل على أن سعر صرف الدينار الجزائري أمام الدولار لا يتميز بالاستقرارية بل يأخذ منحى تصاعدي .

الشكل رقم (2.4): معدل تغير الدينارمقابل الدولار

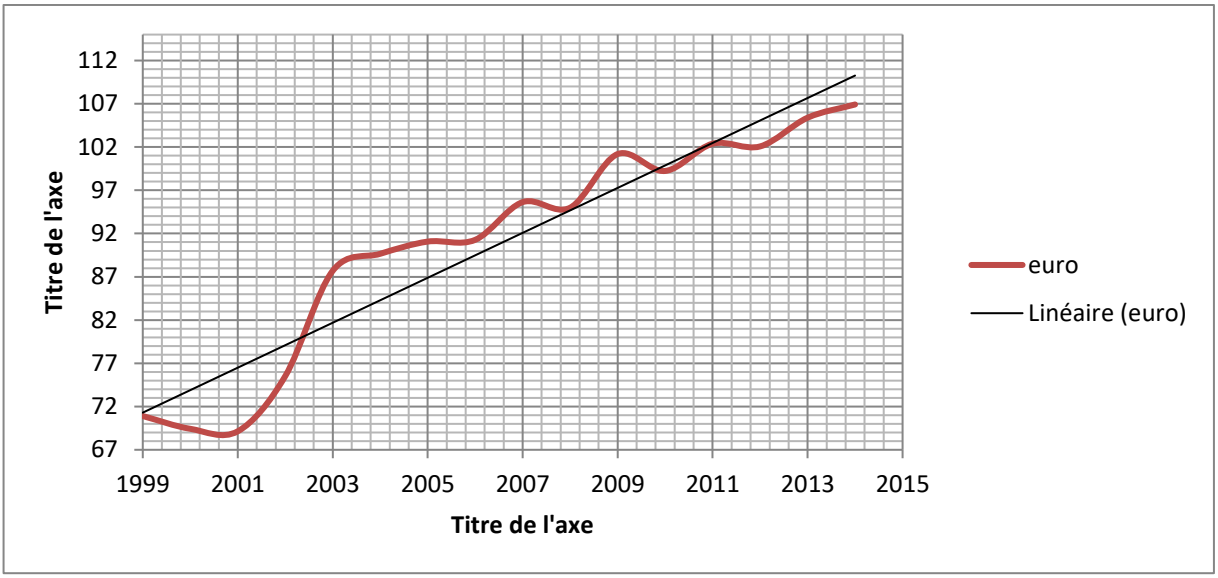


المصدر: من إعداد الطالب باستخدام الإكسل والملحق رقم 01

ثانيا: تغير سعر صرف الدينار مقابل الاورو

يتضح من خلال الشكل أن سعر صرف الدينار مقابل الاورو ذو منحى تصاعدي على العموم ما عد الفترة ما بين 1999الى 2001 التي شهدت تحسن في قيمة الدينار مقابل الاورو، كما يمكن أن نلاحظ أيضا وجود بعض التذبذبات الخفيفة ما عدى الفترة التي كانت بين 2001الى 2003 التي شهدت أعلى نسبة تغير في قيمة الدينار مقابل الاورو (الانخفاض الجارف) حيث انتقل من أدنى مستوى له سنة 2001 بقيمة 69.13 دينار لكل اورو ليصل إلى 87.69 دينار لكل اورو، كما بلغ متوسط سعر صرف الدينار مقابل الاورو خلال الفترة المدروسة 90.78 دينار لكل اورو، أما أعلى قيمة مسجلة(تراجع قيمة الدينار مقابل اليورو) فقد كانت سنة 2014ب106.92دينار لكل اورو مقابل ادنى قيمة مسجلة (ارتفاع قيمة الدينار مقابل اليورو) سنة 2001ب 69.13 دينار لكل اورو حيث كان المدى بين أعلى قيمة وادنى قيمة ب 37.78 دينار لكل اورو وبالتالي وجود فارق كبير في حجم التغير والسبب في ذلك أن البنك المركزي يسعى دائما في تخفيض الدينار مقابل الاورو لتضيق الفارق بين سعر الصرف الموازي وسعر الصرف الرسمي، وكذلك ارتباط الكبير للأورو في تسوية المبادلات التجارة الخارجية الجزائرية.

الشكل رقم3.4: تطور سعر صرف الدينار مقابل اليورو



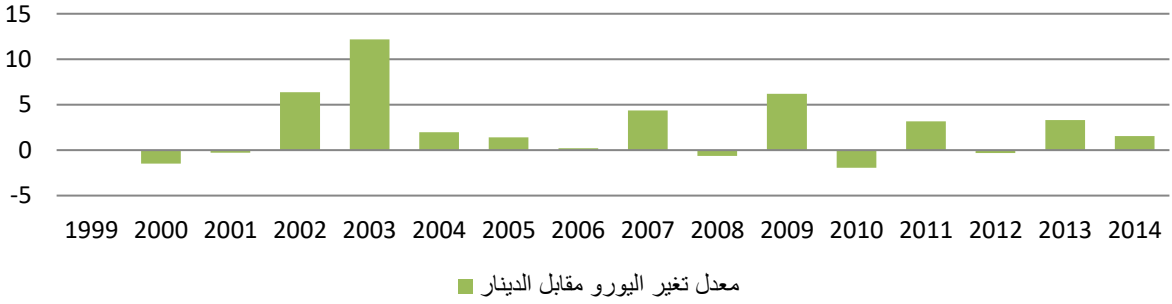
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم01

1- معدل التغير الدينار مقابل اليورو:

يتضح لنا من خلال الفروق تغير قيم سعر صرف الدينار مقابل الأورو أنها ذات ميول موجبة أي أن سعر الصرف الدينار مقابل الاورو خلال الفترة المدروسة كان دائما في انخفاض مستمر ما عدا في السنتين 1999و 2010 التي شهدت فيها التغيرات تحسن طفيف بين 1.47و1.95 دينار لكل اورو.

كما بلغ متوسط الفروق في تغير سعر الصرف خلال الفترة المدروسة 2.4 دينار لكل يوروا وقد سجلت أعلى قيمة سنة 2003 بفارق قدره 12.17 دينار لكل يورو مما يعني أن سعر صرف الدينار الجزائري هو على العموم في تراجع أمام اليورو أما أدنى قيمة فقد سجلت سنة 2010 التي تحسن بها الدينار بقيمة 1.95دينار لكل اورو كما نلاحظ المدى بين ادنى واعلى قيمة كانت تقدر ب 10.22وهذا يدل على أن سعر صرف الدينار أمام اليورو لا يتميز بالاستقرارية خلال الفترة محل الدراسة.

الشكل رقم 4.4:معدل تغير اليورو مقابل الدينار



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم01

2- معدل تذبذب الاورو والدولار أمام الدينار: إن التغيرات التي حدثت لسعر صرف الدينار مقابل الدولار والاورو خلال الفترة المدروسة، والتي على العموم شملت تراجع سعر صرف الدينار الجزائري مقابل هاتين العملتين التي تبين مدى الارتباط

تسعيرة الدينار مقابل هاتين العملتين والذي كان قويا بالنسبة اليورو عنه في الدولار، وتعود أسباب التغيرات التي ادت الى تدهور الدينار مقابل عملتي اليورو والدولار إلى ما يلي:

- زيادة حجم الكتلة النقدية في الجزائر وبتالي تضخم الأسعار.
- الأزمات المالية التي كانت خلال هذه الفترة أزمة الرهن العقاري الأمريكية 2008 وازمة الديون السيادية الأوروبية 2012.
- التخفيض الرسمي من قبل البنك المركزي الجزائري سنة 2003.
- ارتفاع أسعار السلع خاصة الأولية منها على المستوى العالمي.

الشكل رقم4.5: قيم تغير اليورو والدولار أمام الدينار الجزائري

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج Excelوالملحق 1

المطلب الثالث: تطور سعر الصرف الفعلي الحقيقي EERR وسعر الصرف الفعلي الاسمي EER

The evolution of the real effective exchange rate EER and nominal effective exchange rate EER

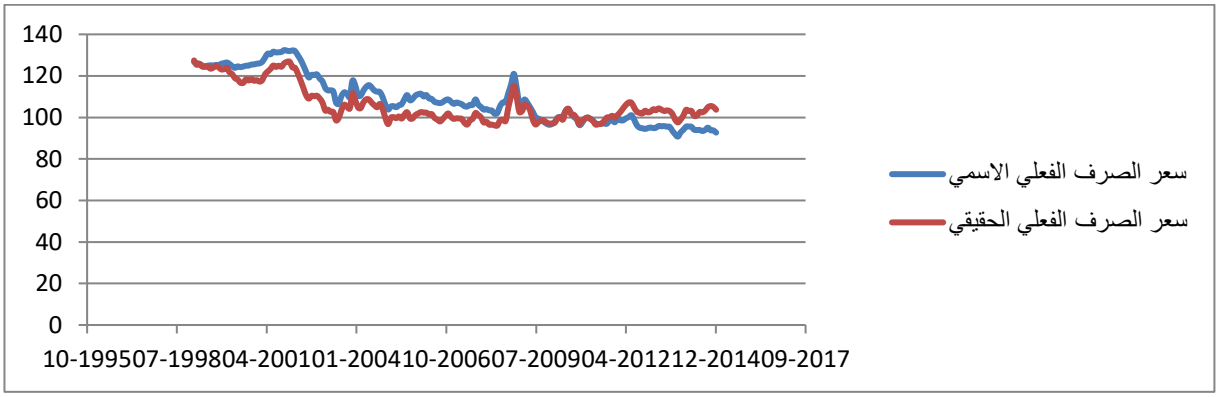
بعدما تم التوصل إلى أن سعر صرف الدينار الجزائري شهد العديد من التغيرات ارتفاعا وانخفاضا مقابل الاورو والدولار إلا أن هذا لا يمكن بواسطته تفسير المطلوب والمتمثل في تنافسية الصادرات، ويعد مؤشر سعر صرف الحقيقي الفعال أفضل نموذج لقياس العلاقة بين سعر الصرف وأسعار التنافسية وذلك انطلاقا من إزالة معدلات التضخم في الأسعار أي مستويات أسعار السلع المحلية مقارنة بأسعار السلع الأجنبية.

وهذا ما يوضحه الشكل الموالي حيث نلاحظ وجود فروقات بين سعر الصرف الاسمي وسعر صرف الحقيقي الفعال خلال الفترة المدروسة ولذلك فانه يمكن تقسم فترات الاختلاف على النحو التالي:

- مستوى تعادل سعر الصرف الحقيقي الفعال مع سعر الصرف الاسمي الذي كان خلال السنوات 1999، 2009، 2010، 2011 أي أن معدل التضخم ضعيف نسبيا أو مستويات أسعار المستهلك بين البلد وشركائه التجاريين متماثلة تقريبا.

- مستوى كان فيه سعر الصرف الاسمي أكبر من سعر الصرف الحقيقي متمثلا في السنوات: 2000 الى غاية سنة 2009 حيث كانت مستويات الأسعار في الجزائر أكبر من مستويات الأسعار في الدول الشريكة.
- مستوى كان سعر الصرف الاسمي اقل من سعر صرف الحقيقي والذي كان خلال السنوات التالية 2011الى غاية 2014 وهذا يعني أن مستوى الأسعار في الجزائر أفضل من مستويات الأسعار في البلد الأجنبي.

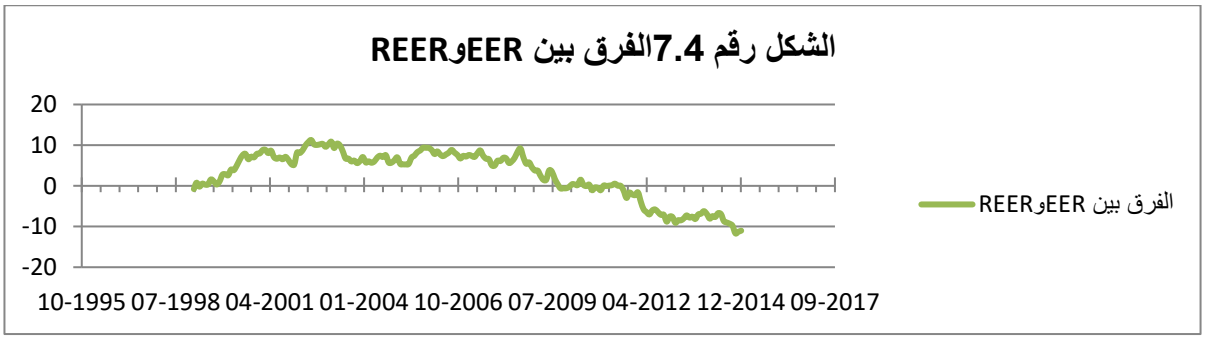
الشكل رقم 6.4: تطور سعر الصرف الفعلي الحقيقي وسعر الصرف الفعلي الاسمي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج Excel والملحق رقم 02

كما يلاحظ من شكل الذي يمثل الفروق بين eer وreer أن الفترة التي كانت فيها مستويات الأسعار في الجزائر مرتفعة مقارنة بأسعار الدول الأجنبية كانت اكبر من الفترة التي كانت فيها مستويات الأسعار في الجزائر اقل مقارنة مع أسعار الشركاء التجاريين.

الشكل رقم 7.4الفرق بين REERوEER



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج Excel الملحق رقم02

أولا: تغير سعر الصرف الحقيقي الفعال:

بما أن سعر الصرف الحقيقي هو دالة عكسية بالنسبة للتنافسية أي كلما ارتفع سعر الصرف الحقيقي انخفضت مستويات التنافسية وعكس صحيح، حيث تشير الأرقام الموضحة في الشكل إلى أن سعر الصرف الحقيقي الفعال في الجزائر عرف العديد من التغيرات ولهذا يمكن تقسيم الفترة المدروسة إلى مرحلتين:

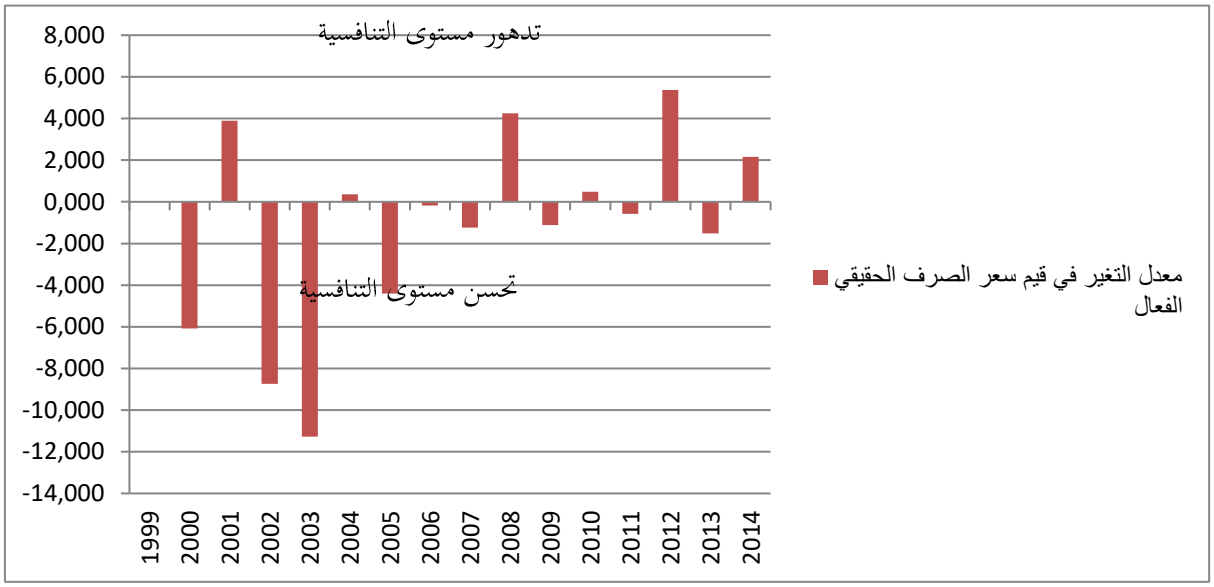
1- المرحلة الأولى 1999-2005:

تمثلت هذه المرحلة بانخفاض مستوى سعر الصرف الحقيقي الفعال للجزائر وهذا يدل عن ارتفاع في مستوى تنافسية السلع الوطنية مقارنة بالسلع الأجنبية.

2- المرحلة الثانية 2006-2014:

شهد سعر الصرف الحقيقي الفعال خلال هذه الفترة ارتفاع محسوس على العموم، فقد كانت هذه الفترة توضح تدهور تنافسية السلع الجزائرية مقارنة بالسلع الأجنبية.

الشكل رقم8.4: مستويات تنافسية الصادرات الجزائرية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج Excel الملحق رقم02

المبحث الثاني: تطور الصادرات الجزائرية ومؤشرات تنافسية

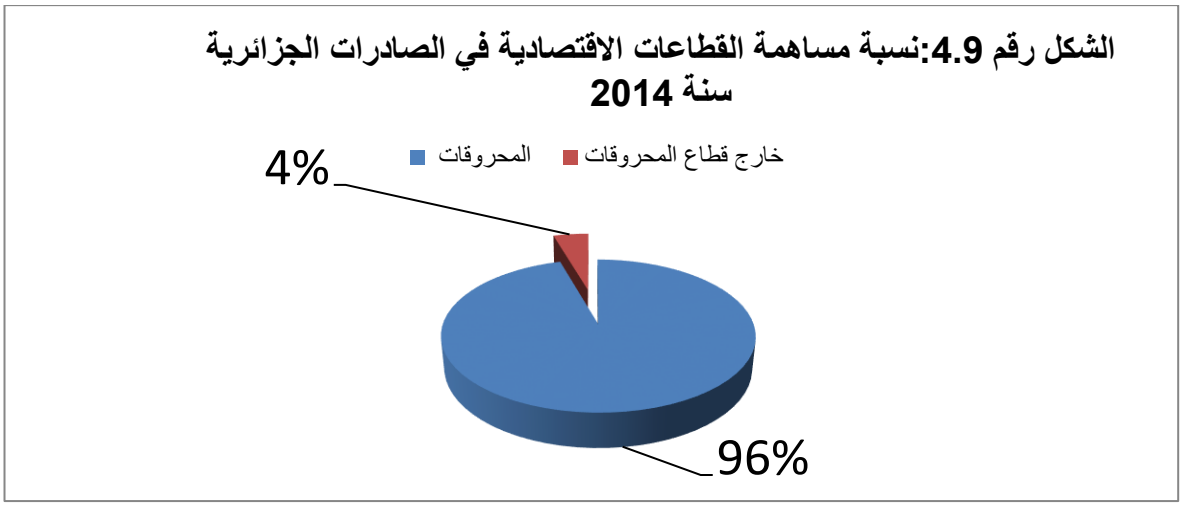
من اجل المعرفة الصحيحة لوضعية تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية وجب تشخيص تطور وهيكل الصادرات بالإضافة إلى مؤشرات تنافسيتها ولذلك فانه سيتم التطرق في هذا المبحث إلى هذه العناصر.

المطلب الأول: عرض عام لبنية وهيكل الصادرات الجزائرية

تتشكل الصادرات الجزائرية عموما حسب التصنيف العالمي STC من الوقود والذي يستحوذ على الحصة الأكبر في الصادرات الجزائرية حيث تبلغ نسبته من الاستقلال إلى يومنا هذا ما يقارب 96% من إجمالي الصادرات الجزائرية وهذا ما يجعل الجزائر من الدول التي يطلق عليها "دول أحادية التصدير" أي ذات تبعية لتغير أسعار الوقود أما بقية السلع المصدرة خارج قطاع الوقود فهي تتكون أساسا من منتجات شبه مصنعة والتي لم تتجاوز نسبتها 4% وتتكون من مواد خام ومواد غذائية اللتان تمثلان الحصة الأفضل في المنتجات الشبه مصنعة بالإضافة إلى بضائع كمعدات صناعية ومواد استهلاكية غير غذائية اللتان تمثلان ادنى نسبة في الصادرات الجزائرية .

تشير التطورات الحاصلة في الصادرات الجزائرية لسنة 2014 إلى أن مساهمة قطاع المحروقات تستحوذ على أكبر نسبة ب 96% أما مساهمة باقي القطاعات خارج المحروقات فلم تتجاوز نسبة 4%

الشكل رقم 4.9:نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية في الصادرات الجزائرية سنة 2014

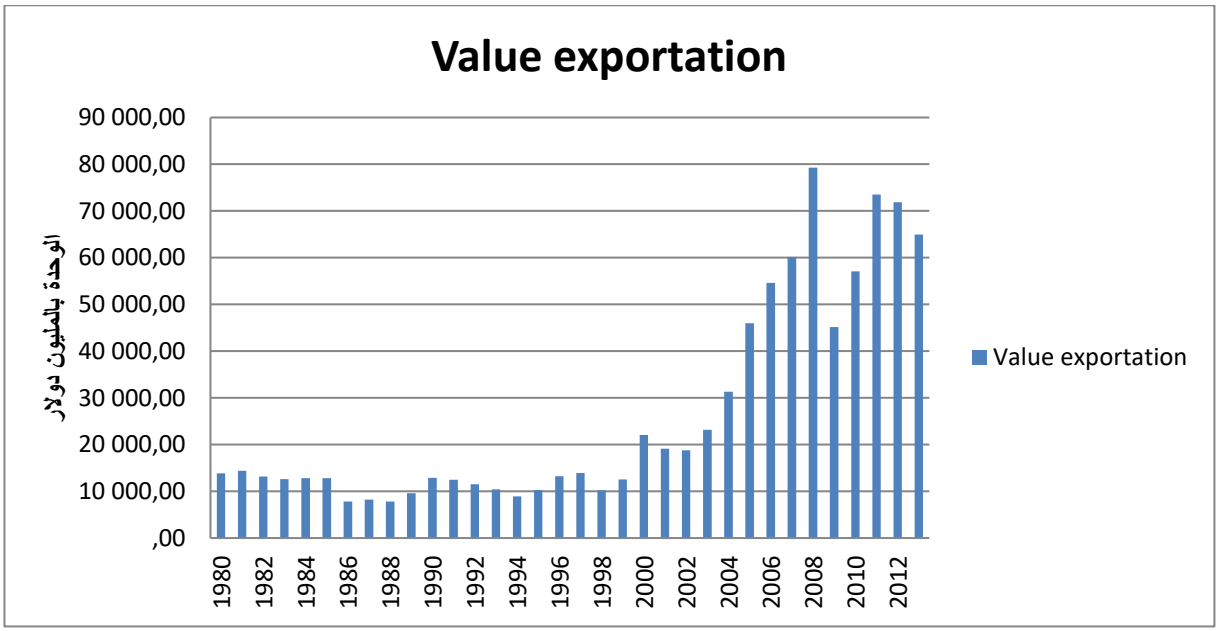


المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج Excel الملحق رقم (03)

أولا: تطور حجم الكلي الصادرات في الجزائر:

شهد الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1999الى غاية 2012 تحسنا وذلك بفعل ارتفاع أسعار البترول في الأسواق العالمية حيث انتقلت من 10000 مليون دولار إلى أكبر قيمة مسجلة سنة 2008 ب 79238مليون دولار لتعود للانخفاض سنة 2009 وهذا راجع إلى الأزمة المالية التي أثرت على أسعار البترول وانخفاض الطلب العالمي تم تتحسن بعد ذلك.

الشكل رقم11.4: تطور حجم الكلي الصادرات في الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد الملحق رقم (04)

ثانيا: تطور حجم الصادرات حسب القطاعات:

من اجل معرفة التطور الحقيقي للصادرات فانه يمكن ملاحظة ذلك انطلاقا من مساهمات القطاعات الاقتصادية والتي يمكن أن نقسمها إلى جزأين قطاع المحروقات وقطاع خارج المحروقات

1.2- قطاع المحروقات:

كما تم ذكره فان قطاع المحروقات هو الأكبر مساهمة في الصادرات الجزائرية وكما يوضحه الشكل فان مساهمة قطاع المحروقات قد عرف تغيرات خلال السنوات 1999الى غاية 2012 حيث كانت أدنى نسبة مساهمة سنة 2002 ب96.2% أما أعلى نسبة مساهمة فقد كانت سنة 2005 ب 98.03 % من إجمالي الصادرات وعلى العموم فان تغير نسبة مساهمة الزيوت والمواد الطاقوية خلال فترة 1999- 2014 تبين وجود ثلاثة مراحل المرحلة الأولى وهي مرحلة الانخفاض في نسبة المساهمة والتي كانت خلال الفترة من 1999الى غاية 2002تم تعود الارتفاع في المرحلة الثانية من سنة 2003الى غاية 2005 لتعود إلى الانخفاض مرة أخرى خلال الفترة 2006 الى غاية سنة 2012.

الشكل رقم 12.4: تطور حجم الزيوت والمواد الطاقوية

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج Excel الملحق رقم (03)

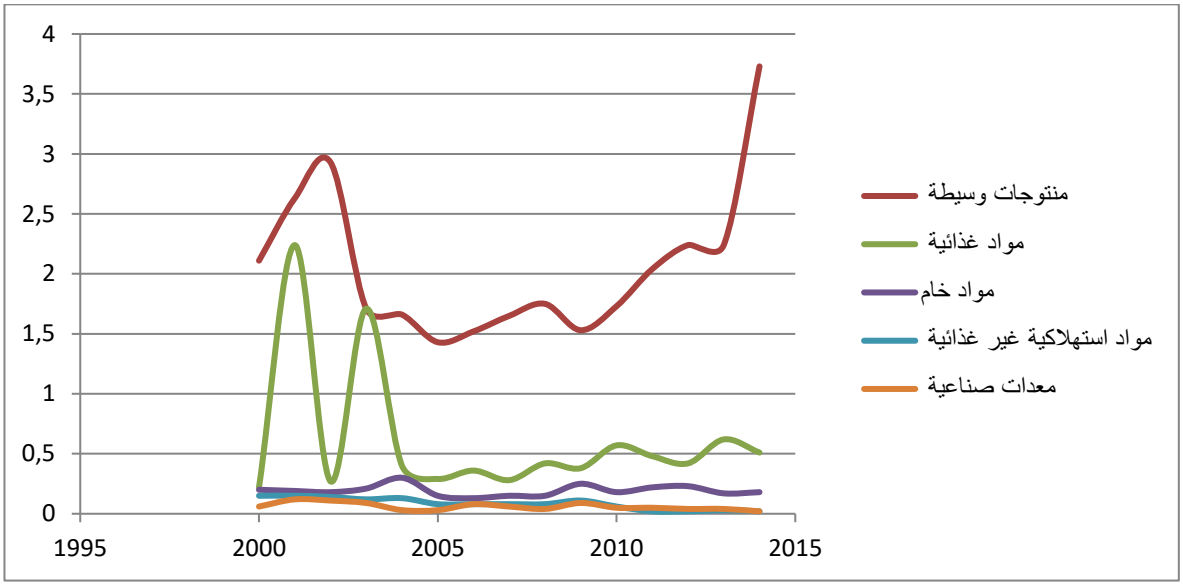
2.2- تطور صادرات خارج قطاع المحروقات:

تتجه الصادرات خارج قطاع المحروقات في مجملها نحو انخفاض نسبة مساهمتها في الصادرات الجزائرية خلال الفترة المدروسة حيث نجد أن السلع الوسيطة والمواد الغذائية أكبر مساهمة من المنتجات المعدات الصناعية والمواد الاستهلاكية غير الغذائية في الصادرات خارج قطاع المحروقات.

ويتبين من الشكل أن المنتجات الوسيطة شهدت تذبذبا خلال الفترة 1999-2003 حيث ارتفعت من 2.11% سنة 1999 إلى أعلى نسبة خلال الفترة المدروسة ب2.93% سنة 2002 ثم تعود إلى الانخفاض مرة أخرى لتستقر عند مستوى لا يتجاوز عتبة 1.5% من إجمالي الصادرات خلال الفترة ما بين 2003-2012، أما صادرات المواد الغذائية فقد عرفت هي كذلك تذبذبا ارتفاعا وانخفاضا خلال الفترة 1999-2004 حيث كان أعلى نسبة مساهمة سنة 2001 ب2.24 % أما أدنى نسبة كانت سنة 2000 ب0.22% من إجمالي الصادرات ثم تعود لتستقر خلال السنوات المتبقية عند مستوى اقل من 0.5% من إجمالي الصادرات .

أما السلع المتبقية والمتمثلة في كل من المواد الخام والمعدات الصناعية والمواد الاستهلاكية غير الغذائية فتكاد تكون منعدمة طوال الفترة المدروسة.

الشكل رقم12.4: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات



المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى الملحق رقم (03)

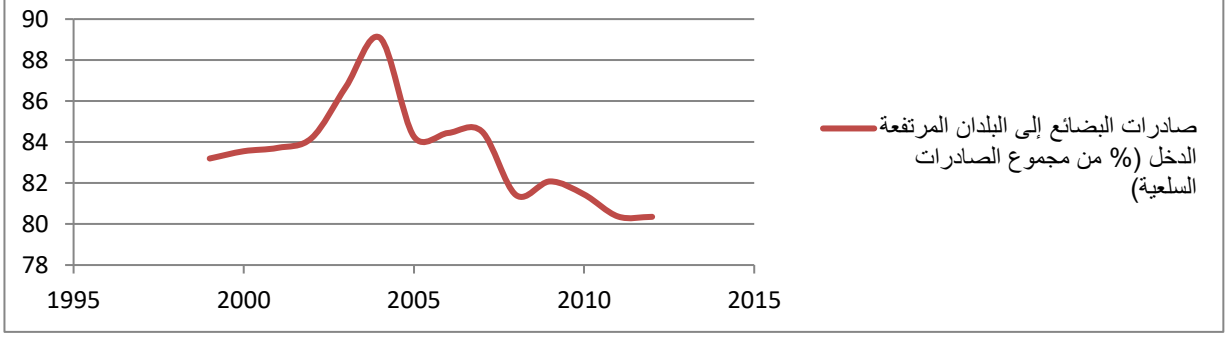
ثالثا: اتجاه الصادرات الجزائرية

تتجه اغلب الصادرات الجزائرية إلى الدول المرتفعة الدخل والتي تستحوذ على أكبر نسبة من الصادرات الجزائرية والتي بلغت نسبتها خلال الفترة 1999-2014 ما يقارب 80 %من إجمالي الصادرات الجزائرية وتتوزع هذه على كل من أوروبا كأكبر شريك للجزائر والتي تستحوذ على اعلى بنسبة 69% من إجمالي الصادرات ثم دول القارة الأمريكية ممثلة بولايات المتحدة الأمريكية وكندا.

أما الاتجاه الثاني للصادرات الجزائرية فقد كان نحو الدول منخفضة الدخل والتي تستحوذ على نسبة 15% من إجمالي الصادرات الجزائرية والمتمثلة في دول شرق أسيا ودول أمريكا اللاتينية.

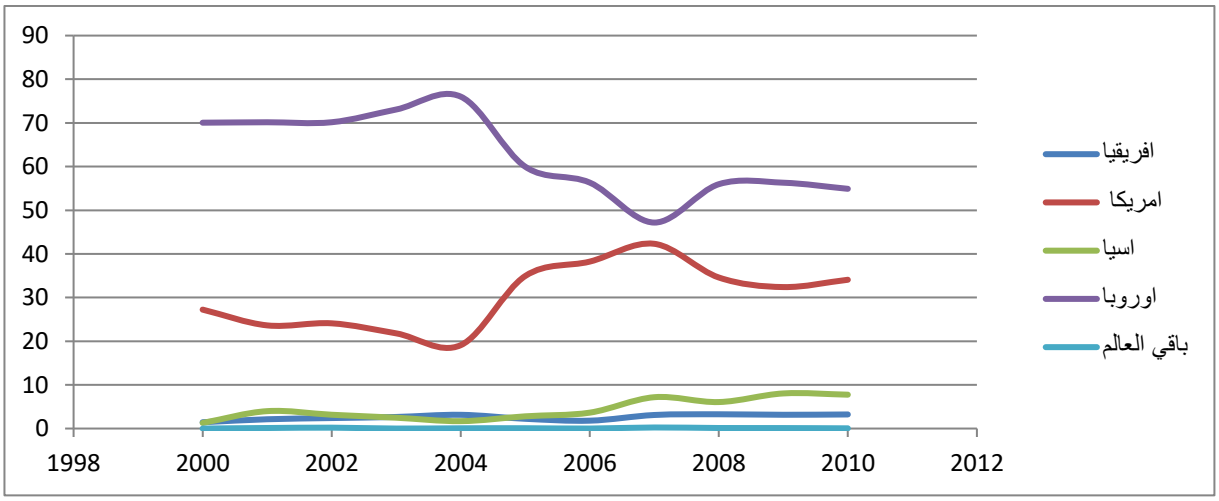
أما الاتجاه الأخير للصادرات الوطنية فهو لباقي دول العالم كالدول العربية والإفريقية والتي تستحوذ على نسبة 5% من الصادرات الوطنية.

الشكل رقم 13.4:صادرات البضائع إلى البلدان المرتفعة الدخل (% من مجموع الصادرات السلعية)



المصدر: من إعداد الطالب استناد إلى الملحق رقم (05)

شكل رقم 14.4: اتجاه الصادرات الجزائرية حسب القارات



المصدر: من إعداد الطالب استناد إلى الملحق رقم(05)

يوجد للجزائر العديد من الزبائن التجاريين كما نلاحظ من الجدول أدناه الذي يمثل أفضل عشرة زبائن للجزائر التي تستحوذ على الصادرات الجزائرية، حيث نجد من القارة الأوروبية كل من اسبانيا وايطاليا وتركيا وبريطانيا و هولاند وفرنسا، أما من القارة الأمريكية فنجد كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والبرازيل، واخيرا من القارة الأسيوية نجد الصين .

ترجع نتائج هذه العلاقة الى عامل الموقع الجغرافي للجزائر القريب من هؤلاء الزبائن، بالإضافة الى ان اغلب احتياجات هذه الدول هو المحروقات المتوفر بكثرة في الجزائر.

جدول رقم 1.4: يوضح أفضل 10زبائن للجزائر الوحدة: ألف دولار

السنوات	إسبانيا	إيطاليا	الصين	الولايات المتحدة	البرازيل	المملكة المتحدة	تركيا	فرنسا	هولندا	كندا
1999	15660	21910	850	33670	4130	26020	3530	25560	28140	21250
2000	15900	21820	930	35740	3860	27230	4190	25150	28470	22530
2001	15580	21080	1000	36450	3290	27040	3470	23940	26920	22870
2002	15580	20640	1100	37220	3050	27420	3480	23180	26660	23330
2003	18060	23270	1260	39900	2950	30640	3810	26020	30570	25210
2004	22120	28220	1490	43650	3310	36170	5070	31500	37260	29220
2005	25930	32390	1740	46220	3960	41010	6520	36010	42010	33950
2006	27970	34210	2040	47340	4800	43430	7520	37960	45500	37610
2007	29920	35820	2470	48690	6100	46110	8500	40250	48730	41230
2008	32440	37770	3050	49680	7480	46870	9340	43510	52100	44650
2009	32770	37690	3610	48300	8140	42650	9130	43760	53130	43060
2010	32130	37690	4240	49110	9520	40470	9980	43790	53320	44450
2011	31280	37690	4900	50350	10700	40090	10510	44220	53130	46860
2012	30120	36240	5730	51920	11640	40600	10810	43160	51760	50660
2013	29940	35620	6560	53470	11690	41680	10970	43520	51060	52210

المصدر: www.imf.org

المطلب الثاني: مؤشرات تنافسية الصادرات الجزائرية

يوجد هناك العديد من المؤشرات التي تعني بقياس القدرة التنافسية الصادرات الجزائرية

أولا: مؤشر التنويع Diversification Index

يقيس هذا المؤشر انحرافات حصة الصادرات الجزائرية عن إجمالي صادراتها، ومقارنة تلك السلع الرئيسية مع الصادرات العالمية.

لقد أظهرت الإحصائيات المتعلقة بتنافسية الصادرات السلعية الجزائرية أنها لازالت لم تصل بعد إلى درجة التنوع المقبولة، بل هي في تناقص مقارنة بالدول الناشئة والتي تتشابه مع الاقتصاديات الجزائرية ككوريا الجنوبية مثلا وما يبرر ذلك هو مؤشر التنويع.

حيث تميز مؤشر التنويع الصادرات السلعية الجزائرية الصادر عن unectad خلال الفترة 1999-2013 بالاستقرار النسبي والذي بلغ متوسط قيمة هذا المؤشر خلال هذه الفترة 0.83 وبما أن المؤشر يفترض انه كلما اتجهت القيمة إلى الواحد قل تنويع الصادرات، وبالتالي فان الصادرات الجزائرية قليلة التنوع، كما كانت معدلات التغير ضعيفة جدا رغم ما حققته الجزائر من فوائض مالية خلال السلسلة الزمنية المذكورة وهو ما يؤكد عدم اهتمام الجزائر في البحث عن مصادر استثمارية حقيقية لتنويع صادراتها والاهتمام بالقطاعات البنية التحتية.

ثانيا: مؤشر التركيز Concentration Index

أظهرت البيانات الإحصائية المتوفرة أن متوسط مؤشر تركيز الصادرات الجزائرية بلغ 0.54 وهذا يدل على أن الصادرات الجزائرية ذات تركيز متوسط، أي أن الحصة السوقية للصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية تعتمد بنسبة 50% على سلعة آو سلع محددة.

كما أن تغير قيم هذا المؤشر تتميز تقريبا بالثبات على طول السلسلة الزمنية، وهذا ما يشير الى عدم قدرة الدولة في إيجاد سلع آخرى منافسة في السوق العالمية للتقليل من حجم التركيز السلعي الذي يجعلها دائما عرضت للازمات.

وما يمكن استنتاجه من عدد السلع المصدرة هو وجود عدد قليل منها حيث بلغ متوسط هذه السلع 103.7سلعة مصدرة

الجدول رقم2.4: مؤشر تركيز وتنوع الصادرات الجزائرية

السنوات	عدد السلع المصدرة	مؤشر التنويع	مؤشر التركيز
1999	93	0,82651686	0,51057782
2000	101	0,83465644	0,5146889
2001	85	0,82003973	0,50201193
2002	101	0,83555265	0,51965987
2003	105	0,81676634	0,54086712
2004	110	0,82597053	0,58622931
2005	108	0,81129662	0,58843872
2006	108	0,80037018	0,60183779
2007	121	0,80252757	0,59765374
2008	119	0,7617955	0,58012015
2009	106	0,79127074	0,55363907
2010	108	0,78247603	0,52286173
2011	98	0,71926235	0,5379581
2012	98	0,72467595	0,53975242
2013	95	0,73565134	0,54075206

المصدر: unctad.org

ثالثا: مؤشر كفاءة الصادرات الجزائرية Trade Performance Index

يعتبر هذا المؤشر من أهم المؤشرات التي تقيم حقيقة تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية، لأنه يعتمد في قياسه على العديد المؤشرات الفرعية والمتغيرات على غرار نسبة المساهمة الحصة السوقية، والترتيب العالمي، كما انه يهتم بقياس تنافسية كل قطاع على حدى وذلك حسب التصنيفات خاصة به وتتكون هذه السلع من

وبالتالي معرفة السلع التي لها تنافسية عالية من السلع التي تنافسيتها ضعيفة وهذا ما يسهل على الجهات المعنية معالجة الاختلال الحاصل لهذه القطاعات.

لقد أظهرت الإحصائيات المتعلقة بكفاءة الصادرات الجزائرية خلال القترة بين 2009-2013 وجود تحسن طفيف ولكنه ليس بالمستوى المطلوب، حيث تبقى مساهمة الصادرات السلعية في إجمالي الحصة السوقية الخاصة بكل سلعة ضعيفة جدا ماعدا في سلعة وحيدة وهي المعادن، حيث احتلت المرتبة الثانية سنة 2013 بقيمة بلغت **65,003,631**ألف دولار أما متوسط التغير في الحصة السوقية 2009 -2013 فقد احتلت المرتبة 163 وهذا يدل على ظهور ميزة نسبية لبعض المعادن الجزائرية.

أما عن الترتيب العالمي لمؤشر الكفاءة فان الجزائر تحتل على العموم مراتب متأخرة وهذا يرجع إلى قلة عدد السلع المصدرة بالإضافة إلى ضعف جودة المنتجات.

رابعا: مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص:

يعتبر هذا المؤشر من المؤشرات التجميعية، أي انه يعمل على تجميع بعض المؤشرات التي لها علاقة بالتنافسية وقياس أداءها، ويشكل أداء الصادرات الجزائرية المحور الرئيسي للتنافسية في الأسواق الدولية، فقد احتسب المؤشر الفرعي الموسع حول هذا الأداء الذي يحتوي على 10مؤشرات بحيث يشكل متوسط الجزئي المعروف بديناميكية المنتجات والأسواق والتخصص.

يتبين لنا من الجدول أن قيم هذا المؤشر قد انتقلت من الأفضل 0.43،0.37 سنتي 2003،2006 على التوالي إلى الأسوأ 0.25 خلال سنتي 2009،2012.يعتبر هذا المؤشر بالنسبة للتجارة الخارجية الجزائرية ضعيفا إذا ما تمت مقارنته بدول اخرى مثل كوريا وتركيا ،كما يتضح أيضا أن نسبة مساهمة السلع المصنعة في الصادرات الجزائرية ضعيف جدا 0.02 من إجمالي السلع المصدرة، وثابتة طوال المدة مما يوحي إلى عدم خلق استثمارات جديدة في مثل هذه القطاعات التصنيعية بالإضافة إلى ضعف هذه القطاعات في استخدام تكنولوجيا متقدمة .

كما بين أيضا أن حصة الصادرات الجزائرية في الأسواق العالمية قد تراجعت بشكل كبير رغم أنها في الأصل غير مشرفة حيث انتقلت من 0.52 % سنة 2003 إلى 0.06% سنة 2012 وهذا يدل على عدم قدرة الصادرات الجزائرية على المنافسة في السوق الدولية تاركة حصتها لصالح دول أخرى.

إن هذا المستوى الرديء والتراجع الذي ظهرت به الصادرات الجزائرية في الأسواق العالمية يبين التحديات الكبيرة التي ستواجه الجزائر من اجل العودة إلى مستويات تنافسية مشرفة.

جدول رقم 3.4: مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص

السنوات	نسبة الميزان التجاري الإجمالي الناتج المحلي	درجة التكامل التجاري	نسبة السلع المصنعة المصدرة	حصة الصادرات من التجارة العالمية	معدل نمو حصة الصادرات	معدل نمو نسبة الصادرات التحويلية	الصادرات للفرد	متوسط التعريفة الجمروكية	مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص
2003	0,7	0,13	0,02	0,11	0,52	0,44	0,04	0,67	0,37
2006	0,83	0,18	0,02	0,1	0,21	0,83	0,03	0,45	0,43
2009	0,77	0,15	0,02	0,08	0,2	0,44	0,03	0,33	0,25
2012	0,72	0,27	0,02	0,05	0,06	0,57	0,04	0,31	0,25

المصدر: من إعداد الطالب باعتماد على تقرير التنافسية العربية، معهد العربي للتخطيط والإحصاء ،2003،2006،2009،2012

خامسا: مؤشر اختراق السوق التصديري: Index Of Export Market Penetration

وفقا لهذا المؤشر فانه يعد من استراتيجيات التصدير والذي يقيس لنا قوة الصادرات الجزائرية على اختراق الأسواق الدولية واكتساب المزيد من الحصص السوقية أمام صادرات الدول المنافسة.

إن إستراتيجية الاختراق أو تغلغل الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية ضعيفة جدا حيث نلاحظ من الجدول رقم3.4 ان قدرة الصادرات الجزائرية على اكتساب المزيد من الحصص السوقية هي في الغالب تتميز بالثبات النسبي طوال الفترة 1999-2013 حيث كانت في حدود 1.7 %وهذه النسبة المحققة ضعيفة جدا إذا ما تمت مقارنتها بدول أخرى كالصين مثلا التي استطاعت أن تحقق قفزة نوعية في هذا المؤشر الذي تجاوز 50% من الأسواق التي تم اختراقها بالصادرات الصينية.

كما بين لنا هذا المؤشر كذلك قلة أهمية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية لان هذا المؤشر يعتمد في الأساس على إستراتيجية التخفيض الأسعار مقارنة بأسعار السلع المنافسين.

الجدول رقم 4.4: مؤشر اختراق السوق

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1,7212	1,5965	1,6622	1,65804	1,6525832	1,69907	1,73702	1,73882	1,78165	1,79404	1,737692	1,782394	1,71939	1,748404	1,720998

المصدر: wits.worldbank.org

سادسا: نمو الصادرات حسب القطاعات:

من اجل المعرفة الصحيحة لنمو الصادرات فانه يستوجب بنا البحث عن نمو القطاعات داخل هذه الصادرات وذلك لمعرفة السلع التي لها وزن في الصادرات الجزائرية بالإضافة إلى معرفة الخلل الموجود في هذه السلع لبعث تطويرها.

وكما تم ذكره عرفت الصادرات الجزائرية نموا ملحوظ خلال الفترة 1999-2013

بالنسبة للمواد الخام و الزراعية فقد عرفت تذبذبا كبيرا خلال الفترة 1999- 2013 حيث كانت أعلى نسبة نمو محققة سنة 2010ب 69.51% أما أدنى نسبة فقد كانت سنة 2002 بتراجع قدره 43.3 % أي بمتوسط نمو قدره 9.89 % خلال الفترة المدروسة ويمكن أن تعود أسباب التذبذبات في هذا القطاع إلى:

- ندرة تساقط الأمطار
- استخدام وسائل تقليدية في العملية الإنتاجية
- قلة استصلاح الأراضي الزراعية
- نمو القطاع السكني على حساب المناطق الصالحة للزراعة خاصة في الولايات الشمالية التي تتميز بمناخ وتربة جيدة للزراعة

أما عن المواد الكيميائية فقد عرفت هي الأخرى تذبذبا شديدا خلال الفترة المدروسة حيث بلغ متوسط نمو هذا القطاع خلال 1999-2013 ما يقارب 15.12% رغم ما تتميز به الجزائر من تنوع في مثل هذه المنتجات، أما عن أعلى نسبة نمو محققة فقد كانت سنة 2003 بنسبة قدرها 26.55% تليها ثاني اكبر نسبة سنة 2008 ب 24.97% أما عن أدنى نسبة لنمو لهذا القطاع فقد تحققت سنة 2009 بتراجع قدره 16.28 %كما يتضح أن هذا التذبذب يرجع بالدرجة الأولى للأزمات التي حدثت خلال هذه الفترة ،وعلى رأسها الأزمة المالية لسنة 2008 وانخفاض الطلب العالمي على هذه المواد .

بالنسبة للوقود والمواد الغذائية فهما الأفضل نموا من باقي المنتجات خلال الفترة 1999-2013 حيث عرف متوسط نمو هذين القطاعين 7.02% و7.24% على التوالي لذلك نلاحظ نوع من الاستقرار في النمو أي لم تحدث إختلالات كبيرة في هذين القطاعين ويعود السبب في ذلك إلى تركيز الدولة والخواص في الاستثمار على هذين القطاعين.

أما باقي المنتجات والمتمثلة في المعادن و الآلات ومعدات النقل والمصنوعات و المنسوجات فقد تميزت بمعدلات نمو منخفضة حيث بلغ متوسط النمو الكلي لهذه المنتجات ما يقارب 6.58% حيث كان مستوى الاستقرار في نمو هذه المنتجات خلال الفترة 1999-2004 و الفترة 2010-2013 أما الفترة 2005-2009 فقد شهدت هذه المنتجات تذبذبا كبيرا خاصة في قطاعي الآلات ومعدات النقل و المنسوجات حيث انقل معدل نمو قطاع الآلات ومعدات النقل من 160 % سنة 2005 ليعود إلى التراجع مرة أخرى سنة 2006 بنسبة 60% ثم يعود إلى الارتفاع سنة 2009 بنسبة 113.2 % .

وبالنسبة للمنسوجات فقد شهدت ارتفاعا كبيرا سنتي 2006 و2008 بمعدل نمو قدره 56.84% و 134.82% على التوالي.

جدول رقم 5.4: نمو الصادرات حسب السلع المصدرة خلال الفترة 1999-2013

السنوات	المواد الخام الزراعية	مادة كيميائية	طعام	وقود	الآلات ومعدات النقل	المصنوعات	الخامات والمعادن	المنسوجات
1999	-25,0396345	7,21961515	-7,41828275	8,23206803	-54,4313211	-11,7424116	-7,83499978	33,969992
2000	59,2668725	4,47758772	2,24193849	26,9006283	-3,23786568	6,4773568	-8,34170578	-46,2470403
2001	-3,65821595	10,6938727	-4,73990147	-3,96239952	38,260264	8,94741718	5,37124449	33,0022826
2002	-43,3066597	-9,22863962	17,8106302	0,39892435	-8,09199416	5,2768146	5,46509392	11,1160129
2003	34,4549945	26,5554839	17,4323956	14,9755932	11,573439	11,6140576	31,7252354	-3,95404839
2004	-17,8051471	5,89026622	14,0575626	14,7444067	7,48919248	2,82183702	21,3845657	12,5763072
2005	-23,5253053	7,58312479	2,99031631	17,0209968	160,667107	30,3185402	13,5872732	-25,527158
2006	60,9989476	-0,36108972	6,57874076	10,2935058	-60,1430676	-17,5169761	33,2842844	56,8426224
2007	-24,4005487	5,0781149	14,172807	4,65388681	4,30968041	10,9893288	-7,89303964	-39,8555584
2008	24,2941667	24,9711958	4,08893015	13,9325934	16,5920007	15,7830279	43,9614822	134,829884
2009	-16,2869934	-16,28788	22,9238485	-18,7615135	113,202363	2,67971652	-37,0581702	-49,3651595
2010	69,5165658	10,6455428	16,9677281	11,2136699	21,5159479	17,7550934	10,7509459	28,0768818
2011	-4,61869005	1,52077499	15,822282	13,0421407	-44,3076047	-20,6130984	-19,3150272	-10,5884678
2012	-9,74138728	10,42013	-6,91176433	-0,46028902	-12,0698671	2,70746359	-9,8905289	-16,0066525
2013	8,70023411	-12,2626346	-7,39758495	-5,76330803	-22,5101369	-14,1376968	-17,8012829	-1,4549452

المصدر: wits.worldbank.org

سابعا: نسبة التجارة السلعية من الناتج الوطني الخام (Merchandise trade (% of GDP

إن نسبة مساهمة التجارة السلعية في الناتج المحلي الوطني الجزائري، والذي بلغ متوسط نسبة مساهمته خلال الفترة 1999-2012 ما يساوي 58.91 % وهذا يعني أن وزن التجارة السلعية في الناتج الوطني كبير جدا على اعتبار أن الناتج يتكون من الاستهلاك والاستثمار والإنفاق الحكومي ورصيد الميزان التجاري، وهذا يعني أيضا انه كلما ارتفعت نسبة التجارة السلعية ب 1 % فان الناتج سوف يرتفع بنسبة 0.5 % والعكس صحيح مما يوضح أن نمو الناتج الوطني يعتمد بنسبة تفوق 50 % على العالم الخارجي، وبالتالي فان الإنتاج سوف يكون في هذه الحالة خاضع للطلب الخارجي على السلع المتاجر فيها مما يجعله دائما معرض للازمات العالم الخارجي وهذا ما يحدث تماما في معدلات نمو الناتج الوطني فمثلا أزمة 2008 انعكست مباشرة على مساهمة التجارة السلعية حيث انتقلت من 69.4 % سنة 2008 لتصل 61.5 % سنة 2009 .

جدول رقم6.4: نسبة التجارة السلعية من الناتج الوطني الخام

Indicator Name	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Merchandisetrade (% of GDP)	44,58	56,94	53,10	54,2	52,37	57,98	64,30	65,00	65,04	69,46	61,56	60,4	60,64	59,11095

المصدر: wits.worldbank.org

ثامنا: تكلفة التصدير

من المعلوم أن التكلفة تمثل أحد العناصر الداخلة أو التي يرتكز عليها تحديد أسعار المنتجات المصدرة في السوق الدولي، وبالتالي كلما كانت تكلفة التصدير منخفضة كلما ساعد ذلك المصدرين على تحديد أسعار سلع اقل من أسعار السلع المنافسين الأجانب، مما يزداد الطلب على مثل هذه المنتجات وبتالي تحسن تنافسية السلع المصدرة.

يشير الجدول رقم6.4 إن تكلفة التصدير (أحد العناصر الداخلة في التكاليف الكلية) لكل حاوية في الجزائر خلال الفترة 2005-2013 قد عرفت تراجعا حيث انتقلت من 1660دولار لكل حاوية سنة 2005 ،2006 لتصل إلى 1245 دولار لكل حاوية كمتوسط الفترة المتبقية، ويعود سبب هذا الانخفاض بالدرجة الأولى إلى دور الدولة في تشجيع العملية التصدير بالإضافة إلى الامتيازات الممنوحة المصدرين خلال الفترة 2007-2013 كإلغاء الضرائب على السلع المصدرة.

جدول رقم7.4: مؤشر تكاليف التصدير

Indicator Name	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Cost to export (US$ per container)	1606	1606	1198	1248	1248	1248	1248	1260	1270

المصدر:wits.worldbank.org

تاسعا: عدد شركاء التصدير Number of export partners

بما أن التنافسية في الأسواق الدولية تتطلب معرفة كل ما يتعلق بالسوق الدولية خاصة شركاء التصدير لأنه عن طريق هذا يتم تحديد استراتيجيات الدخول إلى السوق الدولية.

يبين الجدول رقم 7.4الخاص بعدد شركاء التصدير للجزائر خلال الفترة 2009-2013 محصور ما بين 76الى 82 بلد وهذا العدد كبير جدا مما يبين أن صادرات الجزائرية قليلة التنوع ترتكز على المواد الأولية وهذا ما يتوفر في اغلب دول العالم.

جدول رقم8.4: عدد شركاء التصدير مع الجزائر

Indicator Nam	2009	2010	2011	2012	2013
Number of export partners	76	79	82	73	73

المصدر:wits.worldbank.org

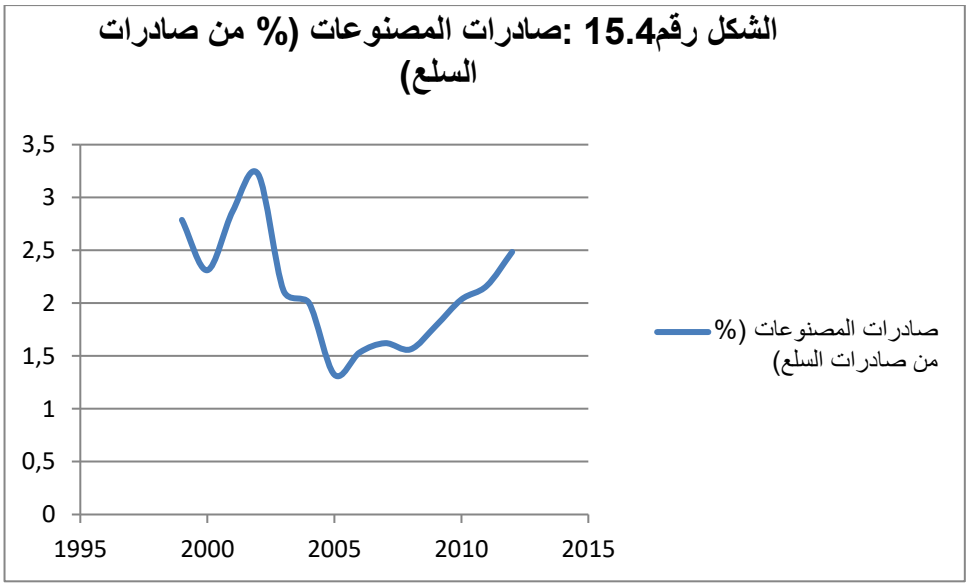
عاشرا: مساهمة المصنوعات في الصادرات الجزائرية

يعتبر القطاع الصناعي المتطور في أي دولة دلالة على قوتها الاقتصادية خاصة إذا كان يساهم بنسبة كبيرة في الصادرات، وما يبرر ذلك هو تركز اغلب الصناعات في الدول المتقدمة التي تمتلك قطاع صناعي متطور ومتنوع كما أخذت العديد من الدول الناشئة هذا المنحى على اعتباره السبيل الوحيد للوصول إلى مستويات نمو عالية وتحقيق تنمية مستدامة.

وبالنظر إلى قطاع الصناعة في الجزائر الذي يوضحه لنا الشكل الموالي تطور صادرات المصنوعات الجزائرية من إجمالي الصادرات حيث شهدت مساهمة القطاعات الصناعية في الصادرات العديد من التذبذبات كما أن نسبة مساهمتها في إجمالي الصادرات السلعية ضعيفة، ولا ترقى إلى المستوى المطلوب وما يعبر عن هذا هو ضعف الجهاز الصناعي في الجزائر فقد كانت أعلى نسبة مساهمته خلال الفترة المدروسة 3.22% والتي تحققت سنة 2002 أما أدنى نسبة مساهمة فقد كانت سنة 2005 بنسبة قدرها 1.32% ويعود سبب قلة نسبة مساهمة المصنوعات في الصادرات إلى:

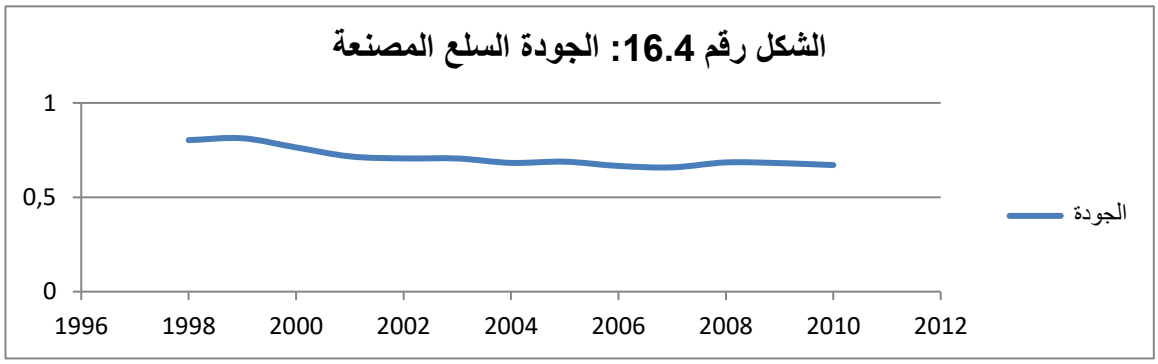
- عدم قدرة السلع المصنعة الجزائرية على المنافسة في الأسواق العالمية.
- ضعف المستوى التكنولوجي في المصنوعات الجزائرية.
- رداءة جودة المصنوعات الجزائرية.

الشكل رقم15.4: صادرات المصنوعات (% من صادرات السلع)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات Excel والملحق رقم (06)

كما يتضح لنا من خلال الشكل الذي يعبر عن جودة السلع المصنعة في الجزائر أنها ضعيفة جدا وهي في تراجع مستمر وهو ما يدعم عدم قدرة الصادرات الصناعية الجزائرية على المنافسة في السوق الدولية.



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات Excel والملحق رقم (06)

إن قلة مساهمة قطاع الصناعات في الصادرات الجزائرية يجعل نجاح سياسة التخفيض في تحسين الصادرات أمرا غير صحيح لذلك نجد أن اغلب الدراسات التي أثبتت نجاح سياسة التخفيض سعر الصرف في تحسين تنافسية الصادرات هي في الدول الصناعية أما في الدول الغير صناعية فان اغلب الدراسات تشير إلى عكس ذلك.

المبحث الثالث: تغير سعر الصرف وأثره على تنافسية الصادرات الجزائرية

كما تم ذكره فان سعر صرف الدينار عرف العديد من التخفيضات مقابل اليورو والدولار وهذا أملا في تحسين تنافسية الصادرات الجزائرية ولهذا فانه سيتم في هذا المبحث التعرف عن العلاقة بين سعر الصرف وتنافسية عن طريق أثر التغير النسبي في أسعار الصادرات والكمية المصدرة.

المطلب الأول: أثر تغير النسبي لمؤشر أسعار الصادرات الجزائرية

تعتبر أسعار السلع المصدرة من العوامل المؤثرة في طلب الأجانب على السلع المحلية، حيث كلما ارتفع السعر كلما انخفضت الكمية المشتريات من طرف المستهلكين الأجانب والعكس صحيح.

إن الانخفاض في قيمة العملة الدينار مقابل العملات الشركاء التجاريين ما هو إلا انخفاض أسعار السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في الجزائر بالنسبة لأسعار سلع الدول الأخرى مما يجعل السلع الجزائرية أكثر تنافسية في الأسواق الدولية.

نلاحظ من خلال شكل منحنى متوسط أسعار السلع حسب تصنيف الوحدات السلعية على المستوى الكلي تأخذ شكل تصاعدي أي أن الأسعار في زيادة مستمرة عبر الزمن (الفترة 1999- 2013) ما عدا خلال سنتي 2007 و 2009 حيت كان هناك انخفاض في أسعار السلع كما نلاحظ أيضا أن شكلها يتطابق تقريبا مع شكل متوسط أسعار السلع النفطية.

بما أن سلة أسعار السلع المصدرة على المستوى الكلي تأخذ تقريبا نفس قيم أسعار السلع النفط وبالتالي فان تغير أسعار الصادرات في الجزائر بصفة عامة ما هو إلا التغير في أسعار المحروقات بالدرجة الأولى لذلك فان أسعار النفط تتحكم فيه العديد من العوامل تجعل سياسة تخفيض قيمة العملة تقريبا عاجزة عن تحقيق زيادة كمية الصادرات ومن أهم هذه العوامل[1]:

عوامل داخلية:

- قدرة الإنتاج الوطني من البترول الخام

[1] – تومي صالح و عيسى شقبقب، النمذجة القياسية لقطاع التجارة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد4، الجزائر ،2006، ص 34

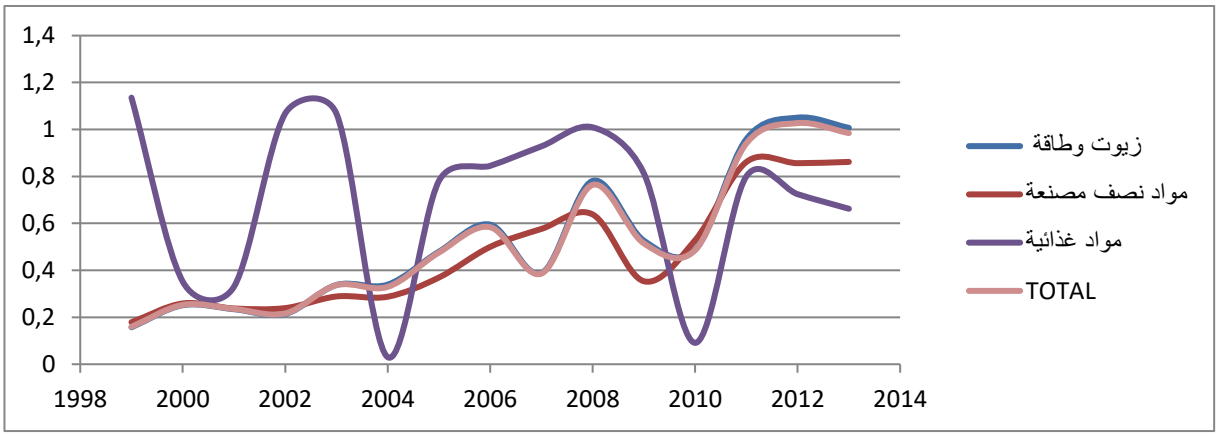
- احتياطي البترول الخام
- قدرة التكرير

عوامل خارجية:

- حجم إنتاج أعضاء منظمة الاوبيك
- الإنتاج العالمي
- الطلب الدولي على البترول

أما بالنسبة لباقي متوسطات مجموعات الوحدات السلعية فإنها الأكثر تذبذبا خلال الفترة المدروسة.

الشكل رقم 17.4: متوسط أسعار السلع المصدرة حسب تصنيف مجموعات الوحدات الاقتصادية بالدولار

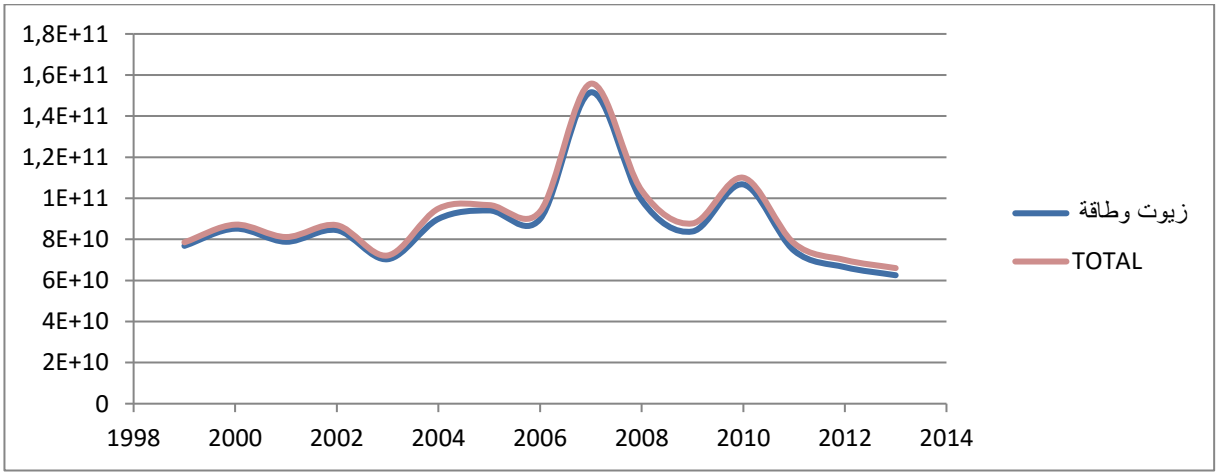


المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات Excel والملحق رقم (09)

المطلب الثاني: أثر تغير سعر الصرف على السعر النسبي للصادرات الجزائرية والكمية المصدرة

من اجل معرفة الأثر الحقيقي لتغير سعر الصرف على تنافسية الصادرات فانه يمكن استنباط هذا عن طريق مقارنة أسعار السلع المصدرة بالكمية المصدرة حيث من المفترض أن تخفيض في قيمة العملة الدينار الجزائري مقابل اليورو سيعمل على خفض أسعار الصادرات الجزائرية المقومة باليورو وبالتالي زيادة الكمية المصدرة إلى الخارج مما يساهم في تحسن تنافسية الصادرات الجزائرية.

الشكل رقم 18.4: متوسط كميات السلع المصدرة حسب تصنيف مجموعات الوحدات الاقتصادية بالكيلوغرام



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات Excel والملحق رقم (07)

يتضح من خلال الشكل أن انخفاض الأسعار السلع المصدرة الناتج عن تخفيض قيمة العملة بين 1999 و2003 لم يساهم في زيادة الكمية المصدرة بل بقية تقريبا ثابتة حيث انخفضت من kg7853706246 سنة 1999لتصل إلى kg72144524947 إضافة إلى ذلك انخفاض أسعار صرف الدولار مقابل الدينار بين سنتي 2008 و2013 لم يساهم في زيادة الكمية المصدرة حيث انتقلت من 1,0376E+11kg لتصل إلى kg 65993226374 انطلاقا من هذا يمكن استنباط أن الانخفاض في سعر الصرف الدينار مقابل عملات الشركاء التجاريين لا يساهم في تحسين تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية.

دور مرونة السلع المصدرة:

من اجل توضيح أكثر للعلاقة بين أثر التغير النسبي الأسعار السلع الكلية للصادرات الجزائرية والناتج عن تخفيض سعر الصرف على الكمية السلع المصدرة فانه من الواضح قياس ذلك بما يعرف بالمرونة الصادرات والتي تفسر لنا تلك العلاقة العكسية بين السعر والكمية والجدول الموالي يوضح لنا قيم مرونة الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2013:

الجدول رقم9.4: مرونة الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2013

Anne	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
élasticité	0,1875499	1,0296762	-0,8586	-0,3043	-14,5648	0,0402574	0,0402574
Anne	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
élasticité	-1,965598	-0,34114	0,4728175	-4,5848	-0,31027	-1,13829	1,377596

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على ملحق الجدولين 7و8

نلاحظ من خلال الجدول أن مرونة الصادرات الجزائرية خلال ثمانية سنوات هي:

2000،2002،2003،2005،6،8،9،11، اقل من الواحد الصحيح وهذا يعني أن طلب الأجانب على السلع المصدرة الجزائرية غير مرن نسبيا رغم تخفيض سعر الصرف الدينار الجزائري مقابل الدولار واليورو وهذا يبرهن أن تخفيض سعر الصرف الدينار مقابل عملات الشركاء التجاريين كوسيلة لتحسين تنافسية الصادرات الجزائرية خلال الفترة المدروسة غير فعالة.

المطلب الثالث: صياغة النموذج القياسي لتفسير علاقة بين تخفيض سعر الصرف وتنافسية الصادرات.

تم تحديد المتغيرات التي يمكن أنتأثر على دالة الطلب على الصادرات من طرف الأجانب انطلاقا من بعض الدراسات السابقة والدراسة النظرية لذلك سيتم اختبار العلاقة بين سعر الصرف وتنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الأوروبية خلال الفترة 1999-2014.

أولا: معادلة دالة الطلب على الصادرات

يمكن اشتقاقها انطلاقا من حساب سعر أي سلعة:

$$x = f(inc, p, v)$$
$$X = \beta_0 + \beta_1 inc + \beta_2 p + \beta_3 v + \varepsilon$$

حيث:

x : الصادرات الحقيقية

inc : الدخل الفردي للمواطن الأوروبي من الناتج الداخلي الخام

p: أسعار الصادرات مقومة باليورو

v : تغير سعر الصرف الدينار أمام اليورو

β: الثابت

ε: الربح

وفقا لهذه المعادلة سيتم استخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد في تقدير النموذج الخاص بدالة الطلب على الصادرات.

ثانيا: تقدير النموذج القياسي

تم تقدير النموذج باستخدام طريقة المربعات الصغرى والتي يمكن اعتبارها أفضل النماذج الخطية في مثل هذه الحالات، وذلك لما تمتاز به من خصائص ويتم ذلك باستخدام برنامج EVIEWSE.8 بعد إدخال المعطيات في البرنامج تظهر لنا نتائج التقدير وفقا للجدول التالي:

نتائج تقدير النموذج:

جدول رقم 10.4: نتائج التقدير الخطي لدالة الطلب على الصادرات

Dependent Variable: X
Method: Least Squares
Date: 10/21/15 Time: 18:46
Sample: 1999 2013
Included observations: 15

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INC	1.86E+09	5.09E+08	3.653478	0.0038
P	3.20E+10	9.74E+09	3.282554	0.0073
V	-4.30E+08	2.81E+08	-1.529181	0.1545
C	9.30E+09	1.35E+10	0.688924	0.5051

R-squared	0.917201	Mean dependent var	3.53E+10
Adjusted R-squared	0.894619	S.D. dependent var	1.41E+10
S.E. of regression	4.57E+09	Akaike info criterion	47.54757
Sum squared resid	2.30E+20	Schwarz criterion	47.73638
Log likelihood	-352.6068	Hannan-Quinn criter.	47.54556
F-statistic	40.61725	Durbin-Watson stat	1.533192
Prob(F-statistic)	0.000003		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS.8

وفقا للجدول رقم كانت نتائج تقدير النموذج الخطي لدالة الطلب على الصادرات على النحو التالي:

$$X = 9.30 + 1.86inc + 3.20p - 4.30v$$
$$(0.68)^{*}(3.65)(3.25)(-1.52)$$
$$R^2 = 0.917 \qquad N = 15 \qquad F = 40.61$$
$$\bar{R}^2 = 0.8945 \qquad DW = 1.53 \qquad prob = 0.000003$$

حيث :

*: تعبر عن القيم الإحصائية ل T

R^2: معامل التحديد

$\bar{R}^2$: معامل التحديد المصحح

N: عدد المشاهدات

F : إحصائية فيشر

DW: دوربين واتسون durbinwatson

$prob$: احتمال الخطاء

ثالثا: الدراسة الاقتصادية والإحصائية للنموذج المقدر

1.الدراسة الاقتصادية:

- بالنسبة لمعامل الدخل الفردي للمواطن الاوروبي من الناتج الوطني الخام (B_1) نلاحظ أن إشارته موجبة وهذا يوضح العلاقة الطردية بين الطلب على الصادرات الجزائرية والدخل الفردي للمواطن الاوروبي أي كلما ارتفع الدخل الفردي للمواطن الاوروبي كلما زادت حجم الصادرات الجزائرية إلى اوروبا .
- بالنسبة لمعامل أسعار السلع المصدرة (B_2) والذي اخذ إشارة موجبة في النموذج أي وجود علاقة طردية بين التغير في الأسعار والتغير في حجم الصادرات بمعنى أخر كلما ارتفع سعر السلع المصدرة في اروبا كلما زادت قيمة الصادرات الجزائرية والعكس صحيح.
- بالنسبة للتغير في سعر الصرف الدينار مقابل اليورو (B_3) تظهر النتائج انه اخذ إشارة سالبة مما يعني علاقة بين سعر الصرف وحجم الصادرات هي علاقة عكسية أي كلما ارتفع سعر الصرف الدينار مقابل الاورو (تخفيض قيمة الدينار أمام اليورو)كلما انخفضت قيمة الصادرات حيث كلما ارتفع سعر الصرف الدينار مقابل الاورو بوحدة واحدة فان طلب الأجانب على الصادرات سينخفض ب4.30 وحدة إلى اوروبا وهذا يدل أن أسعار الصرف لم تساهم في تحسين التنافسية.

2.الدراسة الإحصائية:

من اجل معرفة الدلالة الاحصائية للنموذج يستلزم القيام بما يلي:

1.2اختبار المعنوية الإحصائية للمعالم:

من اجل اختبار معنوية المعالم نستخدم إحصائية Tستودنت ومن تأثير المتغيرات المفسرة على المتغير التابع ولهذا فانه سيتم اختبار الفرضيات الخاصة بالمعلمات المقدرة على النحو التالي:

فرضية العدم: $H_0: \quad B = B = B = 0$

فرضية البديلة: $H_1: \quad B \neq B \neq B \neq 0$

يمكن توضيح نتائج اختبار tستودنت للنموذج من خلال الجدول الموالي، حيث سيتم مقارنة بين قيم المحسوبة T_{cal} للمعلمات المقدرة والقيم الجدولية عند مستوى معنوية قدرها 5%.

القيم الجدولية يتم استخراجها من جدول t ستودنت عند مستوى معنوية 5% ودرجة حرية قدرها (n-k) أي:

$$T_{n-k}^{\alpha} = T_{11}^{0.05} = 2.201$$

الجدول رقم 12.4: اختبار Tستودنت للنموذج المقدر

المقدرات	المعاملات	القيم المحسوبة T_{cal}	القيم الجدولية T_{tab}	أدنى مستوى معنوية
الثابت	B_0	0.688	2.201	0.505
Inc	B_1	3.65	2.201	0.0038
P	B_2	3.28	2.201	0.0073
v	B_3	-1.52	2.201	0.15

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 9.4

من خلال معطيات الجدول نلاحظ ما يلي:

- بالنسبة لمعامل المتغير الثابت B_0نلاحظ $T_{tab}>T_{cal}$ وبهذا سنقبل فرضية العدم H_0 أي B_0غير معنوي حيث نلاحظ وجود أدنى مستوى للمعنوية يساوي 0.505 مما يعني انه لا يمكن قبول المتغير الثابت B_0 في النموذج بخطاء قدره 50.5 % عند مستوى معنوية قدره 5% .
- بالنسبة لمعامل المتغير الدخل الفردي للمواطن الأوروبي من الناتج الداخلي الخام B_1نلاحظ ان $T_{tab}<T_{cal}$ ولذلك سنرفض فرضية العدم H_0أي B_1 معنوي حيث نلاحظ وجود أدنى مستوى للمعنوية قدره prob=0.0038 مما يعني انه يمكن قبول المتغير الدخل الفردي للمواطن الاوروبي من الناتج الداخلي الخام B_1 في النموذج بخطاء قدره 0.38 % عند مستوى معنوية قدره 5% .

- بالنسبة لمعامل المتغير أسعار السلع المصدرة B_2 نلاحظ أن $T_{tab}<T_{cal}$ ولذلك سنرفض فرضية العدم H_0أي B_2 معنوي حيث نلاحظ وجود أدنى مستوى للمعنوية قدره prob=0.0073 مما يعني انه يمكن قبول المتغير الثابتB_2في النموذج بخطاء قدره 0.73 % عند مستوى معنوية قدره 5% .
- بالنسبة لمعامل المتغير سعر صرف الدينار مقابل اليورو نلاحظ $T_{tab}>T_{cal}$ وبهذا سنقبل فرضية العدم H_0 أي B_3 غير معنوي حيث نلاحظ وجود أدنى مستوى للمعنوية يساوي prob=0.15 مما يعني انه لا يمكن قبول المتغير ا B_3 في النموذج بخطاء قدره 15% عند مستوى معنوية قدره 5% .

2.2.اختبار المعنوية الكلية للنموذج:

يمكننا اختبار مدى قبول هذا النموذج إحصائيا، وذلك من خلال اختبار المعنوية الإحصائية الكلية له من خلال مستوى الدلالة المرفقة بإحصائية فيشرF ومعامل التحديد R^2 المتحصل عليه انطلاقا من الجدول رقم:

1.2.2.معامل التحديد R^2:

بما أن القيمة المتحصل عليها لمعامل التحديد هي: $R^2 = 0.917$ أي أن المتغيرات المستقلة تفسر 91,72% من التغير في الطلب على الصادرات من طرف الاتحاد الاوروبي ،مما يدل على أن هناك ارتباط قوي بين المتغيرات المستقلة ودالة الطلب على الصادرات أما الباقي 8.28 % فتفسرها عوامل أخرى غير مدرجة في النموذج .

2.2.2.اختبار فيشر F: يمكن توضيح المعنوية الكلية للنموذج باستخدام إحصائية فيشر انطلاقا من الفرضيتين التاليتين

فرضية العدم: ونعني بها انعدام العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع

$$H_0: B_1 = B_2 = B_3 = 0$$

فرضية البديلة: تنص على وجود على الأقل معامل من معاملات التي يتضمنها النموذج غير معدوم

$$H_1: B_0 \neq 0, B_1 \neq 0, B_2 \neq 0\ B_3 \neq 0$$

من خلال مقارنة بين قيمتين احصائيتين المحسوبة والمجدولة لفيشر عند مستوى معنوية 0.05 ودرجة حرية قدرها N-K نجد

$$F_{N-K-1}^{K} = F_{11}^{3} = 3.58\ ;\quad F_{cal} = 40.61$$

أي أن القيمة المحسوبة اكبر من القيمة المجدولة وعليه سنرفض فرضية H_0ونقبل بالفرضية البديلة H_1،مما يدل على وجود علاقة خطية معنوية بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع إذن فالنموذج له معنوية كلية.

3.2.2.اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء:

بما أن Durben-Watson – Stat=1.53 سنلجأ إلى اختبارات استقلال البواقي لدالتي الارتباط الذاتي والجزئي للبواقي: تظهر دالة الارتباط الذاتي والجزئي للبواقي إلى عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء لأن معاملات الارتباط الذاتي كلها لا تختلف معنويا عن الصفر بنسبة معنوية 0.05 أي أنها تقع كلها داخل مجال الثقة $\left[-\frac{1.96}{\sqrt{T}},+\frac{1.96}{\sqrt{T}}\right]$ (أنظر الشكل أسفله). وبالتالي فالنموذج لا يواجه مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

الجدول رقم 12.4: اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء

Correlogram of Residuals Squared

Date: 10/21/15 Time: 19:06
Sample: 1999 2013
Included observations: 15

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1	-0.018	-0.018	0.0062	0.937
		2	0.140	0.140	0.3902	0.823
		3	-0.300	-0.301	2.3055	0.511
		4	-0.099	-0.130	2.5326	0.639
		5	-0.220	-0.156	3.7718	0.583
		6	-0.090	-0.180	4.0034	0.676
		7	-0.148	-0.220	4.7038	0.696
		8	0.042	-0.107	4.7678	0.782
		9	-0.057	-0.219	4.9067	0.842
		10	0.351	0.179	11.202	0.342
		11	-0.019	-0.118	11.226	0.425
		12	-0.023	-0.314	11.270	0.506

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS.8

4.2.2.اختبار تجانس تباين الأخطاء

نستعمل اختبار whit من اجل اختبار تجانس تباين الأخطاء وذلك بالاعتماد على مضاعف لاغرانج:

الجدول رقم 13.4: اختبار whit لتجانس تباين الأخطاء

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	0.776445	Prob. F(9,5)	0.6513
Obs*R-squared	8.743746	Prob. Chi-Square(9)	0.4613
Scaled explained SS	4.515125	Prob. Chi-Square(9)	0.8744

المصدر : من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS.8

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن إحصائية لا غرنج Obs*R-squared = 8.74 اقل تماما من القيمة المجدولة مما يدل على تجانس الأخطاء.

رابعا: نتائج التقدير

من خلال الدراسة الاقتصادية والإحصائية للنموذج المقدر نجد أن متغيرات كل من الدخل الفردي للمواطن الأوروبي والأسعار السلع المصدرة لهما معنوية إحصائية لذلك يعتبران من أهم العوامل المؤثرة بشكل كبير وايجابي في دالة الطلب على الصادرات خلال الفترة 1999-2014. أما عن المتغير سعر الصرف فنجد انه غير معنوي في النموذج، وبالتالي يمكن اعتباره من العوامل الغير مؤثرة في دالة الطلب على الصادرات خلال الفترة المذكورة، وهذا يعني أن تخفيض في سعر صرف الدينار مقابل اليورو لم يودي إلى زيادة حجم الصادرات وبالتالي لم يحسن تنافسيتها لذلك يمكن إرجاع هذا إلى عدة أسباب نذكر منها:

- أن اغلب الصادرات الجزائرية عبارة عن محروقات ومواد أولية يتم تسعيرها في الأسواق العالمية بالدولار الأمريكي مما يجعل عملية تخفيض قيمة الدينار أمام باقي العملات لا تظهر في المبادلات التجارية.
- عدم وجود تنويع في السلع المصدرة خاصة السلع المصنعة وذات تكنولوجيا العالية.
- أن هدف الدولة من تخفيض قيمة العملة ليس لتحسين تنافسية الصادرات بل من اجل المحافظة على احتياطي الصرف.

خلاصة الفصل:

يبدو أن سعر صرف الدينار الجزائري قد عرف العديد من التغيرات سواء على مستوى الأنظمة المتعاقبة أو على مستوى تغير قيمة الخارجية للعملة مقابل عملات شركاءه التجاريين واهم هذه العملات هي اليورو والدولار كما تبين وجود اتساع للفجوة بين قيمة الدينار وهذين العملتين خلال الفترة 1999-2014 وذلك راجع الى تدخل البنك المركزي في سوق الصرف لتخفيض قيمة العملة بالإضافة إلى عوامل أخرى كزيادة الكتلة النقدية كما تبين أن سعر صرف الدينار أكثر تغيرا و ارتباط بعملة اليورو مقارنة بعملة الدولار .

أما عن أتطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1999-2014 والمتعلقة بهيكل واتجاه التجارة الخارجية فقد شهدت استمرار اعتماد الصادرات الجزائرية على قطاع المحروقات والتي بلغ متوسط نسبة مساهمتها خلال الفترة ما يقارب 96% بينما تبقى مساهمة باقي القطاعات خارج المحروقات ضعيفة جدا حيث لم تتجاوز نسبة مساهمتها في الصادرات الجزائرية 4 % والتي اغلبها مواد خام ومواد غذائية وما يبرر ذلك اتجاه الصادرات الجزائرية إلى الدول المتقدمة الصناعية والمتمثلة في أوروبا وأمريكا.

وتشير اغلب مؤشرات التنافسية إلى ضعف قوة ووزن الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية ومن بين هذه المؤشرات هو مؤشر التنويع والتركيز، كفاءة الصادرات، ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص، درجة الانفتاح على العالم الخارجي...الخ.

وقد أظهرت النتائج العلاقة بين سعر صرف الدينار الجزائري وتنافسية الصادرات أن تخفيض سعر الصرف الدينار لا يحسن من تنافسية الصادرات الجزائرية ويعود هذا إلى عدة أسباب أهمها عدم وجود تنوع في الصادرات الجزائرية واستمرار اعتمادها على قطاع واحد هو قطاع المحروقات بالإضافة إلى عدم استجابة الجهاز الإنتاجي لهذا التغير.

خاتمة عامة

الخاتمة العامة:

يتضح لنا من خلال هذه الدراسة أن سعر الصرف يأخذ البعد الأبرز في العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة عامة والتجارة الخارجية بصفة خاصة، أما على مستوى الدولة فان سعر الصرف هو المحرك الرئيسي للتجارة الخارجية خاصة فيما يتعلق بشق الصادرات، فقد اتخذت الدول منذ زمن بعيد سعر صرف عملتها كوسيلة للتخلص من أزمات عجز ميزانها التجاري وذلك بتخفيض قيمة العملة، حيث تصبح سعر المنتجات المصدرة أرخص بالنسبة للمستهلكين الأجانب مما يزداد الطلب على هذه المنتجات.

وللوصول إلى الهدف المنشود، هو تحسين القدرة التنافسية للصادرات، عن طريق استخدام سعر الصرف كوسيلة لتخفيض أسعار السلع المقومة بالعملة الأجنبية، يستوجب دراسة علاقة سعر الصرف بتغير قيم العملات الأجنبية، عن طريق معرفة المحددات و العوامل التي تأثر في سعر الصرف بالإضافة إلى النظام المتبع من طرف كل دولة، كما نأخذ بعين الاعتبار دراسة العوامل التي تتحكم في أسعار السلع في الأسواق الدولية وقد تبين ظهور العديد من العوامل و الاستراتيجيات التي تعمل على تحسين تنافسية ، والتي قد تكون عوامل داخلية يمكن التحكم فيها، وعوامل خارجية لا يمكن التحكم فيها، ويتمثل تغير سعر الصرف احد هذه العوامل، أما الاستراتيجيات فقد تعددت بشكل كبير جدا نتيجة للتحولات الاقتصادية والسياسات التجارية وعولمة الأسواق وظهور ما يعرف بالتجارة الالكترونية والانفتاح التجاري.

إن تنافسية الصادرات أصبحت من اهتمامات العديد من المنظمات والمؤسسات الدولية، لذلك نجدها تستخدم العديد من المؤشرات في معرفة القدرة التنافسية بين الدول، ومن بين أهم هذه المؤشرات هي مؤشرات تنافسية الصادرات كمؤشر التنويع والتركيز مؤشر سعر الصرف الفعلي الحقيقي ...الخ.

وقدتم تفسير الحالة التي تكون فيها سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة ناجحة في الرفع من القدرة التنافسية للصادرات باستخدام منهجين، أما المنهج الأول فهو منهج المرونات الذي يدرس العلاقة بين أثر التخفيض على مرونات الطلب السعرية لكل من الصادرات والواردات، حيث يفترض هذا المنهج إن الحالة الوحيدة التي تكون فيها التخفيض ايجابي على الرفع القدرة التنافسية أي تحسن الميزان التجاري هو أن تكون مرونتي الطلب على الصادرات والواردات أكبر تماما من الوحدة.

أما المنهج الثاني فهو منهج الامتصاص (الاستيعاب) الذي ينطلق في تحليله بدراسة العلاقة بين الدخل الوطني والإنفاق المحلي أو ما يعرف بالامتصاص المحلي، حيث يفترض هذا المنهج أن الحالة الوحيدة التي يستطيع فيها التخفيض في قيمة العملة على تحسين التنافسية أو الميزان التجاري هو أن يكون التغير في الدخل الوطني الناتج عن التخفيض أكبر من التغير في الاستيعاب المحلي.

وبإسقاط ما تم ذكره على الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1999-2014 فقد تبين أن سعر صرف الدينار الجزائري شهد العديد من التغيرات، خاصة انخفاض قيمة العملة الوطنية أمام عملات الشركاء التجاريين والمتمثلة في عملتي اليورو والدولار، أما عن تطور هيكل واتجاه الصادرات فان الجزائر تعتمد في التصدير على قطاع المحروقات والذي بلغت نسبة مساهمته في الصادرات أزيد من 96 % خلال فترة الدراسة، مما يجعل الجزائر معرضة دوما لتقلبات أسعار المحروقات أما باقي السلع فهي مواد شبه مصنعة ممثلة في المواد الكيميائية والمواد الغذائية بالدرجة الأولى والآلات معدات نقل ومواد استهلاكية غير غذائية أن بنية وهيكل صادرات مثل هذه الحالة ما هو إلا تفسير عن هشاشة القطاعات الاقتصادية المنتجة والتي لا تعتمد على التنويع مصادر الدخل في الجزائر وما يؤكد

هذا أن اغلب مؤشرات التنافسية إلى تشير إلى ضعف قوة ووزن الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية ومن بين هذه المؤشرات هو مؤشر التنويع والتركيز، الكفاءة الصادرات ، ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص ،درجة الانفتاح على العالم الخارجي...الخ .

بالعودة إلى العلاقة بين سياسة تخفيض قيمة العملة وتنافسية الصادرات الجزائرية فقد تبين أن تخفيض سعر الصرف والذي يظهر أثره على التغير النسبي في أسعار السلع المصدرة لم يساهم في زيادة الكمية المصدرة حيث كانت قيم مرونة السعرية للصادرات اقل تماما من الواحد أي أن الطلب على الصادرات الجزائرية من طرف الأجانب غير مرن للتغير في السعر وهذا ما تم التوصل إليه من خلال الدراسة القاسية لدالة الطلب على الصادرات الجزائرية حيث كانت نتائج التقدير تشير إلى عدم معنوية أسعار الصرف للتغير في طلب الأجانب على سلع الجزائرية أي عدم وجود تأثير لسعر الصرف على السلع المصدرة .

نتائج الدراسة:

من خلال ما تم معالجته في محاور الموضوع والإلمام بجوانبه فقد تم اختبار الفرضيات والتوصل إلى النتائج التالية التوصل إلى النتائج التالية:

- أن تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية في الواقع غير مشرفة وتحتل المراتب الأخيرة خاصة في مؤشرات التنويع والكفاءة والتركز والجودة.
- أن تخفيض القيمة الخارجية للعملة الذي حدث لسعر صرف الدينار خلال الفترة المدروسة لم يساهم في تحسين التنافسية الصادرات الجزائرية ويعود ذلك إلى عدم تنوع سلة السلع المصدرة واعتمادها على قطاع المحروقات وبالتالي عدم وجود سلع خاصة المصنعة تصل إلى المستهلك النهائي الأجنبي الذي يتم بواسطته حدوث زيادة طلب على السلع الجزائرية المخفضة إضافة إلى عدم مرونة الجهاز الإنتاجي للوصول إلى النتائج المطلوبة.
- أن طبيعة الصادرات الجزائرية ما هي إلا عبارة عن مواد أولية والمتمثلة في المحروقات أما عن هيكلها فهي تتكون أساسا قطاع المحروقات والذي يساهم بنسبة 96 %من إجمالي الصادرات بالإضافة إلى مواد شبه صناعية والتي تساهم بنسبة 4% في إجمالي الصادرات موزعة إلى الآلات معدات نقل ومواد كيماوية بالإضافة إلى سلع غير استهلاكية.
- يوجد هناك العديد من المشاكل التي تعيق عملية نجاح تخفيض القيمة الخارجية للعملة على تنافسية الصادرات الجزائرية كعدم وجود تنوع في الصادرات بالإضافة إلى عدم مرونة الطلب الخارجي على الصادرات الجزائرية.
- عدم وجود تأثير لسعر الصرف في دالة الطلب على الصادرات الجزائرية.

توصيات البحث:

انطلاقا من النتائج المتوصل إليها في هذه الدارسة فانه يستوجب تقديم اقتراحات والتي يمكن اعتبارها كحلول مستقبلية لتحسين تنافسية الصادرات الجزائرية:

- دعم الاستثمار في القطاعات الإنتاجية الحقيقية وخاصة في الصناعات التي يدخل في إنتاجها مواد أولية محلية وبالتالي فان هذا سيخلص مثل هذه الصناعات من ارتفاع أسعار المواد الأولية في الخارج كصناعة الحديد والصلب ومصانع تكرير البترول.
- دعم الصناعات التي تكاليفها منخفضة وإنتاجيتها كثيفة بمعنى الصناعات التي تعيد تكوين رأسمال في مدة زمنية قصيرة.

- البحث عن سلة تنويع صادرات خارج قطاع المحروقات بما يتماشى مع الطلب العالمي على السلع والخدمات.
- البحث عن سياسات تنافسية بديلة لسياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة.
- تحسين مناخ الأعمال وفتح المجال أمام المستثمرين الأجانب لتطوير قطاعات المصدرة.

أفاق البحث:

من اجل التوسع في استكمال هذه الدراسة فانه يمكن اقتراح المواضيع التالية:

- تأثير تغيرات سعر الصرف على تنافسية الصادرات صناعة معينة.
- دراسة مقارنة تأثير تغيرات سعر الصرف على تنافسية الصادرات في الدول النامية والدول المتقدمة.
- دور الاستثمار الأجنبي في تحسين تنافسية القطاعات المصدرة.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

الكتب:

-السيد المتولي ،الاقتصاد الدولي،ط1،دار الفكر، الأردن ،2011.

- السيد محمد احمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة الرؤية، ط1، المعمورة، مصر ،2008.

- باسم حجار، نظام النقدي العالمي وأسعار الصرف، ط 1، دار المنهل اللبناني، لبنان ،2009،

- بديع جميل قدو، التسويق الدولي، ط1، دار المسيرة، الأردن ،2009.

- بيومى محمد عماره، التسويق الدولي، مركز التعليم المفتوح كلية التجارة، جامعة بنها ،2009

- جوزيف دانيالزوديفدفانهوز تعريب محمود حسنى و اونيس فرج عبد العال، اقتصاديات النقود والتمويل الدولي، دار المريخ، الرياض،2010.

- رمزي زكي، التاريخ النقدي للتخلف، سلسلة كتب عالم المعرفة، الكويت، عدد118، اكتوبر 1987

-زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة ،الاسكندرية مصر ،2004.

- سامي خليل، الاقتصاد الدولي، الجزء الثاني، دار النهضة العربية، القاهرة ،2005.

- سامي عفيف حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير، دار اللبنانية،1994.

-سميرة فخري نعمة ،العلاقة التبادلية بين أسعار الصرف وأسعار الفائدة و أثرها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري، عمان الأردن ،2011.

- سي بول هالوود و رونالد ماكدونالد، تعريب حسنى محمود، النقود والتمويل الدولي، دار المريخ، المملكة العربية السعودية،2007.

- شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، ط1، دار المسيرة، الأردن.2014

- صفوت عبد السلام، سعر الصرف وأثره على علاج الاختلال في ميزان المدفوعات، دار النهضة العربية، مصر ،2000.

- صلاح زين الدين، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة ،2000.

- عبد الحسن الغالبي عبد الحسن جليل ،سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية ،ط1،دار الصفاء للنشر والتوزيععمان.2011

- عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ط، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية،2003

- عدنان تايه النعيمي، إدارة العملات الأجنبية، ط1، دار المسيرة، الأردن ،2012.

- عصام الدين أمين أبو علفة، التسويق الدولي، ط1، مؤسسة طيبة للنشر، القاهرة ،2003.

- غول فرحات، التسويق الدولي، ط1، الدار الخلدونية، الجزائر ،2008.

- فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي، ط1، شباب الجامعة، الإسكندرية ،2000.

- فليح حسن خلف التمويل الدولي، ط1، الوراق للنشر والتوزيع، 2004.
- كمال البكري، الاقتصاد الدولي، دار الجامعية ،1998.

-لحلو موسى بخاري ،سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية ،ط1 ،مكتبة حسن العصرية ،بيروت لبنان ،2010.
- مجدى محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، ط1، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية ،2007.
- محمد جاسم، التجارة الخارجية، دار الزهران، عمان الأردن ،2008.

- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت ،2010
-محمد كمال خليل الحمزاوي، سوق الصرف الاجنبي ،ط غ م ،منشاة المعارف ،الاسكندرية مصر 2004.
- محمود جاسم الصعيدي وردينة عثمان يوسف، إدارة التسويق، ط1، دار المناهج، الأردن ،2006.

- مروان عطون، أسعار صرف العملات، دار الهدى، الجزائر .1992
- مصطفى احمد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية، ط1، دار الجامعية، الاسكندرية ،2011،ص24
- مورد خاي كريانين التعريب محمد إبراهيم المنصور، الاقتصاد الدولي، ط غ م، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 2007.
-موسى بخاري ،سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية،ط1 ،مكتبة حسن العصرية ،بيروت لبنان ،2010.
- نشأت الوكيل، التوازن النقدي ومعدل الصرف، ط1، شركة ناس الطباعة، القاهرة ،2006.

- نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والدولية.

- هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، ط1، دار وائل، الأردن ،2014.
- وسام ملاك، الظواهر النقدية على المستوى الدولي، ط1، دار المنهل اللبناني، لبنان ،2001.

- يحي محمد إلياس محبوب، المختصر في الاقتصاد الجزئي، ط 2، جامعة الملك عبد العزيز، 2008.

-رضا عبد السلام ،العلاقات الاقتصادية الدولية ،ط، المكتبة العصرية ،مصر،2007.
-سامي عفيفي حاتم ،مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية ،الدار المصرية اللبنانية ،2005.
-صفوت عبد السلام ، سعر الصرف واثر على ميزان المدفوعات، دار النهضة العربية ،القاهرة، 2000.
-لحلو موسى بخاري ،سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية،ط1 ،مكتبة حسن العصرية ،بيروت لبنان ،2010.
-مجدى محمود شهاب، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية ،منشورات الحلبي الحقوقية ،بيروت لبنان،2010.
-موسى سعيد مطر واخرون ، المالية الدولية ،ط1،دار الصفاء للنشر ،عمان الأردن،2008.

-نشأت الوكيل ،التوازن النقدي ومعدل الصرف ، ط1،شركة ناس للطباعة ،القاهرة ،2006.

-هاني حامد الضمور ،التسويق الدولي ،ط3،دار وائل ،الأردن ،2004.

المجلات العلمية:

- لويس ا.ف.كاتاو، لماذا أسعار الصرف الحقيقية، مجلة التمويل والتنمية، العدد 46، سبتمبر2007،

- أسعار صرف العملات، إضاءات، نشرة توعوية يصدرها معهد الدراسات المصرفية الكويت، العدد 12، يوليو 2011.

- المعهد العربي للتخطيط، سياسات تطوير القدرة التنافسية، سلسلة جسر التنمية، الكويت، ماي 2009

- روبا دوتاغوبتا، غيلدافرناندیز، التحرك نحو مرونة سعر الصرف، سلسلة قضايا اقتصادية، عدد 38، صندوق النقد الدولي ،2006.

- محمد الغزالي عيسى، سياسات أسعار الصرف، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 23 ،2003.

- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة دورية، المعهد العربي للتخطيط،كويت، ديسمبر 2003.

- جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل، تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية، سلسلة إصدارات صندوق النقد العربي، ابريل 2012.

تقارير:

- المرصد الوطني للتنافسية، التنافسية في الفكر الاقتصادي، دراسات وتقارير، سوريا، تموز،2011.

- المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت ،2003.

الملتقيات العلمية:

- محمد راتول، تحول الدينار الجزائري وإشكالية التخفيضات المتتالية وفق نظرية أسلوب المرونات، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية – الواقع والتحديات–

مواقع انترنت:

-محمد جلال ، حرب العملات وصراع البقاء ،الاقتصاد العالمي ،ديسمبر2010 ص 4 على الموقع:www.ecpulse.com

المراجع بالأجنبية:

Les Ouvrages:

- International Finance: Piet SercuLeuven School of Business and EconomicsKatholieke. Universiteit Leuven.2008

-Robert M. Dunn. J.,& John H. Mutti, International Economics,6 ed, Routledge, London,2004

- Ondoossa. A, économie monétaire international, ESTEM, paris, 1999

- guillochou. B, et autre, economie internationale ,7ed, dounod, paris, 2012

- Brad kleindl, international marketing ,1ed, new York , south-western,2006

- ChealS. Eun and Bruce G. Resnick, INTERNATIONAL FINANCIAL MANAGEMENT,6ed ,McGraw-Hill, New York ,2012

- Dominiksalvatore، économie internationale،mcgraw-hill،française، 1982

- Emmanuel Nyahoho ،Finances internationales،2e éd.، PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC،Canada2002

- Ephraim Calark, international finance, 2ed, thoumson, London, 2002

- Francis Cherunilam, international economics,4ed.Mc Graw-Hill, New Delhi,2006

- Jean louis mucchielli et thierrymayer, économie internationale, dalloz, France, 2005

- K. kellber and K.L.keller, marketing management,14ed,prentice hall,usa,2012

-M.E.benissad,économie internationale, office des publications universitaires,Algérie1983

- MICHAEL E. PORTER and other, the Microeconomic Foundations of Prosperity Findings

- peijiewang , the economics of foreign exchange global finance,2ed,springer,berlin,2009

-Philip.RCateoraand other. International marketing.5ed.mc grow-hill, 2011

- R.srinivasan, international marketing, 3ed, phi, New Delhi, 2008

- Rij Kumar, international economics, 1ed, anurgjaim, New Delhi, 2008

- Robert j. carbaugh, International Economics, 14ed , south-western, cengage-Leaning,usa,2013
- VyuptakeshSharan, international business ,2ed,dorling kindersley, New Delhi,2006

-ZoryanaLutsyshyn and NataliiaReznikova, Competitive devaluations in currency wars: financial projections of neo-protectionism, articlele.2014.par site: oaji.net

-Michael Czinkota, IlkkaRonkainen, international marketing,10ed, Cincinnati, CENGAGE2013

-PHILIP KOTLER KEVIN LANE KELLER,MarketingManagement,14ed, Prentice Hal, New York.2012

Articles et rapports:

- from the Business Competitiveness Index. The Global Competitiveness Report 2007-2008

- Martine Guerguil and Martine Kanfmane, competitiveness and evolution of the real exchange rate Chile, IMF working paper, april 1998

الملاحق

الملحق رقم (01): سعر الصرف الفعلي الحقيقي وسعر الصرف الفعلي الاسمي الجزائري

معدل تغير الدينار مقابل الدولار	معدل تغير الدينار مقابل اليورو	قيمة الدينار مقابل Euro	الدينار مقابل الدولار	السنوات
		70,902	66,574	1999
8,686	-1,4756	69,4264	75,260	2000
1,955	-0,2894	69,137	77,215	2001
2,467	6,3792	75,5162	79,682	2002
-2,287	12,1748	87,691	77,395	2003
-5,334	1,9665	89,6575	72,061	2004
1,216	1,4135	91,071	73,276	2005
-0,630	0,1988	91,2698	72,647	2006
-3,354	4,3632	95,633	69,292	2007
-4,710	-0,6444	94,9886	64,583	2008
8,065	6,2003	101,1889	72,647	2009
1,739	-1,9559	99,233	74,386	2010
-1,448	3,152	102,385	72,938	2011
4,598	-0,3127	102,0723	77,536	2012
1,832	3,3172	105,3895	79,368	2013
1,211	1,5306	106,9201	80,579	2014

المصدر: البنك الدولي والبنك المركزي الجزائري

الملحق رقم (02): سعر الصرف الفعلي الحقيقي وسعر الصرف الفعلي الاسمي الجزائري

year	ner	rer	year	ner	rer
01-1999	127,45	126,66	07-2000	116,63	124,51
02-1999	125,35	126,12	08-2000	118,34	124,88
03-1999	125,91	125,71	09-2000	117,78	124,96
04-1999	124,52	125,07	10-2000	118,46	125,46
05-1999	124,35	124,65	11-2000	117,66	125,53
06-1999	124,54	124,89	12-2000	117,92	125,9
07-1999	123,51	125,09	01-2001	117,25	126,05
08-1999	123,92	125,01	02-2001	117,94	126,8
09-1999	124,93	125,25	03-2001	120,73	128,77
10-1999	124,13	125,25	04-2001	122,09	130,74
11-1999	123,1	125,84	05-2001	123,32	130,37
12-1999	123,26	126,12	06-2001	124,98	131,64
01-2000	123,86	126,46	07-2001	124,32	131,29
02-2000	121,77	125,76	08-2001	124,88	131,4
03-2000	120,79	124,65	09-2001	124,39	131,53
04-2000	118,91	123,87	10-2001	126,06	132,43
05-2000	118,2	124,58	11-2001	126,75	132,12
06-2000	116,72	124,22	12-2001	126,75	131,95
01-2002	124,08	132,27	09-2005	99,55	108,93

02-2002	123,9	131,95	10-2005	101,2	110,55
03-2002	121,17	129,93	11-2005	101,84	111,15
04-2002	117,95	127,88	06-2004	107,09	114,5
05-2002	114,34	125,1	07-2004	105,84	112,92
06-2002	110,84	122,11	08-2004	104,88	112,42
07-2002	109,03	119,22	09-2004	106,49	112,22
08-2002	110,41	120,47	10-2004	104,03	109,74
09-2002	110,22	120,42	11-2004	99,74	106,05
10-2002	110,41	120,72	12-2004	96,76	103,77
11-2002	109,12	118,71	01-2005	99,86	105,24
12-2002	107,11	117,36	02-2005	100,13	105,42
01-2003	103,3	114,15	03-2005	99,65	104,92
02-2003	103,77	113,06	04-2005	100,46	105,84
03-2003	102,66	113,03	05-2005	99,43	106,39
04-2003	102,58	112,55	06-2005	101,32	108,73
05-2003	98,58	107,1	07-2005	102,48	110,76
06-2003	99,74	106,46	08-2005	99,54	108,23
07-2003	103,67	110,37	09-2005	99,55	108,93
08-2003	106,1	112,09	10-2005	101,2	110,55
09-2003	105,12	111,34	11-2005	101,84	111,15
10-2003	104,29	109,87	12-2005	102,58	111,38
11-2003	111,59	117,7	01-2006	102,28	110,08
12-2003	108,23	115,32	02-2006	102,31	110,79
01-2004	104,77	110,51	03-2006	101,46	109,17
02-2004	104,47	110,5	04-2006	101,6	108,9
03-2004	107,23	112,91	05-2006	99,77	107,49
04-2004	108,7	114,69	06-2006	98,99	107,14
05-2004	108,61	115,54	07-2006	98,05	106,88
06-2004	107,09	114,5	08-2006	99,22	107,37
07-2004	105,84	112,92	09-2006	100,69	108,3
08-2004	104,88	112,42	10-2006	101,91	108,63
09-2004	106,49	112,22	11-2006	100,24	107,61
10-2004	104,03	109,74	12-2006	99,32	106,52
11-2004	99,74	106,05	01-2007	99,56	107,16
12-2004	96,76	103,77	02-2007	99,47	106,83
01-2005	99,86	105,24	03-2007	99,25	106,36
02-2005	100,13	105,42	04-2007	97,38	105,38
03-2005	99,65	104,92	05-2007	96,54	105,25
04-2005	100,46	105,84	06-2007	98,63	106,05
05-2005	99,43	106,39	07-2007	99,39	106,06
06-2005	101,32	108,73	08-2007	102,14	108,68
07-2005	102,48	110,76	09-2007	101,13	106,19
08-2005	99,54	108,23	10-2007	100,06	105,04
11-2007	97,56	103,74	07-2011	98,21	97,07
12-2007	97,89	103,98	08-2011	99,91	96,93

01-2008	96,49	103,38	09-2011	100,05	98,4
02-2008	96,54	103,3	10-2011	100,77	98,66
03-2008	96,15	101,76	11-2011	99,95	97,67
04-2008	96,1	102,14	12-2011	101,24	99,63
05-2008	98,54	105,46	01-2012	102,63	98,65
06-2008	98,88	107,24	02-2012	104,35	98,57
07-2008	98,25	107,45	03-2012	106	99,54
08-2008	104,89	111,87	04-2012	107,15	100,12
09-2008	110,35	115,79	05-2012	107,11	101,07
10-2008	115,23	120,99	06-2012	104,85	99,05
11-2008	109,89	114,44	07-2012	102,74	96,28
12-2008	102,62	106,39	08-2012	102,18	95,03
01-2009	103,11	106,84	09-2012	101,89	94,79
02-2009	106,14	108,65	10-2012	103,23	94,43
03-2009	105,46	106,94	11-2012	102,44	94,86
04-2009	103,4	104,87	12-2012	102,76	95,11
05-2009	98,79	102,58	01-2013	103,95	94,86
06-2009	96,56	100,05	02-2013	103,45	95
07-2009	97,74	99,42	03-2013	104,35	95,87
08-2009	98,41	98,78	04-2013	103,74	95,74
09-2009	98,49	97,85	05-2013	103,09	95,83
10-2009	97,51	96,92	06-2013	103,35	95,54
11-2009	97,06	96,47	07-2013	103,05	95,48
12-2009	97,1	96,87	08-2013	101,68	93,52
01-2010	97,52	97,94	09-2013	98,99	91,94
02-2010	99,48	99,83	10-2013	97,56	90,73
03-2010	100,06	100,25	11-2013	98,94	92,73
04-2010	98,94	100,47	12-2013	100,92	94,01
05-2010	103,05	103,29	01-2014	103,64	95,58
06-2010	104,17	104,12	02-2014	103,04	95,61
07-2010	101,49	101,79	03-2014	103,12	95,46
08-2010	101,25	100,18	04-2014	100,79	94,08
09-2010	99,5	99,11	05-2014	100,88	93,92
10-2010	96,76	96,27	06-2014	102,61	93,95
11-2010	98,46	97,38	07-2014	102,46	93,45
12-2010	99,31	99,38	08-2014	103,26	93,96
01-2011	99,94	99,91	09-2014	104,88	95,08
02-2011	99,28	99,34	10-2014	105,47	93,79
03-2011	98,27	98,45	11-2014	105,06	93,76
04-2011	96,5	97,04	12-2014	103,7	92,68
05-2011	96,79	96,82	01-2015	101,52	89,94

المصدر: بنك تسوية المنازعات الدولية www.bis.org

الملحق رقم (03): نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية في الصادرات الجزائر

السنوات	زيوت ومواد طاقوية	منتوجات وسيطة	مواد غذائية	مواد خام	مواد استهلاكية غير غذائية	معدات صناعية
2000	97,22	2,11	0,22	0,2	0,15	0,06
2001	96,61	2,63	2,24	0,19	0,15	0,12
2002	96,31	2,93	0,27	0,18	0,14	0,11
2003	97,66	1,71	1,71	0,21	0,12	0,09
2004	97,47	1,66	0,4	0,3	0,13	0,03
2005	98,03	1,43	0,29	0,15	0,08	0,03
2006	97,83	1,52	0,36	0,13	0,08	0,08
2007	97,79	1,65	0,28	0,15	0,08	0,06
2008	97,56	1,75	0,42	0,15	0,08	0,04
2009	97,64	1,53	0,38	0,25	0,11	0,09
2010	97,42	1,73	0,57	0,18	0,06	0,05
2011	97,19	2,04	0,48	0,22	0,02	0,05
2012	97,04	2,24	0,42	0,23	0,02	0,04
2013	96,9	2,24	0,62	0,17	0,03	0,04
2014	95,54	3,73	0,51	0,18	0,02	0,02

المصدر: الجمارك الجزائرية

الملحق رقم (04): تطور الحجم الكلي للصادرات في الجزائر

Year	Value exportation	Year	Value exportation
1980	13 871,00	1997	13 894,00
1981	14 396,00	1998	10 209,00
1982	13 170,00	1999	12 525,00
1983	12 583,00	2000	22 031,00
1984	12 795,00	2001	19 133,00
1985	12 841,00	2002	18 799,00
1986	7 832,00	2003	23 163,00
1987	8 225,00	2004	31 304,00
1988	7 810,00	2005	46 002,40
1989	9 570,00	2006	54 613,00
1990	12 880,00	2007	60 163,16
1991	12 440,00	2008	79 298,00
1992	11 510,00	2009	45 174,05
1993	10 410,00	2010	57 052,59
1994	8 892,00	2011	73 489,00
1995	10 258,20	2012	71 866,00
1996	13 250,00	2013	64 974,00

المصدر www.wto.org

الملحق رقم (05): الصادرات السلعية للجزائر إلى الشركاء التجاريين حسب المناطق الجغرافية

صادرات السلعية من البلدان النامية في شرق آسيا والمحيط الهادئ (% من مجموع الصادرات السلعية)	صادرات السلعية من البلدان النامية في أوروبا وآسيا الوسطى (% من مجموع الصادرات السلعية)	الصادرات السلعية إلى البلدان النامية في جنوب آسيا (%من إجمالي الصادرات السلعية)	الصادرات السلعية إلى البلدان النامية في أفريقيا جنوب الصحراء (% من إجمالي الصادرات السلعية)	الصادرات السلعية إلى البلدان النامية في العالم العربي (% من إجمالي الصادرات السلعية)	بلدان مرتفعة الدخل	السنوات
0,59013586	5,09129319	0,13203868	0,4092672	1,99172602	83,197	1999
0,46775318	6,29752692	0,2112136	0,24422444	1,42735106	83,55	2000
1,88706903	5,38683869	0,09897789	0,13091103	3,1820184	83,718	2001
1,75911569	5,42105859	0,35487717	0,32118926	2,66681876	84,2	2002
1,77039333	4,08441114	0,0149852	0,10162444	2,69964373	86,68	2003
1,02703099	3,65184743	0,12022225	0,08788269	3,22200884	89,0899	2004
2,0243258	3,77279728	0,60539182	0,10764435	2,25844817	84,267	2005
3,61002852	3,55457512	2,62663991	0,0837566	1,7331087	84,44	2006
2,98373005	3,80598216	1,48451237	0,4631287	3,03823042	84,51	2007
5,91644559	4,61166282	1,12412948	0,20984452	3,14491234	81,41	2008
2,214728	4,86270812	2,76125984	0,2282859	3,46410292	82,08	20009
3,57740031	3,51905577	3,04636946	0,22116478	3,26037663	81,44	2010
4,14501699	3,82519872	1,48635824	0,18196933	4,21734259	80,36	2011
4,16723038	4,26236405	1,23806756	0,18235326	5,49183456	80,35	2012

المصدر: البنك الدولي www.worldbanks.org

الملحق رقم (06): صادرات المصنوعات ومؤشر جودة الصادرات

السنوات	الجودة	صادرات المصنوعات (% من صادرات السلع)
1998	0,8025802	2,78747287
1999	0,8125262	2,311701287
2000	0,7640791	2,870885594
2001	0,7166323	3,220953234
2002	0,7057329	2,118728376
2003	0,7055683	2,002809068
2004	0,6822402	1,323534498
2005	0,6885937	1,533629224
2006	0,6659746	1,62138798
2007	0,6584472	1,562944894
2008	0,6845177	1,786225407
2009	0,681019	2,034173562
2010	0,6705224	2,163576934
2011		2,484622133

المصدر: صندوق النقد الدولي **www.ifm.org**