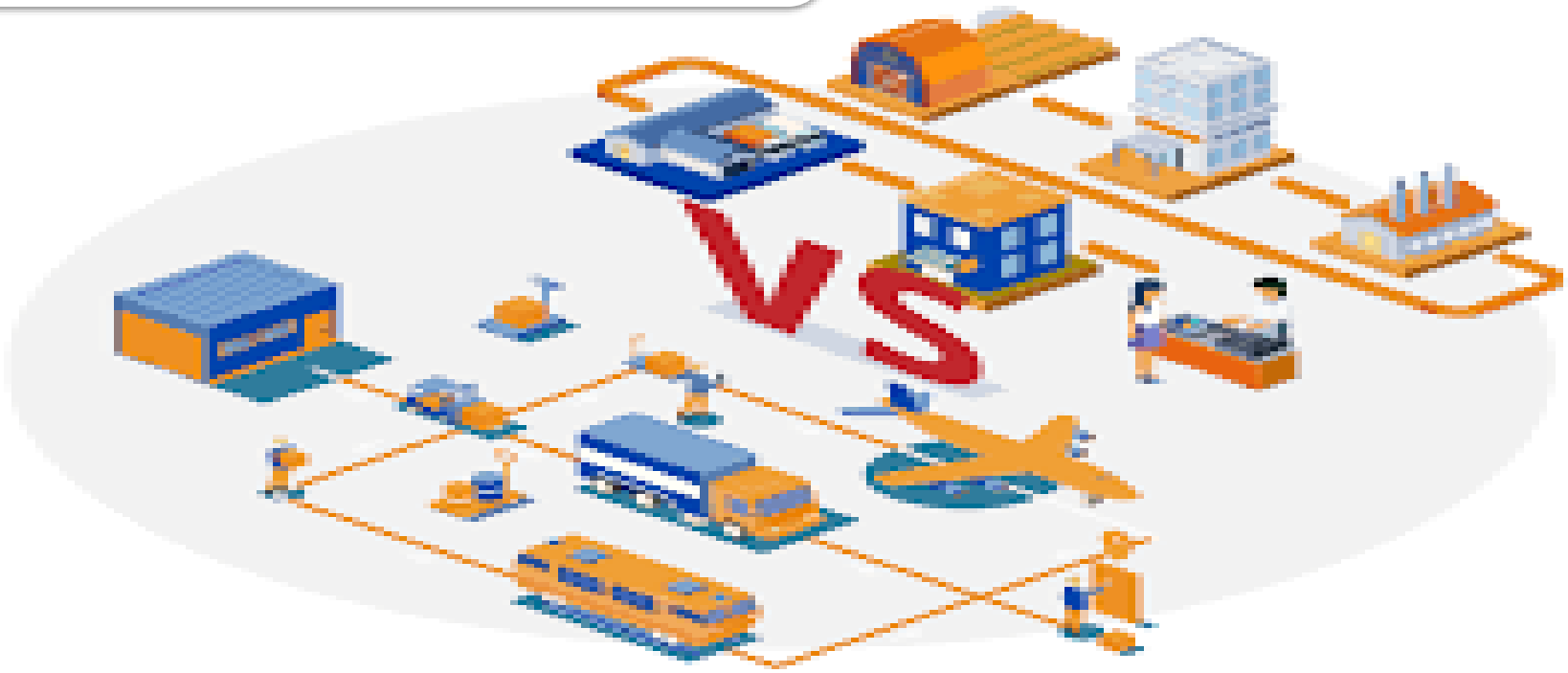
مقياس : النقل والامداد الدولي المستوى: سنة اولى ماستر
تخصص: مالية وتجارة دولية

المحاضرة الثانية

مدخل عام للتصدير



مـــقدمـــــة

تلعب الصادرات دور أساسي بوصفها محركا للنمو الاقتصادي من هذه المنطلق تعمل العديد من الدول على تنمية صادراتها والابتعاد عن الَحادية في التصدير والانتقال من قطاع تصديري تقليدي إلى قطاع التصديري غير تقليدي يركز على التصنيع من أجل التصدير والجزائر التي تفاني نت الَحادية في التصديري للنظر تكون أن ما يفوق 95 / من صادرتها عبارة عن نقط ،عملت جاهزة لغرض تنمية صادرتها وذلك من خلال السيطرة استدراجية لتنمية الصادرات

مفهوم التصدير

تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلة وفي ذات السياق يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية.

- ✓ **على مستوى المؤسسة:** هو عملية التصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى العوان الخارجية.
- ✓ **على مستوى الوطني** : هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.
- ✓ **على المستوى الدولي**: التصدير وسلية من وسائل التحقيق الرفاهية الاقتصادية، و له دور فعال في اقتحام السواق الخارجية والتحكم فيه يؤدي إلي ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية الدولة ما والتصدير لا يقتصر على سلع ومنتجات وإنما يمتد ويتناول التصدير رؤوس الموال

أهمية التصير

تبرز بذلك أهمية التصدير من كونه يلعب أدوار متعددة في مجال النمو والتن ميةمن خلال الَتي: **خلق فرص عمل جديدة :**

للتصدير أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، ووسيلة فعالة في لق عمل جديدة، ونظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بأن الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي الاقتصاد الوافر بالقوة العاملة، لان زيادة الصادرات تؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة

أهمية التصدير

إصلاح العجز في ميزان المدفوعات :

تلعب الصادرات دورا مباشر في معالجة الخلل في ميزان التجاري ،وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسة للنقد الَجنبي ،مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار التقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف

أهمية التصدير

✓ **جذب الاستثمار الأجنبي والمحلي :**

يتضح من تجارب الدول الناجحة في التصدير أهمية دور الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير حيث ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والَجنبية إلي أن هناك علاقة تبادلية بينهما وبين التصدير فالاستثمار الَجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة

بالإضافة إلى الارتباط بالَسواق العالمية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج.

ومن ثم يمكن القول أن الاستثمار يسهم في زيادة الإنتاجية، وفي إنشاء صناعات جديدة

طرق التصدير

يعد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول لَسواق الخارجية لَنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الَشكال الَخرى ،كالاستثمار الَجنبي المباشر والتحالفات الإستراتجية..... الخ وعلى العموم قد يكون ال تصدير نشاطا سلبيا أو قد يكون نشاطا ايجابيا ومن طرقه:

التصدير المباشر: يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدر في نفس الوقت، الطرف البائع والمؤسسة المستفيدة الطرف المشتري خارج البلد الَصلي للمؤسسة المصدردون الستعانة بخدمات الوسطاء

طرق التصدير

كما يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة المؤسسة بالَسواق الدولة،ويتم بإحدى السبل التالية :

- **إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية**: وهذا يتطلب من المؤسسة إنشاء قسم التصدير ليقوم بكافة مهام التصدير.
- **إنشاء فروع في الأسواق الخارجية**: حيث تقوم المؤسسة بإنشاء فروع في السوق الَجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق، وهذا ما يسمح للمؤسسة بتحقيق رقابة على نشاطها في السوق الخارجية.
- **إرسال مندوبي بيع للخارج**:حيث يتولون عملية البحث عن العملاء في الَسواق الَجنبية ،وذلك للتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

طرق التصدير

يعد التصدير الغير مباشر الطريقة الَكثر شيوعا في اقتحام الَسواق الخارجية، ويقصد به ذلك "النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما يبيع منتجاتها إلى مستفيد محلي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الَسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الَصلي أو بشكله المعدل كما يتم أيضا عن طريق وكلاء التوزيع، وشركات التصدير المستقلة ،والوكلاء التجاريون، تجار الجملة أو المصدرون الصناعيون ،التعاونيات أو الاتحادات التصديرية، شركات النقل واللوجستيك الدولية

خاتمة

يعدّ التصدير أحد أهم أدوات النمو الاقتصادي والتكامل في الاقتصاد العالمي، إذ يمكّن المؤسسات من توسيع أسواقها، وتنويع زبائنها، وزيادة قدرتها التنافسية.ومن خلال استراتيجيات التصدير المختلفة سواء كانت مباشرة، غير مباشرة، تعاونية أو استثمارية تستطيع كل مؤسسة اختيار الطريق الأنسب لقدراتها ومواردها وخبرتها في الأسواق الدولية.كما أن نجاح عملية التصدير لا يعتمد فقط على جودة المنتج، بل أيضًا على حسن اختيار الشركاء التجاريين، وفهم القوانين الجمركية، ودراسة الأسواق الأجنبية بعمق