



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم : العلوم التجارية

الموضوع

انعكاسات الشراكة الأورو متوسطية على الصادرات خارج المحروقات
دراسة حالة الجزائر للفترة (1999-2014)

مشروع مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية
تخصص: تجارة دولية

الأستاذ المشرف:

إعداد الطالب:

جيلح الصالح

هشام غربية

رقم التسجيل:/2016
تاريخ الإيداع

الموسم الجامعي: 2015-2016

قال الله تعالى:

﴿ وَلَوْلَا فَضْلُ اللَّهِ عَلَيْكَ وَرَحْمَتُهُ لَهَمَّتْ طَائِفَةٌ مِنْهُمْ أَنْ يُضِلُّوكَ وَمَا يُضِلُّونَ إِلَّا أَنْفُسَهُمْ وَمَا يَضُرُّونَكَ مِنْ شَيْءٍ وَأَنْزَلَ اللَّهُ عَلَيْكَ الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَعَلَّمَكَ مَا لَمْ تَكُنْ تَعْلَمُ وَكَانَ فَضْلُ اللَّهِ عَلَيْكَ عَظِيمًا ﴾ (113) سورة النساء.

صدق الله العظيم

وقال الله تعالى:

﴿ يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ﴾
(سورة المجادلة: 11)

صدق الله العظيم

وعن أبي هريرة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: « وَمَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا ، سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ بِهِ طَرِيقًا إِلَى الْجَنَّةِ » .

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى:

من ربياني على الأخلاق والفضيلة وشملائي بالحنان والعطف وكانا لي درع أمانيه في نائبات
الزمان وتحملا عبء الحياة حتى لا أحس بالحرمان.

إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله وأطال في عمرهما

إلى من شاركوني ألم الحياة فكانو سندي في وقت الضيق:

إخوتي الأعزاء: بلقاسم، مراد

وأخواتي لويزة ، سعاد، وردة، فيروز، زينب.

وإلى زوجة أخي هاجر وإلى زوج أختي ياسين الذي لن أنسى خيره طوال الحياة.

إلى زملائي: توفيق، وليد، وعبد السلام.

إلى كافة الأهل والأقارب كل باسمه.

شكر وعرفان

إلى الرحمان خالق الكون والإنسان واهب العقل واللسان، معلم البيان
نحمده ونشكره على عونه من أجل تقديم هذا العمل الذي نرجو أن يلقى كل
الاستحسان.

كما نتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير إلى الأستاذ المحترم " جيلح الصالح "
الذي لم يبخل علينا بالإشراف وتقديم النصائح والتوجيهات التي
ساعدتنا في إنجاز هذا العمل.

كما لا ننسى أن نتقدم بالشكر والعرفان لأساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وإلى كل من أمدنا يد العون لإنجاز هذا العمل المتواضع ولو بكلمة طيبة وأخص بالذكر " فطيمة "
لك من كل الثناء والتقدير بعدد قطرات المطر واللوان الزهور وشذى العطور،
على تقديم العون العلمي والمعنوي لي
وخاصة إلى عمال المكتبة وجميع الأصدقاء
أهدي لهم جميعا هذا العمل المتواضع

المُلخَص بِاللُغَةِ الْعَرَبِيَّةِ:

يهدف البحث للتعرف على مدى مساهمة إتفاقية الشراكة الأورو متوسطية، في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، وهذا بدراسة تطور الصادرات وتوزيعها القطاعي والجغرافي قبل وبعد دخول الاتفاقية حيز التطبيق في بداية سبتمبر 2005، ومن خلال تحليل احصائيات الصادرات الجزائرية للفترة (1999-2014)، توصلنا إلى أن قيمة الصادرات الجزائرية قد زادت بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، ولو أن هذه الزيادة لا تتناسب مع الأهداف المسطرة، وقدرات الاقتصاد الجزائري، وقد أوصت الدراسة بضرورة بذل المزيد من الجهود للاستفادة من الفرص المتاحة التي توفرها إتفاقية الشراكة، فيما يخص تنمية الصادرات غير النفطية، للتخلص من التبعية للمحروقات.

الكلمات المفتاحية: الشراكة الأورو متوسطية، الصادرات خارج المحروقات

Résumé en français

La recherche a comme objectif de connaitre l'ampleur de la contribution de l'accord euro-méditerranéen dans le développement des les exportation hors hydrocarbures en Algérie à travers Cette étude de l'évolution des exportations et de la répartition sectorielle et géographique avant et après l'entrée en vigueur de la convention au début de septembre de 2005, et en l'analyse des statistiques des exportations algériennes pour la période (1999-2014) nous avons conclu que la valeur des exportation algérienne a augmenté après l'entrée en vigueur de la convention même si cette augmentation reste au-dessous des objectif planifiés des capacités de l'économie algérienne, l'étude a recommandé la nécessité de déployer davantage les efforts pour tirer parti des opportunités disponibles fournies par l'accord de partenariat concernant le développement des exportations non pétrolier, pour se débarrasser de la dépendance aux hydrocarbures.

Mots clés : le partenariat euro – méditerranéen, les exportation hors hydrocarbures.

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
V	الإهداء
VI	شكر وعرهان
VII	ملخص
IX	فهرس المحتويات
XI	قائمة الجداول
XIII	قائمة الأشكال
XV	قائمة الملاحق
أ	المقدمة العامة
	الفصل الأول: موقع الجزائر من اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية
02	مقدمة الفصل الأول
04	المبحث الأول: ماهية اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية
04	المطلب الأول: مسار الشراكة الأورو متوسطية من التعاون إلى الشراكة
09	المطلب الثاني: مفهوم الشراكة الأورو متوسطية ودوافعها
11	المطلب الثالث: أبعاد الشراكة الأورو متوسطية وأهدافها
16	المبحث الثاني: خصوصيات الشراكة الأورو جزائرية
16	المطلب الأول: دوافع ومفاوضات الشراكة الأورو جزائرية
19	المطلب الثاني: مضمون اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي
22	المطلب الثالث: عوائق الشراكة الأورو جزائرية ومتطلبات نجاحها
27	المبحث الثالث: تقييم اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية
27	المطلب الأول: آثار الشراكة الأورو جزائرية على الاقتصاد الجزائري
31	المطلب الثاني: الآفاق المستقبلية للشراكة الأورو جزائرية
34	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني: ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
36	مقدمة الفصل الثاني

37	المبحث الأول: مدخل إلى نشاط التصدير
37	المطلب الأول: ماهية التصدير
41	المطلب الثاني: نظريات التصدير وأهدافه
45	المطلب الثالث: مكانة الصادرات في استراتيجية المؤسسة
47	المبحث الثاني: مكانة الصادرات في الاقتصاد الجزائري
47	المطلب الأول: مكانة صادرات المحروقات في الاقتصاد الجزائرية
49	المطلب الثاني: مخاطر اعتماد الجزائر على صادرات المحروقات
52	المطلب الثالث: مبررات اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
56	المبحث الثالث: آليات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
56	المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لترقية الصادرات خارج المحروقات
61	المطلب الثاني: الإطار المؤسسي لترقية الصادرات خارج المحروقات
63	المطلب الثالث: مشاكل ترقية الصادرات في الجزائر
67	خلاصة الفصل الثاني
الفصل الثالث: تقييم دور الشراكة الأورو متوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات	
69	مقدمة الفصل الأول
70	المبحث الأول: تحليل الصادرات خارج المحروقات قبل وبعد اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية
70	المطلب الأول: الصادرات خارج المحروقات قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراكة
74	المطلب الثاني: التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراكة
80	المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراكة
84	المبحث الثاني: تقييم الصادرات خارج المحروقات في ظل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطة
84	المطلب الأول: التحديات والعقبات التي تواجه استراتيجية ترقية الصادرات

الجزائرية خارج المحروقات

87 المطلب الثاني: آثار الشراكة الأورو جزائرية على الصادرات غير النفطية

92 المبحث الثالث: متطلبات إنجاز الشراكة الأورو جزائرية لترقية الصادرات خارج المحروقات

92 المطلب الاول: تأهيل المؤسسات الجزائرية

95 المطلب الثاني: تطوير القطاع الزراعي في الجزائر

97 المطلب الثالث: إصلاح المنظومة المصرفية

102 خلاصة الفصل الثالث

104 الخاتمة العامة

109 قائمة المراجع

116 الملاحق

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	الشكل	رقم الشكل
71	تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات الفترة من 1999 لغاية 2004	01
72	بنية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال 2005 إلى 2014	02
73	نسبة مساهمة الصادرات الغير نفطية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة من 2005 إلى غاية 2014	03
75	تطور هيكل الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال 1999 إلى 2004	04
78	نسبة التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات للفترة 2005 إلى 2014	05
81	أهم زبائن الجزائر للفترة قبل اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية أي من 1999 إلى غاية 2004	06
83	التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات للفترة من 2005 إلى 2014	07

قائمة الجداول

قائمة الجداول

الصفحة	الجدول	رقم الجدول
08	الاتفاقيات المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية	01
48	نسبة صادرات المحروقات من الصادرات الإجمالية في الجزائر من 2000 إلى غاية 2010	02
54	تطور ميزان المدفوعات للجزائر في الفترة 2000 إلى غاية 2011	03
59	تخفيضات الحقوق الجمركية	04
60	نسب تخفيض اسعار النقل البحري	05
70	تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال 1999 - 2004	06
71	بنية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال 2005 - 2014	07
73	مساهمة الصادرات الغير نفطية في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2005 إلى 2014	08
74	تطور هيكل الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 1999 - 2004	09
77	تطور التركيبة السلعية لصادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة 2005 - 2014	10
79	الصادرات السلعية خارج المحروقات خلال الفترة 2013 - 2014	11
80	أهم زبائن الجزائر للصادرات خارج المحروقات قبل اتفاقية الشراكة من 1999 إلى 2004	12
82	التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2005 - 2014	13

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

الصفحة	تسمية الملحق	رقم الملحق
116	مجموع صادرات الجزائر خلال الفترة 2009-2001	01
116	بنية التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2008-2001	02
117	تطور التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 2014-2004	03
118	التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر في العالم لسنة 2014	04

مقدمة عامة

مقدمة عامة

عرف العالم في الآونة الأخيرة توجهها كبيرا نحو إقتصاد السوق وما يتبعها من خصوصية المؤسسات الاقتصادية وتحريك الأسعار وسعر الصرف وكذا تحرير المبادلات الخارجية (الصادرات والواردات) وشهد تحولات متسارعة وتطورات متداخلة تعود أساسا إلى عملية مركبة لها أبعاد ومظاهر إقتصادية، سياسية واجتماعية، وهي ما يطلق عليها بالعولمة التي تتحكم في مجريات الدول الصناعية المتقدمة والنامية على حد سواء.

ولعل أهم ملامح وأثار هذه التحولات التوجه المتزايد نحو تطبيق ميكانيزمات إقتصاد السوق في معظم دول العالم، والمشروعات المتزايدة لتكوين تجمعات اقتصادية إقليمية ودولية، وهذا ما دفع بالدول المتوسطية الجنوبية النامية، وفي مقدمتها الجزائر، للدخول في فضاء إقتصادي جديد، وهو فضاء الشراكة الأوروبية المتوسطية الذي أملتة عولمة الإقتصاد العالمي وشموليته .

إذ أن الشراكة الأوروبية المتوسطية إحدى الوسائل العلمية الفعالة لتدعيم المصالح الاقتصادية المتبادلة بين الدول المساهمة من خلال الاستغلال المشترك للإمكانيات والموارد المتاحة في هذه الدول كما تعتبر إحدى الوسائل الأساسية لتحقيق التكامل الاقتصادي والإقليمي، ولقد أدخل الإتحاد الأوروبي مفهوم الشراكة في علاقته مع الدول المتوسطية وهذا بسبب الأهمية الإستراتيجية للمتوسط، التي تستند إلى بعد حضاري، وتكفل بشري، وموارد طبيعية مهمة عادت به إلى الاهتمام الدولي، هذه العودة تجسدت في تطوير الإتحاد الأوروبي لسياسته المتوسطية سنة 1989 حيث أصدرت اللجنة الأوروبية في نفس العام وثيقة بعنوان إعادة توجيه السياسة المتوسطية بصفة أساسية، وذلك في ندوة برشلونة للشراكة الأوروبية المتوسطية التي انعقدت في 27-28 نوفمبر 1995، كنقطة إنطلاق مشروع الشراكة الأوروبية المتوسطية من أجل تحقيق الحوار والتعاون السياسي والأمني من جهة، وإنشاء منطقة للتبادل الحر في حدود سنة 2010، ودعم الحوار الثقافي والاجتماعي بين الضفتين من جهة أخرى، كما نص عليه البيان الختامي الذي تبناه المشاركون في هذه الندوة.

وباعتبار الجزائر دولة نامية متوسطة، تسعى إلى رفع معدل النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، خاصة بعد خروجها من أزمة البترول وأزمة المديونية، قامت بالتوقيع على اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية مع الإتحاد الأوروبي في 22 افريل 2002 في اسبانيا، والذي دخل حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر 2005، وتهدف هذه الشراكة إلى إعادة هيكلة وتأهيل اقتصاديها لمواجهة نتائج تحرير التجارة الخارجية خاصة الصادرات، وهنا يبرز دور الإتحاد الأوروبي لتحقيق الاندماج للدول المتوسطية من خلال المساعدات المالية المرافقة لإتفاق الشراكة التي انتهجتها المجموعة الاقتصادية الأوروبية إتجاه الدول المتوسطية في

السبعينيات من القرن العشرين، كونها السبيل الأفضل حسب التصور الأوروبي، للتعامل مع الدول المتوسطة من أجل إحتواء المشكلات التي تواجهها هذه الدول، لكي لا تنتشر نحو دول الإتحاد الأوروبي.

وفي إطار إقامة شراكة ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي نتجت آثار وانعكاسات عديدة على الإقتصاد الجزائري، خاصة في الصادرات خارج المحروقات وتحليل هذه الدراسة يتطلب الإجابة علي الإشكالية التالية .

❖ إشكالية الدراسة:

ومما سبق ذكره تتجلى لنا معالم الإشكالية التي سوف نحاول الإجابة عليها من خلال هذه المذكرة والتي يمكن صياغتها في إشكالية جوهرية على النحو التالي:

ما مدى مساهمة الشراكة الأورو متوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

❖ الأسئلة الفرعية:

1. ما هو مسار ومضمون اتفاقية الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي؟
2. ما هو واقع الصادرات خارج المحروقات ومجهودات ترفيتها وتميبتها في الجزائر؟
3. ماهي أهم النتائج التي حققتها الجزائر في إطار إتفاقية الشراكة الأورو جزائرية في مجال تنمية الصادرات خارج المحروقات للإتحاد الأوروبي؟
4. ماهي الإصلاحات والإجراءات إقتصادية التي يجب على الجزائر القيام بها لمواكبة اتفاقية الشراكة الأورو متوسطة؟

❖ فرضيات الدراسة:

من أجل الإجابة على إشكالية الرئيسة والأسئلة الفرعية، يمكن صياغة الفرضيات التالية:

1. قامت الجزائر باتخاذ مجموعة الإجراءات والتدابير اللازمة، التي تمكنها من استغلال الفرص التي تتيحها اتفاقية الشراكة، ومواجهة التحديات التي تفرضها.
2. لقد ساهم دخول اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية حيز التطبيق بداية من سبتمبر 2005، في ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.
3. نجحت الجزائر في الاستفادة من الفرص ومواجهة التحديات التي يفرضها تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو متوسطة.

❖ أسباب إختيار الموضوع:

- حداثة موضوع الشراكة واحتلاله لصدارة الأحداث على المستوى الإقتصادي الوطني والدولي، بالإضافة للميول الشخصية للمواضيع ذات الصلة بالعلاقات الإقتصادية الدولية .

- يعتبر موضوع ترقية الصادرات موضوع حيويًا وعلى قدر كبير من الأهمية، حيث يستقطب كافة المتخصصين في قطاع التجارة الخارجية، كما أن كل السياسات الاقتصادية للدول تهدف في المقام الأول إلى الفوز بأكبر حصة من الصادرات لغزو الأسواق الدولية بمنتجاتها وخدماتها.
- الرغبة في الإحاطة بمستقبل الإقتصاد الجزائري والدولة الجزائرية في ظل حالة إنخفاض وتدهور أسعار النفط .
- محاولة لفت اهتمام مسؤولي المؤسسات الاقتصادية الجزائرية إلى آثار إتفاقية الشراكة الأورو جزائرية على مؤسساتهم، قصد تجنب آثاره السلبية، وترقية قطاع الصادرات خارج المحروقات.

❖ أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة في كونها تتناول ظاهرة حديثة، وهي قيد التطبيق ولم تتحدد معالمها وآثارها بصورة نهائية، وقد اعتبرت الكثير من الدول محورا من محاور سياستها الاقتصادية التنموية، كما اعتبرت العديد من المؤسسات الاقتصادية آلية ناجحة للتوسع والنمو والحفاظ على مكانتها في ظل تزايد حدة المنافسة. وبالرغم من أن الشراكة الأوروبية الجزائرية لا تزال في بدايتها إلا أن هذه الدراسة جاءت لتسلط الضوء على الجوانب والأبعاد المختلفة لهذه الظاهرة، ومدى انعكاساتها السلبية والإيجابية على المؤسسات الاقتصادية في ظل المرحلة الراهنة والمستقبلية .

كما يعتبر التصدير خارج المحروقات لب انشغال الجزائر (دولة، مؤسسات وأكاديميين) في الوقت الحاضر، من خلال تركيز الإمكانيات وبذل الجهود اللازمة لتنمية الصادرات خارج المحروقات، وذلك لفك التبعية للبترول، ولعدم استقرار أسعاره في الأسواق الدولية، وقرب نضوب المخزون النفطي الجزائري، مما يجعل من تطوير الإنتاج والتصدير هو البديل الوحيد أمام الجزائر.

❖ أهداف الموضوع:

- نحاول خلال من هذا البحث الوصول لمجموعة من الأهداف، لعل أبرزها ما يلي:
- إبراز أهمية إتفاق الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي، وبيان الفرص التي يتيحها للإقتصاد الجزائري، خاصة في مجال الصادرات خارج المحروقات، وتحديد سبل ومتطلبات استغلالها.
 - تسليط الضوء عن الآثار الناجمة عن هذه الشراكة على الإقتصاد الوطني، سواء كانت هذه الآثار سلبية أو إيجابية.
 - إبراز وتقييم الآثار الناجمة عن هذه الشراكة وتحديد أهم الإجراءات للتعامل معه.

❖ حدود الدراسة:

الحدود الموضوعية: تتمثل الدراسة في تحليل العلاقة بين متغيرين، المتغير الأول: الشراكة الأورو متوسطية، وهو المتغير المستقل، والمتغير الثاني: الصادرات خارج المحروقات وهو المتغير التابع، حيث نحاول تحديد آثار أو انعكاسات المتغير الأول في الثاني.

الحدود المكانية: تقتصر دراسة الموضوع على الجزائر، من خلال التركيز على مسار ومحتوى الشراكة الأورو جزائرية وصادرات الجزائر خارج المحروقات.

الحدود الزمانية: نحاول في هذه الدراسة تغطية الفترة (2006-2014)، لأن دخول إتفاقية الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي حيز التطبيق الفعلي كان في نهاية 2005، لكن لأهداف المقارنة سنتناول بالدراسة فترة سابقة.

❖ منهج الدراسة:

قصد الإجابة على الإشكالية واختبار العلاقة بين متغيري البحث، سبعتمد على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال الوصف النظري للظواهر المدروسة (الشركة الأورو متوسطية، الصادرات خارج المحروقات)، ثم رصد تطور الصادرات خارج المحروقات من خلال جمع بيانات احصائية عنها وتحليلها.

❖ الدراسات السابقة:

هويدي عبد الجليل، انعكاسات الشراكة الأورو متوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2012-2013.

هدف هذه الدراسة لدراسة التعاون الاقتصادي بين الجزائر والإتحاد الأوروبي، مع تسليط الضوء على التركيز على اتفاق الشراكة الأورو متوسطية وبيان الفرص التي يتحده للجزائر، وإبراز آثارها على التجارة الخارجية للجزائر، وقد توصل الباحث لجملة من النتائج أهمها:

- عزز دخول الجزائر غمار الشراكة مع الإتحاد الأوروبي قدرة المنتجات الوطنية على المنافسة داخل السوق الأوروبية، إذ ارتفعت الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باتجاه الدول الأوروبية بعد دخول الاتفاقية حيز التطبيق.
- استفادت الجزائر من إعانات مالية وتقنية في إطار الشراكة، وذلك لعصرنة وتطوير القطاع الصناعي، وتأهيل المؤسسات الإنتاجية في محاولة لتدعيم تنافسيتها.

■ مشروع إقامة منطقة للتبادل الحر هو أداة لتحقيق إندماج اقتصادي غير متوازن لصالح الطرف الأوروبي، كما أن الشراكة محدودة في السلع التحويلية، وهو ما يعجل في القضاء على الصناعة التحويلية الجزائرية، نظرا لعدم قدرتها على المنافسة.

■ انتهجت الجزائر مجموعة من السياسات والإجراءات مست القطاعات الصناعية والفلاحية قصد النهوض بها لمواجهة المنافسة الأوروبية، لكنها كانت غير كافية، مما جعل الجزائر تطلب تأجيل دخول منطقة التبادل الحر بينها وبين الإتحاد الأوروبي.

ابراهيم بوجلحة، دراسة تقييمية للتعاون الجزائري الأوروبي على ضوء إتفاق الشراكة الأورو جزائرية، دراسة تقييمية لمجموعة من المتغيرات الكلية، مذكرة ماجستير في الإقتصاد الدولي، جامعة بسكرة، 2012-2013.

هدف هذه الدراسة هو تقييم نتائج واقع التعاون الإقتصادي الجزائري الأوروبي من خلال التجربة الجزائرية في إتفاق الشراكة الأورو جزائرية، والوقوف على انعكاساته على الإقتصاد الجزائري من خلال دراسة مجموع من المتغيرات الكلية والآفاق المستقبلية لهذا الإتفاق، وقد توصلت الدراسة لعدة نتائج أبرزها:

■ يركز الإتحاد الاوروبي باعتباره صاحب المبادرة، اساسا على التفكيك الجمركي للمنتجات الصناعية وتحرير التبادل التجاري لهذه المنتجات للوصول الى اقامة منطقة التبادل الحر، وذلك لتصريف منتجاته الصناعية في سوق اوسع ، في ظل عدم وجود منافسة حقيقية للمنتجات المحلية الجزائر .

■ إهمال الملف الزراعي الذي يمثل أهمية بالغة للإقتصاد الجزائري، حيث تشكل نسبة البنود التعريفية الخاضعة للتفكيك الجمركي للمنتجات الزراعية من % 15.33 من مجموع البنود الخاضعة للتفكيك، وذلك بسبب المنافسة الحادة التي يمكن ان تشكلها الصادرات الزراعية الجزائرية للإتحاد الاوروبي، وكذا بسبب الدعم الكبير الذي يقدمه الإتحاد الاوروبي للقطاع الزراعي.

■ الإصلاحات الاقتصادية التي إعتمدها الجزائر سواء فيما يخص اصلاح النظام المالي والمصرفي أو التجارة الخارجية والمنافسة وكذا في مجال ترقية الاستثمار في الجزائر تصب كلها في الاتجاه نحو التحرير الاقتصادي والتجاري لتتجاوز ومتطلبات إتفاق الشراكة والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة دون أن تكون لها فاعلية أكبر للاستفادة من الفترة الانتقالية المحددة لإقامة منطقة التبادل الحر للإنتقال بالإنتاج المحلي إلى مستوى المنافسة الإقليمية والعالمية.

لم تشهد الصادرات خارج المحروقات تطورا ملحوظا بعد تطبيق إتفاق الشراكة من حيث أن نسبة الصادرات خارج المحروقات إلى إجمالي الصادرات بقيت ثابتة تقريبا، كما أن متوسط نسبة صادرات الجزائر خارج

المحروقات إلى اجمالي الصادرات إلى الاتحاد الاوروبي، قد شهدت تراجعا طفيفا بالمقارنة بين فترة ما قبل الاتفاق وما بعده.

❖ هيكل الدراسة:

قصد معالجة الأشكالية والإجابة على التساولات، والإحاطة بمختلف جوانب الموضوع، سيتم تقسيمه إلى ثلاث فصول، وهي كما يلي:

في **الفصل الأول** ندرس موقع الجزائر من إتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، وسنتناول فيه مختلف جوانب الشراكة الأورومتوسطية في المبحث الأول، وخصوصيات الشراكة الأورو جزائرية في المبحث الثاني، وتقييم آثار الإتفاقية على الاقتصاد الجزائري في المبحث الثالث .

أما **الفصل الثاني** فيعالج الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، ونستهله بمدخل نظري للتصدير ومكانته الاقتصادية في المبحث الأول، ثم نتناول مكانة الصادرات بشكل عام والمحروقات بشكل خاص في الإقتصاد الجزائري في المبحث الثاني، وأخيرا نتناول آليات تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر في المبحث الثالث.

وفي **الفصل الثالث** والأخير نتناول دراسة تحليلية لوضعية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات في ظل الشراكة الأورو متوسطة، حيث نتطرق في المبحث الأول للتطور الزمني والقطاعي والجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وهو يقودنا لتقييم مساهمة وآثار الشراكة الأورومتوسطية على الصادرات التجارية الجزائرية في المبحث الثاني، وفي الأخير نستعرض الإجراءات المرافقة لإنجاح إتفاقية الشراكة في المبحث الثالث.

الفصل الأول

تمهيد الفصل

إن التوجهات العالمية المعاصرة نحو التكتلات الإقتصادية، أصبحت ضرورة لمواجهة المنافسة العالمية واكتساب مقومات التنافس والبقاء في الأسواق، فقد ظهرت التكتلات الإقليمية والدولية في هذا العصر من أجل تدعيم المنافسة واكتساب مزايا تنافسية تدعم اقتصاد الدول، وذلك من خلال الاستفادة من المزايا التي يملكها أعضاء التكتل وتظهر تلك التكتلات في شكل اتحادات أو عقد شراكات بين دولتين أو أكثر من أجل تعظيم المكاسب الإقتصادية المشتركة والحصول على مزايا جديدة .

وفي هذا السياق تندرج اتفاقية الشراكة الاورو متوسطية مستقرة نامية بشكل دائم، وذلك من خلال انشاء منطقة للتجارة الحرة عبر اعادة هيكلة اقتصاد دول جنوب المتوسط، والتي تتطلب مساعدات مالية وتقنية تحقق خلالها اندماج دول جنوب وشرق المتوسط في هذا الفضاء الجديد مع الاتحاد الاوربي .

وقد أسهمت عدة متغيرات دولية وإقليمية كثيرة في إقناع مجموعة دول الاتحاد الأوروبي، بأن أوروبا لا يمكن لها أن تبني مستقبلها باهمال منطقة جنوب المتوسط، ولعل أهم هذه المتغيرات، حرب الخليج الثانية التي أدت إلى هيمنة الولايات المتحدة الأميركية على منابع النفط في الشرق الأوسط، واستخدامها سلاح النفط لخلق أقرب منافسيها من التكتلات الاقتصادية وهي أوروبا واليابان، بالإضافة إلى المخاطر والتهديدات الأمنية التي باتت تهدد الأمن الأوروبي، وهي في معظمها قادمة من الجنوب، وأهم تلك المخاطر الهجرة غير الشرعية بفعل تدهور الظروف الأمنية والاقتصادية في جنوب وشرق المتوسط، لهذا توجهت دول الإتحاد الأوروبي نحو إعادة تقييم سياستها تجاه دول الجوار المطل على شرق وجنوب البحر الأبيض المتوسط، والعمل على إقامة مشروع للشراكة الأوروبية المتوسطية، ويعتبر إعلان برشلونة 1995، بداية لإرساء قواعد رسمية جديدة للعلاقات الاقتصادية بين الاتحاد الأوربي والدول المتوسطية، وأصبح أساسا للتفاوض بينها، بهدف إنشاء منطقة للتبادل الحر ومنطقة للسلام والأمن والاستقرار في حوض البحر الأبيض المتوسط.

وبما أن الجزائر إحدى أهم الدول المتوسطية، فقد سعت لإبرام اتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوروبي، قصد الاستفادة من المزايا التي تتيحها عملية الشراكة، خاصة وأن الجزائر كانت تمر بظروف اقتصادية صعبة بفعل انهيار أسعار النفط بعد منتصف الثمانينات، وما أدت إليه من تدهور أمني في فترة التسعينات، وهو ما أثر على القدرات التمويلية للاستثمار لدى الجزائر، وهو ما جعلها تتبع دول الجوار في إبرام اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية، حتى وإن كانت متأخرة عن الكثير من دول جنوب المتوسط.

ومن أجل الإلمام بموضوع الشراكة الأورو متوسطية بشكل عام، والشراكة الأورو جزائرية بشكل خاص،

ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية :

المبحث الأول: ماهية اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية.

المبحث الثاني: خصوصيات الشراكة الأورو جزائرية.

المبحث الثالث: تقييم إتفاقية الشراكة الأورو جزائرية.

المبحث الأول: ماهية اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية

لقد عرف النظام الاقتصادي العالمي خصوصا في العقد الأخير منه عدة تحولات، لعل أهمها كان توسع نطاق التحرر الاقتصادي وهيمنة الفكر الليبرالي على العلاقات الاقتصادية الدولية، وتعميق ظاهرة العولمة الاقتصادية، هذا ما أدى إلى التوجه المتزايد نحو التكتل بين الدول بغرض تعزيز المصالح الاقتصادية والسياسية للدول المكونة لهذه الترتيبات أو التكتلات الاقتصادية.

المطلب الأول: مسار الشراكة الأورو متوسطية من التعاون إلى الشراكة

لم تكن الشراكة الأورو متوسطية وليدة اليوم بل كانت نتيجة سلسلة من المفاوضات والاتفاقيات توجهها إعلان مؤتمر برشلونة والذي يعتبر بمثابة انطلاق شراكة فعلية بين دول حوض المتوسط، ويمكن تقسيم مسار العلاقات بين هذه الدول إلى مرحلتين: ما قبل ندوة برشلونة 1995 وما بعدها.

1. ما قبل ندوة برشلونة 1995: ويمكن التمييز بين مرحلتين:

إن مؤتمر برشلونة 1995، والذي وضعت فيه أطر الشراكة الأورو متوسطية، لا يعد نقطة البداية لهذا المشروع بل هو امتداد لعلاقات سابقة بدأت منذ الخمسينات، وفي إطار هذا المسار يمكن تمييز مرحلتين أساسيتين هما:¹

1.1. المرحلة الأولى (1957 - 1990)

وبدأت منذ عام 1957، وهو العام الذي شهد معاهدة روما المنشئة للمجموعة الأوروبية، حيث اقتصر اهتمام الجماعة الأوروبية بحوض البحر المتوسط على ثلاثة مناطق أولها دول المغرب العربي والثانية الدول الأوروبية المتوسطية غير الأعضاء والثالثة إسرائيل.

ومع التحولات التي عرفت الساحة الدولية في عقدي الستينات والسبعينات من القرن العشرين، والتي كان من أهمها انتشار موجات التحرر واستقلال معظم المناطق التي كانت تحت سيطرة بلدان الجماعة الأوروبية في أوائل الستينات من القرن العشرين، إعيدت صياغة العلاقات بين دول المجموعة الأوروبية والدول المتوسطية، فكانت أولى الاتفاقيات المبرمة مع تركيا سنة 1962، واتفاقية تجارية مع إسرائيل سنة 1963، إضافة إلى اتفاقيتي تعاون مع كل من المغرب وتونس سنة 1969 لمدة 05 سنوات ذات صبغة تجارية محضة، إذ تضمنتا

¹ إكرام مياسي، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص199.

جملة من التفضيلات الخاصة لأغلب السلع الصناعية المصدرة إلى دول المجموعة الأوروبية مع عدم تضمنها لمساعدات مالية ممنوحة.

غير أن البداية الفعلية لتنشيط العلاقات الأوروبية المتوسطية كانت سنة 1972، حيث تبنت أوروبا مايسمى بالسياسة المتوسطية الشاملة والمتوازنة والتي تعتبر بمثابة أول سياسة أوروبية "إقليمية" تجاه حوض البحر الأبيض المتوسط، تهدف للمساهمة في تنمية دول المتوسط من خلال زيادة التبادل التجاري وفتح أسواق المجموعة لصادرات تلك الدول والتعاون المالي داخل إطار مجموعة من الاتفاقيات الثنائية وشملت هذه الأخيرة كل من تونس والمغرب والجزائر التي وقعت اتفاقياتها في أبريل 1976، لبنان ومصر والأردن وسوريا ووقعت اتفاقيتها في جانفي 1977، أما إسرائيل ففي ماي 1976.

ويشتمل الجانب الاقتصادي لاتفاقية التعاون على محاور اقتصادية وتجارية وتقنية، والتي من شأنها المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول المتوسطية نظرا للتفاوت الكبير على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي بين دول الضفة الشمالية للمتوسط المتقدمة ودول جنوبه وشرقه النامية، أما الجانب المالي فقد تمثل في المساعدات المالية في إطار البروتوكولات المالية، التي تم العمل بها في الفترة 1978-1996، والتي استبدلت ببرنامج ميديا لاحقا، وقد قدر عددها بأربعة بروتوكولات تغطي كل واحدة منها مدة 05 سنوات وهي موزعة كالتالي:¹

البروتوكول المالي الأول الذي غطى الفترة 1978-1981 بمجموع 639 مليون إيكو.

البروتوكول المالي الثاني الذي غطى الفترة 1982-1986 بمجموع 975 مليون إيكو.

البروتوكول المالي الثالث الذي غطى الفترة 1987-1991 بمجموع 1555 مليون إيكو.

البروتوكول المالي الرابع الذي غطى الفترة 1987-1996 بمجموع 1908 مليون إيكو.

وقد كانت هذه البروتوكولات المالية الأربعة في شكل قروض من البنك الأوروبي للاستثمار باعتباره هيئة مالية للمجموعة الأوروبية أو من ميزانية المجموعة الأوروبية مع شروط تفضيلية محددة وفقا لظروف كل حالة على حدة، وقد خصصت هذه المساعدات المالية في الميادين التالية:

- مشاريع استثمار في الإنتاج والمنشآت الإنتاجية والبيئة.
- نشاطات التعاون التقني سواء التمهيدي أو اللاحقة لمشاريع استثمارية.
- نشاطات التعاون في ميدان البحث والتكوين.

¹ تم تأسيس النظام النقدي الأوروبي EMU بشكل تدريجي، حيث تم إطلاق عملة حسابية سميت "الإيكو" ECU "Européen Currency Unit"، ثم عقد اتفاق ماسترخت الذي بموجبه تم تدشين الأورو فكريا وموضوعا وأحكاما.

2.1. المرحلة الثانية (1990-1995)

مرحلة ما بعد الحرب الباردة وحتى 1995، حيث أصدرت اللجنة الأوروبية تقريرا في جويلية 1990 أطلق عليه "نحو سياسة متوسطية جديدة"، أكدت فيه استمرار العلاقات التقليدية وأدخلت تطويرات جديدة لتدعيم تلك العلاقات، حيث تفاعلت مجموعة من المعطيات الأوروبية والإقليمية العالمية التي شكلت في مجموعها محددات توجه الجماعة الأوروبية نحو سياسة متوسطية جديدة، ومن ثم نحو مشروع المشاركة الأوروبية المتوسطية بصفة خاصة.

وتتمثل المحددات والمتغيرات الإقليمية في مجموعة من المخاطر والتهديدات التي باتت تهدد الأمن الأوروبي وهي في معظمها قادمة من الجنوب الذي يشمل جنوبي وشرقي المتوسط نتيجة استمرار مستويات التسلح في العالم الثالث واستمرار تدفق المهاجرين غير الشرعيين من شمال إفريقيا إلى أوروبا، وكانت المتغيرات الأوروبية التي وضعت الإتحاد الأوروبي نحو المتوسطية الجديدة إبرام معاهدة ماستريخت التي عكست رغبة الطرف الأوروبي في الربط بين إحراز تقدم على صعيد الوحدة الاقتصادية والسوق الواحدة، وبين التقدم على صعيد السياسة الخارجية المشتركة.

وقد تمت الإشارة لأول مرة إلى التوجه نحو شراكة أوروبية متوسطية في أعمال المجلس الأوروبي المنعقد في لشبونة في جوان سنة 1992، حيث اعتبر المجلس الأوروبي أن شرق وجنوب المتوسط بالإضافة إلى شرق الأوسط هي مناطق جغرافية لها أهمية كبيرة للاتحاد الأوروبي، وقد تم التأكيد على أن هناك حاجة لدعم السياسات الهادفة إلى تكوين شراكة بين الاتحاد الأوروبي وجيرانه المتوسطيين في اجتماعات المجلس الأوروبي في كل من اليونان وآسن بألمانيا.

وبناء عليه، انعقد مؤتمر كان بفرنسا يومي 26 و 27 جوان 1995 لمناقشة إمكانية التطوير الفعلي للسياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي، حيث تضمن البيان الختامي الصادر عنه تأييد عقد المؤتمر الأوروبي المتوسطي في برشلونة، واستنادا لهذا الموقف الأوروبي تم إعداد مشروع الإعلان الرسمي لمؤتمر برشلونة نوفمبر 1995، والذي أصبح أساسا للتفاوض بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية بهدف إنشاء مندرج لمنطقة تجارة حرة ومنطقة سلام آمن واستقرار أوروبية متوسطية، وجاء مؤتمر برشلونة في نوفمبر 1995 ليضع أسس جديدة للعلاقات الأوروبية المتوسطية.

2. ظروف انعقاد مؤتمر برشلونة (نوفمبر 1995)

ليست الفكرة المتوسطية وليدة مؤتمر برشلونة، فالبحر الأبيض المتوسط عمود فقري في منظومة مجتمعات يرتبط بعضها ببعض، لذا توجد عدة دوافع أدت إلى تنظيم مؤتمر برشلونة، فهناك عوامل جغرافية وتاريخية وديمقراطية وثقافية أسهمت في التفاعل بين شعوب المنطقة، ويعد العامل الاقتصادي من أهم العوامل المحفزة إلى الدعوة إلى انعقاد هذا المؤتمر، خاصة وأن هذه المنطقة هي الفضاء الاستراتيجي الوحيد لدول الاتحاد الأوروبي، نظرا لما يحدث من تغيرات على الخارطة الجيو سياسية والاقتصادية في العالم، ومن هذا المنطلق يصبح من الضروري التعرض لأهم الدوافع التي كانت وراء إقامة مؤتمر برشلونة:¹

- بروز ظواهر جديدة كالعولمة والإقليمية الجديدة اللتين أصبحتا من الملامح الأساسية للاقتصاد العالمي، كما أصبح تكوين التجمعات الإقليمية الاقتصادية نقاطا رئيسية تشكل الخريطة الجديدة للنظام العالمي الجديد.
- إدراك الدول الأوروبية بأن مشاكلها لا يمكن أن تحل داخل أوروبا فقط، بل تحتاج إلى الفضاء المتوسطي لحل جزء من مشاكل بلدانها، كالهجرة التي تتطلب تعاوننا متوسطيا من خلال توفير الدافع للمهاجرين للبقاء في بلدانهم بدفع التنمية فيها مما يساعد على وضع حد للهجرة غير الشرعية، كما لا يمكن حل مشكل تلوث البيئة إلا بسياسة متوسطية.
- إدراك الدول المتوسطية الأخرى بضرورة الإنفتاح على التكنولوجيا والمعرفة ونقل العلم، من أجل تنمية قدرات بلدانها، وكذا الأخذ بالأسلوب الديمقراطي واحترام الرأي الآخر وتكريس حقوق الإنسان، وهذا لا يمكن أن يتم بدون شراكة متكافئة مع أوروبا، مما يؤدي إلى فكرة الشراكة التضامنية وبالالتجاهين.
- أمن أوروبا هو أمن البحر الأبيض المتوسط، والأمن بمفهوم استراتيجي ليس الأمن العسكري فحسب، بل الأمن الاقتصادي والثقافي والاجتماعي، فلا يمكن أن تكون أوروبا مستقرة وبلدان الحوض الجنوبي للبحر المتوسط مضطربة، إذ لا بد أن ينتقل هذا الاضطراب فيؤثر على الاستقرار الأوروبي.
- تركيز مشروع الشرق الأوسطي، والذي بادرت به الولايات المتحدة الأمريكية في منطقة الشرق الأوسط على المصالح الأمريكية، دافعا قويا للدول الأوروبية لكي نحو تنمية العلاقات الأوروبية مع دول جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط، لذلك فإن البعد الاقتصادي يشكل محور وركيزة الشراكة الأوروبية متوسطية، والذي يعني تداخل اقتصاديات الأوروبي في مجال اقتصادي أرحب وأوسع.
- إذن اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، تخدم التوجهات الأوروبية نحو تطوير عملية الاندماج الأوروبي، وتدعيم إبراز الاتحاد الأوروبي كقوة اقتصادية لها نفوذها، مما يدعم موقفه في عملية المنافسة الحادة مع القوى الاقتصادية الدولية الأخرى.

¹ إكرام مياسي، مرجع سابق، ص200.

3. الإعلان الرسمي لاتفاقية الشراكة الأورو متوسطية:

بعد مؤتمر آسين وفي 27 و28 نوفمبر 1995 في برشلونة بأسبانيا عقد اجتماع بين وزراء الخارجيين لدول الاتحاد الأوروبي والدول العربية المرتبطة بالاتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى الأردن وموريتانيا وإسرائيل وفلسطين، وتم في هذا المؤتمر مناقشة مجالات التعاون الاقتصادي والسياسي، بما يساعد على التوصل إلى إتفاق يوضح الخطوط العريضة لصور التعاون، وهذه الخطوط العريضة يمكن أن توضع في شكل ميثاق جديد، بحيث يكون متلائم مع الجهود التي يدعمها الاتحاد الأوروبي، وقد صدر عن هذا المؤتمر إعلان برشلونة، والذي يتكون من 70 بندا، حيث عبر عن رغبة الدول المشاركة في إقامة علاقات بينية على أساس تعاون وتضامن شاملين، مع العمل على تعزيز العلاقات الثنائية، ودعم كل الجهود التي تهدف إلى تحقيق السلام والاستقرار والتنمية في حوض البحر المتوسط.¹

انتهت أعمال المؤتمر بإصدار الإعلان السياسي، بعد تعديله وفقا لملاحظات الدول المتوسطية، وتضمن ثلاثة أجزاء رئيسية هي: المشاركة السياسية والأمنية، المشاركة الاقتصادية والمالية، المشاركة الاجتماعية والثقافية والإنسانية، وبرنامج عمل يوضح تحديد كيفية تنفيذ ومتابعة ما جاء بالاعلان.²

الجدول التالي يبين اتفاقية الشراكة والتعاون المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية:

الجدول رقم (01): الاتفاقيات المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية

الدول الموقعة	نوع الاتفاقية	تاريخ التوقيع	تاريخ الدخول حيز التنفيذ
الأردن	شراكة	1997/11/24	2002/05/01
تونس	شراكة	1995/07/17	1998/03/01
الجزائر	شراكة	2002/04/22	2005/11/15
سوريا	شراكة	2004/10/19	2006/10/22
فلسطين	شراكة انتقالية	1997/02/24	1997/07/01
لبنان	شراكة	2002/06/17	2003/03/01: الشق التجاري من الاتفاقية من خلال اتفاقية انتقالية.
مصر	شراكة	2001/06/25	2004/06/01

¹ عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2006، ص161
² أسامة المجذوب، العولمة والاقليمية، الدار المصرية اللبنانية، مصر، بدون سنة نشر، ص 69.

المغرب	شراكة	1997/11/25	2000/03/01
اليمن	شراكة	1997/11/25	1998/01/01
مجلس التعاون الخليجي	تعاون	1988/06/15	1988/08/01: مفاوضات جارية لإنشاء منطقة تجارة حرة منذ 2001

Source: www.europa.eu.int/comm/external-relations/intern/index.html

المطلب الثاني: مفهوم الشراكة الأورو متوسطية ودوافعها

الشراكة مصطلح حديث الذي إقتحم كل المجالات السياسية والإقتصادية والإجتماعية، وعلى كل المستويات العالمية والإقليمية والمحلية، حيث دفع تصاعد وتيرة العولمة وتزايد حدة المنافسة العديد من الدول إلى عقد إتفاقيات شراكة وتكتلات قوية لمواجهة هذه التحديات.

أولاً. مفهوم الشراكة الأورو متوسطية

يعتبر مفهوم الشراكة مفهومًا حديثًا، حيث لم يظهر هذا المصطلح في القاموس إلا في حدود سنة 1987 بالصيغة الآتية "نظام يجمع المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين"، أما في مجال العلاقات الدولية فإن أصل استعمال كلمة شراكة كان لأول مرة من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) في نهاية الثمانينات.¹

الشراكة الأورو متوسطية مصطلح يقصد به التعاون بين دول ضفتي المتوسط الشمالية والجنوبية من خلال إعلان مؤتمر برشلونة نوفمبر 1995، الذي يهدف إلى إنشاء فضاء شراكة أورو متوسطي يقوم إنشاء منطقة تبادل حرة ودعم التعاون المالي والاجتماعي والاقتصادي والعلمي وإجراء حوار سياسي بين الأطراف المعنية.

يركز التعريف السابق للشراكة الأورو متوسطية ومن ضمنها الشراكة الأورو جزائرية، على البعد الإقتصادي المتمثل في إنشاء منطقة للتبادل الحر، إلا أنه لا يمكن اغفال الجوانب السياسية، الأمنية، الاجتماعية، العلمية لاتفاقية الشراكة، أي يجب النظر لهذه الجوانب بشكل متكامل.

بالنسبة للاتحاد الأوربي، تمثل الشراكة الأورو متوسطية أداة للدعم الأوربي للدول التي تعاني من مشاكل عديدة، وذلك من خلال دعوتهم للدخول في النظام الرأسمالي العالمي ومواكبة التقدم الهائل والسريع في شتى الميادين والاندماج في الاقتصاد العالمي، وفقا لمنطق الانفتاح الاقتصادي والتجاري السائد في عالم اليوم، أما

¹ جمال عمورة، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو متوسطية، أطروحة دكتوراه، تخصص تحليل اقتصادي، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006، ص 162.

بالنسبة لدول جنوب البحر المتوسط، تمثل وسيلة أساسية لمواكبة التحولات الجديدة في المنطقة، مما يتطلب تغييرات جذرية في بنائها الاقتصادية والاجتماعية، ويفترض أن تقوم الشراكة على مبدأ المصالح المشتركة¹. من خلال التعريف السابق، يمكن اعتبار الشراكة أداة ملائمة لمواجهة مختلف المشاكل وإدماج دول جنوب وشرق المتوسط في الاقتصاد العالمي بمبادرة أوروبية، بما يضمن تحقيق تقدم في تنمية هذه البلدان وتحسين مستويات المعيشة.

كما تعرف اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على أنها العلاقة المشتركة والقائمة على أساس تحقيق المصالح المشتركة من جهة، وتجسيد مدى قدرات ومساهمات كل طرف من جهة أخرى للوصول إلى الغايات المنشودة والمتوقعة².

ويتضح من خلال هذا التعريف أنه يتم تحقيق أهداف الشراكة حسب مساهمات كل طرف من الأطراف فيها، فالشراكة تعبر عن تبادل المصالح، وتلعب القدرات والمهارات التفاوضية لكل طرف في تحقيق أهدافه من الشراكة، وهو يجعل التخطيط والتنفيذ الجيد للاتفاقية حجر الأساس في هذه العملية.

ثانيا. خصائص الشراكة الأورومتوسطية

- بناء على تحليل مسار وظروف الشراكة الأورو متوسطية، يمكننا استنتاج السمات التالية، والتي تتميز بها هذه الاتفاقية³:
- وجود فارق كبير في مستوى التنمية بين الدول الأوروبية ودول جنوب وشرق البحر المتوسط مما يجعل ارتفاع هذه الأخيرة إلى مستوى التنافسية الأوروبية أمرا صعبا.
 - أنها شراكة بين اقتصاديات تقليدية تعتمد أساسا على الموارد الأولية والزراعة وبين أخرى تتميز بالتنوع وارتفاع التنافسية.
 - تعكس الشراكة الأورومتوسطية عدم التكافؤ في علاقات القوى بين الاتحاد الأوربي من جهة والدول المتوسطية من جهة أخرى.
 - تفضيل التعاون الثنائي بين الطرفين الأوروبي ودول جنوب البحر المتوسط، حيث يتفاوض الاتحاد الأوربي ككتلة قوية متماسكة سياسيا وعسكريا، بينما تتفاوض دول جنوب البحر المتوسط بصورة منفردة.

¹ رزيقة غراب، نادية سجار، محتوى الشراكة الأوروجزائرية، مداخلة ضمن ملتقى دولي حول آثار وانعكاسات إتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 05.

² رزيقة غراب، نادية سجار، نفس المرجع السابق، ص 90.

³ قدي عبد المجيد، الجزائر ومسار برشلونة، الندوة الدولية للاندماج العربي كآلية لتفعيل الشراكة الأورو عربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 9 ماي 2004، ص 2.

■ أحادية الرؤية الأوروبية، إذ يلاحظ سيادة الطريقة الانتقائية التي يتعامل بها الشركاء الأوروبيون سواء في الانضمام إليها أو في معالجة مختلف الملفات والمواضيع ذات الصلة بالأطراف المعنية.

المطلب الثالث: أبعاد الشراكة الأورومتوسطية وأهدافها

إن فكرة التعاون ليست وليدة اليوم أو ظاهرة غريبة على الإقتصاد، سواء على مستوى الدول أو الشركات، بل هي متأصلة نظرا لإعتمادها على مبدأ المصالح المشتركة والمتبادلة بين الدول. ويعتبر انشاء منطقة حرة للتبادل بين الإتحاد الأوربي ومنطقة جنوب المتوسط، هو جوهر استراتيجية الشراكة، كما أن هناك جوهر آخر لا يقل أهمية عن سابقه، وهو ضمان الموارد الأساسية من الطاقة، وخاصة الغاز الذي يعتبر أهم المصادر التي تحتاجها الصناعات الأوروبية، وفي المقابل تهدف دول جنوب المتوسط إلى جلب رؤوس الأموال والتكنولوجيا من الضفة الشمالية من أجل إنعاش اقتصادياتها.

أولا. أبعاد الشراكة الأورو متوسطية

تتضمن الشراكة الأورو متوسطية قضايا الأمن والاستقرار وارتباطهما بالتعاون الاقتصادي والثقافي، وقد تبلورت هذه القضايا في ثلاثة أبعاد متداخلة: البعدين السياسي والأمني، والبعدين الاقتصادي والمالي، ثم الأبعاد الاجتماعية والثقافية والإنسانية، وإذا كانت أوروبا تركز على الجانب الأمني الذي يههما (الهجرة، والإرهاب، وأسلحة الدمار الشامل)، فإنّ الجانب المتوسطي يهمله بالدرجة الأولى الجوانب الإقتصادية للشراكة.

1. البعد السياسي والأمني

ويهدف إلى تكوين فضاء موحد للسلام والاستقرار، وذلك عبر سياسات التنسيق لمحاربة الحركات السياسية المتطرفة، واحترام حقوق الانسان والتعددية، وإقامة دولة القانون، مع الالتزام بالحق لكل دولة في اختيار نظامها السياسي والاقتصادي والاجتماعي والثقافي، وتدعيم سيادة القانون وحرية الديانات، دون تمييز على أساس عرقي أو ديني أو لغوي أو عقائدي، والالتزام بعدم التدخل في الشؤون الداخلية، مع العمل الجاد المنسق لمحاربة الإرهاب، والحد من التسلح، والتأكيد على جعل منطقة البحر المتوسط منطقة سلام واستقرار.¹

¹ عثمان أبو حطب، الإقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص ص 224-225.

يرتكز هذا الجانب على ميثاق الأمم المتحدة والبيان الدولي لحقوق الإنسان والحريات الأساسية في مجال احترام التنوع والتعددية في مجتمعاتهم والمساواة في الحقوق بين الشعوب وحققهم في تقرير مصيرهم وتسوية الخلافات بالوسائل السلمية فضلا عن العمل على ضمان الأمن الإقليمي بين الأطراف¹.

2. البعد الاقتصادي والمالي

إن تعزيز التعاون الاقتصادي والمالي يعتبر الركيزة الأساسية للشراكة الأورو متوسطية وذلك عن طريق مواجهة التحديات الاقتصادية وقد تم التعبير عن ذلك من خلال الأهداف طويلة الأجل التي حددتها الشراكة وهي:²

- الإسراع في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة .
- تحسين أوضاع المعيشة عن طريق الفجوة التي تعانيها دول جنوب وشرق المتوسط.
- دعم التعاون والتكامل الإقليمي.

وقد حدد الشريك الأوروبي أولويات للتعاون الاقتصادي والمالي ووضع أدوات ووسائل للتمويل وآليات للمتابعة للوصول إلى الهدف النهائي والمتمثل في إقامة منطقة تبادل تجاري حر، وتعتمد الشراكة الاقتصادية والمالية في إطار مسار برشلونة على دعائم أساسية وهي:

✓ إقامة تعاون اقتصادي.

✓ تعاون مالي.

1.2. إنشاء منطقة التبادل الحر الأورومتوسطي

لقد أقرت اتفاقية برشلونة سنة 1995 وضع آلية لإقامة منطقة للتبادل الحر، تضم دول الشريك الأوروبي من جهة، والدول المتوسطية من جهة أخرى، وحددت سنة 2010 كتاريخ لإقامة هذه المنطقة، وذلك على أساس الإلتزامات المقررة من قبل المنظمة العالمية للتجارة، حيث يتم تحرير التبادل التجاري في إطار علاقات الإتحاد الأوروبي مع كل دول متوسطية على حدى، وهذا خلال فترة زمنية أقصاها 12 سنة، ابتداء من تاريخ الدخول في تطبيق اتفاقية الشراكة، وسيشمل التحرير إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية تدريجيا لتجارة المنتجات المصنعة، وفقا لجدول زمنية معينة يتم التفاوض عليها، بينما المنتجات الزراعية يتم تحريرها تدريجيا وتخضع للمعاملة التفضيلية.

¹ علاوة محمد لحسن، اتفاقية الشراكة الأوروعربية شراكة اقتصادية حقيقية أم شراكة واردات، مع التركيز على المنتجات الزراعية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، العدد 16، 2012، ص 140

² إكرام مياي، مرجع سابق، ص 206.

- ولتسهيل إقامة منطقة للتجارة الحرة الأورو متوسطية بصورة تدريجية، تقرر ما يلي¹:
- إلغاء التعريف الجمركية على المنتجات الصناعية بشكل تدريجي، وتحرير تدريجي لتجارة المنتجات الزراعية وتجارة الخدمات.
- اتخاذ إجراءات مناسبة في ما يتعلق بقواعد دولة المنشأ والشهادات الخاصة بها، وحماية حقوق الملكية الفكرية والملكية الصناعية وسيادة المنافسة.
- إتباع سياسة مبنية على قواعد اقتصاديات السوق وتكامل الاقتصاد الوطني، مع الأخذ في الاعتبار احتياجات التنمية الاقتصادية.
- إقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا من دول الإتحاد الأوروبي إلى بلدان المتوسط، بما يساهم في تطوير الشركات الاقتصادية
- تحديث البنى الاقتصادية والاجتماعية لبلدان جنوب وشرق المتوسط مع إعطاء الأولوية لتشجيع وتطوير القطاع الخاص، والنهوض بقطاع الإنتاج وإقامة إطار إداري ملائم لاقتصاد السوق، مع العمل على تخفيف الآثار الاجتماعية السلبية المترتبة على هذا التحديث.
- وعلى صعيد آخر، فإن إنشاء منطقة للتبادل الحر من شأنه أن يساعد على تطوير التجارة بين الدول المتوسطية الجنوبية والتي تمثل نسبة ضئيلة من تجارتها الخارجية، أي أن التجارة البينية للدول المتوسطية الجنوبية ضعيفة جداً، وإقامة منطقة للتبادل الحر يساهم في ترقيتها في إطار تعاون شامل.²

2.2. التعاون الاقتصادي

يعتبر الجانب الاقتصادي للتعاون الأورو متوسطي من أكثر ملفات هذا التعاون أهمية وصعوبة، وذلك لأن الجانب المتوسطي وخاصة من الدول العربية لديه وجهة نظر تخالف إلى حد كبير التوجهات الأوربية في هذا المجال، ففي مجال تبادل السلع والخدمات يسعى مشروع الشراكة الأوربية المتوسطية إلى إنشاء منطقة تجارة حرة مع عام 2010، بحيث يقوم فيه الأطراف بتقليص فجوة التنمية بين المنطقتين الأوربية والوسطية وتشجيع التعاون والتكامل الإقليمين، ويتم هذا التعاون من خلال دعم ومساعدة الدول المتوسطية الجنوبية على

¹ خزاعي عبد المجيد الجندي، دراسة وتحليل المستوى الاقتصادي للشراكة العربية الأوربية وإجراء مقارنة كمية بينهما مع مبررات اختلاف بعضها البعض، مداخلة في مؤتمر تأثير اتفاقيات الشراكة العربية الأوربية، على مستقبل التكتلات العربية، الكويت، 2001، ص 2.

² إكرام مياسي، مرجع سابق، ص ص 206-207.

تطبيق الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية اللازمة لتنمية القطاع الخاص، خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتأهيل المؤسسات الاقتصادية، وتشجيع جذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية.¹

3.2. التعاون المالي

تكمن أهمية التعاون المالي في أنه المسؤول عن نجاح أو فشل اتفاقيات المشاركة، حيث أن كل ما تم تسطيره من تعاون اقتصادي وحتى سياسي واجتماعي، لا يمكن أن يعرف نجاحا أو تحقيقا لأهدافه، ما لم يرفق بمعونات مالية تقدمها دول الاتحاد الأوروبي للدول المتوسطية في إطار اتفاقيات الشراكة، لذا فقد تم وضع أداة مالية متمثلة في برنامج ميديا (MEDA) للتعاون المالي الذي تم تبنيه في اجتماع مجلس وزراء الاتحاد الأوروبي في صيف 1996، يتمثل هدفه الأساسي في مساعدة الدول المتوسطية على إجراء إصلاحات اقتصادية لديها وتمويل المشاريع الوطنية والإقليمية، وكذا التخفيف من الآثار الناجمة عن الانفتاح الاقتصادي لهذه البلدان في إطار انضمامها إلى منطقة التبادل الحر.

ولقد بلغت مجمل التزامات الاتحاد الأوروبي المقدمة خلال الفترة 1995-1999 في إطار برنامج ميديا I قيمته 4685 مليون إيكو، في حين أنه خلال الفترة الممتدة من جانفي 1997 إلى ديسمبر 1999، تم تقديم 81 قرض من البنك الأوروبي للاستثمار بمبلغ إجمالي قدر بـ 2809 مليون إيكو، ووصل المبلغ المخصص لبرنامج ميديا II، إلى 5350 مليون أورو للفترة بين عامي 2000 و2005 يضاف إليها 7 مليار أورو من البنك الأوروبي للاستثمار كقروض.

3. البعد الثقافي والاجتماعي والإنساني

وهو أعم وأشمل من البعدين السياسي والاقتصادي، لأنه يتجه في جوهره إلى الإنسان ليس من خلال الصلات الحكومية فقط، بل من خلال تنشيط العلاقات بين المنظمات غير الحكومية، ويفترض هذا البعد التعمق في أوجه التعاون للتقريب بين المفاهيم والقيم بين شعوب بلدان البحر الأبيض المتوسط، خصوصا وأن هذه المنطقة تعتبر مزيج من الثقافات ومهد الكثير من الحضارات، حيث تتميز بتعدد أصولها من جهة ودياناتها من جهة أخرى، وبهذا التقارب تستطيع الشعوب المتوسطية أن يتفهم كل منها مشاكل وقضايا الشعوب الأخرى وأن يحدد القضايا المشتركة أيضا.

¹ مسعداوي يوسف، آثار الشراكة الأورومتوسطية على الاقتصاديات العربية، دراسة حالة الجزائر، مجموعة مداخلات ملتقى التكامل الاقتصادي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية العربية الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 8-9 ماي 2004، ص 126.

وضمن هذا السياق، ورد في الإعلان الختامي للمؤتمر التأسيسي في 28 نوفمبر 1995، بالتزام الدول الموقعة بتطوير دولة القانون والديمقراطية في نظامها السياسي، احترام حقوق الإنسان والحريات الأساسية، وضمان الممارسة الحقيقية والشرعية لهذه الحقوق والحريات، بما فيها حرية التعبير وإنشاء الجمعيات لأهداف سلمية، وحرية التفكير والعبادة الفردية والجماعية، من دون أي تمييز بسبب عرق أو جنسية أو دين، ويقول أيضا بضرورة احترام وفرض احترام التنوع والتعددية في مجتمعات هذه الدول، وتشجيع التسامح ومحاربة العنصرية وكره الأجانب.¹

ثانيا. أهداف الشراكة الأورو متوسطية

تتمثل الأهداف الأساسية للشراكة في تشجيع تدفق رؤوس الأموال الخاصة من الإتحاد الأوروبي لأغراض تنموية، زيادة فرص إلى الأسواق الأوروبية، نقل التكنولوجيا والخبرات والحصول على الدعم المالي والتقني الضروري لتحديث الاقتصاد.

وحسب التقرير السنوي لبرنامج ميديا I لعام 1999، الصادر عن مفوضية الإتحاد الأوروبي سنة 2000، قد حددت الشراكة الأورومتوسطية التي بدأت في مؤتمر برشلونة عام 1995، أهداف طموحة وبعيدة المدى (عملية برشلونة)، وهي تتميز عن السياسات السابقة للإتحاد الأوروبي، التي كانت تركز على التعاون من أجل التنمية، أكثر من الشراكة على قدم المساواة، ويعود الاهتمام المتزايد للإتحاد الأوروبي بجيرانه المباشرين في الجنوب بدءا من إعلان برشلونة، لما يمثله هؤلاء الجيران من مصالح استراتيجية له، والأهداف الرئيسية للشراكة الأورومتوسطية هي.²

- خلق منطقة يسودها السلام والاستقرار على أساس مبادئ حقوق الإنسان والديموقراطية، مما يتطلب مكافحة الحروب والهجرة السرية وترسيخ العدالة الاجتماعية.
- بناء منطقة من الرخاء والازدهار المشترك عن طريق إقامة منطقة للتبادل الحر تدريجيا بين دول الإتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين، وفيما بين هؤلاء الشركاء.
- توفير دعم مالي من الإتحاد الأوروبي لتسهيل عملية التحول الاقتصادي، ومساعدة الشركاء في مواجهة التحديات الاقتصادية والاجتماعية الناتجة عن هذا التحول.
- رفع مستوى الفهم المتبادل بين شعوب المنطقة، وقيام مجتمع مدني حر ومزدهر عن طريق تنظيم عمليات التبادل الثقافية وتنمية الموارد البشرية، ودعم المجتمع المدني والتنمية الاجتماعية.

¹ إكرام مياي، مرجع سابق، ص ص 208-209.

² سمير أمين وآخرون، العلاقات الأوروبية العربية قراءة عربية نقدية، مركز البحوث العربية والإفريقية، القاهرة، ماي 2002، ص 19

المبحث الثاني: خصوصيات الشراكة الأورو جزائرية

لقد دفع دخول كل من تونس والمغرب بالخصوص في مفاوضات مع الإتحاد الأوروبي، الجزائر إلى أن تعقد لقاءات لتبادل وجهات النظر حول المحاور الأساسية لمستقبل المفاوضات مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية، لكن الجزائر لم تحذ حذوها في الإسراع في مسار الشراكة الأورومتوسطية، حيث وقعت تونس والمغرب اتفاقيات شراكة مع الإتحاد الأوروبي في 17/07/1995، و 15/11/1995 على التوالي، في حين عبرت الجزائر مرارا عن رغبتها في الحصول على معاملة خاصة من الإتحاد الأوروبي، وذلك نظرا لخصوصياتها الاقتصادية والحيوية - إستراتيجية والسياسية، وهذا ما جعل اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية تتميز ببعض الاختلافات من حيث المسار والمحتوى والنتائج، وهو ما سنتناوله في هذا المبحث.

المطلب الأول: دوافع ومفاوضات الشراكة الأوروجزائرية

سنتطرق في هذا المطلب إلى أهم دوافع الشراكة الأورو جزائرية وكذلك سنبين أهم مفاوضات هذه الشراكة.

الفرع الأول: دوافع الشراكة الأورو جزائرية

تكمن دوافع الشراكة الأورو-جزائرية في الخصائص التي تتميز بها الجزائر من حيث مواردها الهائلة، خاصة في مجال النفط والغاز الطبيعي، ومن حيث موقعها الإستراتيجي فهي قريبة من الأسواق الكبرى، لأنها تتربع وسط المغرب العربي، كما تعد بوابة إفريقيا المطلة على جنوب أوروبا، فهذه القدرات التنموية الهائلة التي تتميز بها الجزائر تعتبر الحافز المشجع، قبل أي وقت مضى على إحداث تغييرات هيكلية اقتصادية تسمح لها بالخوض في مسار الدول المشاركة مع أوروبا ولاسيما بعد إنشاء منطقة التجارة الحرة، وعلى هذا يمكن ابرار الدوافع التي حثت اطرفين إلى ابرام اتفاقية الشراكة فيما يلي.¹

1. دوافع الإتحاد الأوروبي

بما أن الإتحاد الأوروبي يضم دولا صناعية كبيرة فإن الجزائر تعد سوقا جديدة مربحة لأوروبا، تسمح بدفع قوة الطلب على المنتجات الأوروبية، أن هذه الشراكة تفيد الجزائر في نقل التكنولوجيا، إضافة إلى خلق تعاون اقتصادي مكثف وزيادة حجم الاستثمارات، ويضاف إلى ذلك دافع آخر قوي وهو التعاون من أجل الأمن وتبادل المعلومات.

2. دوافع الجزائر

¹ غراب رزيفة، سجار نادية، المرجع السابق، ص ص 90-91.

إن الجزائر في الوقت الراهن توجد في وضع يتسم بتأخر كبير في جميع الميادين تقريبا، ويعتبر التقهقر في مستوى التنمية وغياب سوق جهوية، بسبب صعوبة التكامل المغاربي، ومشاكل اجتماعية مرتبطة بعمليات التعديل الهيكلي، والظروف الأمنية من بين العوائق التي تعترض الجزائر وتزيد من صعوبة التعجيل بتهيئة ظروف وفرض الشراكة مع الضفة الشمالية للبحر الأبيض المتوسط.

الفرع الأول: مفاوضات الشراكة الأورو جزائرية

امتازت العلاقات الأورو جزائرية دائما بالارتباط، وهذا نظرا لوجود عدة عوامل ساعدت على ذلك، أهمها العامل الجغرافي، باعتبار الجزائر قريبة من أوروبا، والعامل التاريخي، باعتبار أن الجزائر مستعمرة فرنسية سابقا، إضافة إلى العامل الاقتصادي، حيث يعتبر الاتحاد الأوربي أول شريك اقتصادي للجزائر.

لقد وقعت الجزائر سنة 1976 أول اتفاق تعاون مع الإتحاد الأوروبي ذو طابع تجاري مدعما ببرتوكولات مالية تتجدد بصورة دورية كل 05 سنوات، وكان الهدف من وراء هذا الاتفاق هو ترقية المبادلات بين الجزائر والسوق الأوروبية، ورفع حجم نمو التجارة الخارجية وتحسين شروط دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية، واستفادت الجزائر في إطار البروتوكولات الأربع (1978-1996) من مساعدات مالية قدرت بـ 784 مليون إيكو و640 مليون إيكو من البنك الأوروبي للاستثمار في شكل قروض ميسرة، غير أن هذا الاتفاق الذي كان يتسم بمنح تفضيلات تجارية في اتجاه واحد، أي بدون المعاملة بالمثل لم يعد معمولا به في إطار، التوجهات الجديدة للسياسة الأوروبية المتوسطية المتجددة، وكذا أحكام وإجراءات المنظمة العالمية للتجارة.¹

1. بداية المفاوضات

لقد طلبت الجزائر منذ 13 أكتوبر 1993، خوض مفاوضات مع الإتحاد الأوروبي على غرار باقي الدول المتوسطية الأخرى بغية عقد اتفاق الشراكة، وفي سنة 1994 عقدت الجزائر أول لقاء مع وفد الإتحاد الأوروبي بالجزائر لتبادل وجهات النظر حول المحاور الأساسية لمستقبل المفاوضات، والمنهجية الواجب إتباعها في ذلك، وقد بادرت الجزائر إلى بدء مفاوضاتها مع الإتحاد الأوروبي في جوان 1996، من أجل إبرام اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، وقد عرفت المفاوضات نوعا من التأخير بسبب إصرار الجزائر على تمسكها بتأجيل موضوع التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية من أجل حماية إنتاجها الوطني، خاصة وأن

¹ سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، العدد 09، سنة 2011، ص152.

الاقتصاد الجزائري محل إعادة هيكلة وإعادة تأهيل الجهاز الإنتاجي، لكن منذ سنة 1997، عرفت المفاوضات مسيرة طويلة (12 جولة)، للوصول إلى اتفاق بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، ولعل أهم الأسباب التي وقفت أمام تجسيد توقيع هذا الاتفاق هي:¹

- التنازلات بخصوص الجانب الفلاحي والحقوق الجمركية، حركة رؤوس الأموال والمنافسة.
- التركيز على الجانب الأمني بالقضاء على الإرهاب والجريمة المنظمة.
- طلب الحصول على مساعدات مالية لتحديث وعصرنة القطاع المالي والمصرفي.
- توسيع إطار التعاون الاقتصادي ليشمل جوانب الإنتاج ولا يقتصر على جانب التبادل فقط.
- رفع الحماية على الصناعة يتم بطريقة مدروسة، وفق تواريخ محددة، تأخذ بعين الاعتبار القطاعات الصناعية، وبدلالة المخصصات المالية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي من أجل إعادة تأهيل الجهاز الإنتاجي الوطني.

ولقد تم تجميد هذه المفاوضات سنة 1997، نتيجة لاختلاف وجهات النظر في كيفية معالجة الملفات الاقتصادية والسياسية، فضلا عن الأوضاع الأمنية التي عرفتها الجزائر في ذلك الوقت.

2. مفاوضات مجلس الحكومة حول الشراكة مع أوروبا

في 20 أبريل 2002، قررت الحكومة برمجة اتفاق الشراكة الموقع عليه بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في مدينة فالنسيا الإسبانية، وقد كلف مجلس الحكومة تحسبا لدخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ بعد مصادقة البرلمان عليه، وكما تقرر كذلك تنصيب اللجنة الدائمة المكلفة بمتابعة حسن تطبيق الاتفاق، وكذا دعم إجراءات الرقابة التنافسية، وجمع المعلومات الإحصائية، هذه اللجنة هي تحت رئاسة وزارة الشؤون الخارجية وتضم الوزارات والهيئات المعنية.

إن قرار الحكومة ببرمجة اتفاق الشراكة المبرم بين الجزائر والاتحاد الأوروبي الذي دخل حيز التطبيق في 01 سبتمبر 2005، حيث هذا الاتفاق صودق عليه من طرف 14 برلمانا أوروبيا، وتم إعفاء برلمانات الدول الأوروبية الـ 10 التي انضمت مؤخرا إلى الاتحاد من المصادقة، وتعويضها بمجالس وزرائها في هذه العملية، وترى الحكومة الجزائرية أن خيار الشراكة مع أوروبا يعتبر قرارا إستراتيجيا، يعبر عن رغبة بلادنا في أن تكون شريكا كامل العضوية على الساحة المتوسطية في الميادين السياسية والأمنية والاقتصادية والاجتماعية.

¹ سميحة عزيزة، مرجع سابق، ص 153.

المطلب الثاني: مضمون إتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي

تحضى اتفاقية الشراكة الجزائرية الأوروبية باهتمام كبير من القيادة السياسية الجزائرية، وقد كان هذا الاهتمام السبب في عقد العديد من اللقاءات والاجتماعات على أعلى المستويات المختلفة قبل التوقيع بالأحرف الأولى على الاتفاقية بين الجزائر واوروبا في 19 ديسمبر 2001 ببروكسيل وهذا بعد 17 جولة من المفاوضات ليتم الوصول إلى الاتفاق النهائي في 22 أبريل 2002 بفالنسيا. وبذلك تصبح الجزائر البلد المتوسطي الثامن الذي أبرم اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي، علما أن الجزائر قد عبرت في 13 أكتوبر 1993 عن رغبتها في التفاوض مع الاتحاد الأوروبي من أجل إبرام اتفاق شراكة، على غرار الدول العربية المتوسطية كتونس ومصر والمغرب، وقد دخل اتفاق الشراكة الأوروبية حيز التنفيذ يوم 01 سبتمبر 2005.¹

يسعى اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي من الناحية النظرية، إلى فتح الأسواق الجزائرية أمام المنتجات الأوروبية والأسواق الأوروبية أمام المنتجات الجزائرية، وبذلك بإقامة منطقة تبادل حر خلال فترة انتقالية لمدة 12 سنة كحد أقصى بدء من تاريخ دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ، وبالتسويق مع اتفاقية GATT (1994)، والاتفاقيات المتعددة الأطراف، حول تجارة البضائع، الملحقة بإنشاء المنظم العالمية للتجارة.

هذا الاتفاق لا يشكل عائقا أمام الإبقاء أو إقامة أي اتحاد جمركي أو منطقة تبادل حر من قبل الطرفين مع أطراف أخرى على ألا يؤثر ذلك على نظام المبادلات الخاص بالاتفاق الشراكة، وبذلك يسير هذا الاتفاق في نفس المسار الذي حددته المنظمة العالمية للتجارة التي رخصت بإقامة التكتلات الجهوية على ألا يضر ذلك بمصالح أعضائها.²

بشكل عام فإن اتفاق الشراكة الأورو جزائرية يتضمن الجوانب التالية:

1. الجانب السياسي

يتمثل حسب المواد من 3 إلى 5 من الاتفاقية، في إقامة حوار سياسي بين الطرفين، يسمح بإقامة علاقات دائمة تساهم في تحقيق رفاهية، وأمن المنطقة المتوسطية.

¹ يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2010، ص 178.

² زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورومتوسطية وأثرها على الإقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، ص 56.

2. إنشاء منطقة التبادل الحر

يتعلق بالجهود المشتركة للطرفين والتي ترمي في نهاية المطاف إلى إنشاء وبصفة تدريجية لمنطقة التبادل الحر في ظرف لا يتعدى 12 سنة استنادا للإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية ومختلف الاتفاقيات المتعددة الأطراف التي أسست المنظمو العالمية للتجارة، والسلع محور التفاوض تشمل:

أ. المنتجات الصناعية:

حيث في سياق إقامة منطقة تبادل حر تلغي جميع الحواجز الجمركية والغير الجمركية على جميع المنتجات المصنعة من قبل الطرفين في أفق 2017 أي خاصة بالمنتجات الصناعية فقط، وهذا من خلال تنفيذ رزنامة اتفق بين الطرفين على أن تكونت وفق قوائم.

ب. المنتجات الزراعية:

منتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحمولة ويكون تحرير المبادلات التجارية الخاصة بها جزئيا وتدرجيا وهذا عن طريق تخفيض التعريفات الجمركية أو إلغاء بعضها وفق نظام الحصص وكذا وضع إطار زمني الذي يتم فيه التعامل بهذه الإجراءات مع إمكانية توسيع التنازلات المتبادلة بين الطرفين على أساس المعاملة بالمثل بعد دراستها وهذا بعد مرور خمس سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ أي ابتداء من سبتمبر 2010¹

3. تحرير تجارة الخدمات

بما أن الجزائر لم تنضم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة، فإن اتفاق الشراكة ينص على صيغة انتقالية يلتزم بموجبها الاتحاد الأوروبي، بتمكين الجزائر من الاستفادة من التزامات دول الاتحاد الأوروبي الخاصة بتحرير التجارة الخدمات، في إطار الاتفاق العام لتجارة الخدمات، مقابل التزام الجزائر بتمكين الاتحاد الأوروبي من الاستفادة من مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وبعد انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، يتم التفاوض مجددا حول اتفاق اندماج وتحرير المبادلات الخاصة بالخدمات، بصورة متبادلة وفق الاتفاق العام لتجارة الخدمات.

4. تسوية المدفوعات وحركة رؤوس الأموال وقواعد المنافسة

حيث تعهد الطرفان بالسماح بعملية الدفع وتسوية العمليات أو الصفقات الجارية بعملة قابلة للتحويل، بالإضافة إلى وضع إجراءات وقواعد مشتركة لتنظيم حرية انتقال رؤوس الأموال بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي (المواد 38-39)، وكذا القواعد التي تحكم المنافسة.

¹ إكرام مياسي، مرجع سابق، ص 215.

5. التعاون الاقتصادي

يلتزم الطرفان على تقوية التعاون الاقتصادي الذي يخدم المصلحة المشتركة، وهذا في إطار الشراكة المنصوص عليها في الاتفاقية، ويتعلق هذا التعاون أساسا وحسب ما جاءت به المادة 48 من الاتفاقية، بالقطاعات التي تعاني مشاكل داخلية، أو التي تم الاتفاق بشأن تحرير مبادلاتها بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وإعطاء الأولوية للقطاعات المؤدية إلى تنويع الصادرات الجزائرية، وتم التركيز في المواد (50-53) من الاتفاقية على التعاون الجهوي وذلك كما يلي:¹

- دعم التكامل والاندماج الاقتصاديين (لا سيما التعاون المغربي البيئي).
 - تطوير الهياكل الاقتصادية الأساسية (البنى التحتية).
 - التعاون في مجال البيئة ومقاومة التلوث، وكذا التعاون في مجال البحث العلمي والتكنولوجي، التربية والتعليم والتكوين.
 - تشجيع الابتكار التكنولوجي، تحويل التكنولوجيا الجديدة والمعارف التطبيقية وإقامة مشاريع للبحث والتطوير التكنولوجي واثمين نتائج البحث العلمي والتقني.
 - التعاون في المجال الجمركي بهدف تنشيط الرقابة والإجراءات الجمركية واستعمال وثائق إدارية موحدة ووضع نظام مشترك للعبور بين الطرفين (مادة 63).
 - دعم وتشجيع الاستثمار المباشر والشراكة الصناعية، وتشجيع عمليات التحديث وإعادة الهيكلة الصناعية، مع إعطاء الأولوية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - وضع إطار قانوني يشجع الاستثمار بتوقيع اتفاقيات تتعلق بتقاضي الازدواج الضريبي (المادة 54)، مع العمل من أجل مقارنة القواعد المعيارية المشتركة، عن طريق تقوية وإعادة هيكلة المصالح والهيئات المالية المتعلقة بتحسين النظم المحاسبي، والمراجعة المحاسبية والرقابة المالية (المواد 56-57).
 - التعاون في مجال توحيد وتقييم مطابقة النوعية والملكية الثقافية والصناعية والتجارية (المادة 55).
- كما مس هذا التعاون (التعاون الاقتصادي) عدة قطاعات أخرى تمثلت في قطاع النقل بدعم إعادة هيكلته وتحديثه، وكذا قطاع الإعلام والاتصال وقطاع الطاقة والمناجم، السياحة والحرف التعاون في مجال الإحصاء كما اشتمل هذا الجانب أيضا على التعاون بخصوص المستهلكين.

6. التعاون الاجتماعي والثقافي

¹ إكرام مياصي، مرجع سابق، ص ص 216-217.

يتعهد الطرفان (وفق المواد 67-78)، بإزالة كل أشكال التفرقة في قوانين العمل بين العمال المحليين والعمال القادمين من الدول الشريكة، كما يعمل الطرفان على تنسيق أنظمة الضمان الاجتماعي من جهة أخرى أكد الطرفان ضرورة دعم الحوار الثقافي والتبادلات في قطاعات الشبيبة والتكوين، المعارض الفنية.

7. التعاون المالي (المواد 79-81)

يتعهد الاتحاد الأروبي بالمساهمة في تمويل تطوير الاقتصاد الجزائري، ترقية الاستثمارات، إعادة تأهيل الهياكل القاعدية، ومراقبة انشاء منطقة التبادل الحر.

8. التعاون في ميادين العدالة والشؤون الداخلية (المواد 82-91)

حيث يهدف الى دعم المؤسسات الدستورية واقامة دولة القانون، حرية تنقل الاشخاص، التعاون في الميدان القانوني والقضائي، الوقاية ومحاربة الجريمة المنظمة خصوصا في الارهاب، تبييض الاموال، العنصرية، المخدرات والرشوة.

المطلب الثالث: عوائق الشراكة الأورو جزائرية ومتطلبات نجاحها

رغم كل الإصلاحات والجهود التي قامت بها الجزائر، سواء على المستوى الإقتصادي من خلال تأهيل المؤسسات الوطنية، أو المستوى التشريعي من خلال إعادة النظر في قوانين الاستثمار والتجارة الخارجية والضرائب، أو على المستوى التنظيمي من خلال تحسين النظم الجمركية والضريبية والبنكي، ورغم الآمال العريضة التي عقدتها الجزائر على اتفاقية الشراكة، إلا أن النتائج كانت بعيدة عن الطموحات، ويعود ذلك لعدة صعوبات سواء على المستوى الكلي للاقتصاد الجزائري، أو على مستوى القدوة التنافسية للمؤسسات الجزائرية، مما تطلب جهود إضافية من أجل تفعيل الشراكة الأورو جزائرية.

أولاً. عوائق الشراكة الأورو جزائرية

هناك عدة عراقيل ومعوقات تقف في وجه تنفيذ الشراكة الأورو جزائرية، منها عراقيل مرتبطة بتباين مستويات النمو بين الجزائر والدول الأوروبية، لأن المشكل القائم هو أن الشراكة تتم بين دول أوروبية متقدمة ودولة الجزائر التي تعتبر دولة سائرة في طريق النمو، ويظهر هذا المشكل بصفة واضحة في تباعد الناتج المحلي الإجمالي والفردى بين دول الاتحاد الأروبي والجزائر، ومن خلال هذا يمكن إبراز أهم عراقيل الشراكة الأورو جزائرية في النقاط التالية:¹

¹ تشام فاروق، أهمية الشراكة العربية الأروبية في تحسين مناخ الاستثمار، دراسة حالة الجزائر، مداخلة في ملتقى دولي حول التكامل الاقتصادي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 8-9 ماي 2004، ص 81

1. الأوضاع الأمنية

رغم الجهود التي يبذلها الجزائر، لإظهار الصورة الحسنة والحقيقية للجزائر، في كافة المحافل الدولية، إلا أن وسائل الإعلام الأجنبية تقدم أخبارا مبالغ فيها تشوه صورة الجزائر على المستوى الإقليمي والدولي، خصوصا أن النمو الاقتصادي، وتحقيق التنمية الشاملة مرهون بمدى استقرار الأوضاع الأمنية والسياسية، والمستثمر الأجنبي يقوم بتقييم الوضعية الأمنية للبلد المضيف، قبل اتخاذ القرار المتعلق بالاستثمار فيه.¹

2. الأوضاع الاجتماعية

إن المستوى المعيشي لسكان داخل البلد المضيف، يزيد من جاذبية الاستثمار الأجنبي، وتدني المستوى المعيشي للفرد الجزائري من شأنه عرقلة عملية الاستثمار في الجزائر، و يبقى حاجز أمام المستثمر الأجنبي، بالرغم من الامتيازات التي تمنحها الدولة.

3. النقائص المسجلة على المستويين البنكي والمالي

عدم استجابة النظام البنكي الجزائري لمتطلبات التحولات الاقتصادية التي تعرفها البلاد، وهو ما يشكل أحد العقبات أمام الاستثمار المحلي والأجنبي، ومن جانب آخر فإن القطاع المالي يعرف نقائص هامة في الجزائر، مع غياب آليات البورصة، بالرغم من وجود بورصة القيم المنقولة.

4. ضعف الإعلام الاقتصادي

إن الإعلام الاقتصادي لم يثبت بعد فاعليته، فالجزائر لم تتخذ التدابير اللازمة للتعريف بوضعيتها الاقتصادية، و بالتالي لم تتوصل إلى إعلام المتعاملين الأجانب بذلك.

5. البيروقراطية الإدارية

إن البيروقراطية السائدة، وكذا سوء تسيير الإدارة والتحيز، كلها عوائق تنقص من نية المستثمر الأجنبي في اتخاذ قرار الاستثمار في الجزائر، وقد أكد المدير العام السابق لصندوق النقد الدولي ميشيل كامدوسيس، أن استقطاب الاستثمار الأجنبي للجزائر، يتطلب تغيير المهنات الإدارية، فهو يقصد أن الأمر يتطلب نظاما إداريا غير معقد، وعدم اللجوء إلى أساليب ملتوية في النشاط الاقتصادي والتجاري.

¹ مجلة الاقتصاد و الأعمال ، الونام المدني و الانفتاح الاقتصادي ، ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار ، جويلية 2000 ، ص 57 .

6. المشاكل المالية

يعتبر عنصر تمويل المشاريع أهم عنصر في العملية الاستثمارية، حيث أن إشكالية تمويل المشاريع، وإلى حد اليوم انحصرت بكل جوانبها في إطار ثنائي، متمثل في البنوك التجارية والفاعلين الاقتصاديين، وقليلة هي طلبات التمويل التي لم إلى البنوك.¹

بالإضافة للعراقيل السابقة التي تقف حائلا أمام استفادة الجزائر من اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، توجد عدة عراقيل أخرى منها:

- انعدام وضعف الهياكل القاعدية، يعيق أهداف توسيع الآفاق الوطنية ضمن منظور الشراكة الاقتصادية وتقلص حجم تبادلات الجزائر والدول الأخرى في مجال السلع والخدمات ورؤوس الأموال.
- إمكانية ضياع الاستثمارات الأجنبية، نتيجة لانعدام الاستقرار السياسي والاقتصادي، خاصة عندما لا تستطيع الحكومات حماية حقوق المستثمرين.
- التقهقر في مستوى التنمية وغياب سوق جهوية، بسبب صعوبة التكامل المغربي والمشاكل الاجتماعية المرتبطة بعمليات التعديل الهيكلي والظروف الأمنية.

ثانيا. متطلبات نجاح الشراكة الأورو جزائرية

إن نجاح الشراكة يعتمد أولا وقبل كل شيء على إنشاء مجموعة إقليمية اقتصادية كالاتحاد المغربي وتكون ذات حيوية ومندمجة في الاقتصاد العالمي عن طريق تطوير المنشآت الرابطة بين ضفتي البحر المتوسط وحتى يستفيد الاقتصاد الجزائري من فرص الشراكة لابد من الحرص على تحقيق مجموعة مجموعة من الشروط أهمها:²

- تقوية وإصلاح النظام الضريبي لتعويض الانخفاض في الدخل الجمركي من الواردات، نتيجة لإزالة التعريفات عن السلع القادمة من الإتحاد الأوروبي
- التوفيق بين المعايير والإجراءات الجمركية والإحصائية، وتنظيم السوق وسياسة المنافسة وآليات الاستثمار وتأهيل الإدارة، التي لم تشهد أي تطور ملحوظ لتساير الأساليب المبتكرة في الدول الأخرى، ولذا توصف الإدارة الجزائرية بأنها منخفضة الأداء، ومعقدة وبطيئة الإجراءات، وتمسكة بالشكليات، إذ تشير البيانات إلى أن المستثمر، يقضي 70% من

¹ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، إشكالية إصلاح المنظومة المصرفية، تقرير أعدته لجنة آفاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، الدورة السادسة عشر، نوفمبر 2002، ص 26.

² فتحة حضري، مساهمة الشراكة الأورو جزائرية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، مذكرة الماستر تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013، ص ص 55-56.

من وقته في القضايا الإدارية، مقابل 30% في الأعمال المتعلقة بالأنشطة الاستثمارية، ومن هذا التصور، أصبح لزاما عليها، أن تتحول إلى إدارة اقتصادية نشطة وفعالة.

- تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة: من أجل تعويض عدم التوازن في ميزان المدفوعات على المدى القصير ولتحفيز العرض على المدى المتوسط وخاصة في القطاعات التصديرية والسماح بتحويلات مهمة في تكنولوجيا.
 - تأهيل المؤسسات الاقتصادية، حيث أثبت القطاع الصناعي في الجزائر خلال أدائه في فترة التسعينات، أنه في حاجة إلى إصلاحات جذرية وأطر تنظيمية تتلاءم مع خصوصيات كل فرع أو مؤسسة صناعية.
- وهذا ما دفع بالحكومة الجزائرية إلى وضع برنامج إعادة تأهيل المؤسسات، والذي يهدف إلى جعل هذه المؤسسات قادرة على مواجهة مخلفات تحرير التجارة الخارجية وتبعات تدفق السلع الصناعية الأجنبية عموما والأوروبية خصوصا، كون هذه المؤسسات معنية بإلغاء الرسوم الجمركية وفق اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية، ولتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي، ولكي تصبح هذه المؤسسات قادرة على منافسة نظيراتها في العالم، أعدت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برنامجا وطنيا لتأهيل هذه المؤسسات، خصص له غلظا ماليا قدر بـ 01 مليار دينار سنويا، يمتد إلى غاية سنة 2013، وتشرف عليه الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تم إنشائها عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 05-165 بتاريخ 3 ماي 2005، ويهدف هذا البرنامج إلى تحقيق ما يلي:

- ✓ جعل هذه المؤسسات قادرة على التحكم في التقدم التقني وفي الأسواق.
- ✓ جعل هذه المؤسسات قادرة على المنافسة على مستوى السعر/الجودة.
- ✓ إنشاء قيم مضافة جديدة.
- ✓ خلق مناصب شغل جديدة ودائمة
- ✓ تطوير الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ التقليل من الضعف التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ التقليل من حدة الاقتصاد غير الرسمي.
- ✓ تأهيل الجهاز المصرفي، وذلك لأن دورها في الأنشطة الاستثمارية لا يستجيب لتطورات العصر من حيث السرعة ونوع الخدمات التي تقدم للزبائن، وما تزال البنوك الفرنسية تؤدي دور الوسيط في التحويلات الخارجية من وإلى الجزائر، فبالرغم من تشجيع الجزائر على إنشاء بنوك خاصة وفروع لبنوك أجنبية عربية وأوربية، إلا أن هذه العملية ما تزال في بداية الطريق، وقد تأخذ هذه التجربة وقتا طويلا، لتؤدي وظيفتها وتوسع أنشطتها على مستوى الوطن وعلى مختلف القطاعات الاقتصادية، لذلك يجب تأهيل الجهاز المصرفي الذي ينشط الحركة الاقتصادية.

✓ تأهيل الإعلام الاقتصادي برفع مصداقيته وزيادة سيولته وتنافسيته، ليتمكن من ممارسة الرقابة حتى تستطيع العدالة من أداء دورها في قضايا الاختلاس والتلاعب بأموال الشعب إذا ما حضيت هي الأخرى بالاستقلالية

✓ توسيع نطاق الحكم الراشد، حيث إن الظفر بالمكاسب التي توفرها الشراكة بشكل عام ومنطقة التبادل الحر التي تمس أساسا الجانب الاقتصادي، يعتمد على الإصلاحات الاقتصادية في ظل حكم يتمتع بالرشادة والعدالة، ووجود مؤسسات قوية تؤدي وظائفها بصورة جيدة، وتمثل هذه المؤسسات كما حددها داني رودريك وسوبر أمانيات فيما يلي:

➤ **المؤسسات المنظمة للسوق:** هي تلك المؤسسات التي تتعامل مع التأثيرات الخارجية للسوق، وفورات الحجم، نقص المعلومات، ... وتشمل عادة قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، النقل والخدمات المالية

➤ **المؤسسات المحققة للاستقرار:** هي تلك التي توفر البيئة الاقتصادية المستقرة من خلال وضعها لسياسات اقتصادية نقدية ومالية ملائمة، وتمثل هذه المؤسسات في وزارة المالية، البنوك المركزية المسؤولة على الإدارة الاقتصادية والمالية والهادفة إلى تقليل التقلبات والهزات الاقتصادية الكلية وتقادي الأزمات المالية

➤ **المؤسسات المانحة للشرعية:** هي تلك المؤسسات التي تمنح الشرعية والمصداقية للسوق، وتعزز الكفاءة التشغيلية له، بوضع نظام يحمي حقوق الملكية للمستثمرين وعائداتهم، وكذا القواعد التنظيمية التي تحد من الغش ومن السلوكات المنافية للمنافسة

وعليه فإن نجاح اتفاق الشراكة مرهون إلى حد كبير، بتوسيع نطاق الحكم الراشد في إدارة شؤون الدولة، ولا يكون هذا إلا بوجود مؤسسات مستقلة ومتكاملة محققة لاستقرار السوق، مهمتها الأساسية الضبط الاقتصادي، وإدارة مختلف أشكال السياسات الاقتصادية، فضلا عن وجود مؤسسات مانحة للشرعية كمؤسسات التشريع، العدالة، القضاء..إلخ. تسعى إلى توفير عنصر الشفافية في أداء العمل الحكومي، وذلك بتبسيط الإجراءات الإدارية المعتمدة.¹

¹ فتية حضري، مرجع سابق، ص ص 55-56.

المبحث الثالث: تقييم إتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

من خلال هذا المبحث سنقول بالتطرق إلى تقييم إتفاقية الشراكة الأورو جزائرية وذلك من خلال عرضنا لآثار الشراكة الأورو جزائرية على الاقتصاد للجزائري وأفاقها المستقبلية.

المطلب الأول: آثار الشراكة الأورو جزائرية على الإقتصاد الجزائري

سننظر في هذا المطلب إلى أهم آثار الشراكة الأورو جزائرية على الإقتصاد الجزائري

أولاً. ظروف توقيع إتفاقية الشراكة الأورو جزائري:

إن إتفاق الشراكة الموقع عليه رسمياً بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في أبريل 2002، يندرج ضمن مبادرة برشلونة (نوفمبر 1999)، والتي يختلف منطقتها على المنطق الذي ساد في إتفاقيات السبعينيات، والذي كان يحكم العلاقات التجارية بين أوروبا والبلدان المتوسطية، فاتفاقيات السبعينات، بنيت على أساس تفضيلي وتميزي لصالح بلدان البحر المتوسط من أوروبا، فالسوق الأوروبية كانت مفتحة أمام الصادرات الصناعية لبلدان البحر المتوسط، دون الحصول على معاملة تبادلية مماثلة¹، أما توقيع إتفاقية الشراكة فقد تم في ظروف غير مواتية لدول جنوب وشرق المتوسط، حيث:

- حدوث تغير جوهري في إتفاقية الـ GATT لجولة أوروغواي، إذ تم الإتفاق على التفكيك التدريجي لإتفاق الألياف المتعددة، وهو ما يعني إنهاء الميزة التفضيلية التي كانت تتمتع بها دول البحر المتوسط.
- فشل وإفلاس النظام الإشتراكي، وهيمنة النمط الليبرالي وتوجه جل دول العالم نحو تحرير اقتصادها وتجارها الخارجية، وانضمامها طوعاً أو كرهاً إلى المنظمو العالمية للتجارة إلى التكتلات الإقليمية الكبرى.
- تخلى أوروبا على نظام الميزات التفضيلية الممنوح لبلدان المتوسط، ورغبتها في إحلاله بنظام يعتمد على التبادل الحر وعلى الميزات التبادلية، وهو تكريس للفلسفة الاقتصادية المتبناة في إتفاق برشلونة، والتي تندرج في الفلسفة المهيمنة على الإقتصاد العالمي، والمتمثلة في فتح الحدود وإزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية بين الفضاءات الاقتصادية، وإعادة النظر في العلاقة بين الشمال والجنوب وفي إستراتيجيات التنمية.
- تزايد التكتلات الإقليمية الكبرى على الصعيد العالمي، وهيمنتها على الإقتصاد العالمي، وعلى المبادلات الدولية، ويعتبر الإتحاد الأوروبي من أهمها.

ثانياً. سلبات الشراكة الأورو جزائرية على الإقتصاد الجزائري

¹ زعباط عبد الحميد، مرجع سابق، ص 60.

إن توقيع الجزائر لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، لم يكن وليد قناعة راسخة لدى المسؤولين بضرورة الاتفاق لحصول تنمية دائمة وشاملة، بقدر ما كان مجازة للتيار الجارف الذي لا يمكن مقاومته، فالآثار السلبية المترتبة على الاقتصاد الوطني من خلال هذه الشراكة، يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- إقامة منطقة تبادل حر بعد 12 سنة من سريان الاتفاق، سيغرق السوق الجزائرية بالمنتجات الأوروبية، وخاصة المنتجات الزراعية، مما يهدد المؤسسات الجزائرية المنتجة سواء كانت عمومية أو خاصة، وهذا رغم تقديم مساعدات مالية محدودة للجزائر من خلال دعم برامج MEDA، وذلك للمساعدات في تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية لمواجهة المنافسة المتوقعة .
- التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية، سيحرم الخزينة العمومية الجزائرية من مبالغ ضخمة، رغم تزايد تهافت المستهلك والمستعمل الصناعي الجزائري على المنتجات الخارجية عموما والأوروبية خصوصا.
- تزايد المنتجات الأجنبية ومنافسيتها للمنتجات الجزائرية، من شأنه أن يقلص الطلب على هذه الأخيرة، ويؤدي إلى إفلاس العديد من المؤسسات الجزائرية، مما يعني نقشي البطالة، وحرمان مئات العائلات الجزائرية من قوت يومها.
- على صعيد النمو والتنمية الاقتصادية، فليس هناك أي مؤشر واضح يدعو إلى القول، بأن التبادل الحر هو مطية حتمية وكافية للتنمية، إذ يبدو بأن الأمر يتوقف على عوامل ومتغيرات اقتصادية وغير اقتصادية عديدة أخرى، منها الداخلية والخارجية التي لا يمكن التحكل فيها ولا حتى التنبؤ بها.
- على صعيد المعاملات الخارجية، فإن اتفاق الشراكة لا يقدم شيئا إضافيا للمنتجات الصناعية بل على العكس، فإن الأوضاع الجديدة في أوروبا والظروف التي خلفتها جولة أوروغواي، ستزيد من تعقيد الامور أمام المنتجات الجزائرية، التي ستجد نفسها في مواجهة منتجات دول اورروبا الوسطى والشرقية، والتي انضمت أخيرا إلى الإتحاد الأوروبي، إضافة إلى منتجات بقية دول العالم.
- التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية على الصادرات الصناعية الأوروبية إلى الجزائر واستبعاد كل التقييدات الكمية إزاءها ستؤدي حتما إلى دخول المزيد من المنتجات الأوروبية ذات جودة عالية والأسعار المنخفضة إلى السوق الجزائرية .

ثالثا. إيجابيات اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

رغم السلبيات التي عرضناها سابقا، إلا أن اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية لا تخلو من الإيجابيات، إذا ما قامت الجزائر بإجراء التغييرات الضرورية في بنيتها الاقتصادية الكلية والجزئية، في هذه الحالة فقط يمكن أن يعود اتفاقية الشراكة على الجزائر ببعض الفوائد، نذكر منها مايلي:¹

¹ زعباط عبد الحميد، مرجع سابق، ص 64.

- أنه سيغير نظرة العالم الخارجي للجزائر، إذ سيعد ذلك بمثابة تأمين وضمان يقلص من خطر الدولة ويشكل ضمانا للاستقرار والأمن في الجزائر بالنسبة للمستثمرين الأجانب عموما والاوروبيين بشكل خاص، مما قد يشجع في المدين المتوسط والطويل على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الجزائر.
- انفتاح المؤسسات الجزائرية أمام المنافسة الأجنبية، وتعريفها من كل حماية، من شأنه أن يحثها على تحسين أدائها والاستفادة من الشراكة في مجالات تمويل الاستثمارات والتسيير والتسويق والتحكم في التكنولوجيا.
- التحرير التدريجي للتجارة في السلع والخدمات ورأس المال، وهو ما يمكن أن يفيد الجزائر في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أوروبا، إضافة لفتح الباب أمام المؤسسات الجزائرية للتصدير للسوق الأوروبية، شرط طرح منتجات ذات جودة و تنافسية.
- زيادة القدرة التكنولوجية للعديد من القطاعات الاقتصادية، من خلال إبرام عقود لنقل التكنولوجيا والتعاون في مجال البحث العلمي بين المؤسسات والجامعات.
- زيادة فرص الاستثمار الاوروي في الدول المشاركة في هذه الاتفاقية مما يساعد على زيادة تدفق رؤوس الأموال والخبرات التكنولوجية وإقامة مشروعات مشتركة ومن ثم إيجاد العديد من فرص العمل¹.
- تنمية وتشجيع القطاع الصناعي والقدرة التنافسية للصناعات المختلفة، والمساهمة في تحديث وإعادة هيكلة القطاع الصناعي، وكذلك توفير المناخ الملائم لتطوير المشروعات الصناعية الخاصة لتحفيز النمو والتنوع في الإنتاج الصناعي
- زيادة المساعدات المالية والمعونات الفنية التي سيحصل عليها الجزائر.

رابعاً. آثار الشراكة على التجارة الخارجية الجزائرية

إن اتفاق الشراكة الموقعة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، والذي دخل حيز التطبيق اعتباراً من شهر سبتمبر 2005 ، وكذا انضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة، وما سببته عنه بعد إقامة منطقة اقتصادية حرة، وما ينتج عنها من حركية للسلع والخدمات، ورؤوس الأموال، والأفراد، وما يرتبط بها من تحرير للمبادلات التجارية، وانسياب لرؤوس الأموال، وانتقال للأيدي العاملة والكفاءات، يطرح مجموعة من التساؤلات حول الانعكاسات المرتقبة على التجارة الخارجية، وكذا الاجراءات التي اتخذتها الدولة لمواجهة هذه التحديات².

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 187.

² فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الاورو متوسطية والاتضمام إلى إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث العدد 11، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012، ص 116.

ويكتسي إتفاق الشراكة الأورو جزائرية أهمية بالغة، لما سيترتب عنه بعد فترة 12 سنة انطلاقا من 2005 من إقامة منطقة حرة إقتصادية، سيترتب عنها حتما آثار وانعكاسات على قطاع التجارة الخارجية:

1. بالنسبة للصادرات

تتشكل الصادرات الجزائرية أساسا من المحروقات، فهي تمثل أكثر من 97% من مجموع الصادرات، ولما كانت صادرات المحروقات لا تشملها عملية التحرير، فإنه يتوقع أن الاستفادة من عملية التصدير أن تكون محدودة، وتقتصر على بعض القطاعات فقط، كالصادرات التي تتمتع بمرونة طلب عالية داخل السوق الأوروبية، والتي تتمتع فيها بميزة نسبية، وعموما فإن الصادرات الجزائرية سوف لن تعرف آثار سلبية في منطقة التبادل الحر، ويعود ذلك إلى عاملين أساسيين: وجود تشابه ضعيف للصادرات الجزائرية، مع صادرات باقي الدول المتوسطية نحو الاتحاد الاوروبي من جهة، وعلى صادرات الدول المقبلة على الانضمام للاتحاد الأوروبي من جهة أخرى، وتبقى أكثر الدول المتوسطية احتمالا لتعرض صادراتها اتجاه الاتحاد الأوروبي آثار سلبية هي: تركيا، تونس، المغرب، فلسطين... بسبب تعرض صادراتها للأثر المزدوج.

2. بالنسبة للواردات

إن دخول إتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الاوروبي حيز التنفيذ، يعني الشروع في الإزالة التدريجية للرسوم والحقوق الجمركية، لواردات الصناعة الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، حيث سيمس ذلك أزيد من 53% من مجموع الواردات الجزائرية، فمن دون شك فإن الآثار المتوقعة على الواردات تكون في شكلين: الشكل الأول هو ارتفاع الواردات المتأتية من الاتحاد الاوروبي، أي احداث اثر تحويل التجارة بسبب أن المنتجات الأوروبية، تفرض عليها رسوم جمركية أقل، من تلك القادمة من دول اخرى، أما الشكل الثاني فهو ارتفاع أسعار بعض السلع المستوردة، والتي تتمثل أساسا في المنتجات الغذائية، بسبب خفض الدعم الموجه للفلاحين الأوروبيين.

3. بالنسبة للشركاء التجاريين

إن غالبية الشركاء التجاريين للجزائر هم دول أوروبية، وبالتالي فإن التأثيرات على الشركاء التجاريين تكون جد هامة، بالاعتبار ان هذه الدول تمثل القوى المسيطرة على الوحدة النقدية الاورو، بحيث تبقى طبيعة الآثار المتوقعة على الشركاء التجاريين والمتعاملين الاقتصاديين متوقفة على مدى نجاح الاورو واستقراره في المستقبل، فلحد الآن تسيطر دول منطقة الاورو على حجم المبادلات التجارية على حساب الشركاء الآخرين كالولايات المتحدة وكندا وتركيا الذين لا يمكنهم منافسة دول الأورو في المدى القصير والمتوسط.

المطلب الثالث: الآفاق المستقبلية للشراكة الأورو جزائرية

إن ما تريده الجزائر من الشراكة هو الحصول على التكنولوجيات الجديدة ، رفع الإنتاجية ، تحسين جودة المنتجات، والحفاظ على مناصب الشغل، و إحتمال كسب حصص في الأسواق الدولية ، وتبقى هذه الأهداف صعبة المنال، نتيجة ضعف الاقتصاد الجزائري، والصعوبات التي تواجه الاستفادة من فرص الشراكة، وهنا يفترض الباحثون ثلاث سيناريوهات مستقبلية لاتفاقية الشراكة الأورو جزائرية.

أولاً. السيناريو الخطي

هذا السيناريو يتعلق باستمرار الأوضاع الحالية مع تغيير طفيف، من منطلق أن الشراكة لا زالت تعثرها الكثير من العقبات، على غرار الهجرة غير الشرعية والجريمة المنظمة والارهاب، وغيرها من الظواهر الأمنية التي تعيق مسار الشراكة، كما أن عدم التكافؤ بين الطرفين، هو الذي يساعد على استمرار الوضع القائم، فالاقتصاد الاوروبي متقدم على الاقتصاد الجزائري، كون هذا الأخير لا يزال يعتمد على مداخل النفط فقط، وعدم تنويع النشاطات الاقتصادية، ما يؤثر على السلم والأمن الاجتماعيين للبلاد، كما أن برنامج دعم النمو الاقتصادي الذي أألكومة منذ 2009، بكلفة 288 مليار دولار، لم يسهم كثيرا في تحريك العجلة الاقتصادية ودفعها إلى الامام، بسبب غياب الخطط المستقبلية الواضحة من جهة، وإهمال الزراعة من جهة أخرى.¹

ومن بين أسباب احتمال حدوث هذا السيناريو هي:²

- المنافسة الامريكية الشديدة في المنطقة من جهة، والخلاف الواضح بين دول الاتحاد الأوروبي حول الغلاف المالي المخصص للمنطقة من جهة أخرى.
- إن التجربة التكاملية الاوروبية لا زالت حديثة، وأمام تطلع العديد من الدول إلى الإنضمام إلى الإتحاد الأوروبي، قد تشمل كل دولة القارة الأوروبية، سيولد حتما آراء أخرى حول طبيعة العلاقات مع الدول المغاربية، خاصة بالنظر إلى ما تسعى إليه الدول الأوروبية كألمانيا، لتطوير ما يسمى بالطاقة المتجددة، التي ستكون بديلا عن النفط والغاز

ثانياً. السيناريو الإصلاحى

¹ سعاد لعقاربية، أسماء بولحية، الشراكة الاورو جزائرية من 1999-2014 الواقع والآفاق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، تخصص علاقات دولية، جامعة 08 ماي 1945 ، قالمة، 2015/2014 ، ص 116.

² زكري مريم، البعد الاقتصادي للعلاقات الاوروبية المغاربية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، تخصص دراسات أورو متوسطية، جامعة ابو بكر بلقايد، تلمسان، 2010/2011، ص 148.

يعتبر سيناريو نجاح الشراكة الأورو جزائرية، سيناريو ممكن الحدوث، كون الإتحاد الأوروبي يسعى للعب دور بارز مستقبلا في العلاقات الدولية، وفي المنطقة الأورو متوسطية، لأنه يتجه نحو التنامي السياسي والتحول إلى لعب دور مؤثر في مجريات الاحداث بالمنطقة، بهدف تكوين أسواق واسعة للاتحاد، لتعزيز اقتصاديات أوروبان كمقدمة لتشكيل كتلة اقتصادية ضخمة، تقوم في مواجهة التكتلات الاقتصادية الكبرى، على غرار تجمع البريكس BRICS، واقتصاديات الصين وروسيا، فهذه الشراكة تعكس حجم الإسهام الذي يمكن أن يقدمه الإتحاد الأوروبي، لبناء علاقات مستقرة ومتكافئة في المنطقة، كما أن النجاح في إقامة منطقة التبادل الحر، يعد في حد ذاته انجازا للشراكة، ويبقى الدور على الجزائر لاقتحام الأسواق الأوروبية، وانتزاع الاعترافات القيمة من الإتحاد لخصوصية الشعب الجزائري، فكل مكسب مستقبلي من وراء هذه الشراكة، سيقدم تحفيزات جديدة لتعميق وتعزيز التكامل الأورو جزائري، كما أن الإصلاحات الديمقراطية في الجزائر، فتحت مجالا واسعا، أمام إمكانية إعادة صياغة العلاقات الأورو جزائرية على نحو أكثر واقعية، من مجرد أهداف نظرية.

إن هذا السيناريو يبقى قائما على أساس مقارنة شاملة و بالاعتماد المتبادل والتعاون في شتى المجالات، كما أن الوضع يقتضي وضع التعاون الجماعي والمصلحة العامة، كما أن العديد من المؤشرات السياسية والاقتصادية ساهمت بشكل كبير في تحسين منظر العلاقات الأورو جزائرية بشكل عام، وهناك ثلاث متغيرات لمناقشة سيناريو النجاح¹:

■ **نمط العلاقة بين القوى المركزية داخل الإتحاد الأوروبي:** في حالة نجاح عملية الاندماج في أوروبا بالشكل الذي نصت عليه معاهدة ماستريخت و أكدته اتفاقية أمستردام، خاصة فيما يتعلق بالسياسة الخارجية والامنية المشتركة ففي هذه الحالة احتمالات تدعيم العلاقات الأورو مغاربية ستكون كبيرة جدا.

■ **نمط الترابط بين الإتحاد الأوروبي ودول جنوب حوض المتوسط:** في الواقع إن الإتحاد الأوروبي يعتبر مشروع الشراكة الأورومتوسطية مشروعا شاملا وجديدا، يختلف عن السياسات المتوسطية الأوروبية السابقة، حيث يعتبر الأوروبيون، نهم يملكون اليوم نظرة استراتيجية ومستقبلية لحوض المتوسط، وهذا يفضل آفاق إنشاء منطقة للتبادل الحر، كما أن الغلاف المالي المخصص لهذا المشروع أكبر بكثير من المساعدات المالية التي كانت في السابق، بالإضافة إلى أن الإتفاقية دخلت ميادين واسعة للتعاون، مثل الأمن والاتصال.

■ **نمط علاقات القوة بين الو.م.أ والإتحاد الأوروبي:** هنا يمكن القول أن مشروع الشراكة، جاء لاعتبارين اساسيين هما: اعتبار سياسي استراتيجي، يعكس حاجة أوروبا لتوحيد مواقفها، لمواجهة العجز الذي لازمها منذ تفكك الإتحاد السوفييتي، واعتبار اقتصادي لتحضير أوروبا لمنافسة اقتصادية كبرى مع الو.م.أ واليابان.

¹ زكري مريم، مرجع سابق، ص 145.

ثالثا. السيناريو الثوري

هذا السيناريو محتمل الوقوع، كون الجزائر لم تتمكن من توظيف كافة المزايا، التي استفادت منها في إطار اتفاقية الشراكة، ولم تستغلها بصورة جيدة، حيث لم تستغل الإعفاءات الواسعة لمنتجاتها، والتسهيلات الممنوحة لها لدخول السوق الأوروبية، بسبب عدم مطابقة المنتج الجزائري للمواصفات الأوروبية.¹

كما أنها لم تتمكن من استهلاك إلا نسبة متواضعة من نظام الحصص، ذات المزايا الخاصة، والذي يتعلق بعدد من المنتجات التي يمكن لها تصديرها دون رسوم، إذ استغلت 6 أصناف فقط من مجموع 14 صنفا، في حين تمكن الطرف الأوروبي من الاستفادة من معظم المنتجات والحصص المعفاة من رسوم والتعريفات الجمركية، نتيجة لهذا الوضع جاء الميزان التجاري لصالح الطرف الأوروبي، فبلغت واردات الجزائر من أوروبا عام 2008، نسبة 53.15% مرتفعة بنسبة 45.46%، مقارنة بعام 2007، حيث بلغت 21 مليار دولار، بعدما كانت تقدر بـ 11.2 مليار دولار عام 2005، أما الصادرات فبلغت نسبتها 52.04%، وتكشف الأرقام بصورة واضحة اعتماد الجزائر الكبير على مختلف الواردات الأوروبية، كما تبقى الاستثمارات الأوروبية تجاه الجزائر متواضعة، مقارنة بدول الجوار المغربي، حيث لم تتجاوز قيمة هذه الاستثمارات 500 مليون يورو، في حين بلغت استفادة دول الجوار من مبلغ 3 مليارات يورو.

إن كل هذه المؤشرات تؤدي إلى رسم سيناريو فشل الشراكة، في ظل عدم تكافؤ بين الاطراف، وفي ظل السياسة الإنفرادية العاجزة للجزائر، إضافة إلى مختلف التحديات السياسية والامنية والاجتماعية والاقتصادية التي تعيشها الجزائر.

¹ سعاد العقارية، أسماء بولحية، مرجع سابق، ص ص 121-122.

خلاصة الفصل الأول

إن مشروع الشراكة الأورو متوسطية في ظل الظروف العالمية الحالية والتكتلات الاقتصادية الدولية أصبحت هدفا استراتيجيا يخدم كل من الدول الأوروبية والدول المتوسطية لكن عند التعمق في مفاوضات الشراكة فالاتحاد الأوروبي يفاوض ككتلة قوية عسكريا وسياسيا واقتصاديا بينما تفاوض الدول العربية بصورة متفرقة سيؤدي لا محال إلى التفرقة لأنها لا تخدم الدول النامية منها الجزائر وأبرز ما يدل على ذلك ضعف المبالغ المالية الممنوحة كمساعدات للنهوض باقتصادها.

والظاهر على هذا التعاون هو الإفراط في الطموحات والأهداف وكذلك الأفكار والاقتراعات، إلا أنه قليلا ما ترجمت هذه الأفكار والاقتراعات إلى واقع ملموس، وذلك في ظل اختلاف وجهات النظر، بين الاتحاد الأوروبي ودول الحوض المتوسط وخاصة الجزائر، وتمثل هذا الاختلاف في تحديات سياسية وأمنية واقتصادية، وهو نفس التحدي الذي يواجه الجزائر، إذا لم تدخل إصلاحات اقتصادية جذرية على هياكلها وأساليب العمل، تتماشى مع نصوص اتفاقيات الشراكة، وضمن منظور تنمية مستدامة، والاستفادة من الشراكة والعمل على استقطاب أكبر كم من الاستثمار الأجنبي.

الفصل الثاني

تمهيد الفصل

إحتلت قضية تنمية الصادرات مكانة محورية في الفكر والممارسة الاقتصادية، حيث توصلت العديد من الدراسات إلى أنّ النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو والتنمية الاقتصادية، ولهذا تحرص الجزائر على إيجاد بدائل متنوعة للحصول على العملة الصعبة، والحيلولة دون البقاء في معضلة الإعتماد على مداخل المحروقات وما يعترتها من تقلبات.

وإذا كانت الجزائر قد تبنت في فترة السبعينات استراتيجيات احلال الواردات، من خلال محاولة بناء قاعدة صناعية بمؤسسات اقتصادية عمومية، تسمح بتوفير السلع الصناعية والاستهلاكية للسوق المحلية، بدل الاستيراد من الخارج، بما يسمح بتحقيق الاستقلال الاقتصادي، وتوفير مناصب العمل، وتقليص استخدام موارد العملة الصعبة، إلا أنّ فشل هذه السياسة مع أواسط الثمانينات، بسبب ارتفاع التكاليف وضعف الإنتاجية والجودة، كل هذا جعل قدرة هذه المنتجات على اختراق الأسواق الدولية ضعيفة رغم الدعم الحكومي.

أدى فشل تجربة احلال الواردات بالجزائر إلى التفكير في تبني استراتيجية تنمية الصادرات من خلال حزمة من الاصلاحات في مجالات الجباية، الجمارك والتمويل، خاصة مع انهيار أسعار النفط في أواسط الثمانينات، مما أدى إلى تقلص حاد في موارد الدولة من النقد الأجنبي، فكان من الضروري تشجيع التصدير خارج المحروقات لتعويض ذلك التراجع في الإيرادات، إلا أنّ الاستراتيجية الجديدة للتوجه نحو التصدير فرضتها تحولات اقتصادية عالمية أخرى، كالتوجه نحو اقتصاد السوق وتحرير التجارة الخارجية في أغلب دول العالم، وظهور التكتلات الاقتصادية الكبرى كالإتحاد الأوروبي، بالإضافة لتأسيس المنظمة العالمية للتجارة، مما فرض على الجزائر ضرورة تبني استراتيجية اقتصادية تعتمد على التصدير، وخاصة في مجال المواد والسلع خارج المحروقات.

إن تطوير الصادرات الجزائرية خارج المحروقات يتوقف أولا على وجود منتج قابل للتصدير وقادر على المنافسة في الأسواق الخارجية، حيث الجودة والتكلفة والابتكار والاستجابة لما يرغب بها المستهلك الأجنبي، وهو ما يفرض على المؤسسات الراغبة في التصدير بذل الجهود في مجال الإنتاج والتسويق، ثم يأتي دور الجهود الحكومية من خلال القوانين الهيئات ذات الصلة بنشاط التصدير، والتي تساهم في ترقية المهن المرتبطة بالتصدير عبر الحوافز الجبائية والتسهيلات الجمركية.

نتناول في هذا الفصل جهود الجزائر في مجال ترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات، حيث نتطرق إلى بعض المفاهيم الأساسية في التصدير واستراتيجية تنمية الصادرات، وفي المبحث الثاني نتعرض لمكانة الصادرات والتصدير في التجارة الخارجية للجزائر، وأخيرا نتناول الآليات التي انتهجتها الجزائر في تطوير الصادرات خارج المحروقات.

المبحث الأول: مدخل إلى نشاط التصدير

يعد التصدير من أهم القضايا الرئيسية في العالم في ظل الأوضاع الاقتصادية العالمية الراهنة، والتي تعرف مزيد من تدويل الأنشطة الإنتاجية والتجارية، وفي ظل احتياج اقتصاديات البلدان النامية بشكل خاص، إلى النقد الأجنبي لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية، وفي ظل اشتداد المنافسة الدولية، بات تبني استراتيجية متكاملة للتصدير ضرورة ملحة لهذه الدول ومنها الجزائر.

قبل التطرق لمكانة نشاط التصدير في الجزائر، وخاصة التصدير خارج المحروقات، نتناول في هذا المبحث ماهية التصدير ومكانته في الفكر الاقتصادي وفي استراتيجية المؤسسات الاقتصادية.

المطلب الأول: ماهية التصدير

إذا كانت التجارة الخارجية لأية دولة تتكون من جانبيين: التصدير والاستيراد، فإن نشاط التصدير يحظى بالاهتمام من قبل الباحثين والمسيرين سواء على مستوى الحكومات أو المؤسسات، إذ يعتبر إحدى وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، وكذا بلوغ الهيمنة في إطار الصراعات الاقتصادية بين الدول، رغم بساطة مفهوم التصدير، إلا أن أشكاله وأهدافه متعددة ومتنوعة، وهو ما سنتناوله في هذا المطلب الأول.

الفرع الأول: مفهوم التصدير

التصدير هو عملية هامة تتدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية، وهو ركيزة تنموية فعالة لكل الدول بشكل عام، وللدول النامية بشكل خاص، ويمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال ما يلي:

التصدير هو تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد، وبصفة أخرى تمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل البلد، الأمر الذي يؤدي إلى الزيادة في دخل البلاد، وإذا تصنفت الصادرات ضمن عوامل الإضافة، أي التي تضيف قوة جديدة إلى تيار الإنفاق الكلي عن طريق أثر المضاعف.¹

¹ خنشور جمال، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تسويق دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012/2013، ص 50.

ويعني التصدير قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية، خدمية، معلوماتية، مالية، ثقافية، سياحية وبشرية إلى دول الأسواق عالمية ودولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح، قيمة مضافة، توسيع، نمو وانتشار، وتوفير فرص عمل، والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها.¹

كما يعرف التصدير بأنه: "كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم، بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي".²

يعرف التصدير من الناحية الجمركية، بأنه كل عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.

ويعرف التصدير من الناحية التجارية، بأنه عملية انتقال المواد والسلع والخدمات، من بلد المنشأ إلى البلدان الأخرى، لتسويقها في أسواق عالمية.³

من التعاريف السابقة يمكن القول أن التصدير هو تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني، والتي تحول خارج هذه الحدود، ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

يحتل التصدير أهمية ذات طبيعة خاصة في النشاط الاقتصادي، فدرجة استقلالية الدولة أو كما يسميها البعض الانفتاح الاقتصادي، هي جزئياً دالة في قيمة الصادرات مقارنة بالدخل أو الناتج القومي⁴، ويمكن أن نوجز أهمية التصدير في النقاط التالية:⁵

- إن التصدير هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة، وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.
- إن الصناعة التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أن جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضاً، وهذه العلاقة التكاملية تؤدي حتماً إلى تطور الصناعات غير التصديرية، وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل.
- إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية، وهذا التواجد يفرض على الشركات المصرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية،

¹ فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2008، ص 15.

² محمد فؤاد مصطفى، التصدير والاستيراد علمياً وعملياً، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 235.

³ خليل احمد خليل، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني، 1997، ص 66.

⁴ عبد السلام أبو قحف، بحوث التسويق والتسويق الدولي، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 355.

⁵ أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال، دار المريخ للنشر، السعودية، الطبعة الثانية، 2001، ص 411.

من حيث تكنولوجيا الإنتاج، وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيراً، وكل هذه الأمور تنعكس بدورها على الصناعات التصديرية بشكل مباشر، وتطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر. ■ إضافة إلى ذلك وعلى مستوى المنافسة العالمية، أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمرودية والتكلفة الدنيا والجودة، حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيراً على اعتبار قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية.

الفرع الثالث: أشكال التصدير

يعتبر التصدير من أبسط أشكال الدخول للأسواق الدولية، لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الطرق الأخرى للإخترق الأسواق الدولية كالاستثمار المباشر والمشروعات المشتركة.

والتصدير قد يكون نشاطاً سلبياً (عرضياً) أو قد يكون نشاطاً إيجابياً، فالنشاط السلبي للتصدير يعني أن المؤسسة قد تبيع للخارج دون تخطيط مسبق، وإنما تنظر إلى الأسواق الخارجية كوسيلة للتخلص من فائض المنتجات فهي بالتالي تمارس النشاط التسويقي الدولي في المناسبات، أما التصدير الإيجابي يحتاج إلى تبنى استراتيجية وخطة طويلة المدى للتصدير¹، كما يمكن تقسيم التصدير إلى تصدير مباشر وتصدير غير مباشر²:

1. التصدير المباشر

هذا النوع من التصدير يحدث حينما يقوم المنتج أو المصدر بالبيع مباشرة إلى مستورد ما، أو مشتر يقع خارج السوق المحلية، وبالتالي فإن العمليات التجارية التي تتدفق بين الدول، تتم مباشرة عن طريق تنظيم تابع للمنتج أو لمؤسسة تسويقية أجنبية أو للمستهلك، فالمنتج يستطيع التصدير مباشرة إلى المشتري الذي يقع في السوق الأجنبي عن طريق العديد من الطرق المختلفة، والمتمثلة في ما يلي:

أ. قسم التصدير المحلي

إن المنتج الذي يرغب باستخدام طريقة التصدير المباشر من المحتمل أن يحتاج إلى إنشاء قسم أو وحدة داخل المؤسسة، للتصدير إلى الأسواق الخارجية، هذه الوحدة التنظيمية المستقلة، وذلك بأن تشرك بصورة مباشرة في عملية البيع الخارجي، أو تستخدم كقسم للتسويق التصدير، من خلال التنسيق والرقابة على نشاطات الوحدات التنظيمية الأخرى التابعة للشركة والواقعة في السوق الخارجية.

ب. فرع المبيعات الأجنبي

إن المنتج الذي يقوم بالتصدير مباشرة من خلال بعض أشكال الأقسام المحلية، وحتى من خلال الاستعانة بموزعين أو وكلاء أجنب، وقد يصل المنتج إلى نقطة، يعتقد فيها أنه من الضرورة أن يكون له إشراف مباشر

¹ محمود جاسم محمد الصميدعي، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي وتحليلي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2004، ص 275.

² هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الثالثة، 2004، ص ص 366-374.

على المبيعات الناتجة في سوق خارجية معينة، ففي مثل هذه الحالة، فإن الشركة قد تستحدث فرع مبيعات أجنبي.

يتولى فرع المبيعات الأجنبي جميع أعمال مبيعات التوزيع والأعمال الترويجية في جميع أنحاء السوق المستهدفة، كما يبيع بشكل رئيسي إلى المؤسسات التسويقية (تجار جملة أو موزعين)، وتحت شروط معينة إلى المستخدمين النهائيين.

ج. رجل المبيعات الطواف

إن رجل المبيعات التصديري الطواف هو شخص يقيم في دولة واحدة، أو غالباً ما يكون موظفاً في سوق الدولة المصدرة، ويتنقل إلى الخارج لإجراء وظائف بيعيه، وعلى العكس فإن رجل المبيعات المقيم يرسل إلى خارج وطنه للعيش والعمل في سوق أجنبي.

ولاتخاذ قرار فيما سوف تستخدم الشركة رجل مبيعات متنقل في سوق أجنبي معين أم لا، فإن الشركة يجب أن تأخذ بعين الاعتبار بالذي سيقوم به رجل البيع، فهناك أشكال عديدة لوظائف رجل المبيعات تمتد من إعداد وإصدار الطلب إلى استلام الطلب، فإن وجدت الشركة شكل وظيفة البيع التي تنجز في السوق الخارجية، تتجه نحو وظيفة استلام الطلب، في بعض الحالات فإنه من المحتمل أن يكون غير اقتصادية استخدام رجل البيع المتنقل، ومن جهة أخرى حينما تكون وظيفة البيع تتجه نحو إعداد الأوامر، فإنها ستعين رجل مبيعات متدرب، وهذه قد تكون أفضل طريقة، إلا أن قرار التعيين يعتمد على التكلفة النسبية والفائدة المتوقعة في شكل المبيعات المتحصلة.

2. التصدير غير المباشر

يعد التصدير الغير مباشر الطريقة الأكثر شيوعاً في اقتحام الأسواق الخارجية، ويقصد به "النشاط الذي يترتب عن قيام شركة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد محلي، يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج، سواء كان المنتج بشكله الأصلي، أو بشكله المعدل، وفي سياق هذا النوع، تلجأ المؤسسة لإنتاج المنتجات التي تتلائم مع احتياجات السوق الأجنبي، عادة ما يتطلب ذلك تغيير في خطوط إنتاجها أو استراتيجيتها التسويقية وطرق تنظيمها أو فلسفتها، ويعتمد التصدير الغير مباشر على الوسطاء المستقلين المتمثلين في¹:

- المصدر: حيث يقوم بشراء المنتجات المصنعة، ومن ثم بيعها للخارج لحسابه الخاص.
- وكالة التصدير المحلية: تعمل على البحث عن الأسواق الخارجية للسلع المحلية، والتفاوض مع المستوردين الأجانب مقابل عمولة معينة.

¹ عماري جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم، تخصص تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، نوقشت في 2011/04/14، ص ص 153-154.

■ **المنظمة التعاونية:** تقوم هذه المنظمة بالأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين، وتكون هذه الأنشطة تحت سيطرتها الإدارية، وغالبا ما يستعين بهذه المنظمة منتجي السلع الأساسية أو الأولية، كالمنتجات الزراعية أو الحيوانية.

يعتبر التصدير غير المباشر أكثر ملائمة للمؤسسات التي تقوم بعملة التصدير لأول مرة حيث تقوم المؤسسة هنا بإنتاج منتجات معينة للسوق الأجنبية وغالبا ما تحدث تغييرات في خطوط إنتاجها وإستراتيجيتها التسويقية وهذا لما للتصدير غير المباشر من مميزات يمكننا سردها في النقاط التالية:

✓ أن التصدير غير المباشر لا يحتاج إلى استثمار كبير يحتاج أموالا باهضة.

✓ أن التصدير غير المباشر يتطلب مخاطرة أقل.

✓ سهولة مهمة رجل التسويق المكلف من قبل المؤسسة لتمثيلها في السوق الأجنبي المستهدف في عملية تجميع البيانات والمعلومة التي تمكنها من خدمة عملائها بأعلى كفاءة ممكنة.

المطلب الثاني: نظريات التصدير وأهدافه

جميع النظريات الإقتصادية حاولت أن تفسر أسباب التبادل التجاري على المستوى الدولي، بمعنى آخر لماذا تصدر الدولة؟ وماهي أهداف التصدير للدول المتبادلة؟. وقد أشار بعض الإقتصاديين إلى أن عملية التبادل التجاري بين دولتين هي عبارة عن لعبة ذات المجموع الصفري، بمعنى أنه لا بد أن يكون أحد طرفي عملية التبادل رابحا والطرف الآخر خاسرا، إلا أن بعض الإقتصاديين الآخرين يرون أن عملية التبادل التجاري عبارة عن لعبة ذات مجموع ايجابي، بمعنى أن كلا من طرفي التبادل رابح ولا يوجد طرف خاسر، من هنا ظهرت النظريات الاقتصادية لإثبات هذا الكلام، والتي سوف نتناولها بالتفصيل في هذا المطلب.

الفرع الأول: نظريات التصدير

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

1. الصادرات في الفكر الاقتصادي التجاري

أكد التجاريون على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة للأمة هي التجارة الخارجية، كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، ولم تقتصر مطالبهم بتدخل الدول في التجارة، وإنما طالبوا بضرورة تدخلها المتكامل في الحياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة، من أجل تحقيق هدف جمع الثروة للأمة، كما طالبوا كذلك بتدخل الدول من أجل تنظيم علاقتها التجارية مع الدول الأخرى، بحيث تجلب التجارة أكبر قدر من المغنم للدول وتحد من الأضرار أو الخسائر التي تنجم عن هذه التجارة، وقد رأى التجاريون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة، يأتي من خلال الميزان التجاري الذي يكون في صالح الدول، مما يحتم على الدولة أن تقلل من وارداتها من الدول الأخرى، وأن تزيد من صادراتها إلى تلك الدول، وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم، في إنعاش وتشجيع الصادرات وتقييد الواردات من الخارج.

واعتبر التجاريون أن تحقيق وتكوين فائض مستمر في الصادرات، هو المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج، وقد تمثلت سياسة تشجيع الصادرات لديهم من خلال النقاط التالية:¹

- تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل، مثل تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية، ورد بعض الرسوم أو الضرائب، والتي سبق أن تم تحصيلها عند استيراد المواد الخام لها من الخارج.
- العمل بشكل مستمر على توسع وإيجاد واكتساب الأسواق الخارجية الجديدة، وخاصة في البلدان المكتشفة حديثاً، وهو ما جعلها تشجع حركة الاكتشافات الجغرافية والاستعمار في أمريكا وآسيا وأفريقيا.
- تخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر إلى الخارج من خلال سياسة الأجور المنخفضة، مما يمنح الصادرات ميزة تنافسية في الأسواق الخارجية.
- بناء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير، وإنشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور، وخاصة في المواقع الاستراتيجية في الأراضي المكتشفة حديثاً.
- تشجيع عمليات التصدير ودعمها، من خلال فتح الأسواق الأجنبية بالقوة، والقضاء على الصناعات المحلية للدول الأخرى باستخدام الحروب إذا استدعى الأمر ذلك.

2. الصادرات في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي

منذ مطلع القرن الثامن عشر بدأت تتراجع أفكار التجاريين، وبدأت أفكار الكلاسيك التي نادى بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية، وقامت بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة

¹ وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 01، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2002، ص 7.

التوازن الاقتصادي التلقائي، وأصبح هناك مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدول في الحياة الاقتصادية، وهذا ما يخالف المطالب للفكر التجاري بضرورة تدخل الدول في الاقتصاد.

وقد أبدى الكلاسيك اهتماما بالغا بنشاط التجارة الخارجية ولكن ليس بأسلوب الذي كان عليه التجار، حيث رأى الكلاسيك أن تنمية التجارة الخارجية على أساس النفقات النسبية لا يتعارض أبدا مع التنمية الاقتصادية، بل يساهم فيها بشكل فعال وكبير، وتناول مفكرو مدرسة الكلاسيك دور الصادرات في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد، وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار، على وجه يتضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية، إلى جانب اجتذاب رؤوس الاموال الخارجية للاستثمار في ميدان إنتاج السلع التصديرية.

وقد أوضح الفكر الكلاسيكي أثر التجارة الخارجية على تراكم رأس المال، عن طريق ما يترتب على تخصيص الأكتاف للموارد الاقتصادية من ارتفاع في الدخل الحقيقي، وزيادة الادخار، وتوفير حوافز الاستثمار، كنتيجة لاتساع إطار السوق، والاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير¹.

ومن خلال ما سبق عرضه عن الفكر لدى الكلاسيك فيما يتعلق بنظرتهم إلى التجارة الخارجية، وخاصة الصادرات بأنها لم تكن مجرد أداة لإعادة تخصيص الموارد أو تحقيق التوزيع الامثل لها، بل تعتبر عندهم قوة محركة للنمو الاقتصادي.

3. الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث

لقد أكد جون ماينارد كينز John Maynard Keynes على أهمية ودور الصادرات كأحد مكونات الدخل القومي، حيث تسهم الصادرات من خلال عمل المضاعف الاقتصادي، بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة.

أما Gunnar Myrdal (1956) ، فإنه يرى أن التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة، تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين، ويرى أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية، تعمل في المقام الأول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلا بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية، إلى جانب أن الطلب على صادرات الدول الاخيرة، وغالبا ما تكون مواد خام أولية يتصف بعدم المرونة، ويرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية، غالبا ما يرجع أثره

¹ سامية سرحان، أثر السياسات البيئية على القدرة التنافسية لصادرات الدول النامية، دراسة للأثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس ، سطيف، 2010/2011، ص 45.

إلى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، إضافة إلى عوائد استثماراتها التي اقتصر على قطاعات معينة كإنتاج المواد الأولية وتصديرها¹

أما Ragnar Nurkse (1907-1959)، فإنه يرى أن التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي، فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع المواد توزيعا أكثر كفاء، وضرب مثلا عن ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا وأستراليا وجنوب أفريقيا والارجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية، خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير وسلعة غير مواتية، وإزاء ذلك بين تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية، وذلك نتيجة لما تواجهه صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة من عقبات عديدة، هذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة.²

الفرع الثاني: أهداف التصدير

ويهدف التصدير إلى تحقيق واحد أو أكثر عن الأهداف التالية:³

- اقتناص الفرص التصديرية في الأسواق الدولية، من خلال متابعة العملاء والمستهلكين في أسواق التصدير، والاستفادة من معدلات النمو الاقتصادي في دول العالم، من خلال فتح فروع للمنتجين المصدرين في الأسواق الدولية.
- تحقيق تنويع جغرافي للصادرات لتجنب المخاطر، وتصنيع خطوط متكاملة من المنتجات التصديرية، فكلما تراجعت فرص التصدير في سوق معينة، تم تعويضها في سوق أخرى.
- استغلال الفروق بين دورات حياة المنتجات في أسواق التصدير والأسواق المحلية، حيث إذا دخل المنتج في مرحلتي تدهور المبيعات في السوق المحلية، تحاول المؤسسة تمديد مدة حياة المنتج من خلال البحث عن فرص للتصدير في الأسواق الخارجية.
- استخدام سياسة العلاقات المتبادلة، من خلال فتح فرص تصدير في أسواق الاستيراد، والحصول على العملات الأجنبية الصعبة.
- التخلص من الفوائض الإنتاجية، واستغلال الطاقة الإنتاجية العاطلة، مما يؤدي لزيادة ربحية المؤسسات وعلاج الاختلال في ميزان المدفوعات للدول.

¹ سامية سرحان، مرجع سابق، ص 46.

² وصاف سعدي مرجع سابق، ص 8.

³ فريد النجار، مرجع سابق، ص 119.

▪ تصدير الثقافات والتاريخ الخاص بالدولة أو المؤسسات، فالدول والمؤسسات تعرف في العالم لخارجي من خلال منتجاتها وخدماتها، وهو ما يشكل أداة للهيمنة والتوسع.

وهناك أيضا جملة من العوامل التي تجعل النشاط التصديري ضرورة ملحة وهي:¹

المساهمة بشكل إيجابي في الميزان التجاري، وكذلك استغلال الموارد المحلية بقدر أكبر ممكن من الكفاءة، وتخفيض نسبة البطالة، وكذلك زيادة نصيب أفراد من الناتج القومي، ومعدلات النمو والرفاهية الاجتماعية والاقتصادية، وكذلك المساهمة في تراكم راس المال.

المطلب الثالث: مكانة التصدير في استراتيجية المؤسسة

يعتبر التصدير الركيزة الأساسية في استراتيجية المؤسسة وبذلك فإنه يجب على المؤسسات المصدرة إتباع أفضل استراتيجيات التصدير وقبل التطرق إلى هذه الاستراتيجيات نقوم بالتعرف على مفهوم استراتيجية التصدير

الفرع الأول: مفهوم استراتيجية التصدير

قبل أن تقوم المؤسسات بالتصدير، يتعين عليها إتباع أساليب معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي، وذلك بالبحث عن أسواق خارجية لتصريف منتجاتها، وذلك بمختلف الطرق الممكنة، ويعتبر خيار التصدير بأنه هي الطريقة الأبسط للدخول إلى الأسواق الخارجية، حيث أن المؤسسة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين إلى آخر، وقد تقوم بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة، وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منتجاتها في بلدها الأم.²

تعد استراتيجية التصدير منهجية علمية تعتمد عليها المؤسسات، التي ترغب في تصدير منتجاتها أو خدماتها، وهذا من أجل مواجهة المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك من خلال أتباع أساليب وتدابير التحليل والتشخيص الاستراتيجي لبيئة التصدير الداخلية الخارجية، ومن ثم تحديد الآليات التي يجب اتباعها، والوسائل التي يجب استخدامها، حتى تنجح المؤسسات التصديرية في اقتحام الدولية.

كما أن وجود بيئة ملائمة وصالحة للتصدير، تسمح بتكوين استراتيجية واضحة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، هذه الاستراتيجية التصديرية يجب أن تستند على أن التصدير هو أحد العناصر الرئيسية للتنمية الاقتصادية، وتحدد في هذه الاستراتيجية السلع المستهدف تصديرها، والسلع المراد تصنيعها بغرض التصدير، والأسواق الخارجية المستهدفة، وهذا بناء على وجود الطلب على السلع الجزائرية في هذه

¹ مرهف الابراهيم، ورقة بحثية بعنوان إدارة نشاط التصدير، ماجستير تسويق، جامعة دمشق، 2010/2009، ص 4، مأخوذة من الموقع الإلكتروني: www.tahasoft.com/books/103.docx، بتاريخ 2016/04/08، الساعة 12: 26.

² محمود جاسم محمد الصميدعي، مرجع سابق، ص 289.

الأسواق، مراكز للقيام بدراسات الأسواق الدولية، للكشف عن الفرص التصديرية، وجمع وتحليل المعلومات عنها، وإتاحة هذه المعلومات بسهولة للمصدرين الوطنيين، وكذا تحديد الخصائص التي تشترطها هذه الأسواق لقبول السلع الجزائرية¹.

الفرع الثاني: أنواع استراتيجية التصدير

تتمثل أنواع استراتيجية التصدير فيما يلي:²

1. استراتيجية النمو المعتمد على المنتج

- تسعى المؤسسات في هذه الحالة لاختراق عدد من الأسواق الأجنبية بمنتج واحد، ويتم ذلك من خلال :
- القيام بتسويق المنتج أو الخدمة في الأسواق المحلية، وتعميمها في الأسواق الوطنية بشكل تدريجي.
 - إتخاذ قرار الدخول إلى الأسواق الدولية، سواء لتثبيح السوق المحلية، أو بفعل اشتداد المنافسة الداخلية، أو وجود فرص تسويقية خارجية أفضل.
 - تكيف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق المستهلكين في كل سوق خارجي تريد الدخول إليه، والمتطلبات القانونية والبيئية للبلاد.
 - القيام بتعديل المنتج وتطويره حتى يتلاءم مع خصائص السوق الدولي المستهدف، سواء من حيث ثقافة المجتمع وأذواق المستهلكين، أو الشروط التي تحددا السلطات في البلد المستهدف.

2. استراتيجية النمو المعتمد على الأسواق

يجب على المؤسسة في هذه الاستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها، والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة، وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

¹ عماري جمعي، مرجع سابق، ص 169.

² الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الاداء المؤسسي، دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب وتصدير التمور بسكرة، مذكرة لنيل شهادة الماستر في تسيير المنظمات، تخصص التسيير الاستراتيجي للمنظمات، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015/2014، ص 19-20.

المبحث الثاني: مكانة الصادرات في الاقتصاد الجزائري

تحضي الصادرات بأهمية بالغة على المستوى الوطني فيكفي أنها تمثل أول مورد للعملة الصعبة إذ سنتطرق في هذا المبحث إلى مكانة الصادرات في الاقتصاد الجزائري مبرزين مكانة المحروقات ومخاطر الاعتماد عليها وكذلك دوافع ترقية الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الأول: مكانة صادرات المحروقات في الصادرات الجزائرية

يحتل قطاع المحروقات أهمية كبرى في الاقتصاد الجزائري، باعتبار أن كل من النفط والغاز مادتين إستراتيجيتين تحققان عوائد مالية ضخمة للجزائر، وتشكلان المصدر الأساسي لتوفير العملة الصعبة، وبالتالي يمثل قطاع المحروقات المصدر الفعال الذي تعتمد عليه التنمية في شتي المجالات، فهو يمثل نسبة 40% من الناتج الوطني المحلي، كما أن أكثر من 60% من الميزانية العامة للدولة تمول عن طريق الجباية البترولية، وتساهم المحروقات بـ 97% من إيرادات الصادرات الجزائرية.

فبرامج التنمية في الجزائر تعتمد أكثر على عاملي تطور الكميات المنتجة من المحروقات وعلى ارتفاع أسعارها دوليا. وبسبب الوزن المحدود للكميات المصدرة من البترول خاصة، مقارنة مع المنتجين الكبار مثل بلدان الشرق الأوسط، تسعى الجزائر إلى رفع القدرات الإنتاجية وكميات التصدير لزيادة المداخيل، خاصة من الغاز الطبيعي الذي بدأ يعرف تطورا فعليا في السنوات الأخيرة، مما جعل الجزائر تعرف على أنها بلد غازي أكثر منه بترولي.

من بين التأثيرات الإيجابية لارتفاع أسعار النفط على اقتصاديات الدول المصدرة للنفط، تعزيز الاحتياطات الدولية لدى البنوك المركزية، وعلى هذا الأساس، ومما لا شك فيه أن هناك ارتباط وثيق بين أسعار النفط، ومستوى احتياطات الصرف الاجنبي في الدول المصدرة للنفط، كما هو الحال في الجزائر، مثلما هو مبين في الجدول الموالي¹.

إن الاحتياطات الدولية للجزائر التي كانت تبلغ 1.50 مليار دولار سنة 1993 ثم 4.40 مليار سنة 1999 إثر الصدمة البترولية لـ (1998-1999)، التي أدت إلى تخفيض مستوى احتياطات الصرف الاجنبي، ثم أخذت في الإرتفاع تدريجيا منذ سنة 2000، وتتدعم مع ارتفاع أسعار البترول لتصل أرقاما غير مسبوقه، تجاوزت 110 مليار في 2007، وبأكثر من 162 مليار دولار عام 2010.

¹ زغبي نبيل، أثر السياسات الطاقوية للاتحاد الأوروبي على قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2012/2011، ص ص 47-48.

جدول رقم(02): نسبة صادرات المحروقات من الصادرات الإجمالية في الجزائر (2000-2010)

السنوات	إجمالي الصادرات	صادرات المحروقات	الصادرات خارج المحروقات	النسبة
2000	22301	21419	882	96.04
2001	19132	18484	648	96.61
2002	18827	18091	736	96.10
2003	24612	23939	673	97.26
2004	32083	31302	781	97.56
2005	46001	45094	907	98.03
2006	54613	53429	1184	97.83
2007	59518	58206	1312	97.79
2008	78230	76340	1890	97.58
2009	43216	41775	1441	97.35
2010	57150	55700	1450	97.16

الوحدة: مليون دولار

المصدر: زغبي نبيل، مرجع سابق، ص 47.

يمكننا من خلال الجدول، ملاحظة المكانة الخاصة التي يحتلها قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري، والأرقام القوية والمخيفة في نفس الوقت لنسب صادرات المحروقات مقارنة بالصادرات الاجمالية، فقطاع المحروقات يسيطر بشكل مطلق على العائدات وعلى حجم الصادرات الجزائرية للخارج، حيث تمثل صادرات الجزائر من المحروقات معدل 97% من إجمالي الصادرات منذ عام 2000، والمساهمة المتبقية والمقدرة بحوالي 03% فهي تمثل الصادرات خارج المحروقات، والتي لا تزال ثانوية وجد محدودة، حيث بلغت قيمتها القياسية 1.89 مليار \$ في سنة 2008.

وأما على المستوى العالمي فبالنسبة للأداء الخارجي المتعلق بالتجارة الخارجية، تقدر مساهمة الجزائر في إجمالي الصادرات السلعية العالمية بـ 0.45 بالمائة و بـ 0.17 في إجمالي الواردات العالمية في سنة 2006، حسب ما جاء في تقرير للمنظمة العالمية للتجارة لعام 2007، وهو ما يعكس الوزن النسبي الضعيف للاقتصاد الجزائري عالميا.

المطلب الثاني: مخاطر اعتماد الجزائر على صادرات المحروقات

يعتبر النفط أهم مصدر الطاقة في الوقت الحاضر، وهو يمثل عصب الحياة الحديثة والمحرك الأساسي للنمو الصناعي والتكنولوجي بشكل خاص والنمو الاقتصادي بشكل عام، فلقد اعتمدت الحضارة المعاصرة عليه بقدر هام في تحويل الموارد الاقتصادية من حالتها الطبيعية الأولية إلى حالات اقتصادية مختلفة، تمكن من اشباع حاجات ورغبات المجتمع.¹

إن هذه الأهمية البالغة للنفط تجعل من السوق الدولي للنفط سوقا ذا أهمية كبرى، ويجعل من تحليل العرض والطلب الدولي على هذه السلعة الحيوية أمرا مهما أكثر، فكما أن ارتفاع أسعار النفط قد يؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات المصنعة على المستوى العالمي، ومن ثم ارتفاع فاتورة الواردات من السلع المصنعة بالنسبة للدول النامية، باعتبارها دول استهلاكية غير مصنعة، يؤدي الركود الاقتصادي الذي تشهده الدول المصنعة الرأسمالية بشكل دوري إلى انخفاض أسعار النفط، وبالتالي انخفاض عائدات صادراته بالنسبة للدول المصدرة له، ويظهر أثر ذلك جليا على الاقتصاديات التي تعتمد على تصدير النفط بشكل كبير.

والجزائر باعتبار تركيزها الشبه كلي على الصادرات من النفط في جلب العملة الصعبة، ومن ثم استعمالها في تسوية فواتير الواردات المتزايدة من عام لآخر، ما يهدد اقتصاد البلد في حال تدهور عوائد هذه الصادرات، وعليه يمكن القول بأن هذا الوضع يترتب عليه جملة من المخاطر توجب على الجزائر إعادة التفكير في تركيبة صادراتها ومحاولة تنويعها، وإنشاء قطاع تصديري غير تقليدي يعتمد على المنتجات المصنعة والنهائية بشكل كبير، ومن بين المخاطر التي تواجه الاعتماد على صادرات المحروقات هي التي سنتطرق إليها في مايلي:

الفرع الأول: مخاطر تقلبات الأسعار وإنخفاض العائدات

إن الاعتماد على الربيع النفطي، سوف يترتب عنه بالضرورة تذبذب في المداخيل من العملة الصعبة، والتي تستعمل في إقتناء المستلزمات الاستهلاكية للمجتمع من العالم الخارجي، إضافة إلى وسائل الإنتاج، هذا التذبذب قد يرجع في أحد جوانبه إلى عامل الأسعار، أين يتولد خطر كبير يؤثر بشكل سلبي على الاقتصاديات المعتمدة على الصادرات من النفط، وتحليل سعر النفط الخام، نجد أنه أمر غاية في التعقيد، لكونه يتضمن عوامل عديدة منها الطلب العالمي على النفط، وموقف دول منظمة أوبك، واحتياجات التنمية في البلدان

¹ مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية، 2010/2011، ص ص 63-64،

النفطية، وأسعار الطاقة البديلة للنفط، إضافة إلى عوامل أخرى تقنية واقتصادية وسياسية، غير أن أهم محددات سعر النفط والغاز تبقى الطلب العالمي وسياسة الانتاج وأسعار بدائل النفط.

كما تعتبر صناعة النفط صناعة ذات تكاليف متزايدة، حيث تتزايد التكاليف الإضافية أو الحدية في الأجل الطويل لكل برميل إضافي مع تزايد استخراج النفط، ذلك لأن النفط يندفع طبيعيا في البداية إلى السطح نتيجة ضغط الغازات، ثم في مرحلة متقدمة من الاستخراج، لابد من استخدام وسائل صناعية للضغط ورفع الزيت إلى السطح، أي أن الشركة المستغلة للحوض سوف تتحمل تكاليف إضافية من جراء ذلك، وبالتالي ينخفض هامش الربح المحقق في ظل عدم القدرة على تحديد سعر البرميل من النفط وخضوع ذلك لمتغيرات خارجية.

إن حساسية أسعار النفط للتقلبات العالمية، وتحكم المضاربين فيها، وتبعيتها لمستوى النمو الاقتصادي في الدول المصدرة، يجعل هذه الأسعار تتميز بالتذبذب والتقلب، مما يؤثر سلبا على الدول التي تعتمد بشكل كبير على صادرات المحروقات، عكس الدول التي تتميز صادراتها بالتنوع، وهنا نشير إلى الأزمة التي مرت بها الجزائر، بعد انهيار أسعار النفط إلى ما دون 15 دولار سنة 1985، حيث دفعت الجزائر إلى إلغاء المخطط الخماسي الثاني (1985-1989)، وفي الفترة الحالية التي تشهد أسعار النفط تراجعا حادا، حيث انخفضت من 133.4 دولار إلى 40.3 دولار في سنة واحدة، هي سنة 2008 بفعل الأزمة المالية العالمية.

الفرع الثاني: مخاطر استنزاف الثروة النفطية

إن استخراج النفط والغاز المستمر يعني أيضا بالضرورة نضوب مكامنهما، كما أن العمليات التي يشرع فيها من أجل التنقيب على النفط والغاز، والتي تجرى من أجل تعزيز المخزون الاحتياطي، قد لا تنجح في الكثير من الأحيان، وأيضا تستوجب هذه العمليات صرف مبالغ ضخمة، وهذا معناه أنه لتعويض برميل واحد مستخرج من باطن الأرض، إذا ما أريد الحفاظ على نفس المستوى من الاحتياطي، يجب تعبئة رؤوس أموال طائلة لتحقيق ذلك، ومنه فإن خطر استنزاف الثروة البترولية يبقى خطرا قائما، خاصة مع تزايد حاجات السوق المحلية، وتوسع الاستهلاك والنمو الديمغرافي، مما قد يؤدي في النهاية إلى استيراد البترول بدلا من تصديره.

إن قطاع المحروقات في الجزائر يعتبر قطاعا حيويا للدولة، وتعتمد عليه اعتمادا كلياً مما يجعل منه موردا عاما، بمعنى أنه قطاع المحروقات ذو نفع عام، ويجب أن تهيمن عليه السلطات العمومية، ومع أن النشاط في حد ذاته يعتبر نشاطا صناعيا وتجاريا يهدف لتحقيق الربح، لكنه واقع الأمر يتطلب ليس فقط تحقيق الربح، ولكن تحقيق المنفعة العامة أسوة بكل المرافق العامة الأخرى، وعليه يجب أن يخضع القطاع في إدارته

لسلطة الدولة، التي تكون لها الكلمة النهائية في إدارة المشروعات، والرأي النهائي يكون لها، خصوصا فيما يتعلق بتنظيمها وحسن تسييرها خلافا للتنظيم الذي تسيير المشروعات الخاصة¹.

ويؤكد الخبراء أن احتياطي الجزائر من النفط سينفذ في غضون 2030، أما مخزون الغاز الطبيعي فسينفذ في غضون 2050 على أكثر تقدير، خصوصا وأن احتمالات اكتشاف احتياطات جديدة من النفط والغاز الطبيعي، كما أن التفكير في الغاز الصخري يبقى منخفض المردودية وعالي التكلفة مقارنة بالنفط والغاز، كما أنه يحتاج لكميات هائلة من المياه، إضافة إلى المخاطر البيئية المتوقعة له.

الفرع الثالث: تهديد مصادر الطاقة المتجددة

هي الطاقة المستمدة من الموارد الطبيعية التي تتجدد أو التي لا يمكن أن تنفذ، وهي تنتج عن الرياح والمياه والشمس، ومصادر الطاقة المتجددة تختلف جوهريا عن الوقود الأحفوري مثل البترول، الفحم الحجري، والغاز الطبيعي، وحيث أن مخلفاتها لا تحتوي على غازات وملوثات أخرى كما في احتراق الوقود الأحفوري،²

وتستخدم مصادر طاقة متجددة على نطاق واسع في البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية، حيث صار مألوفاً في الآونة الأخيرة إنتاج الكهرباء باستخدام مصادر الطاقة المتجددة، وذلك لتجنب التغيرات المناخية الناتجة عن التلوث بفعل الوقود الأحفوري.

ولقد كان للانتقاد الذي تعرضت له OPEC على الاقتصاد العالمي، سياساتها غير العقلانية التي دفعت بأسعار البترول الخام في الأسواق الدولية إلى الارتفاع بوتائر متصاعدة، أدت إلى ظهور ما يعرف بأزمات الطاقة في الدول الغربية التي أثرت على مختلف نواحي الحياة، خاصة على أسواق المركبات وبدائلها وعلى استهلاك الطاقة، وتكاليف المنتجات الصناعية والزراعية والخدمية المعتمدة على النفط كوقود، كما أثرت على الموارد المالية للدول، هذا الواقع سرع من عملية ظهور تحولات تكنولوجية هامة، أسهمت في إنتاج بدائل غير نفطية لمصادر الطاقة، وقد انتشر بعضها سريعا وعلى مجال واسع، مثل الطاقة الشمسية بالإضافة إلى زيادة إحلال الغاز والفحم والمصادر النووية محل النفط الخام، وهذا كله كان له الأثر السلبي على استهلاك البترول في هذه الدول.

¹ عيسى مقلد، قطاع المحروقات الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008/2007، ص 129.

² www.ouarsenis.com/uploads/files/ouarsenis-06702e6e28

المطلب الثالث: مبررات اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

تعتبر تنمية الصادرات خارج المحروقات قضية إستراتيجية بالنسبة للجزائر إذ تؤدي إلى وجود مصادر أساسية يمكن الإعتماد عليها لتوفير الإحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم، خاصة وأن المصادر الأخرى من المواد الأولية لا تتصف بالإستقرار والإستمرارية، لأجل هذا تسعى الجزائر إلى التركيز على تشجيع الصادرات كعملية تنمية طويلة الأجل، حيث أدركت أن تنوع هيكل الصادرات الوطنية والقضاء على الإختلال الهيكلي لها، صار حتمية وضرورة ملحة لتعويض صادرات المحروقات شيئاً فشيئاً بصادرات متنوعة (صناعية، زراعية)، وهو ما اصطلح عليه بإسم ترقية الصادرات خارج المحروقات.

إلا أن ترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، تتطلب التفكير والتخطيط الإستراتيجي المتصل بإيجاد بدائل تنمية متنوعة، كمصادر للحصول على العملة الصعبة، والحيلولة دون الوقوع في معضلة تقلبات أسعار النفط، وتذبذبات صرف العملات في البورصات العالمية.

أولاً. تطور الأسعار الدولية في غير صالح الجزائر

ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية والزراعية، التي تستوردها الجزائر إلى الارتفاع، مقابل إتجاه أسعار المواد الأولية إلى الإنخفاض في السنوات الأخيرة، ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات، نتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، مما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية المستوردة المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية¹.

ثانياً. محاولة الخروج من التبعية الاقتصادية للقطاع المحروقات:

تعتبر درجة استقلالية أي دولة في علاقاتها الاقتصادية الدولية هي جزئياً دالة لنسبة قيمة صادراتها من إجمالي الدخل الوطني والنتاج المحلي، وتقاس التبعية الاقتصادية بعدة مؤشرات، لعل أهمها²:

درجة أهمية الصادرات = قيمة الصادرات / الناتج المحلي الإجمالي

وكلما كانت هذه النسبة أقرب إلى الواحد، كانت الدولة قوية في علاقاتها الاقتصادية الدولية، أي أن الدول الأخرى تعتمد عليها، في الحصول على السلع والخدمات، وهو ما يعطيها القدرة على استخدام هذه القوة التصديرية في الهيمنة السياسية الخارجية، وبالنسبة للجزائر يقدر إجمالي الناتج المحلي سنة 2013 بـ 215.4 مليار دولار، وقدرت الصادرات في نفس السنة 65 مليار دولار، وهو ما يجعل الصادرات تمثل 30% من

¹ وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 9.

² عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، الدار الجامعية الجديدة، القاهرة، 2003، ص 235.

الناتج الداخلي الإجمالي للجزائر، لكن في سنة 2015 تراجع الصادرات الجزائرية إلى 37787 مليار دولار، بينما ارتفع الناتج المحلي الإجمالي إلى 295.2 مليار دولار، مما يجعل الصادرات تتراجع لتمثل ما يقارب 13% فقط من الناتج الداخلي الإجمالي سنة 2015، وهو ما يشي كله إلى تدهور الاستقلالية الاقتصادية للجزائر بفعل تراجع أسعار النفط سن 2015، حيث أن الصادرات خارج المحروقات نسبتها ضئيلة في إجمالي الصادرات، وهو ما عبر عنه بدرجة التركيز السلعي، والتي تقاس بالمؤشر التالي:¹

درجة التركيز السلعي للصادرات = قيمة صادرات السلعة الرئيسية / إجمالي الصادرات

ففي سنة 2012، بلغت الصادرات الإجمالية 72.88 مليار دولار، في حين بلغت صادرات المحروقات 70.81 مليار دولار تقريبا، مما يجعل درجة التركيز السلعي 97.16%، أما في سنة 2015 مثلا، بلغت الصادرات الإجمالية للجزائر 43.51 مليار دولار، بينما قدرت صادرات المحروقات 41.44 مليار دولار، مما يجعل درجة التركيز السلعي للصادرات الجزائرية 95.26%، وهذا التراجع في التركيز السلعي لا يعود إلى ارتفاع قيمة الصادرات خارج المحروقات، وإنما يرجع إلى تراجع أسعار النفط في السوق العالمية، وهو ما يوجب على الجزائر بذل مجهودات أكبر للتخلص من التبعية لقطاع المحروقات وتحقيق الاستقلالية الاقتصادية.

ثالثا. معالجة الخلل في الميزان التجاري

يعرف الميزان التجاري لأي دولة بأنه الفرق بين القيمة النقدية للصادرات والقيمة النقدية للواردات، ويكون الميزان التجاري إيجابيا لصالح الدولة، إذا كانت قيمة صادراتها أكبر من قيمة وارداتها، وقد يكون الميزان التجاري سلبيا، إذا كان يقيس الفرق بين قيمتي الصادرات والواردات من السلع الملموسة، وقد يكون خديما إذا كان يقيس الفرق بين قيمتي الصادرات والواردات من الخدمات المختلفة.

رغم أن الميزان التجاري للجزائر يظل موجبا، إلا أن ذلك يتوقف بالدرجة الأولى على ارتفاع كمية وقيمة صادرات المحروقات، لذا فإن أي إنهيار لأسعار البترول أو نهاية احتياطات الجزائر من النفط والغاز الطبيعي سيجعل الميزان التجاري يدخل في منطقة الخطر ليصبح سالبا، ولهذا يجب تنمية الصادرات من السلع الأخرى، سواء كانت صناعية أو زراعية.

رابعا. ترقية اتفاقية الشراكة الأوروبية متوسطة والاستفادة منها

لقد أصبحت الشراكة الأجنبية الشغل الشاغل للتوجهات الاقتصادية المتبعة من قبل الحكومات المتعاقبة في الجزائر، إذ أصبح انفتاح الاقتصاد الجزائري بشكل عام، والقطاع العمومي بشكل خاص، أمام

¹ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، نفس المرجع، ص 236.

المنافسة الخارجية عملية حتمية، يفترض أن تحسن الأداء الاقتصادي للمؤسسات الجزائرية، ولذا شرعت الجزائر باستكمال الإجراءات المتعلقة بانضمام الجزائر الى الشراكة الاورومتوسطية، وهذا يتطلب تخفيض الرسوم والتعريفات الجمركية، واتخذت نفس المسار مع المنظمة العالمية للتجارة، بإجراء عدة إصلاحات على التجارة الخارجية لمزيد من تحرير القيود التجارية لتسهيل عملية إدماج الجزائر في الاقتصاد العالمي¹.

وبما أن هذا الانفتاح سيؤدي لا محالة لغزو المنتجات الأجنبية للسوق الجزائرية، وهو ما يتطلب كرد فعل محاولة الولوج للأسواق الخارجية لاقتناص نصيب من هذه الأسواق، وإلا فإن اتفاقية الشراكة والانضمام لمنظمة للتجارة العالمية ستجعل من الجزائر مجرد سوق للسلع الأوروبية بشكل خاص والأجنبية بشكل عام.

خامسا. معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات

إن المحافظة على استقرار التوازنات الاقتصادية الكلية الخارجية مهمة جدا، خاصة بالنسبة للاقتصاديات المنفتحة على الاقتصاد العالمي، وهذا ما يجعلها عرضة للصدمات الخارجية، مما يستدعي سياسات اقتصادية كفيلة بالمحافظة على استقرار ميزان المدفوعات، فبالنسبة للجزائر تأثر ميزان المدفوعات بالانفتاح الاقتصادي الذي عرفته من خلال تحرير التجارة الخارجية، مثلما يوضحه الجدول التالي

جدول رقم (3): تطور ميزان المدفوعات للجزائر في الفترة (2000-2011)

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005
رصيد الميزان التجاري	12.30	9.61	6.71	11.14	14.27	26.47
رصيد ميزان المدفوعات	17.73	6.19	3.66	7.47	9.25	16.94
السنة	2006	2007	2008	2009	2010	2011
رصيد الميزان التجاري	34.06	34.24	40.60	7.78	18.20	27.90
رصيد ميزان المدفوعات	17.73	20.05	36.99	3.86	15.3	20.1

المصدر: دريس رشيد، انعكاس الانفتاح التجاري في الجزائر على هيكل ميزان مدفوعاتها خلال الفترة (2000-2012)، الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية، العدد 11، جامعة حسينية بن بوعلي، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، الشلف، جانفي 2014، ص 29.

¹ حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013، ص 87.

رغم أن ميزان المدفوعات سجل في الفترة (2000-2014) فائضا بشكل مستمر، باستثناء سنة 2009، بفعل سداد الجزائر لديونها طويلة الأجل، كما أن الفائض عرف تذبذبا في باقي السنوات، فقد قدر بـ 7.5 مليار دولار سنة 2000، ليتضاعف أكثر من خمس مرات سنة 2008 بمبلغ يقارب 40 مليار دولار، ثم تراجع بعد ذلك ليصل إلى 15.3 مليار دولار، ليعاود للإرتفاع إلى 20.1 مليار دولار بفعل ارتفاع أسعار البترول، أما بمقارنة رصيد الميزان التجاري، فنجد علاقة ارتباط قوية بين هاذين المؤشرين، حيث يعتمد ميزان المدفوعات في الجزائر على صادرات المحروقات التي تشكل القسم الرئيسي في الصادرات الجزائرية،

إذن يتطلب استقرار ميزان المدفوعات عدم الاعتماد تنويع الصادرات وعدم الاعتماد على قطاع المحروقات، حيث أن أي تراجع لأسعار النفط في الأسواق العالمية، يكون ذو تأثير محدود على توازن ميزان المدفوعات في حالة تنوع الصادرات.

المبحث الثالث: آليات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

إن فكرة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر مطروحة اليوم أكثر من أي وقت مضى، بالنظر إلى الحالة الاقتصادية الجزائرية، وبالأخص بالنسبة للتوازنات المالية الجزائرية في المستقبل، ذلك أن الصادرات النفطية (البترول والغاز) تعتبر زائلة بمرور الزمن، ولمواجهة هذه التحديات الكبيرة، اتخذت الجزائر منذ سنوات مجموعة من الإجراءات لترقية الصادرات خارج المحروقات، غير أنها لم تأتي بالنتائج المرجوة، ولهذا فقد كثفت الجزائر من جهودها في هذا المجال خاصة في العشرية الأخيرة، حيث مست هذه الإجراءات كل الجوانب التي تتعلق بعملية التصدير، والتي سنتطرق لها في المطالب الآتية.

المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لترقية الصادرات خارج المحروقات

تعتبر ترقية الصادرات وتنويعها من أهم ما كانت تصبو إليه الجزائر، من الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها منذ بداية التسعينات، وقصد بلوغ هذا الهدف، تم وضع إطار قانوني ينظم قطاع التصدير خارج المحروقات، حيث يتم من خلاله حصر مختلف العراقيل التي تواجه المصدر، وكذا مختلف الوسائل والطرق التي يمكن بواسطتها التغلب على هذه العراقيل، ثم ترجمتها بعد ذلك في شكل حوافز وتسهيلات على المستوى المالي والضريبي والجمركي.

1. التسهيلات المالية

بداية من القانون رقم 90-02 المؤرخ في سبتمبر 1990، الذي ينص في مادته السابعة على أن يسمح للمصدر التصرف في جزء أو كل المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة، من خلال قيامه بعملية تصدير سلع أو الخدمات خارج المحروقات، ومن جانب آخر تم إقرار عملية التوطين والتسوية المالية للصادرات خارج المحروقات¹، كما منح هذا القانون للبنوك التجارية حرية أكبر في إدارة النقد الأجنبي من حصيلة الصادرات خارج المحروقات.

وتم تجسيد إعادة تأهيل التشريعات، عبر إصدار الأمر 03-04 المؤرخ في 17 جويلية 2003، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على تصدير واستيراد السلع، ويكرس هذا الأمر مبدأ تحرير استيراد وتصدير السلع، ويذكر الأمر نفسه أنه يمكن لكل شخص معنوي أو طبيعي ممارسة التجارة الخارجية، شرط خضوعه لمراقبة الصرف، ومنذ 1994، أصبح بإمكان المصدرين تسجيل نسبة 50% من حصيلة صادراتهم خارج المحروقات، ومن منتجاتهم المنجمية في حسابهم بالعملة الصعبة.

¹ قطاف لويزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة ألكلي محند أو الحاج، البويرة، 2013/2014، ص 66.

ومع إنشاء سوق صرف بين البنوك في الجزائر، كان من المهام الأساسية لهذا السوق، هو تغطية العمليات الجارية للبنوك وعمليات زبائنهم، المتعلقة أساسا بإعادة تمويل وتقديم تسبيقات حول الحصيلة المتأتية من الصادرات خارج المحروقات والمنتجات المنجمية، إضافة إلى تقديم الدعم للمصدرين لبعض المواد، لاسيما منها التمور، حيث أن تصديرها يستفيد من دعم مزدوج طبق للقرار الوزاري المشترك بين وزارة التجارة والفلحة سنة 2001، والمتمثل في التكفل بـ 80% من نفقات النقل، ومنح 5 دينار لكل كلف كمكافأة لتشجيع الإنتاج والتصدير.

وبموجب المادة 129 من قانون المالية لسنة 1996، تم إنشاء حساب خاص تحت رقم 84/302، بعنوان الصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات، والغرض من إنشائه، هو تقديم المساعدات المالية، التي تتمثل في قيمة 80% للمعارض الدولية و80% لتكاليف النقل، إضافة إلى تقديم المساعدات فيما يتعلق بدراسة الأسواق وتحسين النوعية.

2. الإعفاءات الضريبية

قصد تشجيع عمليات التصدير للمنتجات خارج المحروقات، تم منح المصدرين العديد من الاعفاءات الضريبية، من أبرزها: ¹

أ. **الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة:** يمنح وفقا للشروط المنصوص عليها في المادة 14 من قانون الرسم على رقم الأعمال، والتي تنص على أن العمليات التالية معفاة من الرسم على القيمة المضافة هي العمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الموجهة أساسا إلى التصدير، والعمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الوطنية الموجهة إلى المحلات تحت رقابة الجمارك.

ب. **الإعفاء من الرسم على النشاط المهني:** تم استثناء عمليات البيع أو النقل أو السمسرة، المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير من رقم الأعمال، والمعتمدة كقاعدة للرسم على النشاط المهني، وهذا ما نصت عليه المادة 22 الفقرة 03 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المعدلة بموجب قانون المالية لسنة 2006، حيث لا يدخل مبلغ البيع والتسليم والسمسرة المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير، ضمن رقم الأعمال المعتمدة كقاعدة للرسم.

ج. **الإعفاء الدائم من الضريبة على أرباح الشركات:** حيث تعفى كل الشركات التي تقوم بعمليات بيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير، باستثناء عمليات النقل البري والبحري والجوي وإعادة التأمين والبنوك، وهذا ما

¹ هويدي عبد الجليل، انعكاسات الشراكة الأوروبيةمتوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012/2013، ص 141.

نصت عليه المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المعدلة بموجب قانون المالية لسنة 2006 المادة 06 منه.

3. التسهيلات الجمركية

لتشجيع عمليات التصدير وتسهيل الاجراءات المتعلقة بها، تم إعفاؤها من الضرائب الجمركية، واستجابة لانشغالات المصدرين، فإن إدارة الجمارك اتخذت مجموعة من الاجراءات الجمركية، قصد تسهيل مهمة المصدرين، مثل الإعفاء من دفع الكفالة في إطار نظام القبول المؤقت للتغليفات، والمستعملة في تغليف السلع الموجهة للتصدير، وفي هذا الصدد تم إنشاء العديد من الأنظمة من أهمها:¹

- **نظام التصدير المؤقت:** نصت المادة 195 من قانون الجمارك، على أن البضائع المرسلية إلى الخارج قصد إعادة تحويلها أو عرضها في المعرض أو أية تظاهرة أخرى، يمكنها أن تصدر بصفة نهائية انطلاقا من الخارج.
- **نظام القبول المؤقت:** عرفت المادة 174 من قانون الجمارك، نظام القبول المؤقت هذا النظام هو الذي يسمح بقبول في الاقليم الجمركي، البضائع المستوردة المعدة للتصدير خلال مدة معينة، مع وقف الحقوق والرسوم ودون تطبيق المحظورات ذات طابع اقتصادي، وذلك بقبولها على حالاتها أو إخضاعها لتحويل أو تصنيع.

- **نظام المستودعات الجمركية:** عرفت المادة 129 من قانون الجمارك، المستودع الجمركي بأنه هو النظام الجمركي الذي يمكن من تخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك وذلك مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، وهناك العديد من الأنواع، مستودعات عامة، مستودعات خاصة ومستودعات صناعية، بالإضافة إلى الأنظمة الاقتصادية الجمركية، هناك وسيلة أخرى تستخدمها الجمارك لتشجيع الصادرات خارج المحروقات، وتتمثل في إجراءات تسهيل طرق الجمركة عند التصدير، مثل عملية فحص البضائع في محل المصدر، وإلغاء تراخيص الاستيراد.

كما تم إعفاء المصدرين من دفع الحقوق الجمركية المتعلقة بالصادرات النهائية، مثل السماح بمقايضة منتج جزائري بمواد أولية أو منتجات نهائية أجنبية، بدون دفع أي حقوق المقايضة على الحدود، مثل ما هو معمول به في الجنوب.

4. المعاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير

أ. إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة:

¹ قانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق لـ 21 يوليو سنة 1979 المعدل و المتمم بالقانون رقم 98 - 10 المؤرخ في 29 ربيع

الثاني عام 1419 الموافق لـ 22 غشت سنة 1998 والمتضمن قانون الجمارك

بموجب التعليمية رقم 94/20 المؤرخ في 12/04/1994، اعترفت السلطة بحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملات الصعبة، كما نجم التعليمية عن هذا إعادة النظر في قوائم الاستيراد المعمول بها سابقا، والتي كانت تميز بين ثلاث أنواع من القوائم¹:

▪ القائمة أ: وتحتوي على منتجات غذائية وأدوية، ويكون فيها السداد فوريا ومضمون من قبل الدولة عن طريق خطوط قرض.

▪ القائمة ب: وتحضر استيراد السلع التجميلية ومواد التغليف.

▪ القائمة ج: وتضم منتجات حرة الاستيراد، ولكن غير مضمونة الدفع.

لكن مع صدور التعليمية 94/20 المذكورة أعلاه، ألغي هذا التمييز وأصبحت كافة المنتجات حرة التصدير أو الاستيراد تماشيا مع تعديل الهيكل المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي.

ب. منح إعفاءات جبائية: حيث ألقى قانون المالية لسنة 1996 الصادرات من أداء الرسم على القيمة المضافة، اما قانون الضرائب فمنح إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية لمؤسسات التصدير وكذا الدفع الجزافي، إضافة إلى إعفاء لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات، كما تم تمديد الإعفاء إلى الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناجمة عن التصدير.²

أما بالنسبة للخطوة الثانية والمتعلقة بتعديل الأنظمة الجمركية فقد تمت بموجب القانون رقم 10/98 المتعلق بقانون الجمارك حيث ميز هذا التعديل بين نظامين أساسيين هما: نظام الأنشطة الصناعية الموجهة للتصدير، ونظام إعادة التموين بالإعفاء³، والجدول التالي يبين لنا نسب التخفيضات الجمركية:

الجدول رقم (04): تخفيضات الحقوق الجمركية

التخفيضات	النسبة
اتوات جمركية	من صفر إلى أربعة%
شكليات جمركية	2%
رسم خاص إضافي	من 10% إلى 110%
الرسم على القيمة المضافة	من 07% إلى 14% إلى 21%
حقوق جمركية	من 05% إلى 15% إلى 25% إلى 45%

¹ عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص 265.

² حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص 99.

³ قطاف الويزة، مرجع سابق، ص ص 69 - 70.

المصدر: المديرية العامة للجمارك

5. تخفيض أسعار النقل البري والبحري: وقد تم التخفيض حسب الجدول التالي من طرف الشركة الوطنية للملاحة البحرية وشركة النقل البحري.

الجدول رقم(05): نسب تخفيض اسعار النقل البحري

نسبة التخفيض	مجال التخفيض
50%	من سعر النقل البحري
50%	على المنتجات المخزنة
20%	على المناجم والفضلات الحديدية
50%	على كافة البضائع ذات المنشأ الجزائري

المصدر: الشركة الوطنية للملاحة

ويجري التسديد بالدينار إذا كانت الطريقة المتبعة من نوع سيف وبالعلة الصعبة إذا تبني الأطراف صيغة فوب ويقع عبء دفعها على المستورد الأجنبي.

6. الترخيص بفتح حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين الذين يقومون بمهام التصدير.

7. الإعفاء من إيداع الكفالة: وقد نصت على هذا الإعفاء المادة 104 من قانون المالية لسنة 1997 ويمس

النشاطات التالية:¹

- السلع المخصصة لإعادة التصدير بعد التحويل.
- السلع الخاضعة لعمليات التحسين بغرض إعادة التصدير.
- الصادرات من مواد التغليف المخصصة للسلع المصدرة.

8. إلغاء أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المؤرخ في 10/04/1994 : والمتعلق بالرقابة على نوعية

المنتجات المخصصة للتصدير حيث كان يشترط في نص المادة الثانية منه إرفاق عملية التصدير بالشهادة تفتيش تثبت مطابقتها ونوعيتها وتمنح هذه الشهادة بطلب من المصدر وباللجوء إلى مخابر تحليل وكانت هذه الشهادة تخضع للمعايير المتعلقة بمقاييس خاصة ناجمة عن البنود العقدية وتنظيمات البلد المستورد بالإضافة إلى المقاييس الجزائرية السارية المفعول انطلاقا من القانون الوطني للتقييس ومقاييس المؤسسة.

¹ عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص 269.

لكن مع صدور المرسوم التنفيذي رقم 431/97 المؤرخ في 16/11/1997 المتعلق بإلغاء أحكام المرسوم رقم 90/94 الآنفة الذكر لم يعد المصدر مجبرا على استخراج الشهادة من قبل التصريح الجمركي إلا إذا كانت محل طلب صريح من المشتري الأجنبي.

المطلب الثاني: الإطار المؤسسي لترقية الصادرات خارج المحروقات

إن عملية تحرير التجارة الخارجية التي شرعت فيها الجزائر في بداية التسعينات هدفها تطوير المبادلات التجارية بالأخص الصادرات خارج المحروقات، وهو ما تطلب إنشاز مجموعة من الهيئات بهدف الوقوف على هذه الاستراتيجية الوطنية، ومن بين هذه الهيئات هناك:

1. إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية

أعدت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية، بمقتضى المادة الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16/07/1994، حيث تم تكليف الوزارة بمهمة ترقية التبادل التجاري مع الخارج ولتحقيق هذه المهمة تساهم الوزارة في وضع التصورات الجديدة للأدوات التنظيمية والهيكلية المتعلقة بالتجارة الخارجية، كما تعمل على تنشيط هذا القطاع في إطار ثنائي أو متعدد الأطراف، بالإضافة إلى كونها شريك أساسي في التحضير، والتفاوض حول الاتفاقات التجارية مع الشركاء الأجانب، وبالتنسيق مع البنيات المعنية والمصالح الموجودة لدي البعثات الدبلوماسية للجزائر والمكلفة بالشؤون التجارية¹. ويتجلى لنا من خلال هذه البنيات التنظيمية، رغبة السلطة في تجنيد الوزارة لخدمة سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، وإذا لم تعد الوزارة بهذا المعنى جهاز محايد، بل أصبحت أداة في يد الدولة لتوجيه الأعوان الاقتصاديين نحو التصدير، وبما يتماشى وأنشغالات السلطة في تحقيق التوازن المنشود للميزان التجاري الجزائري.

2. إنشاء الديوان الجزائري لترقية الصادرات

أنشأ بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 327/96 الصادر في 01 أكتوبر 1996 وضع تحت وصاية وزارة التجارة، وتحدد المادة الرابعة المهام الأساسية لهذا الديوان:²

- إعداد برنامج لترقية وتحليل أوضاع السوق العالمية لتسهيل دخول المنتجات الجزائرية إلى هذه الأسواق والزيادة من حجمها.
- تكوين وتسيير شبكة المعلومات التجارية وبنك المعطيات لخدمة جميع المعنيين بالتجارة الخارجية.

¹ عجة الجليلي، مرجع سابق، ص ص 250-251.

² نوري منير، لجلط إبراهيم، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، مداخلة ضمن ملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع الحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 08-09 نوفمبر 2010،

- وضع ونشر كل البيانات المتعلقة بالوضع الاقتصادي فيما يخص التجارة الخارجية للمؤسسات والإدارات.
- إنجاز الدراسات المستقبلية وتحريك كل المساعدات التقنية الضرورية في ميدان التجارة الخارجية.

وهناك خمس مجالات إعانة مقررة يتكفل بها الصندوق الخاص بالترقية: أعباء دراسة الأسواق الخارجية، مصاريف المشاركة في المعارض بالخارج، تكاليف دراسة الأسواق الخارجية، تكاليف النقل الدولي بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير، وتكاليف تكييف المنتجات الموجهة للتصدير حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

3. إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

أنشأت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 03/03/1996 وقد كلفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري وهي تعمل على ترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية وتوسيعها نحو الأسواق الدولية بتنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية وانجازات دراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية، وتقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير وكذا إبرام اتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية، وتتدخل أيضا في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري¹.

4. إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات

أنشئ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 205/96، المؤرخ في 05/06/1996، المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 84/302، المفتوح لدى الخزينة العمومية، ويتدخل هذا الصندوق لتمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية، والتي تهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين، وتحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير، ويمول الصندوق من خلال الرسم الخاص الإضافي، ومن مساهمة الأجهزة العمومية والخاصة المعنية بالتصدير ويعتبر الصندوق كقناة قانونية تمر عبرها مساعدات الدولة المخصصة لدعم الصادرات وقد تم توسيع مجال تدخل الصندوق بمقتضى المادة 129 من قانون المالية لسنة 1997 حيث لم يعد فقط أداة لتوزيع المساعدات بل أصبح في الواقع أشبه بمؤسسة مالية تضمن السير الحسن لعمليات التصدير.

5. إنشاء مناطق تجارية وصناعية حرة

تم إنشاء هذه المناطق في إطار قانون ترقية الاستثمار، حيث يتكفل المستثمرون المقيمون بها، بإنتاج سلع مخصصة للتصدير، كما يمكن تصريف البعض منها داخل التراب الوطني، شريطة أن لا يتعدى نسبة التصريفات 20% من الإنتاج.

6. إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمائم الصادرات

¹ حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص 101.

تم إنشاء هذه الشركة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 205/96، المؤرخ في 05/06/1996، تطبيقاً للأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10/01/1996، والمتعلق بتأمين القرض على الصادرات، والذي أسس في نص المادة الأولى منه نظام التأمين على مخاطر التصدير، وانطلاقاً من ذلك أصدرت السلطة القانون الأساسي للشركة والذي يعتبرها شركة ذات أسهم بالنظر إلى عقدها الموثق المؤرخ في 03/12/1996.

وتهدف الشركة إلى تغطية مخاطر التصدير وتخضع هذه التغطية إلى المرسوم التنفيذي رقم 96/، المؤرخ في 02/07/1996، والمتعلق بشروط وكيفيات تغطية المخاطر الناجمة عن التصدير، وقد أنشئ هذا المرسوم إلى جانب الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات، لجنة حكومية سماها بلجنة تأمين وضمان الصادرات، مشكلة من ثلاثة أعضاء، يمثلون وزارة المالية والخارجية التجارة، الفلاحة، الصناعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وممثل عن بنك الجزائر والرئيس المدير العام للشركة الجزائرية CAGEX.

وتتكفل اللجنة بفحص طلبات التأمين والفصل فيها، وتقديم مقترحات إلى وزير المالية حول دعم الصادرات، كما تفصل في الطعون المقدمة من طرف المصدرين، وتنقسم المخاطر المغطاة من طرف الشركة إلى نوعين رئيسيين مخاطر تجارية ومخاطر سياسية:¹

أ. الأخطار التجارية: ويقصد بها الأخطار التي يكون مصدرها ومسببها المستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته، امتناع المستورد عن سداد ما أستحق عليه للمصدر، رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة.

ب. الأخطار غير التجارية: ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد، والتي يكون مصدرها أو مسببها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع، بسبب عوامل سياسية.

المطلب الثالث: مشاكل ترقية الصادرات في الجزائر

تعترض الصادرات الجزائرية خارج المحروقات العديد من الصعوبات والعراقيل، وهو ما يقف حائلاً دون الدخول للأسواق الدولية، بعض هذه العوائق ناتج عن سلوكيات المؤسسات التصديرية وهيئات الحكومة المنوطة بتنشيط ودعم التصدير، وبعضها الآخر متعلق بسياسة الحماية التي تنتهجها الدول الأخرى، وعلى هذا يمكن إجمال هذه العراقيل في النقاط التالية:

¹ وصاف سعدي، ضمان إنتمانات التصدير في البلدان النامية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، المنظم من قبل جامعة محمد خيضر، بسكرة، أيام 20 / 21 و 22 نوفمبر 2006، ص 3-4.

1. المشاكل التنظيمية

تلاقي الصادرات خارج المحروقات مشاكل محدودة تمس بالجوانب التنظيمية لعملية التصدير، من ذلك يمكن ذكر مسائل منها ما يتعلق بالإجراءات الإدارية وبطنها، بسبب غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والافراد، كذلك تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها ونظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الاساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.¹

2. المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي

يتميز المحيط المؤسسي التشريعي للصادرات خارج المحروقات بالخصائص التالية:

- التشابك التداخل في المهام الموكلة لهيئات والهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات بينت الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية والغرفة الوطنية للتجارة والشركة الوطنية للمعارض والتصدير مما ادي إلى غياب التنسيق والتضارب في الارقام المقدمة، مما أدي إلى صعوبة تقييم الوضعية وصعوبة، تحقيق الأهداف المسطرة، خاصة من طرف الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية، باعتباره هيئة أصبحت توجه استراتيجيات مختلف الاعوان الاقتصاديين في مجال التصدير، وهو الوسيط أين تتقاطع فيه إنشغالات أهم مراكز التأثير والقرارات في مجال التجارة الخارجية، وفشله لحد الان في إنشاء شبكة معلومات وطنية، تمكن من توفير المعلومات القانونية والتشريعية الدقيقة الموحدة، عن الهيئات والمؤسسات الاقتصادية، لتصبح إحدى الادوات الرئيسية في مجال اتخاذ قرارات، تخص ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية، مما يخدم الصادرات خارج المحروقات، فهذا النقص، لا يسمح بتعزيز جهودات المؤسسات المهتمة بالتصدير، من أجل استغلال الفرص العديدة، التي يمكن أن تتواجد على مستوى الأسواق الخارجية.
- وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين، سواء على المستوى الوطني أو الخارجي، سواء في مجال تبادل الخبرات في مجال التصدير، والمعلومات عن الأسواق الخارجية والفرص المتاحة فيها، كما لا يوجد تعاون على مستوى تطوير منتجات وخدمات مشتركة وطرحها في الأسواق الخارجية.
- سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية، للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات، فهذه الموارد غالبا ما لا توجه للنشاطات الرئيسية التي تدعم التصدير، وإنما توجه للأنشطة البيروقراطية والإجرائية، التي تعيق التصدير أكثر ما تدعمه.

¹ بهلول مقران، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970/2005، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر 03، 2010/2011، ص 69.

■ ارتفاع تكاليف النقل الدولي، وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير، لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية، وبالتالي انخفاض هامش الربح، الممكن تحقيقه من عملية التصدير، بسبب عدم انتظام برامج توجيه الرحلات، ونقص الخطوط الموجهة للتصدير، وعدم تخصيص بعض أرصفة الموانئ للعمليات التصديرية فقط.

■ عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي، وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات، بحيث أصبح الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية، من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري، نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية.¹

■ عدم قياس القدرة التصديرية للمؤسسة، فالمؤسسة التي تريد التصدير تعترضها عمليا اشكالية كبيرة ذات طابع استراتيجي، قبل القيام بتحديد الوسائل ووضعها حيز التطبيق، حيث يجب التأكد من موارد المؤسسة المالية، معرفة الأسواق الخارجية، اختيار المنتجات، تحليل وتكييف القدرة الانتاجية، وتقييم المعرفة الفنية وخبرتها التصديرية، ولكي تتحكم المؤسسة في توسعها الدولي، تلجأ إلى الاختيار والنقد الذاتي الشامل المعمق، ومن خلال الملاحظة الميدانية للمؤسسات، نستنتج أن المؤسسة الناجحة على مستوى السوق الوطنية هي المؤسسة التي بإمكانها أن تتجح في التصدير، فنجاح المؤسسة في الخارج يتوقف في كثير من الأحيان على نجاحها في الداخل، ومنه فدفع المؤسسات الناجحة محليا إلى التصدير وزيادة أدائها التصديري، يعتبر عنصرا أساسيا في سياسة التجارة الخارجية لأي بلد.

■ يتطلب النجاح في استراتيجية تنمية الصادرات، القيام بعملية تشخيص القدرات التصديرية للمؤسسات الراغبة في التصدير، وهذا من خلال تقييم العوامل الداخلية، سواء لوضعية المالية، المهارات والمعارف في مجال التسويق الدولي والتجارة الخارجية، كما لا يجب إغفال تقييم وتحليل عوامل المحيط والبيئة التصديرية التي تعمل فيها المؤسسة، لذا فإن القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية لا يمكن إدراكها إلا بعد تحليل المحيط التنافسي الدولي، فالتصدير يتطلب التنسيق بين ثلاثة مجموعات أساسية هي موارد المؤسسة، خصائص السوق الخارجية وكذا أهداف سياسة التصدير، لكن عدم اهتمام المؤسسات الجزائرية بهذه الأبعاد الثلاث للتصدير تحليلا وتقييما، جعل عمليات التصدير لا تتم وفق الأساليب والمنهجية العلمية، وإنما تقوم بالتصدير بشكل عرضي كلما سنحت الفرصة لذلك، مما أدى لتذبذب صفقات التصدير.²

3. المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي

¹ وصاب سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مرجع سابق ص 14.

² بهلول مقران، مرجع سابق، ص 71.

هناك العديد من المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي التي تقف عائقا اما الصادرات خارج المحروقات والتي نذكر منها ما يلي: ¹

- غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والتي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية، تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي والتشاك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية.
- غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.
- انعدام الخبرة لدي المصدرين الجزائريين والتي تحول دون تموضعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية في جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الانتاجي الوطني.
- سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، تغليف، بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الادارة المتسلطة.

¹ عبد الرزاق بن هارون، استراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم اقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير بترولي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة -الجزائر - 2013/2012، ص 17.

خلاصة الفصل

رغم كل المجهودات التي تبذلها الجزائر بهيئاتها الحكومية، ومؤسساتها الاقتصادية في تنمية الصادرات، لتقليص التبعية لقطاع المحروقات، إلا أنها باءت بالفشل الذريع ولم تكمل بالنجاح المنشود ولم تحقق النتائج المرجوة، وعلى الرغم كذلك من رغبة الحكومات المتعاقبة منذ عقدين في تحقيق عائدات خارج المحروقات بـ 2 مليار دولار، إلا أن هذه القيمة بقيت بعيدة المنال بلغة الأرقام، حيث يبقى البترول والغاز الطبيعي يتصدران أهم مبيعات الجزائر نحو العالم الخارجي، وتبقى الصادرات خارج المحروقات مهمشة في حجم ضئيل.

إن تنافسية الصادرات الجزائرية هشة من حيث تنوع تركيبها السلعية بسبب إغتمادها المفرط على تصدير سلعة وحيدة (المحروقات)، وأيضا تنافسية الصادرات الجزائرية ضعيفة من حيث قيمة حصتها السوقية، لأن الفارق بين قيمة صادراتها خارج المحروقات وصادرات بعض الدول غير المصدرة لهذه المادة المحورية كبير جدا، وبما أن الجزائر تعتمد بشكل أساسي على صادرات المحروقات في تمويل إحتياجاتها من العملة الصعبة، ولم تستطع إجراءات وتدابير دعم وتشجيع الصادرات خارج المحروقات، التي شرعت فيها الجزائر بداية من 1996، لترفع من مستوى نجاعة المؤسسات الجزائرية في قطاع التصدير، إذ ظلت لا تتعدى 3% في أحسن الظروف، ولم تنطلق هذه الاستراتيجية بالشكل المخطط لها، فالأرقام تدل على وجود إنحراف ما بين الأهداف المخططة وبين الأرقام المنجزة، حيث نكتشف وجود محيط غير سليم، تتخلله المشاكل والعراقيل التي تعترض إنطلاقة الصادرات بالشكل المرغوب فيه، كما أن هذه العوائق والعقبات وبتوفر الإمكانيات اللازمة يمكن التغلب عليها والتقليل من حدتها مع مرور الزمن، ومنه تحقيق عملية ترقية الصادرات.

وسعيا من الجزائر للاندماج في الاقتصاد العالمي أبرمت اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، وهو ما يفتح الأسواق الأوروبية أمام المنتجات الجزائرية، شرط أن تتوفر فيها القدرة على المنافسة في الأسواق الأوروبية.

الفصل الثالث

تمهيد الفصل

إن مشروع إقامة منطقة التبادل الحر بين الجزائر والإتحاد الأوروبي من خلال مشروع الشراكة الأورو جزائرية كان له الكثير من الآثار الايجابية والسلبية على الاقتصاد الوطني والتجارة الخارجية ومختلف القطاعات إذ أن هدف كل من الطرفين هو تحقيق آثار ايجابية والتأقلم والعمل بما يخدم جميع الأطراف، ولذلك يجب على الجزائر أن تعمل جاهدة وذلك قدر المستطاع الاستفادة من هذه الشراكة وذلك لتنمية صادراتها خارج قطاع المحروقات.

ومن خلال هذا الفصل تطرقنا إلى أهم النقاط المتعلقة بالصادرات خارج المحروقات وأهم تأثيرات الشراكة الاورو جزائرية وذلك من خلال تقسيم الفصل الثالث إلى 3 مباحث وهي:

حيث سنتطرق في المبحث الأول إلى تحليل للصادرات خارج المحروقات وذلك خلال الفترة قبل اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية وفي المبحث الثاني سنقوم بتقييم الصادرات خارج المحروقات في ظل الشراكة الأورو جزائرية أما في الأخير سنقوم بتقييم الصادرات خارج المحروقات كذلك في ظل اتفاقية الشراكة الجزائرية مع الإتحاد الأوروبي وذلك في المبحث الثالث.

المبحث الأول: تحليل الصادرات خارج المحروقات قبل وبعد اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

سنقوم في هذا المبحث باستعراض وتحليل الصادرات خارج المحروقات في ظل الشراكة الأورو جزائرية وذلك للفترة الممتدة من (2014/1999)، حيث سنتناول في المطلب الأول الصادرات خارج المحروقات قبل وبعد اتفاقية الشراكة، في المطلب الثاني والثالث التوزيع السلعي والجغرافي أيضا خارج قطاع المحروقات، وفي حدود الفترة المدروسة قبل وبعد اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية.

المطلب الأول: الصادرات خارج المحروقات قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراكة

سنقوم بتقسيم هذا المطلب إلى 3 فروع حيث سنتناول في الفرع الأول دراسة تحليلية للصادرات خارج المحروقات قبل اتفاقية الشراكة أي من الفترة الممتدة (2004/1999) وفي الفرع الثاني كذلك سنقوم بنفس العمل لكن بعد اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية أي من الفترة (2014/2005) أما الفرع الثالث سنقوم بالتطرق إلى مساهمة الصادرات خارج المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي وذلك لفترة 2014/2005.

الفرع الأول: الصادرات خارج المحروقات قبل تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

تهدف الجزائر دائما إلى الزيادة في حجم صادراتها خارج قطاع المحروقات وذلك من أجل النهوض بالاقتصادي الجزائري والجدول التالي يبين حجم الصادرات الجزائرية قبل تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية وذلك للفترة (2004/1999)

الجدول رقم (06): تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 2004-1999

السنة	1999	2000	2001	2002	2003	2004
الصادرات خارج المحروقات	438	612	648	734	673	581
معدل النمو%	22	39	47	19	-08	16

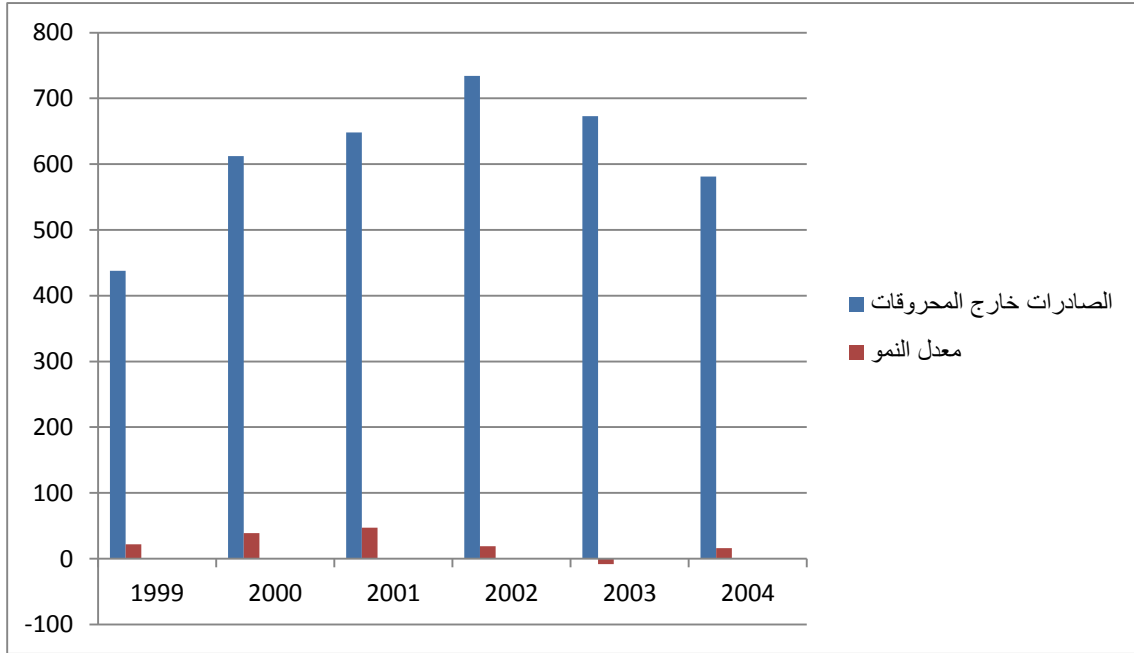
الوحدة: مليون دينار

Source: Centre national de l'information et des statistiques, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, Période : Année 1995 à 2004

نلاحظ من خلال الجدول رقم (06) أن قيمة الصادرات خارج المحروقات، شهدت تطورا ملحوظا منذ سنة 1999 إلى غاية 2005، ما عدي التراجع الذي شهدته في سنة 2003، بقيمة 673 مليون دينار، أي تراجع بنسبة (-08%)، ويعود هذا التراجع إلى التوتر الذي عرفته منطقة الشرق الأوسط، خاصة مع غزو العراق، مما أجبر المؤسسات الجزائرية المصدرة، مثل سوناكوم إلى توقيف صادراتها هناك، وهو ما أدى إلى تراجع الصادرات في هذه السنة، كما نلاحظ تراجع في الصادرات خارج المحروقات في 2004 لنفس السبب،

وعموما أن تشير الاحصائيات إلى أن نسبة الصادرات خارج المحروقات، قبل تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية، لم تتعدى نسبة 03%، وهذا يدل على ضعف الدولة الجزائرية، في تقليص التبعية الشبه كلية، أو ما يصطلح عليها بالكلية لقطاع المحروقات.

الشكل رقم(01): تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 1999-2004



الوحدة: مليون دينار

المصدر: ترجمة الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(06)

وللتوضيح أكثر قمنا بصياغة هذا الشكل البياني الذي بدوره يبين لنا تطور الصادرات الجزائرية من سنة 1999 إلى غاية 2002 ثم بدأت هذه الصادرات بالتراجع حتى إلى غاية السنة التي تسبق توقيع اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية .

الفرع الثاني: الصادرات خارج المحروقات بعد تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

وقعت الجزائر شراكة مع الاتحاد الأوروبي وذلك سنة سبتمبر 2005، سعيا منها إلى تطوير وزيادة بنية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، ومن خلال الجدول التالي سيتم التطرق إلى بنية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، بعد تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية من (2005/2014)

الجدول رقم(07): بنية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال 2005-2014

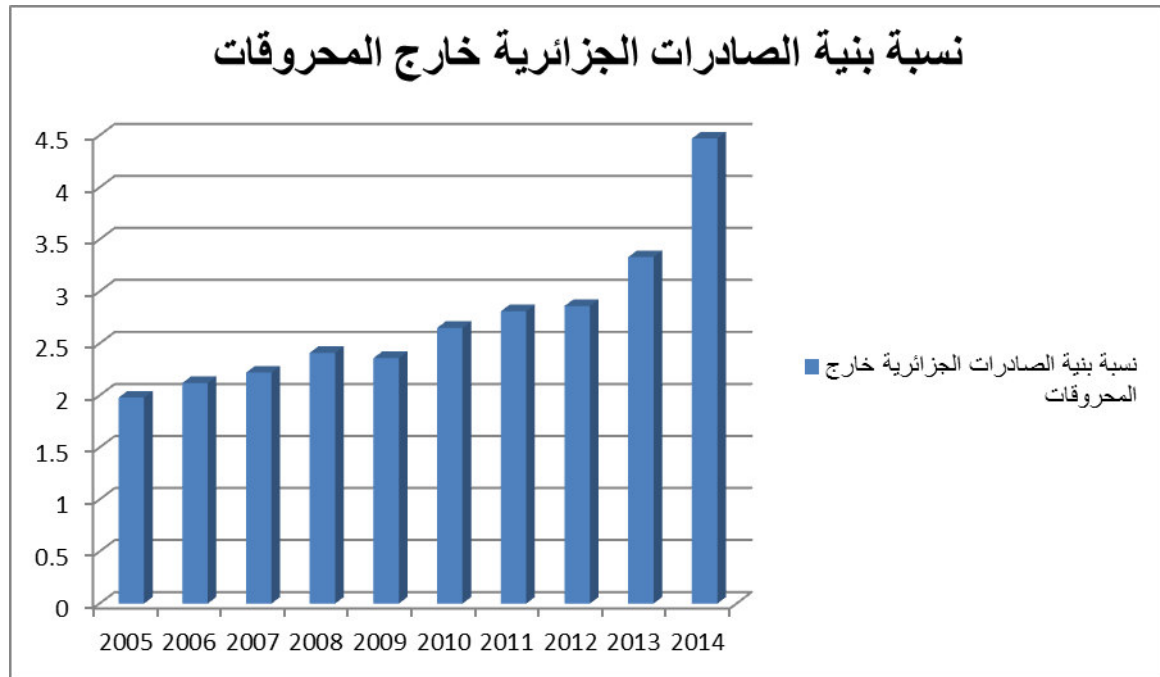
السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
القيمة	907	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2072	2165	2810
النسبة%	1.98	2.12	2.22	2.41	2.36	2.65	2.81	2.86	3.33	4.47

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الديوان الوطني للإحصائيات ONS

الوحدة : مليون دولار أمريكي

نلاحظ من خلال الجدول رقم(07)، أن الصادرات خارج المحروقات تمثل نسبة ضعيفة في الصادرات الجزائرية بنسبة 03% من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة من 2005 إلى 2014، حيث سجلت سنة 2005 قيمة 907 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 1.98% من إجمالي صادرات الجزائر خارج المحروقات، كما عرفت باقي الفترات تذبذب في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات لباقي السنوات، حيث لم تتعدى هذه النسب 02% حيث عرفت الفترة من 2005 إلى 2008 تزايد تدريجي في نسب الصادرات خارج المحروقات حيث وصلت في سنة 2008 بقيمة 1937 مليون دولار أمريكي، أي بنسبة قدرت بـ 2.41%، ويرجع هذا الارتفاع إلى ارتفاع اسعار البترول في هذه الفترة، لأن هذه المنتجات المصدرة مشتقة من البترول في حد ذاته، وقد تراجع قيمة الصادرات في سنة 2009، لتصل إلى ما قيمته 1066 مليون دولار أمريكي، أي تراجع مقارنة مع سنة 2008 وهذا راجع إلى عدة عوامل من أبرزها الأزمة المالية، ومع حلول سنة 2010، نلاحظ أن الصادرات ارتفعت بمقدار ما قيمته 1526 مليون دولار أمريكي، لتصل إلى ما قيمته 2810 مليون دولار أمريكي، أي بنسبة 4.47% وتعتبر هذه الزيادة زيادة ملحوظة في الصادرات غير المحروقات، وبهذا نستنتج أن الجزائر لم تستطع تحقيق الاستراتيجيات والاهداف المرجوة التي باشرت بها الحكومات المتعاقبة منذ سنة 1996، في تحقيق عائدات خارج قطاع المحروقات بـ 2 مليار دولار.

الشكل رقم(02): بنية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2014/2005)



الوحدة: %

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (07)

من خلال الشكل البياني رقم(02) نستنتج ان الجهود التي بذلتها الحكومة باءت بالفشل، ولم تحقق النجاح المرجو من اتفاقية الشراكة، الذي باشرته الحكومات المتعاقبة وذلك بعد 14 عام .

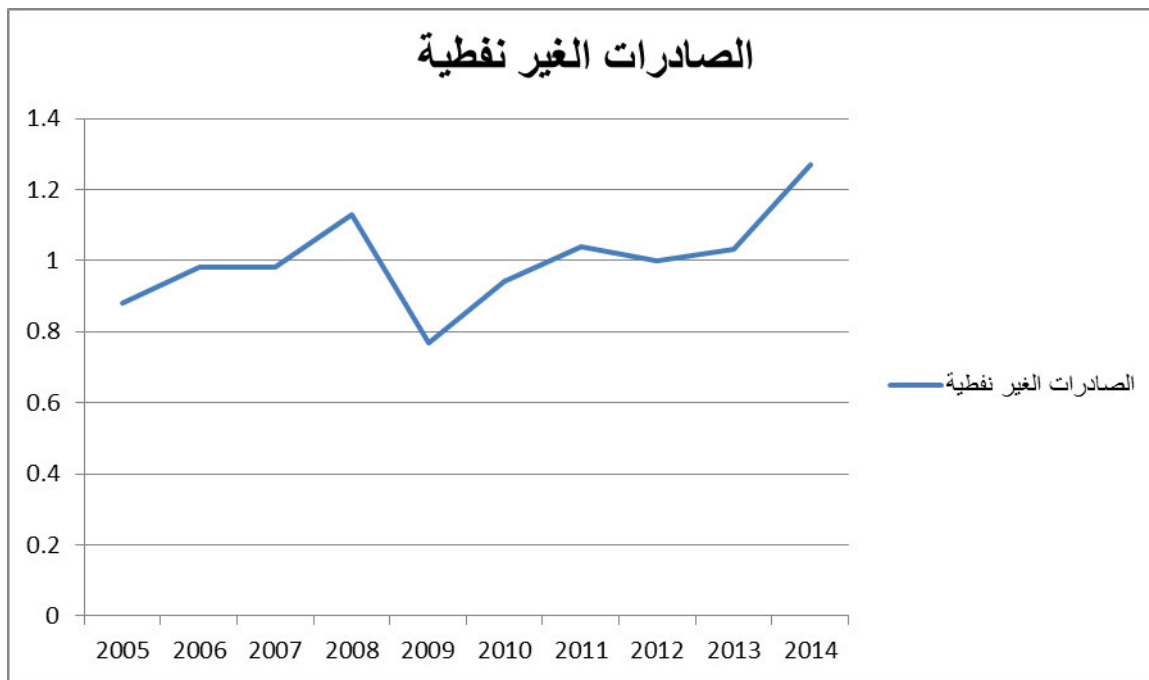
الفرع الثالث: مساهمة الصادرات خارج المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي وذلك لفترة 2005-2014
يتضح جليا للمنتبع بالشأن الاقتصادي الجزائري أن الصادرات خارج المحروقات تساهم في الناتج المحلي الإجمالي ويتضح ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (08): مساهمة الصادرات الغير نفطية في الناتج المحلي الإجمالي خلال 2005 إلى 2014

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
نسبة المساهمة	0.88	0.98	0.98	0.13	0.77	0.94	0.04	01	01.03	01.27

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الديوان الوطنية للإحصائيات ONS
الوحدة: %

الشكل رقم(03): نسبة مساهمة الصادرات الغير نفطية في الناتج المحلي الاجمالي للفترة من 2005 إلى غاية 2014



الوحدة: %

المصدر: من إعداد الطالب وذلك بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(08)

من خلال الجدول رقم(08) والشكل البياني رقم(03) نستنتج أن نسبة مساهمة الصادرات خارج المحروقات، تبقى نسبة هامشية وضيئلة، حيث لم تتعد في أغلب الأحيان نسبة 01% من الناتج المحلي

الإجمالي، كما نستنتج أن نسبة الصادرات خارج المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي تكون مرتفعة، في الفترات التي تكون فيها سعر البترول مرتفع، وهذا ما يجعلنا نستنتج أن أغلب صادرات الجزائر خارج المحروقات، تتشكل بشكل كبير من مشتقات المحروقات وهذا ما ذكرناه سابقا .

المطلب الثاني: التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراكة

سنحاول من خلال هذا المطلب تقديم أهم التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية وقيمتها، وذلك قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية وكذلك أهم المنتجات المصدرة.

الفرع الأول: تطور التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات قبل اتفاقية الشراكة

من خلال الجدول التالي سيتم التطرق إلى التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات، وذلك قبل اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية.

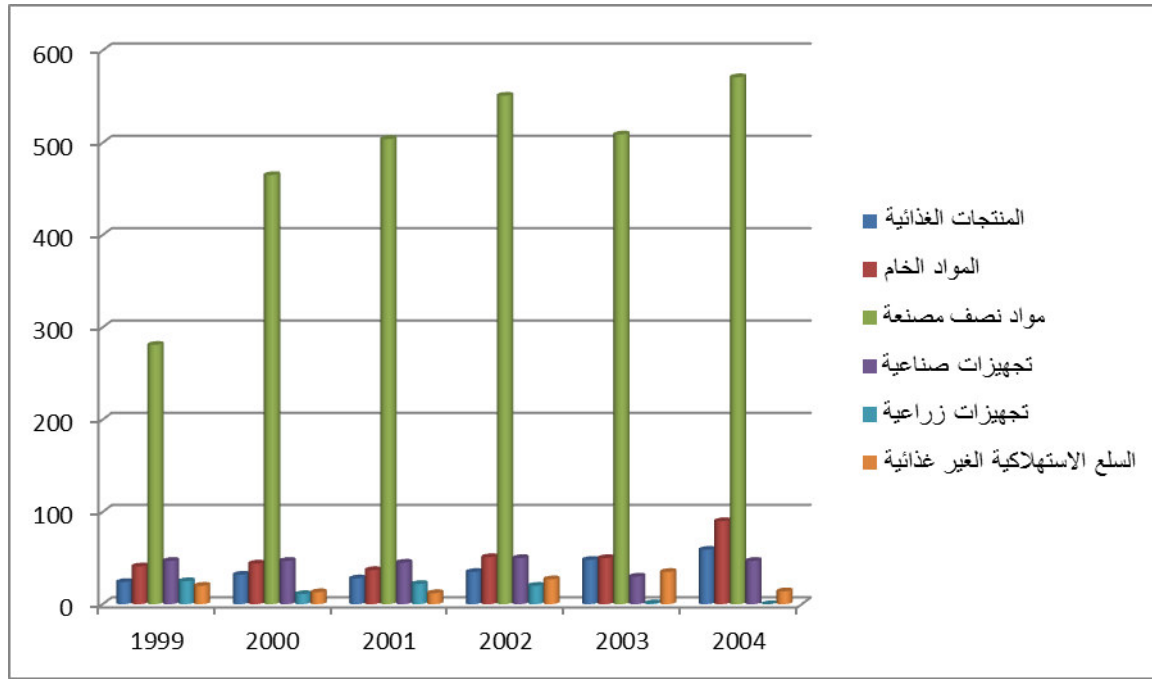
الجدول رقم(09): تطور هيكل الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 1999-2004

البيان السنوات	المنتجات الغذائية	المواد الخام	مواد نصف مصنعة	تجهيزات صناعية	تجهيزات زراعية	السلع الاستهلاكية غير غذائية	المجموع
1999	24	41	281	47	25	20	438
2000	32	44	465	47	11	13	612
2001	28	37	504	45	22	12	648
2002	35	51	551	50	20	27	734
2003	48	50	509	30	01	35	673
2004	59	90	571	47	00	14	781
المجموع	226	313	2881	266	79	121	3886

الوحدة: مليون دولار امريكي

Source : Centre national de l'information et des statistiques، statistiques du commerce extérieur de l'Algérie، Période (1995-2004)

الشكل رقم(04): تطور هيكل الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2004/1999)



الوحدة: مليون دولار امريكي

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول السابق رقم(09)

من خلال الجدول(09) والشكل البياني رقم (04)، نلاحظ أن هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، يتركب من 6 أصناف أساسية، حيث تحتل المنتجات النصف مصنعة المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات، حيث قدر مجموعها بـ 2881 مليون دولار أمريكي، وتتمثل هذه المنتجات أساسا في الزيوت ومشتقاتها الاخرى، كالأومونياك والهوليوم، والسبب في ذلك هو اعتماد الجزائر على قطاع المحروقات بنسبة 97%، حيث عرفت هذه الأخيرة انتعاشا وارتفاعا بقيمة 281 مليون دولار امريكي إلى 571 مليون دولار امريكي، وذلك خلال الفترة من 1999 إلى 2004، ويرجع ذلك لارتفاع أسعار المحروقات، مما يدل أن الزيادة في صادرات المحروقات، يتبعه زيادة في صادرات المواد النصف مصنعة.

وفي المرتبة الثانية نجد المواد الخام بقيمة اجمالية للسنوات من 1999 إلى غاية 2004 قدرت بـ 313 مليون دولار امريكي، وهي مكونة أساسا من الفوسفات والزنك والنحاس، ومن أسباب احتلالها لهذه المرتبة، هو الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر، مع العلم أنه لا يتم استغلالها الاستغلال الكافي.

وفي المرتبة الثالثة التجهيزات الصناعية، والتي تتكون من التجهيزات والوسائل المستعملة في ميدان البناء، الميكانيك، والأشغال العمومية، حيث قدرت قيمتها الجمالية لهذه السنوات بـ 266 مليون دولار أمريكي. وفي الرتبة الرابعة نجد المنتجات الغذائية بقيمة 226 مليون دولار أمريكي، وهي تتكون من السكر الابيض، التمور،

العجائن الغذائية، الماء... الخ، حيث نلاحظ ان واردات الجزائر من هذه الاخيرة أكبر من صادراتها، وذلك لتنوعها.

وفي الرتبة الخامسة تأتي السلع الاستهلاكية الغير غذائية، وهي مواد التنظيف، الادوية، مواد التجميل، ومن ملاحظة الجدول نجد أن سنة 2003 سجلت أعلى قيمة لها بـ 35 مليون دولار أمريكي، والقيمة الاجمالية بهذه السلع الاستهلاكية قدرت بـ 121 مليون دولار أمريكي. وفي المرتبة السادسة والأخيرة نجد التجهيزات الزراعية بقيمة ضعيفة من حيث الصادرات الغير نفطية، و قدرت بـ 79 مليون دولار امريكي، وهي تتكون أساسا من الجرارات وبعض الأجهزة الميكانيكية التي تخدم القطاع الزراعي.

ومن خلال ملاحظتنا للجدول، نجد أن هذه المنتجات لا تمثل إلا نسبة ضئيلة جدا بقارنتها مع المحروقات، حيث أن التجهيزات النصف مصنعة تحتل المرتبة الاولى، وذلك راجع إلى قطاع المحروقات، فكلما زادت المحروقات زادت معه المنتجات النصف مصنعة، والعكس صحيح، وهذا يدل على فشل الاستراتيجية المطبقة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

وفي آخر دراستنا للجدول، نجد أن هذه المنتجات تزداد تدريجيا مع مرور السنوات، إلا التراجع الذي سجلته في سنة 2003، والذي كانت قيمته الاجمالية 673 مليون دولار أمريكي، حيث في السنة الموالية، أي السنة التي تسبق توقيع اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية، كانت قيمة مجموع المنتجات معا 781 مليون دولار أمريكي أي زيادة بالمقارنة مع السنوات الماضية.

الفرع الثاني: التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات بعد اتفاقية الشراكة

من خلال الجدول التالي سنتطرق إلى التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وذلك للفترة بعد تطبيق اتفاقية الشراكة أي من (2005-2014).

الجدول رقم 10): تطور التركيبة السلعية لصادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة 2005-2014

البيان	مواد غذائية		مواد خام		مواد نصف مصنعة		مواد تجهيز زراعية		مواد تجهيز صناعية		سلع استهلاكية غير غذائية	
	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة
2005	67	42.70	134	14.73	656	72.29	0.74	0.05	36	03.97	14	01.54
2006	73	06.33	195	16.83	801	69.20	0.89	0.07	44	03.75	40	03.44
2007	88	06.64	170	12.72	993	74.51	0.61	0.04	46	03.45	33	02.49
2008	119	06.12	334	17.22	1384	71.46	1.05	0.05	67	03.46	17	0.85
2009	113	10.60	170	15.94	692	64.91	0	0	42	03.93	49	04.59
2010	305	18.83	165	10.19	1089	67.26	0	0	27	01.66	33	02.03
2011	355	17.21	161	07.80	1496	72.55	0	0	35	01.69	15	0.72
2012	315	15.27	168	08.14	1527	74.05	1	0.04	32	01.55	19	0.92
2013	402	18.65	109	05.03	1458	67.34	0	0	28	01.29	17	0.78
2014	323	11.49	110	03.91	2350	83.62	2	0.07	15	0.53	10	0.35

الوحدة: مليون دولار أمريكي

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الديوان الوطني للإحصائيات ONS

تشير أرقام الجدول رقم (10)، بأن صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات، لا تزال هامشية ويمكن أن

نرتبها على النحو التالي:

1. المواد نصف مصنعة

تحتل المنتجات النصف المصنعة المرتبة الأولى من حيث صادرات الجزائر خارج المحروقات، حيث نلاحظ أن قيمتها في سنة 2005 قد بلغت 656 مليون دولار أمريكي، وهي في تزايد، إلى أن سجلت تراجعاً سنة 2009، وذلك نتيجة للأزمة المالية، ومنه نلاحظ أن المنتجات النصف مصنعة في تزايد إلى سنة 2014، حيث بلغت قيمتها 2350 مليون دولار أمريكي.

2. المواد الغذائية

تحتل المواد الغذائية المرتبة الثانية من حيث الصادرات خارج المحروقات، حيث نجد أن قيمها متذبذبة من سنة لأخرى صعوداً وهبوطاً، وهذا راجع لعدم التنسيق والحفاظ على مستوى متزايد، حيث نجد أن المواد الغذائية سجلت أعلى قيمة لها سنة 2013 بقيمة 402 مليون دولار أمريكي، في حين أدنى قيمة لها كانت سنة توقيع اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية وقدرت بـ 67 مليون دولار أمريكي.

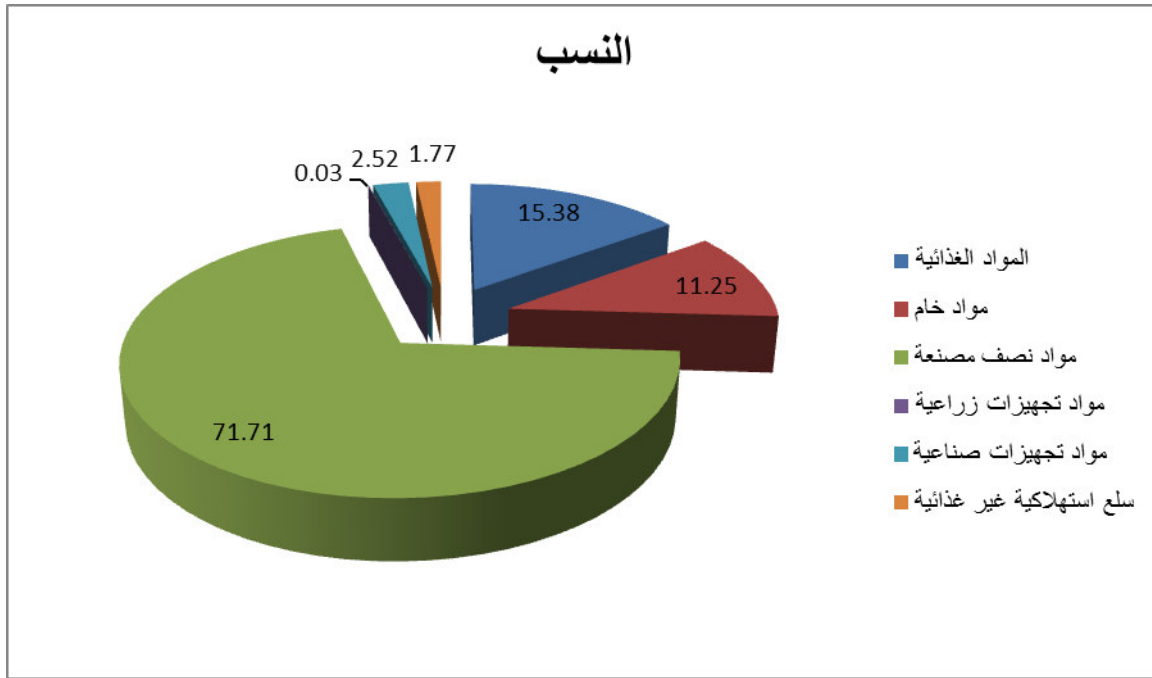
3. المواد الخام

تحتل المنتجات الخام المرتبة الثالثة من حيث الصادرات خارج المحروقات، لكن قيمتها دائما في تذبذب حيث أن قيمتها الأدنى كانت سنة 2013، حيث قدرت بـ 109 مليون دولار أمريكي، في حين سجلت أعلى قيمة لها في سنة 2008، وكانت هذه القيمة 334 مليون دولار أمريكي، حيث أن قيمتها في سنة 2014، قد بلغت 110 دولار أمريكي.

4. التجهيزات الصناعية

تحتل المرتبة الرابعة، حيث أنها سجلت أعلى قيمة لها كانت سنة 2008 بقيمة 67 مليون دولار أمريكي، في حين تليها المنتجات الاستهلاكية الغير غذائية، في المرتبة الخامسة بأعلى قيمة لها بـ 49 مليون دولار امريكي سنة 2009، وفي الأخير نجد أن التجهيزات الفلاحية تحتل المرتبة الأخيرة في قائمة الصادرات خارج المحروقات بنسب ضعيفة تكاد أن تكون معدومة.

الشكل رقم(05): نسبة التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة من 2005-2014



الوحدة: %

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (10)

من خلال الشكل رقم(05) نستنتج أن المواد النصف مصنعة تحتل مرتبة الأكبر من حيث صادرات الجزائر خارج المحروقات وذلك بنسبة 71.71% وذلك للسنوات ما بعد اتفاقية الشراكة الاورو جزائرية وذلك محل الدراسة وتليها بعد ذلك المواد الغذائية بنسبة 15.38% لنفس السنوات وكذلك بالنسبة للمواد الخام في المرتبة الثالثة بنسبة 11.25% حيث نلاحظ أن المنتجات الأخرى لم تتعدى 03% ومنها ما نستطيع القول عنها أنها شبه معدومة مثل مواد التجهيزات الزراعية والصناعية.

الفرع الثالث: أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات وذلك سنة 2013 و 2014

من خلال الجدول التالي إلى أهم الصادرات السلعية خارج المحروقات وذلك لسنة 2013 و 2014.

الجدول رقم (11): الصادرات السلعية خارج المحروقات خلال الفترة 2013-2014

السنوات	زيوت	امونياك	اسمدة	سكر	هوليوم	مياه	التمر	فوسفات	ميثانول
2013	قيمة	283.17	28.07	272.16	31.42	33.8	29.85	96.57	30.35
	نسبة	48	14.06	1.40	13.51	1.56	1.68	4.79	1.71
2014	قيمة	610.3	312.3	228.14	53.40	15.4	38.35	96	55.4
	نسبة	39.33	21.72	11.13	08.12	01.90	0.55	01.36	0

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات ONS

الوحدة: مليون دولار امريكي

من خلال الجدول رقم(11)، نستنتج أن الزيوت والمواد المشابهة أي مشتقات المحروقات، تحتل المرتبة الأولى من حيث صادرات الجزائر خارج المحروقات، حيث شكلت قيمتها 966.62 مليون دولار أمريكي لسنة 2013، و 1105.2 مليون دولار امريكي لسنة 2014، أي أنه زادت الزيوت والمواد المشابهة من سنة 2013 إلى سنة 2014، حيث أنها تمثل نسبة 39.33% من اجمالي الصادرات خارج المحروقات وذلك لسنة 2014 وتليها في المرتبة الثانية الامنيك وذلك بقيمة 283.17 سنة 2013 وقيمة 610.3 لسنة 2014، ومن بين المنتجات الأخرى التي تصدرها الجزائر، نجد السكر والاسمدة وباقي المنتجات، التي تم التطرق إليها في الجدول السابق، ونستج أن هذه المنتجات، ماهي إلا منتجات هامشية، بالمقارنة مع المنتجات الطاقوية، وهذا ما يدل على عجز الحكومة في ترقية هذه المنتجات، وأنها تعتمد بشكل كبير على المحروقات لتسوية جميع المعاملات ومن خلال هذا نستنتج أن الصادرات الجزائرية الغير نفطية لم تتعدى طيلة فترة الدراسة غي الغالب 3% مما يضل تأثيرها على ميزان المدفوعات ضعيف جدا، وهذا يدل على أن الجزائر مازالت تعتمد بشكل كلي، على الصادرات الناضبة، وهو ما يجعلها مهددة بشكل كبير إلى نقص في ثروات البلاد .

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراك

ترتبط الجزائر مع العالم الخارجي وفق معاملات ذات طابع اقتصادي، والهدف من ذلك معرفة مدى الاعتماد على دولة واحدة أو كتل اقتصادي واحد في تسويق المنتجات الجزائرية نحو الأسواق الأجنبية ومن

خلال هذا سنتناول في هذا المطلب التوزيع الجغرافي للصادرات الوطنية لكن خارج قطاع المحروقات وذلك قبل وبعد تطبيق اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات قبل اتفاقية الشراكة

تتوزع الصادرات الجزائرية على عدة مناطق في العالم، ومن خلال الجدول التالي، الذي سنتطرق إليه سيتم التطرق إلى أهم زبائن الجزائر، وذلك للفترة قبل اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية، أي من 1999 إلى 2004.

الجدول رقم(12): أهم زبائن الجزائر للصادرات خارج المحروقات قبل اتفاقية الشراكة من 1999 إلى 2004

السنة	الإتحاد الأوروبي		OCDE		باقي أوروبا		أمريكا الجنوبية		آسيا		دول عربية	
	نسبة	قيمة	نسبة	قيمة	نسبة	قيمة	نسبة	قيمة	نسبة	قيمة	نسبة	قيمة
1999	64.35	8058	24.71	3095	0.62	78	7.21	101	1.15	145	0.63	80
2000	62.60	13792	26.44	5825	0.82	181	7.59	1672	0.95	210	0.25	55
2001	64.52	12344	23.77	4549	0.45	87	5.42	1037	2.48	476	1.64	315
2002	64.27	12100	24.44	4602	0.69	130	5.05	951	2.42	456	1.31	248
2003	58.92	14053	31	7631	0.50	123	4.95	1220	2.06	507	1.28	315
2004	54.22	7396	34.45	11054	0.28	91	5.92	1902	2.13	686	1.62	521

المصدر: احصائيات CNIS

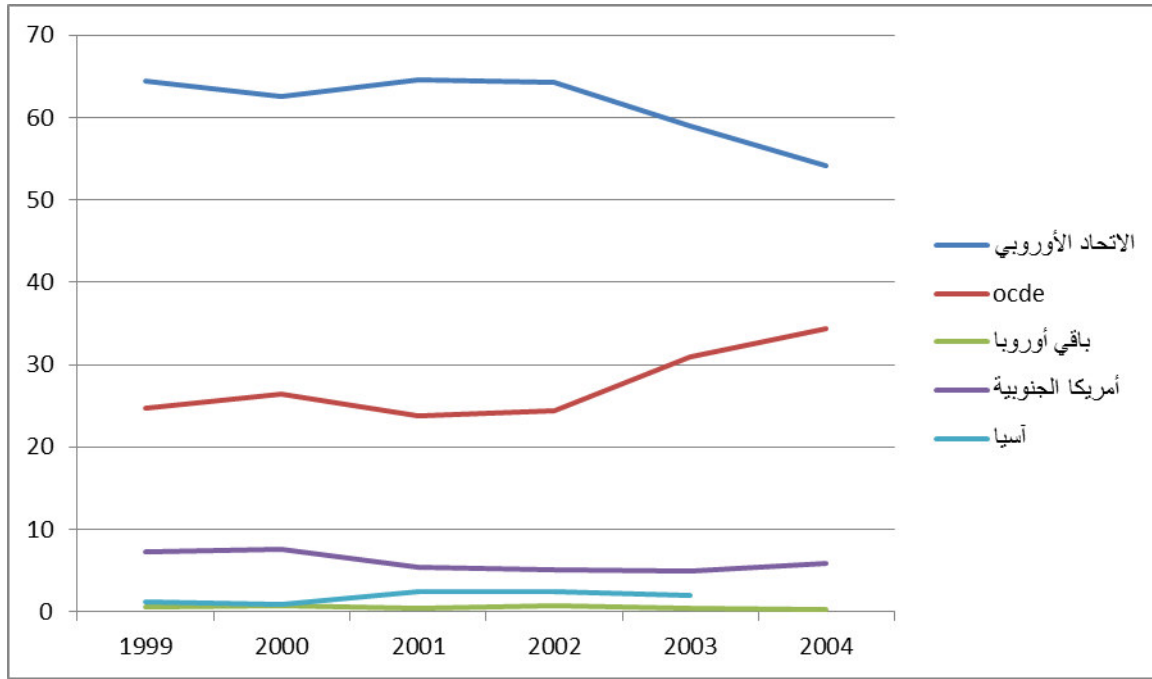
الوحدة: مليون دولار

OCDE: منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية

يتضح من الجدول رقم (12) أن النسبة الأكبر من الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، تتركز في الإتحاد الأوروبي، ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وهذا طوال السنوات المدروسة، وذلك بمتوسط 61.48%، و 27.46% على طول الفترة، مما يشكل مجموع 88.94%، في حين تبقى بقية المناطق كالدول العربية والآسيوية والأفريقية تستقبل نسبة هامشية جدا من الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، والسبب في ذلك، يعود لعوامل تاريخية، متعلقة بالارتباط الاستعماري، ولقرب المسافة بين ضفتي المتوسط، وحاجة السوق الأوروبية للمواد الخام الجزائرية.

الشكل رقم(06): أهم زبائن الجزائر، للفترة قبل اتفاقية الشراكة الاورو جزائرية، أي من 1999 إلى

2004



الوحدة: مليون دولار

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(12)

عند ملاحظة الشكل يتبين لنا أن دول الاتحاد الأوروبي لها حصة الأسد او النسبة الأكبر من الصادرات الجزائرية وتليها بعد ذلك دول منطقة التعاون الاقتصادي من إجمالي الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وذلك خلال الفترة المدروسة 1999 إلى 2004.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات بعد اتفاقية الشراكة

يبين الجدول التالي أهم الدول المستوردة من الجزائر، لكن خارج قطاع المحروقات، والهدف من هذه الاحصائيات، هو معرفة مدى الاعتماد على دول الإتحاد الأوروبي في تصريف صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات:

الجدول رقم(13): التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2005-2014

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	%
الأراضي المنخفضة	127	81	139	237	40	169	252	448	658	844	30
اسبانيا	135	190	125	222	156	300	468	500	345	435	15
فرنسا	189	215	353	435	216	224	211	204	163	515	18
ايطاليا	63	115	150	240	93	118	164	149	96	134	05
بريطانيا	19	16	08	06	03	17	27	30	70	85	00
مالطا	03	01	00	03	11	01	00	01	47	00	03
تونس	32	50	60	70	41	60	75	38	42	71	01
المغرب	77	101	108	56	24	30	20	52	41	38	01
العراق	00	00	00	00	00	04	15	78	39	31	01
تركيا	69	114	70	140	70	35	73	13	39	40	01

الوحدة: مليون دولار

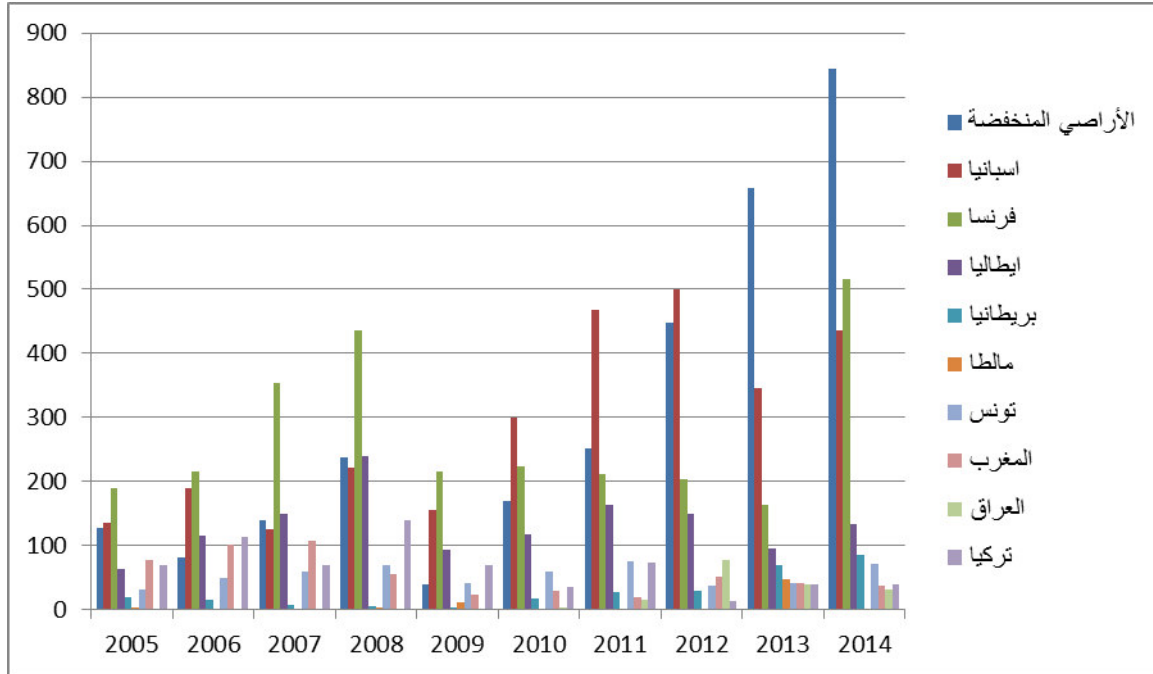
المصدر: الوكالة الوطنية لترقية للتجارة الخارجية ALGEX

من خلال الجدول رقم (13) يتضح لنا أن الدول الأوروبية، تحتل المراتب الأولى من حيث الصادرات الجزائرية، خارج قطاع المحروقات، حيث نجد أن النسب الأكبر تحتلها كل من الأراضي المنخفضة وفرنسا واسبانيا وإيطاليا، حيث تقدر النسب بـ 30%، 18%، 15%، 05% على التوالي، وذلك خلال الممتدة من 2005 إلى 2014، أي الفترة بعد اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية، ونلاحظ أن هذه الدول تستورد أكثر من نصف إجمالي الصادرات خارج المحروقات، ويرجع السبب الرئيسي للمصالح السياسية والاقتصادية، ومن بين الأسباب في التعامل مع هذه المجموعة في الأسباب التالية:

- أسباب اقتصادية: حيث يتمثل في إقامة شراكة جزائرية مع الإتحاد الأوروبي، وكذلك تمويل المصانع الجزائرية من طرف دول الإتحاد الأوروبي للجزائر.
- أسباب تاريخية: وهو من بين الأسباب التي تجعل الجزائر ترتبط مع فرنسا خاصة، وذلك باعتبار فرنسا المستعمر القديم للجزائر.
- سبب جغرافي: وهو الموقع الجغرافي الذي تحتله الجزائر وقربها إلى السوق الأوروبية، على غرار باقي الدول الأخرى، مما يجعل صادراتها مع هذه الدول تحتل المراتب الأولى

- الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف بين دول الإتحاد الأوروبي والجزائر، وبشكل خاص فرنسا، والتي منها اتفاقية الشراكة.

الشكل رقم (07): التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات للفترة 2005-2014



الوحدة: مليون دولار

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (13)

ومن خلال الشكل رقم (07) يتبين لنا أن صادرات الجزائر إلى الدول العربية والتي ورغم الاتفاقيات الثنائية والجماعية بينها، فإن صادرات الجزائر إلى هذه الدول تبقى ضعيفة، والسبب هو تشابه المنتجات، حيث تعتمد كلها على تصدير المواد الخام، مثلها مثل الجزائر، كما يعود ذلك للتسهيلات المغربية التي تقدمها دول الإتحاد الأوروبي للصادرات العربية والإفريقية كالمغرب وتونس ومصر.

ومن خلال الجدول (13) رقم والشكل رقم (07)، نجد أن رغم الارتفاع الطفيف لقيمة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات إلى الإتحاد الأوروبي، فإنه يعود بشكل رئيسي إلى ارتفاع أسعار المشتقات البترولية والمواد الأولية، وليس لإبرام اتفاقية الشراكة، والتي كانت استفادة الجزائر منها في مجال التصدير محدودة، وهذا رغم انفتاح الأسواق الأوربية أمام المنتجات الجزائرية.

المبحث الثاني: تقييم الصادرات خارج المحروقات في ظل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية

رغم المجهودات المبذولة من الجزائر حكومة ومؤسسات في تنمية الصادرات، إلا أن النتائج بقيت دون مستوى الآمال، كما أن الوضعية تعقدت أكثر بتوقيع اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، ودخولها حيز التطبيق بداية من سبتمبر 2005، إضافة للانضمام المتوقع للمنظمة العالمية للتجارة، وإنشاء منطقة التبادل الحر الأورو متوسطية، ويعود لمشكلات متعلقة بالاقتصاد ككل، ومشكلات متعلقة بالمؤسسات الاقتصادية.

المطلب الأول: التحديات والعقبات التي تواجه استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

تعتمد الجزائر بشكل أساسي على صادرات المحروقات في تمويل احتياطاتها من العملة الصعبة، ولم تكن إجراءات وتدبير دعم وتشجيع الصادرات خارج المحروقات، التي شرع فيها بداية من 1996، لترفع من مستوى نجاعة المؤسسات الجزائرية في قطاع التصدير، إذ ظلت لا تتعدى 3% في أحسن الظروف. ولم تنطلق بالشكل المخطط لها، فالأرقام تدل على وجود انحراف ما بين الأهداف المخططة، وبين الأرقام المنجزة، حيث نكتشف وجود محيط غير سليم، تتخلله المشاكل والعراقيل، التي تعترض انطلاقة الصادرات بالشكل المرغوب فيه، إلا أن هذه العوائق والعقبات يمكن التغلب عليها، ويتوفر الإمكانيات اللازمة والتقليل من حدتها مع مرور الزمن، ومنه تحقيق عملية ترقية الصادرات.

وفي هذا الإطار، وبعد تسليط الضوء على واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر، يمكن ذكر الاختلالات التي تحول دون وصول المنتج الجزائري إلى الأسواق الدولية:¹

1. العوائق المتعلقة بالاقتصاد ككل

- غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل، تغطية الحاجيات المحلية، والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية.
- غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.
- انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون اقتحامهم للأسواق الأجنبية، هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني.

1 وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص ص 12-13.

- تخلف تكنولوجيا الإنتاج، حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية، سواء من حيث التصميم، التصنيع، أو التغليف، بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي، بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة.
- عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية، من حيث الجودة والنظافة، ولم ترق لدرجة تصديرها، لا من حيث الكمية ولا من حيث الجودة وارتفاع تكاليف الإنتاج، ويعود هذا لاقتران نشاط التصدير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي مؤسسات لا تتحكم في التسيير والجودة،
- ارتفاع تكاليف النقل الدولي، وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير، لأن ارتفاع تكاليف النقل، يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية، وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير.
- عدم تطابق المنتج الوطني مع المعايير الدولية، خاصة في مجال الجودة والتنوع وقيود البيئة، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة، مما جعلها تبقى سلعا ضمن مقاييس وطنية بحتة موجهة لسوق واحد، حيث تعاني المنتجات الجزائرية من الجودة المنخفضة.
- نقص الدعم اللوجستي للمصدرين من حيث التخزين والنقل والمناولة، حيث يشكو المصدرون من مشكلات عديدة، على غرار محدودية طاقات الشحن وللدلالة على ذلك، يكفي الاستدلال بعجز الحكومة الجزائرية عن تصدير نصف مليون طن من التمور، ويتعلق الأمر بتعدد تصدير كميات كبيرة من أجود أنواع التمور الراجحة عالميا (دقلة النور)، لذلك فالشيء المطلوب هو ضرورة تسريع وتيرة الاهتمام بتوفير الأدوات اللوجستية وتوابعها.

2. العوائق المتعلقة بالمؤسسات

- لا يتعلق نشاط التصدير بالسياسات الاقتصادية والتجارية للدولة، بل يعود كذلك لجهود المؤسسات لاختراق الأسواق الدولية، وفي هذا المجال تعاني المؤسسات الجزائرية، عمومية أو خاصة، صغيرة أو كبيرة، من عدة مشكلات حالت دون نجاحها في تصدير منتجاتها، ومن هذه المشكلات¹:
- عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تصميم ونتاج المنتجات، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية للجودة.

- عدم اقتناع نسبة معتبرة من المسيرين الجزائريين بجدوى مشروعات الشراكة لإنعاش قطاع الصادرات خارج المحروقات، في مجال التمور والمنسوجات والأفرشة والأحذية وتركيب السيارات والصناعات الغذائية وغيرها،

1 و صاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص 13.

حيث أنّ هناك جوا من المخاوف غير المبررة لدى فريق من المتعاملين المحليين، إزاء اقتحام الأسواق الخارجية بهذه الاستراتيجية، التي أثبتت نجاعتها في عديد من الدول، وخاصة في مجال استقطاب التكنولوجيات الحديثة، ومنه تأمين إنتاج محلي مطابق للمعايير الدولية، على نحو يدعم تنافسيتها على المستوى الدولي.

■ غياب كلي في المؤسسات لهياكل تتكفل بوظيفة التصدير (التسويق الدولي، المصلحة القانونية المختصة...)، بمعنى أن التصدير ليس سياسة منتهجة في المؤسسات، وإنما يخضع للظروف وعند تواجد الفرص، وتمتد جذور ضعف هذه الوظيفة إلى ضعف مصالح البيع في السوق الوطنية،

■ عدم توافر نظام للمعلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات التي تربط بالعملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق وهذا أدى لعدم امتلاك المصدرين المعلومات الكافية عن الأسواق العالمية، والتي يمكن أن تشكل فرصا تسويقية بالنسبة إليهم، فمثلا أبدى أرباب منتدى رؤساء المؤسسات مخاوفهم من دخول الجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر، بسبب نقص المعلومات حول دراسة الجدوى منها.

■ عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي، وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات، بحيث أصبح الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية، من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري، نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية.

■ إغفال انتهاز الأساليب الحديثة في مجال التسيير والتسويق على غرار: إدارة العلاقة مع الزبون CRM، إدارة المعرفة التسويقية MKM، إدارة الجودة الشاملة TQM، المقارنة المرجعية BM، إعادة الهندسة RE، إدارة سلسلة الإمداد SCM ... إلخ، ما يشكل مشكلة حقيقية، حيث جعل المنتجات الجزائرية، عاجزة عن إيجاد موضع قدم لها في اقتحام الأسواق العالمية، في وقت يناهز متخصصون بمضاعفة عمليات التسويق الدولي لصرف الفائض الإنتاجي.

3. المشاكل التنظيمية والتشريعية

رغم الجهود التي بذلتها الجزائر في مجال إعداد القوانين المشجعة والمحفزة على التصدير، سواء في مجال الجمارك، الضرائب، البنوك، إضافة لإنشائها لعدة هيئات تشرف على نشاط التصدير، وتساعد المصدرين بحل المشكلات التي تعترضهم، فإذا هذه الجهود لم يكتب لها النجاح، ويعود ذلك للأسباب التالية:

■ التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات والهياكل الداعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات، بين الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX، والغرفة الوطنية للتجارة، والشركة الوطنية للمعارض والتصدير SAFEX، مما أدى إلى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة مما أدى إلى صعوبة تقييم

الوضعية وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة، خاصة من طرف الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX، باعتباره هيئة أصبحت توجه استراتيجيات مختلف الأعوان الاقتصاديين في مجال التصدير.

- غياب وجود هيئة تجارية جزائرية في الأسواق الخارجية بشكل دائم، بما يخدم الصادرات خارج المحروقات، من خلال جمع المعلومات المتعلقة بالفرص التصديرية المتاحة، والخصائص المطلوبة في المنتجات التصديرية.
- بالرغم من إبداء مجموعة من الخبراء تقاؤلا، بإعادة تنشيط صادرات الجزائر خارج المحروقات، بإصدار مراسيم وأوامر جديدة محفزة من شأنها زيادة حجم الصادرات، من خلال تخفيف القيود الجمركية وزيادة الحوافز الجبائية، وإعادة تنشيط دور الصندوق الخاص بترقية الصادرات.
- عدم نجاعة الهيئات المشرفة على تسيير التجارة الخارجية، التي من شأنها تنشيط وضمان مرونة أكبر للحراك التجاري نحو وخارج الجزائر، ويرى خبراء جزائريون أنّ منتجات كالصناعات الغذائية سيما التمور (المرتبة 2 عالميا من حيث الإنتاج؛ والمرتبة 28 عالميا من حيث التصدير)، قادرة على تحقيق مداخيل ضخمة، لو ترتبط بتوظيف أحسن مما هو واقع حاليا.

▪ غياب التنسيق بين البنوك والمصدرين، وافتقار المؤسسات المنتجة سواء كانت عمومية أو خاصة، إلى المرافقة البنكية الدائمة، ساهم بشكل كبير في تراجع حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات، لذلك يجب التأكيد على ضرورة مرافقة المصدرين وعصرنة أساليب العمل لتشجيع النشطين في المجال.

▪ غياب الاتصال والتنسيق بين المتعاملين الاقتصاديين: على غرار منتدى رؤساء المؤسسات وأرباب العمل المصدرين، مع الهيئات الحكومية الوصية التابعة لوزارة التجارة، كالوكالة الوطنية للتجارة الخارجية ALGEX، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI، المركز الوطني للسجل التجاري CNRC، المركز الوطني لمراقبة الجودة والرزم CACQE، حول إيجاد أفضل الصيغ وأنجع السبل الكفيلة بتصدير المنتجات الوطنية إلى الخارج.

المطلب الثاني: آثار الشراكة الأورو جزائرية على الصادرات غير النفطية

بعد إعلان المجموعة الأوروبية عن ضرورة تعزيز العلاقات بينها وبين الشركاء المتوسطيين في نمط جديد يتجاوز حدود التعاون التقليدي، وذلك بمناسبة قمة لشبونة في جوان 1992. قامت الجزائر بالتقدم بطلب بتاريخ 13 أكتوبر 1993 للمجموعة الأوروبية، بغرض الموافقة على إجراء محادثات أولية حول إطار جديد للتعاون الأورو جزائري، بالفعل تمت الموافقة وانطلقت هذه المفاوضات في جوان 1996، لتعطي بعد ذلك مدة من الوقت للطرف الجزائري بغرض الاطلاع مليا على حيثيات وأهداف الاتفاق. وفي 10 جوان 1996 تمت الموافقة من قبل مجلس الشؤون العامة للاتحاد على المفاوضات لتتطلق رسميا بتاريخ 05 مارس 1997، ليتم تجميدها بعد ذلك لاختلاف وجهات النظر بين الطرفين حول كيفية معالجة الملفات الاقتصادية والسياسية.

وزيادة على مخلفات الاوضاع الامنية بالجزائر والتي ألفت بضلالها على المفاوضات. وبعد إيداء الطرف الاوروبي لبعض الليونة وعزمه على مواصلة مساعي التفاوض، استأنفت المفاوضات بعد توقف دام قرابة ثلاث سنوات تحديدا بتاريخ 15 أفريل 2000، ليتم وبعد سلسلة من الجولات وتخلي الطرف الجزائري على مطلب خصوصية الاقتصاد الجزائري الوصول إلى اتفاق شبه كلى بين الطرفين بتاريخ 19 ديسمبر 2001. وكان التوقيع الرسمي على اتفاق الشراكة بتاريخ 22 أفريل 2002 بفالنسيا الإسبانية.¹

يتضمن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي نظريا فتح السوق الجزائري أمام المنتجات الأوروبية. وكذا إيجاد منافذ للمنتجات الجزائرية في السوق الاوروبي، الامر الذي يتطلب تأهيل وتنمية المؤسسات الجزائرية وجعلها تتأهب لمنافسة المنتجات الاوروبية ذات القيمة التنافسية المرتقبة وهو ما سنتطرق إليه من خلال المبحث الثالث والتي منها ما هو إيجابي ومنها ما هو سلبي وفي ما يلي سنتطرق لبعض الآثار هذه الشراكة على قطاع الصادرات غير النفطية.

الفرع الأول: الآثار الإيجابية للشراكة الاورو جزائرية على الصادرات غير النفطية

أولاً. في المجال الفلاحي

بين الآثار الايجابية لتطبيق اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي على القطاع الزراعي، نذكر منها²

- تحرير المبادلات الخاصة بالمنتجات الفلاحية ومنتجات الصيد البحري، سيفتح أمام الجزائر فرص واسعة لتصدير منتجات تملك فيها مزايا مهمة مثل: التمور، الطماطم، الحمضيات، ولحوم الأغنام، ومن ثم النفاذ إلى الأسواق الاوروبية، لكن بشرط تحسين الانتاج وتحقيق فائض للتصدير، إضافة إلى توفير عنصر الجودة والنوعية في هذه المنتجات.
- إن اشتداد المنافسة في المستقبل، قد يشكل حافزا للجزائر، لكي تعمل على تطوير القطاع الفلاحي والاهتمام به.
- سيكون اتفاق الشراكة الأورو جزائرية حافزا لدفع الجزائر على مراجعة سياساتها الزراعية، عن طريق سد الفجوة الغذائية، بزيادة الانتاج وترقية الصادرات، لتحقيق توازن في الميدان التجاري الزراعي، ولا يمكن أن يكتب هذا إلا بعصرنة القطاع الزراعي، وعقلنة تسيير موارده، والاستفادة من التقدم التكنولوجي والتقني، عن طريق الشراكة عبر برنامج التعاون الاقتصادي والتقني المسطر.

ثانياً. في المجال الصناعي

1 مصطفى بن ساحة، مرجع سابق، ص 82.

2 أحمد لعمي، عزوي عمر، مرجع سابق، ص 69.

وفي هذا المجال تضمن اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي تخفيضات في نسب الرسوم الجمركية المطبقة على كثير من المواد الأولية، والمواد نصف مصنعة التي تدخل في إطار الصناعة التركيبية. الأمر الذي سيشجع إمكانية تخفيض تكلفة المنتجات الصناعية الجزائرية والرفع من تنافسيتها السعرية. خاصة عندما نعلم بأن الصناعة الجزائرية تعتمد على الواردات من المواد الأولية تمثل 80% من احتياجاتها، وتأتي من الاتحاد الأوروبي بالدرجة الأولى.¹

وبغية تأهيل القطاع الصناعي الجزائري ورفع مستويات الانتاج وتحسين الجودة والمواصفات الفنية وفق المقاييس الدولية، قام الشريك الأوروبي في إطار برنامج ميذا من وضع برنامج شاملة أساسها المساعدة المالية والفنية للمؤسسات الصناعية الجزائرية. والذي كان من نتائجه الأولية حصول 30 شركة عمومية وخاصة على شهادة الجودة iso 9000

ثالثا. في مجال تكاليف النقل

إن القرب الجغرافي للجزائر من الاتحاد الأوروبي يمكنها من تخفيض تكاليف نقل منتجاتها إلى السوق الأوروبي، وبالتالي الرفع من تنافسية هذه المنتجات بهذا السوق.

رابعا. في مجال سعر الصرف

بعد إمضاء الجزائر لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، كسبت الجزائر إلى جانب مختلف البرامج المسطرة لتأهيل المؤسسات الجزائرية وترقيتها دعما تقاوونيا. حيث تم الالتزام بدعم الوفد الجزائري في مفاوضاته الرامية إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

خامسا. في مجال التعريف الجمركية

إن التخفيض الجمركي الذي ستبشره الجزائر تطبيقا لبنود الاتفاقية، يمكن أن يساعد المؤسسات الجزائرية والشركات الأجنبية التي ستصبح على علاقة مباشرة بالأسواق الأوروبية في مجال استيراد السلع والخدمات، بتخفيض الأعباء على المؤسسات المنتجة منها وإمكانية تخفيض الأسعار للمواد النهائية، إضافة إلى معاملة المنتجات في الأسواق الداخلية والخارجية وفق مبدأ المعاملة بالمثل. فالجزائر التي كانت تستفيد من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومن المعاملة التفضيلية وفق اتفاق التعاون المبرم سنة 1976 مع المجموعة الأوروبية، ستفتح أسواقها الآن لاستقبال منتجات أحسن جودة وأقل تكلفة وسعرا.²

الفرع الثاني: الآثار السلبية لاتفاقية الشراكة الأورو جزائرية على الصادرات غير النفطية

1 مصطفى بن ساحة ، مرجع سابق، ص ص 83-84.

2 بار عصام، بن جميل عزيزة، مداخلة بعنوان انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية على تحرير التجارة الخارجية الجزائرية، الملتقى الوطني حول حرية المنافسة، جامعة باجي مختار، عنابة، 2012/2013، بدون صفحة.

أولاً. في المجال الفلاحي

إن تطبيق اتفاق الشراكة سوف يؤثر بصورة مباشرة على هذا القطاع، فأوروبا تضمن 48% من حاجتنا من المواد الزراعية، وتستقبل 78% من صادراتنا الزراعية بعجز يتراوح ما بين 1.3 و 1.5 مليار دولار، هذا العجز يمكن أن يتضاعف بعد تحرير المبادلات الخاصة بالمنتجات الفلاحية ومنتجات الصيد البحري، وهذا من خلال غزو المنتجات الأوروبية للسوق الجزائرية من جهة، وضعف الانتاج الزراعي الوطني وكذا الحواجز غير الجمركية والتي يمكن أن تواجه المنتج الجزائري عند تسويقه في الأسواق الأوروبية كاشتراط المطابقة من المعايير الخاصة بجمالية البيئة وصحة الإنسان والحيوان من جهة أخرى.¹

ودون أن ننسى تمسك الاتحاد الاوروبي بالسياسة الزراعية المشتركة، والتي من خلالها يقدم هذا الأخير دعماً كبيراً لقطاعه الزراعي، يصل إلى 40% من ميزانية الاتحاد. وما يسببه هذا من عجز للمنتجات الزراعية الجزائرية، على منافسة نظيرتها الأوروبية.

ثانياً. في المجال الصناعي

إن اتفاق الشراكة سيؤثر سلباً على الهيكل الصناعي الجزائري، نظراً للمنافسة العالية التي يشهدها القطاع من المنتجات الأوروبية والتي لا تتكافأ تنافسياً مع الصناعة الجزائرية ذات التكلفة العالية والجودة الضعيفة. وبالتالي تتأثر قدرتها على الوصول إلى الأسواق الخارجية ورفع الصادرات غير النفطية، خاصة وأن الأمر سيتعدى أمام الصناعات الجزائرية بعد رفع كل التعريفات الجمركية الحمائية واستبعاد كل القيود الكمية التي كانت تقف في وجه الصناعات الأوروبية.²

ثالثاً. في مجال سعر الصرف

إنه ومع قوة العملة الموحدة لدول الاتحاد الأوروبي " اليورو " والتي تنافس في قوتها الدولار الأمريكي، حيث ارتفعت قيمته منذ بداية سنة 2002 من 0.8 دولار مقابل كل 01 أورو إلى 01 دولار مقابل كل 01 أورو. لهذا فإن المنتج الجزائري حتى ومع تحسن نوعيته وانخفاض تكلفته فإنه يبقى يعاني من عامل الصرف بسبب ضعف العملة الوطنية. وبالتالي أن تكون للمنتج الجزائري القوة الكافية على المنافسة.

في الأخير يبقى أنه من أهم التحديات التي تواجه الجزائر جراء الانضمام إلى مختلف التكتلات الاقتصادية هي مقدرة الاقتصاد على توليد عرض تنافسي في السوق الدولي، وقبل ذلك التمتع بقدر كاف من التنافس على

1 شيخ هجيرة، أثر الشراكة الاورو جزائرية على الامن الغذائي في الجزائر، الملتقى الدولي التاسع حول في ضوء المتغيرات والتحديات الاقتصادية الدولية، الشلف يومي 23-24 نوفمبر 2014، بدون صفحة.

2 مصطفى بن ساحة، مرجع سابق. ص ص 84-85.

مستوى السوق المحلي لمواجهة المنافسة الخارجية. كما أنه من الضروري للتأهيل التنافسي للمنتج المحلي أن ينفتح على الخارج في ظل العولمة وعبر التفكيك الجمركي، كما يسهم ذلك في مواجهة تبعات إبرام اتفاقية تبادل حر في إطار التكتلات الاقتصادية.

وعلى هذا الأساس فإن منطقة التبادل الحر هذه والآثار الايجابية والسلبية للشراكة الأورو جزائرية على الصادرات غير النفطية، ينتابها نوع من اللا تناظر واللاتكافؤ بين طرفي العلاقة، باعتبار أنها تؤدي إلى تكاليف مؤكدة ومباشرة ومكاسب غير مؤكدة وغير مباشرة، أي أن الآثار المتوقعة تدخل في إطار ما يسمى بالدفع الفوري والأرباح.

المبحث الثالث: متطلبات إنجاح الشراكة الأورو جزائرية لترقية الصادرات خارج المحروقات

رغم الإرتفاع البسيط في معدل نمو الصادرات خارج المحروقات، وذلك بعد دخول في شراكة مع الاتحاد الأوروبي، إلا أنها ما زلت في وضع متدهور، ولذلك على الجزائر القيام بإجراءات لإنجاح الشراكة الأورو جزائرية، وذلك قصد ترقية الصادرات خارج المحروقات إلى الإتحاد الأوروبي، والتي سنتطرق إلى مجموعة من الوسائل التي تساهم في ذلك، من خلال المطالب التالية.

المطلب الأول: تأهيل المؤسسات الجزائرية

إن من أهم المسائل التي تطرحها عملية الشراكة ما بين الإتحاد الأوروبي والجزائر، هو كيفية تأهيل المؤسسات الاقتصادية الوطنية، وكيف تستطيع هذه الأخيرة مواجهة والاستعداد للمنافسة، التي تنتج عن الدخول الحر للسلع الأوروبية نحو السوق الجزائري، ويهدف تأهيل المؤسسات للتبادل الحر للسلع والخدمات بين الإتحاد الأوروبي والجزائر، إلى أن تصبح المؤسسات تنافسية على مستوى الأسعار والجودة والابداع، وأن تكون قادرة على مواكبة والتحكم في تطور التقنيات والأسواق.

إن برنامج إعادة التأهيل يعرف على أنه عبارة عن مجموعة من الاجراءات التي تتخذها السلطات قصد تحسين موقع المؤسسة وكفاءة الاداء في إطار الاقتصاد التنافسي، وأن يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي. ويمكن لبرنامج إعادة التأهيل أن يكون له أثريين إيجابيين وهما تحسين الانتاجية والمنافسة على مستوى السوق المحلي، إذ ان إلغاء حواجز الدخول تحفز مباشرة الإنتاج، وتولد طلبا استثماريا إضافيا، وإذا نجح في تحسين إنتاجية اداة الانتاج وجعلها أكثر تنافسية، فإن تحرير المبادلات سيكون مرادفا للنمو الإقتصادي، وعلى هذا المستوى، ينبغي أن يكون هدف السياسات الاقتصادية المرافقة، ضمان أحسن شروط الإنتاج.¹

ونشير إلى أن نجاح برنامج إعادة التأهيل، لا يمكن أن يتحقق، إلا إذا قامت المؤسسات بتبني مجموعة من الإجراءات والتجديدات التي تخص أساليب التنظيم والإنتاج، الإستثمار والتسويق، والتحكم في التكاليف، والجودة، والتأطير والتكوين، وسياسات التسويق، والانفتاح على الشركاء الفنيين والتجاربيين، وهذا المناخ الجديد يحتم على الجزائر أن تؤهل نظام الإنتاج ومحيطه، بإقرار برنامج وهياكل كفيلة بإنجاز هذا التأهيل، وعلى هذا الأساس، فإن تحقيق أهداف برنامج إعادة التأهيل يشمل عدة إجراءات موجهة للمؤسسة ومحيطها، قصد تمكين

1 زايري بلقاسم، السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر ما بين الإتحاد الأوروبي و الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثالث، جامعة الشلف، 2005، ص ص 47-48.

نظام الإنتاج من التأقلم مع متطلبات تحديات الشراكة، ويتحقق ذلك من خلال الوعي متطلباته أولاً، لكي تستطيع وضع الاستراتيجية الصحيحة لهذه العملية ويمكننا حصر عناصرها فيما يلي:¹

1. اعتماد التسيير الاستراتيجي للمؤسسات

والذي يعتبر مهارة ضرورية، إن تمكنت المؤسسات الجزائرية من أدواته، فإنها تستطيع تحقيق ميزة تنافسية محلية ودولية، بحكم أن التسيير الاستراتيجي نظام مرن، يسمح لها بتدعيم المركز التنافسي، من خلال وضوح الرؤية المستقبلية، والقدرة على اتخاذ القرارات الإستراتيجية، كما يهدف أيضا إلى تحسين المردودية التنظيمية، ويستخدم كأساس لإعداد أدوات التسيير وتكييف خدماتها ونشاطاتها طبقا لاحتياجات أسواقها وزبائنها. على المؤسسات الجزائرية أن تهتم ببناء أجهزة قوية لتسويق منتجاتها، وذلك بوضع سياسات تسويقية تتناسب مع خصائص المستهلك المحلي والأجنبي، سواء في مجال دراسة الأسواق الدولية، تحليل سلوك المستهلك الأجنبي، تعلم مهارات الإعلان والدعاية في الأسواق الأجنبية والمحلية.

2. تأهيل الموارد البشرية

إذ يعتبر العنصر الوحيد الذي تزيد قيمته مع تقادمه، ولذا يعتبر الاستخدام الفعال لهذا المورد، طريقة فعالة لتعظيم النظم الأخرى، سواء كانت إدارية، إنتاجية، أو تسويقية، ونظرا لهذه الأهمية، يتوجب تكثيف برامج التدريب والتنمية داخل المؤسسات وفي مراكز التكوين، بالإضافة لإقامة برامج تطوير الكوادر الإدارية والصناعية في المعاهد والجامعات، وتوفير الفرص للمتدربين والطلقات لإقامة تریصات تطبيقية حقيقة في المؤسسات، وعدم البخل عليهم بالتعليم والتدريب، لأنهم عمال المستقبل في هذه المؤسسات.

واعتبار أن مخرجات النظام التعليمي والتكويني هي مدخلات الجهاز الإنتاجي، أصبح لزاما على المؤسسات منح العنصر البشري الذي هو أساس العملية الانتاجية، اهتماما خاصا يتجسد من خلال اتخاذ تدابير واجراءات من شأنها الرفع من كفاءته، يأتي في مقدمتها زيادة الاهتمام بالموارد البشرية وضرورة الاستثمار فيها، بإجراء دورات تكوينية بانتظام، تتماشى بصفة آنية مع التحولات في ميدان التسيير، الانتاج، التسويق... الخ، مع السعي للاحتكاك مع المؤسسات الأجنبية الرائدة للاستفادة من الخبرات والمعارف، والعمل على ترسيخ ثقافة التكافل بين أفراد المؤسسة، وتنمية روح التبادل الحر للمعلومات والمعارف.²

3. العمل بمعايير مقاييس الجودة العالمية

1 سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييمية لبرنامج ميذا، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2011، ص 135.

2 عليواش أمين عبد القادر، أثر تأهيل المؤسسات الاقتصادية على الاقتصاد الوطني، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2006/2007، ص ص 92-93.

فلكي تستطيع المؤسسات الجزائرية تحسين قدراتها التنافسية والارتقاء إلى مصاف المؤسسات الناجحة، يجب عليها أن تلتزم بمواصفات القياسية العالمية، حيث أنه لا يمكن اليوم لأي مؤسسة أن تحقق التنافسية بغياب مواصفات الجودة، سواء في المواد الأولية، مواد التعبئة والتغليف، وأساليب التصنيع.

4. الاهتمام بالإبداع والابتكار التكنولوجي والإداري

والذي أصبح خيارا استراتيجيا لا مفر منه، فهو السبيل الوحيد لرفع القدرة التنافسية المؤسسات والاقتصاد ككل، وعليه يجب أن يكون الإبداع شاملا لمختلف جوانب المؤسسة من منتجات، عمليات، تنظيم، موارد بشرية...، صف إلى ذلك الاهتمام بتطوير الإبداع التكنولوجي داخل مراكز البحث والجامعات، وربط هذه الأخيرة بالمؤسسات الاقتصادية.

5. تأهيل المحيط وتدعيم البنية التحتية

لا يمكن لأي مؤسسة النشاط بمعزل عن محيطها تأثيرا وتأثرا، فهي في تبادل مستمر مع الزبائن أو الموردين من خلال عمليات البيع والشراء، أو مع البنوك من خلال عمليات التمويل والقرض والادخار، مع مؤسسات التأمين من أجل الضمان، مع مختلف الغدارات (الجمارك، الضرائب... الخ)، للاستفادة من الامتيازات ودفع الحقوق والالتزامات، لذا فإن عملية تأهيل المحيط، بالإضافة الى تدعيم البنية التحتية، يشكلان أمران ضروريان لتمكين المؤسسة من تحسين أدائها، والوصول إلى رفع قدراتها الإنتاجية وتحسين تنافسيتها.

6. توسيع نطاق الحكم الراشد

إن الظفر بالمكاسب التي توفرها الشراكة بشكل عام، ومنطقة التبادل الحر، التي تمس أساسا الجانب الاقتصادي، لا تقتصر على الإصلاحات الاقتصادية في ظل حكم لا يتمتع بالرشادة والعدالة، ولا تمتلك بنية مؤسسية قوية، تؤدي وظائفها بصورة جيدة، وتتمثل هذه المؤسسات في¹:

أ. المؤسسات المنظمة للسوق: هي تلك المؤسسات التي تتعامل مع التأثيرات الخارجية للسوق، وفورات الحجم، نقص المعلومات... الخ، وتشمل عادة قطاع الاتصالات اللاسلكية، النقل والخدمات المالية.

ب. المؤسسات المحققة للاستقرار: هي تلك التي توفر البيئة الاقتصادية المستقرة من خلال وضعها السياسات الاقتصادية نقدية ومالية ملائمة، وتتمثل هذه المؤسسات في وزارة المالية، البنوك المركزية المسؤولة على الإدارة الاقتصادية والمالية، الهادفة إلى تقليل التقلبات والهزات الاقتصادية الكلية، ونفاذي الازمات المالية.

1 سميحة عزيزة، مرجع سابق، ص 159.

ج. المؤسسات المانحة للشرعية: هي تلك المؤسسات التي تمنح الشرعية والمصادقية للسوق، وتعزز الكفاءة التشغيلية له، بوضع نظام يحمي حقوق الملكية للمستثمرين وعائدتهم، وكذا القواعد التنظيمية التي تحد من الغش ومن السلوكات المنافية للمنافسة، ومن أمثلة المؤسسات المانحة للشرعية والحكم الراشد: البرلمان والعدالة. وبالتالي يمكننا القول انه من الأسباب الرئيسة لأوجه الاختلاف في مستويات الرفاهية والنمو الاقتصادي بين الدول راجع أساس إلى الحكم الراشد المشجع على الاستثمار المادي والبشري والتحول التكنولوجي، والتمتع بالاستقرار السياسي والعدالة الاجتماعية.

وعليه فإن نجاح اتفاقية الشراكة مرهون إلى حد كبير بتوسيع نطاق الحكم الراشد في إدارة شؤون الدولة، ولا يكون هذا إلا بوجود مؤسسات مستقلة ومنكاملة محققة لاستقرار السوق، مهمتها الأساسية الضبط الاقتصادي وإدارة مختلف اشكال السياسات الاقتصادية، فضلا عن وجود مؤسسات مانحة للشرعية، كمؤسسات التشريع، العدالة، القضاء... ، تسعى إلى توفير عنصر الشفافية في أداء العمل الحكومي، وذلك بتبسيط الإجراءات الإدارية المعتمدة وإقرار ما يسمى " بمبدأ المسؤولية والمساءلة ".

7. تعزيز وتدعيم مؤسسات الدعم:

تسعى الجزائر إلى تعزيز الدعم وهذا على المستوى القطاعي لأن نجاح أي برنامج للتأهيل مرتبط بمدى قدرة وفعالية هذه المؤسسات، فهذا البرنامج يهدف بالضرورة إلى تحديد أهم المتعاملين مع المؤسسة من حيث إمكانياتها ومهامها، بالإضافة إلى تطويرها حسب المتطلبات العالمية الجديدة ومن أهم هذه المؤسسات نجد: مؤسسات التكوين المتخصصة، مؤسسات تسيير المناطق الصناعية، بورصة المناولة والشراكة¹.

8. تطوير مناطق الحرة والصناعية:

يجب بعث برنامج لتجديد وإعادة هيكلة المناطق الصناعية الموجودة، وإنجاز مناطق صناعية جديدة، تتوفر على البنى التحتية لتوفير إطار ملائم لنشاط المؤسسات المتواجدة فيها.²

المطلب الثاني: تطوير القطاع الزراعي في الجزائر

منذ مطلع التسعينات، تميز الاقتصاد العالمي بالتزايد الكبير لمحاولات التكامل والاندماج والتكتل في منظمات إقليمية ودولية وجهوية وتسعى كثيرا من الدول إلى إقامة شركات أو اتفاقيات تهدف من خلالها إلى توسيع الأسواق أو الاستفادة من التكنولوجية.

1 سليمة غدير أحمد، مرجع سابق، ص 134.

2 زايري بلقاسم، مرجع سابق، ص 50.

ومن بين هذه الاتفاقيات المشروع الذي أعلن عنه في قمة برشلونة سنة 1995 والذي يرمي إلى خلق منطقة تبادل حر ما بين الاتحاد الأوربي والدول المتوسطية، انطلقت مفاوضات ثنائية ما بين اللجنة الأوربية وممثلين عن دول المغرب العربي، وتشمل الأهداف التالية:¹

- إقامة منطقة حرة بين الاتحاد الأوربي وجنوب البحر المتوسط خلال فترة 12-15 سنة.
- زيادة التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى منطقة جنوب البحر المتوسط .
- تعزيز العلاقات الاقتصادية التكاملية بين دول المنطقة.

بالنسبة للقطاع الزراعي في هذه الاتفاقيات، فإن هناك مجموعة من النقاط تتعلق بالموضوع وهي :

- ✓ بالنسبة لمعطيات هذه الشراكة فإن الصادرات الإجمالية لبلدان البحر المتوسط إلى الإتحاد الأوربي عام 1994 قدرت بـ: 51% من الصادرات الإجمالية، حيث 55% من هذه الصادرات هي منتجات زراعية، بينما قدرت الواردات من الإتحاد الأوربي لنفس الفترة بـ: 51% من الواردات الإجمالية لبلدان حوض البحر المتوسط، منها 29% فقط كواردات زراعية، وهو ما يبين أهمية الإتحاد الأوربي لبلدان البحر المتوسط والجزائر.

✓ أما بالنسبة للسياسات التجارية للاتحاد الأوربي، فهي تخضع المنتجات الأساسية لبلدان البحر المتوسط كالحبوب، منتجات الألبان، البيض، اللحوم، والسكر، إلى تطبيق نظام السعر المرجعي.

✓ بالنسبة لأفضليات التجارية الممنوحة، كانت تصل إلى تخفيض التعريفات في بعض المنتجات إلى 100%، وإزالة بعض القيود الكمية في البعض الآخر.

التجربة الجزائرية مع المجموعة الأوربية :

كانت منطلقات الجزائر للتفاوض مع الإتحاد الأوربي في إطار الشراكة في سنة 1976، باتفاق مبدأ سمي باتفاق التعاون ينص على ترخيص دخول السلع الصناعية ذات المنشأ الجزائري إلى السوق المشتركة، وتم تناول النظام الزراعي حسب نوعية المنتجات والسلع، ومنح امتيازات تعريفية عن طريق تخفيض الحقوق الجمركية للمنتجات الزراعية الجزائر بين 20% إلى 100% حسب كل سلعة.

وبعد وصول هذا الاتفاق إلى نهايته سنة 1996، كان لابد من إيجاد إطار جديد للتعاون بين الجزائر والإتحاد الأوربي، يأخذ بعين الاعتبار التحولات الاقتصادية والسياسة الخارجية في العالم، والهدف من هذا الاتفاق هو:

1 أحمد لمعي، عزوي عمر، انعكاسات الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي لقطاع الزراعة واثره على السياسات الزراعية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 23/22 افريل 2003، ص 68.

- إعطاء بعد جديد لعلاقات الاتحاد الأوربي مع الجزائر .
- حوار سياسي دائم.
- إرساء تدريجي على مدى 12 سنة كمرحلة انتقالية.
- تدعيم التعاون الاقتصادي في كل الميادين.
- تعاون مالي لدعم الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية.
- أما بالنسبة للجزائر ترى أنه لا بد من الأخذ بالمسائل الأساسية التالية :
- ضبط التحولات الهيكلية للاقتصاد
- الأمن الغذائي.
- الآثار السلبية على الاقتصاد.

أما بالنسبة للقطاع الزراعي، فإن المفاوضات تهدف إلى العمل على تحرير شامل للمبادلات التجارية الثنائية عبر مرحلة انتقالية مدتها 5 سنوات، مع الإبقاء على التدابير السابقة لاتفاق 1976، ومن جهة أخرى بالنظر إلى خصوصية وهشاشة الفلاحة الجزائرية، وبالاتفاق بتوقيع برنامج تعاوني، يهدف إلى عصنة وإعادة هيكلة قطاع الفلاحة والصيد البحري، ووفقا لهذه التوجيهات فإن طريقة المفاوضات الجزائرية تتمحور حول:

- ✓ حماية السوق الوطنية بصفة دائمة، خاصة القطاع الفلاحي .
- ✓ إن فتح السوق الجزائري للسلع الزراعية مشروطة بالاستثمار المباشر في الجزائر .
- ✓ تنمية التعاون التكنولوجي والاستثمارات المشتركة في القطاع الفلاحي .
- ✓ ضمان استفادة المنتجات الجزائرية المصدرة للشروط المطبقة على سلع أوروبا الجنوبية و دول المغرب العربي.
- ✓ تقوم المفاوضات على قاعدة مصالح الطرفين.

المطلب الثالث: إصلاح المنظومة المصرفية

التفكير في إدخال إصلاحات عميقة علي النظام المصرفي، هدفها إعطائه الأدوات الإدارية والمادية للعمل كمؤسسة تجارية. فإصلاح هذا النظام يجب أن لا يتم بمعزل عن إصلاح النظام الاقتصادي ككل باعتبارهما يكملان بعضهما.

1. تطوير نظام الدفع الحالي

إن الجهاز البنكي في الجزائر يحتاج اليوم، أكثر من أي وقت مضى، إلى زيادة حجم الاستثمار في التكنولوجيات الحديثة، واعتماد أنظمة المعلومات والبرامج العصرية وتعميم استخدامها، وهو ما سيكون له الأثر البالغ في التوصل إلى تقديرات سريعة ومتواصلة للقيمة النقدية للمدخرات المالية، رغم ما تتطوي عليه من تعقيدات، كما أن استخدام تكنولوجيا المعلومات الحديثة، يزيد من سرعة التسويات، وزيادة الشفافية والرقابة، وهذا ما يزيد في ثقة المستثمرين بالبنوك، وحتى يساير التكنولوجيات الحديثة التي أصبحت معتمدة في المنظومة المصرفية العالمية فالبنك الجزائري مطالب أن يقوم ب:¹

- اعتماد وتعميم التسيير الالكتروني في التعامل مع وسائل الدفع المختلفة، وهذا من خلال استخدام نظم الشبكات للربط بين الوكالات والفروع البنكية، سواء لنفس البنك، أو بين البنوك.
- إرساء النظام الالكتروني المرئي للتدفقات النقدية للحد من التفاوت التقني، والوصول إلى استراتيجية البنوك الشاملة .

إن العجز الذي تميز به هذا النظام، شجع المتعاملين الاقتصاديين على تداول كمية كبيرة من النقود خارج رقابة البنوك، ومنه اتساع السوق الموازية، فإعادة الاعتبار لوسائل الدفع بالنقود، كالتشيك والكمبيالة وغيرها، يمر حتما عبر اعتماد نظام السير الالكتروني، ولتجسيد هذا المشروع يتطلب من البنك القيام ب:

- تصميم جديد لنظام الدفع الخاص بالمبالغ الكبيرة، حيث أن أصحابها يجب أن توفر لهم سبل الأمان عند سحب مبالغ كبيرة.
- تصميم جديد لنظام الدفع الواسع الانتشار، مثل تعميم تكنولوجيا الموزع الآلي وبطاقات الإئتمان، وهذا بمساهمة مكاتب أجنبية متخصصة.

2. اعتماد سوق مالية حقيقية:

إن ما يمكن التأكيد عليه هو أن السوق المالية في الجزائر تعرف انطلاقة محتشمة، ذلك علي مستوي اندماجها وتفاعلها مع نشاط مختلف القطاعات الاقتصادية العمومية والخاصة، وحقيقة أن تواضع وقلة المنتجات المعروضة في سوق الأسهم (ثلاث شركات فقط)، وتواضع حجم السندات المتداولة، كل هذا يجعل البورصة الجزائرية الأقل سيولة، فتعدد المتعاملين وزيادة حجم الأسهم والسندات المتداولة، من شأنه أن يحدد

1 خبابة عبد الله، إشكالية الأخذ بنظام البنوك الشاملة في الجهاز المصرفي الجزائري، كلية الاقتصاد والتجارة والتسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، ص 22.

Khababa_ab@yahoo.fr

ليس فقط مستقبل البورصة، وإنما كذلك أن يعمل على إرساء مفهوم الوساطة المالية في تمويل الاقتصاد الجزائري.

3. تعديل مهام المصارف العمومية

وذلك لزيادة فعاليتها في النشاط المصرفي من خلال قيامها بالوساطة المالية في تمويل الاقتصاد الوطني، وذلك بإلغاء التخصص في النشاط المصرفي، وتشجيع المصارف على تقديم منتجات وخدمات مصرفية جديدة، ودخول الأسواق المالية ومواجهة المنافسة نتيجة انفتاح السوق المصرفية على القطاع المصرفي الخاص الوطني والاجنبي¹.

4. القيام بإصلاحات هيكلية للاقتصاد الجزائري

إن الظروف الحالية تقتضي التفكير في إصلاحات هيكلية، ولمواجهة هذا التحدي، لا بد من تحديد استراتيجية واضحة المعالم، فيما يتعلق بالشراكة وفتح رأس مال البنوك العمومية، ثم تحديد جدول زمني بأجل محددة لإنجاز هذه الإصلاحات مع ضرورة وجود نظرة استراتيجية لدى رؤساء البنوك العمومية اتجاه الإصلاحات، والعمل بنزاهة على إنجازها لكن كل ذلك لا يكفي إن لم تتم إعادة النظر في نمط الحوكمة المعتمد، وتطوير أدوات التسيير في البنوك العمومية، كما يبقى على عاتق هيكل البنك المركزي ضرورة الالتزام بتوفير الدعم الكامل للبنوك العمومية لتحسين أداء عملها، وهذا الدعم يكون في شكل خدمات استشارية².

5. خصوصية القطاع المصرفي

إن اتباع سياسة الخصوصية لا تكون بطريقة عشوائية، ولكن بصورة مدروسة الغرض منها تحقيق العديد من الأهداف منها تحسين الكفاءة الاقتصادية، وهذا بالاعتماد على آليات السوق والمنافسة، وتخفيف الأعباء المالية للدولة التي كان سببها القطاع العام الخاسر، هذا بتوفير موارد مالية لتمويل قطاعات آخرين ولا تتحقق هذه الأهداف إلا من خلال³:

توسيع حجم القطاع المصرفي الخاص ليلعب دورا فعالا في عملية التنمية، والاستفادة من مشاركة رأس المال الأجنبي.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، قانون النقد والقرض 90-10، الجريدة الرسمية، رقم 16، المادة 55.

² خباياة عبد الله، مرجع سابق، ص 24.

³ نجار حياة، الإصلاحات النقدية ومكانة الحيطنة المصرفية بالجزائر، الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة : منافسة - مخاطر - تقنيات، جامعة جيجل، يومي 6-7 جوان 2005، ص 15.

يجب إعادة الاعتبار لدور البنوك بإعادة النظر في العلاقة التي تجمع هذه المؤسسات بالدولة وذلك في حدود ما للدولة من حقوق وما عليها من واجبات كباقي المساهمين (احترام الدولة لقواعد السوق كأساس لهذه العلاقة).

▪ تبني نظام فعال للرقابة على عمل ونشاط البنوك التجارية والإشراف عليها، من خلال تقوية دور بنك الجزائر في الإشراف على السياسة النقدية والصراف الأجنبي.

▪ الاهتمام بتنمية الموارد البشرية وتكوين إطارات بنكية حسب المقاييس الدولية.

▪ تحسين الهياكل وطرق الاستقبال، ووضع حد للعلاقات الجافة مع الزبائن والإجراءات البيروقراطية في الإدارة والتنظيم .

▪ إتمام إجراءات التطهير المالي للبنوك، ومنحها الاستقلالية في القرارات المالية، بحيث تمنح الإئتمان على أساس العائد وليس بناء على قرارات حكومية.

▪ التفتح على الشراكة بمختلف أساليبها، بهدف زيادة القدرة التنافسية، من خلال إنشاء بنوك بمشاركة رأس المال الخاص والأجنبي.

▪ تحسين وتنويع الخدمات المقدمة للمدخرين، واتباع سياسة أكثر ديناميكية فيما يتعلق بجمع الموارد مع تطوير وسائل الدفع وتعميم استعمالها.

▪ تطوير شبكة الاتصال بين الوكالات وبين البنوك، وأن تكيف نوع القروض حسب احتياجات الزبائن وجدارتهم، بهدف توزيع المخاطر وأخذ الضمانات اللازمة.

6. إثراء الساحة المصرفية بالترخيص لمؤسسات مصرفية:

إن تحرير القطاع البنكي، وفتح الأبواب لإنشاء بنوك خاصة، محلية وأجنبية ودخول مؤسسات مالية متخصصة إلى السوق الجزائرية، هو الحدث الأبرز الذي يشهده القطاع المصرفي الجزائري في مرحلة إعادة هيكلته، والذي سيؤدي إلى توسيع قاعدة الجهاز المصرفي.

7. زيادة القدرة التنافسية للجهاز المصرفي: من خلال الآليات التالية:

▪ التحول إلى البنوك الشاملة ذات الخدمات المتنوعة والمتقدمة، كخطوة نحو مواجهة المنافسة المصرفية العالمية.

▪ الاستعداد والإعداد الجيد للدخول في التعامل بقوة مع المستحدثات المصرفية الحديثة المتمثلة في المشتقات والعقود المستقبلية وعقود الاستثمار .

▪ تقوية قاعدة رأسمال البنوك الجزائرية وزيادة عمليات الاندماج المصرفي للوقوف في وجه البنوك الأجنبية المنافسة.

- تقوية شبكة المعلومات المصرفية ووضعها في صورة متكاملة وتكاملية إقليمية وعالميا.
- تنمية مهارات العاملين بالبنوك وذلك بإعداد الإطارات المصرفية على مستوى عالمي وتطوير نظم الإدارة من خلال نظم تدريبية متطورة وتطوير أدائهم في مجال استيعاب المستجبات، وتطوير الصناعة المصرفية والاستعانة بالخبرات المحلية والأجنبية في هذا المجال.
- تقوية دور البنك المركزي في مرحلة تحرير الخدمات المصرفية من حيث القدرة الاشرافية والتنظيمية والرقابية. ومع كل هذا، فالنظام البنكي في الجزائر يمتلك المقومات الأولية الضرورية التي تمكنه من انطلاقة فعلية نحو تطوير خدماته والرفع من مستوى أدائه للاندماج بفعالية في النظام المالي الدولي الجديد.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى أن الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات عرف نموًا متزايدًا خاصة بعد إبرام الجزائر لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيث وجدنا أن الاتحاد الأوروبي هو المتعامل الرئيسي والذي يأخذ حصة الأسد من الصادرات الجزائرية وذلك من خلال تطرقنا للبنية السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات، أما فيما يخص هيكل الصادرات الجزائرية فهو أساسًا يتكون من قطاع المحروقات حيث يستحوذ هذا الأخير على النسبة الأكبر من حيث صادرات الجزائر قدرت بـ 97% في الغالب وبعض الصادرات الأخرى خارج المحروقات كالمواد الخام التي هي أساسًا مشتقة من المحروقات وكذا المواد الغذائية والتجهيزات الصناعية والزراعية بنسبة لا تتجاوز في مجملها 03%.

ومن الملاحظ أيضًا أن نسبة الصادرات الجزائرية ارتفعت وذلك بعد دخول اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية حيز التنفيذ إلا أن الجزائر لم تحقق المراد المطلوب بسبب العوائق وضعفها في إعادة تأهيل المؤسسات والقطاع الفلاحي وغيرها وتأهيل المنظومة المصرفية وغيرها.

خاتمة عامة

خاتمة عامة

إن الهدف من هذه الدراسة هو إبراز أهمية الشراكة الأورو متوسطية ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وهذا لأن الصادرات تعتبر من أهم محركات النمو الاقتصادي، لذلك تعمل جميع الدول على رفع قدرتها التصديرية، حيث كانت سنة 2002 ذات أهمية بالنسبة للاقتصاد الجزائري حيث تم توقيع اتفاق شراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وقد كان هذا بعد سلسلة طويلة من المفاوضات بما يخدم الطرفين، حيث تأخر دخول هذه الاتفاقية حيز التنفيذ، حتى سبتمبر 2005.

ومما لا شك فيه أن هذه الخطوة التي أقدمت عليها الجزائر سبترتب عنها آثار وانعكاسات، سواء على المدى الطويل والمتوسط والقصير، كما أن هذه الآثار ستتمس جميع الجوانب الاقتصادية والمالية والسياسية، وكذلك الاجتماعية والثقافية، وقد كان من أهم ما تم الاتفاق عليه، هو إقامة منطقة للتبادل الحر بين الجزائر والإتحاد الأوروبي، وهذا بعد 12 سنة من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ (سنة 2017)، وقد تم تأجيل إقامة تلك المنطقة حتى 2020، وهذا لأن الجزائر لم تحقق الأهداف الاقتصادية والتجارية المنتظرة من الاتفاقية، وخاصة في مجال تنمية الصادرات، وفي المقابل تعزز الموقف التجاري للاتحاد الأوروبي على حساب الاقتصاد الجزائري، فتضاعفت وارداتنا من منطقة اليورو بين 3 و 4 مرّات، خلال العشر سنوات الأخيرة (2006-2016)، واستفادت المنتجات الأوروبية باختلاف أنواعها من نظام التفكيك الجمركي على حساب الخزينة العمومية.

❖ اختبار الفرضيات

فيما يتعلق بالفرضيات المقترحة في مقدمة الدراسة، فقد تم التوصل إلى الآتي:

1. اختبار الفرضية الأولى: لمواجهة التحديات المستقبلية انتهجت الجزائر مجموعة من الإجراءات والسياسات الاقتصادية، مست أغلب القطاعات المالية، المصرفية، الضريبية، الجمركية، التشريعية، والتنظيمية، بالإضافة لمحاولات تأهيل المؤسسات الاقتصادية، قصد تهيئة اقتصادها لمواجهة التحديات المرتقبة، والتي ستنشأ عن دخول الجزائر غمار الشراكة، إلا أن هذه الإجراءات لم تكن كافية لاستغلال الفرص التي تتيحها اتفاقية الشراكة، وهو ما يجعلنا ننفي صحة الفرضية الأولى، المتعلقة بنجاح الجزائر في اتخاذ الإجراءات اللازمة لمواجهة آثار اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية.

2. اختبار الفرضية الثانية: إن حجم الصادرات الجزائرية قد زاد بعد توقيع اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي سنة 2002، وزاد أكثر بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ سنة 2005، وهذا ما يثبت صحة الفرضية

الثانية، المتعلقة بنمو صادرات الجزائر خارج المحروقات إلى الإتحاد الأوروبي، ولو أن هذه الزيادة لا تتناسب مع الأهداف المسطرة، وقدرات الاقتصاد الجزائري.

3. اختبار الفرضية الثالثة: إن المشروع الأورو متوسطي يعكس عدم التكافؤ الكبير في علاقات القوة بين الإتحاد الأوروبي من جهة والجزائر، من جهة أخرى، فالإتحاد الأوربي يفاوض ككتلة قوية عسكريا وسياسيا واقتصاديا، بعكس الجزائر ودول جنوب وشرق المتوسط، التي تتفاوض منفردة، وهذا ما يعكس الاستفادة لصالح الأقوى، وبالرغم من الامتيازات التي تحصلت عليها الجزائر من اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، إلا أنها تخفي ورائها العديد من الآثار السلبية، التي تعد تحديات بالنسبة للاقتصاد الوطني عليه مواجهتها، وهو ما يجعلنا ننفي صحة الفرضية الثالثة، المتعلقة باستفادة الجزائر اقتصاديا من اتفاقية الشراكة.

❖ النتائج:

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى جملة من النتائج نلخصها في ما يلي:

- الشراكة الأورو متوسطة واقع فرضته الظروف الاقتصادية، نتيجة رغبة الإتحاد الأوروبي في توسيع نفوذه والهيمنة، وكسب أسواق جديدة، كما سعت لتوقيع هذه الشراكة مع معظم الدول المتوسطة الأخرى، رغبة في الحصول على قروض ميسرة، وتمويل في إطار برامج وخطط عمل مشتركة، وتوسيع الشراكة إلى مشاريع أخرى من خلال سياسة الجوار الأوروبي، مع كل دولة متوسطة على حدى.
- من أجل الحصول على نتائج مرضية من اتفاق الشراكة الأورو جزائرية تم العمل على إيجاد مجموعة من الاجراءات التي تهدف بالأساس لإنشاء منطقة حرة أورو متوسطة يتم فيها بالتدريج تسريع انتقال وتدفق رؤوس الأموال والسلع .
- إن نجاح الشراكة الأورو جزائرية وتفعيلها، يتطلب توفير مناخ اقتصادي واسع، يشمل كل المجالات كإصلاح القطاع المؤسساتي، وإصلاح المنظومة المصرفية، وكذا تأهيل القطاع الزراعي، بما يتماشى مع قوانين اقتصاد السوق.
- لقد كان لاتفاقية الشراكة الأورو جزائرية الأثر الإيجابي على حجم الصادرات الجزائرية، وكذا على الميزان التجاري، حيث وبعد دخول اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية سنة 2005، كان هذا الأخير يحقق فوائض وينسب متزايدة.

خاتمة عامة

- تعتمد الجزائر على الصادرات النفطية، مما جعلها عرضة للأزمات المختلفة، بالنظر للتقلبات الحاصلة في السوق النفطي، ما دفع بالقائمين على السياسة الاقتصادية، بالتفكير في وضع استراتيجية لتنمية الصادرات خارج المحروقات.
- لم يستطع برنامج التأهيل تحقيق ما جاء لأجله، ألا وهو تنويع الصادرات خارج المحروقات، وكذا ترقية وتطوير تنافسية المؤسسات الجزائرية، وهذا راجع الى كثرة الشروط والاجراءات التي تفرضها اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية.
- رغم الجهود التي قامت الجزائر بها من اجل الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات، إلا أن هذه السياسات بقيت تراوح مكانها، واسباب ذلك ان جميع الإجراءات ترقيعية وشكلية، لم تصل إلى حد التغيير من بنية الاقتصاد الجزائري، والتحسين من خصائصه الهيكلية، مع بقاء نفس الأعراض المرضية السابقة، كالندرة والتبعية.

❖ توصيات الدراسة:

- على ضوء ما تم تناوله في هذه الدراسة، وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها، يمكننا أن نقترح التوصيات التالية:
- مهما قيل عن انعكاسات الشراكة الأورو جزائرية، سواء تعلق الأمر بالانعكاسات الإيجابية أو السلبية، فإنه يجب الإقرار بأن هذه الشراكة هي فرصة تاريخية، ينبغي انتهازها، وأنها خيار استراتيجي يخدم مؤسساتنا الوطنية على المدى البعيد، إن تم اتخاذ الإجراءات والتدابير لتفادي الخسائر المدمرة واستغلال كل الفرص المتاحة.
 - بغرض تنمية الصادرات خارج المحروقات، لا بد من مضاعفة الجهود بالاعتماد على النتائج التي تم التوصل إليها في الدراسة التطبيقية، كما نوصي أن تعتمد المجهودات على نقاط أخرى تم إهمالها كلياً أو عدم إعطائها الأهمية اللازمة في سياسات الجزائر السابقة.
 - يجب على الدول المتوسطية أن تعمل ككتلة واحدة، في صورة اتحادات أو تحالفات في التفاوض مع الاتحاد الأوروبي، وخاصة الدول العربية، وهذا لدعم موقفها التفاوضي، مما سيسمح لها بفرض أو إبداء رأيها أمام الاتحاد الأوروبي.
 - يجب على الجزائر عدم التركيز في نشاطها الاقتصادي على قطاع المحروقات، حتى تعطى قوة اقتصادية في جميع المفاوضات مع الدول الأعضاء.

خاتمة عامة

➤ على الجزائر البحث عن فضاءات إقتصادية جديدة على المستوى الإقليمي او تفعيل التكتلات السابقة كمبادرة النيباد او الإتحاد المغاربي والدخول في التفاوض بشكل جماعي من أجل إعطائها قوة وأفضلية في التفاوض كما يفعل الإتحاد الأوربي.

❖ آفاق الدراسة:

في حقيقة الأمر أيما عمل منجز إلا وتعتريه جملة من النقائص والعيوب، ونحن في دراستنا هذه إذا تطرقنا إلى جوانب عدة منها فإننا لم نتطرق إلى جوانب أخرى، هذه الجوانب التي قد تكون مواضيع دراسة مستقبلية وهنا نقترح جملة من المواضيع للبحث:

- علاقة الجزائر مع الاتحاد الأوربي بعد زوال النفط
- تطوير استراتيجيات التأهيل لترقية الصادرات خارج المحروقات
- أثر الشراكة الأورو جزائرية على السياسة النقدية
- تقييم مسار الانعاش الاقتصادي في مجال الشراكة الأورو متوسطة

❖ المراجع

❖ الكتب:

1. أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال، دار المريخ للنشر، السعودية، الطبعة الثانية، سنة 2001.
2. أسامة المجذوب، العولمة والاقليمية، الدار المصرية اللبنانية، مصر، بدون سنة نشر.
3. إكرام مياسي، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، سنة 2012.
4. خليل احمد خليل، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني، سنة 1997.
5. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، الدار الجامعية الجديدة، القاهرة، 2003.
6. عبد السلام أبو قحف، بحوث التسويق والتسويق الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، سنة 2004.
7. عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتي الكويز، الدار الجامعية، الاسكندرية، سنة 2006.
8. عثمان أبو حلب، الاقتصاد الدولي، دار اسامة للنشر والتوزيع، عمان والأردن، سنة 2011.
9. سمير أمين وآخرون، العلاقات الأوروبية العربية، قراءة عربية نقدية، مركز البحوث العربية والافريقية، القاهرة، ماي 2002.
10. فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الاسكندرية، سنة 2008.
11. محمد جاسم محمد الصميدعي، استراتيجية التسويق مدخل كمي وتحليلي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، سنة 2004.
12. محمد فؤاد مصطفى، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 1993.
13. هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة، الاردن، سنة 2004.
14. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، سنة 2010.

❖ الرسائل والاطروحات:

1. الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي، دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب وتصدير التمور بسكرة، مذكرة لنيل شهادة الماستر في تسيير المنظمات، تخصص التسيير الاستراتيجي للمنظمات، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014.
2. بابا حنيني فاطمة الزهراء، اثر الشراكة الأورو جزائرية على ميزان المدفوعات، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014.
3. . بهلول مقران، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 2005/1970، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر 03، 2011/2010.
4. جمال عمورة، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقية الشراكة الأورو متوسطة، أطروحة دكتوراه، تخصص تحليل مالي، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006.
5. خنشور جمال، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تسويق دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012.
6. زكري مريم، البعد الاقتصادي للعلاقات الأوروبية المغربية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، تخصص دراسة أورو متوسطة، جامعة أبو بكر بالقائد، تلمسان، 2011/2010.
7. زغبي نبيل، أثر السياسات الطاقوية للاتحاد الاوروبي على قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة فرحات عباس سطيف، 2013/2012.
8. سامية سرحان، أثر السياسة البيئية على القدرة التنافسية لصادرات الدول النامية، دراسة للأثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011/2010.
9. سعاد العقارية، أسماء بولحية، الشراكة الأورو جزائرية من 1999 إلى 2014 الواقع والآفاق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، تخصص علاقات دولية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2015/2014.

10. عبد الرزاق بن هارون، استراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة ماستر اكايمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير بتزولي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2013/2012.
11. عمار جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص تسيير المؤسسة، جامعة الحاج لخضر باتنة، نوقشت في 2014/04/14.
12. عيسى مقلد، قطاع المحروقات الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008/2007.
13. فتيحة حضري، مساهمة الشراكة الاورو جزائرية في جذب الاستثمار الاجنبي المباشر، مذكرة لنيل شهادة الماستر تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012.
14. قطاف لويزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المال والبنوك، جامعة ألكلى محند او الحاج، البويرة، 2014/2013.
15. مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي، غرداية، 2011/2010.
16. هويدي عبد الجليل، انعكاسات الشراكة الاورو متوسطة على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012.

16. الملتقيات:

1. أحمد لعمى، عزاوي عمر، انعكاسات الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي لقطاع الزراعة واثره على السياسات الزراعية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 23/22 أفريل 2003.
2. المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، اشكالية اصلاح المنظومة المصرفية، تقرير أعدته لجنة آفاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، الدورة السادسة عشر، نوفمبر 2002.

3. بارة عصام وبن جميل عزيزة، مداخلة بعنوان انعكاسات الشراكة الأورو جزائرية على تحرير التجارة الخارجية، ملتقى حرية المنافسة في التسريع الجزائري، جامعة باجي مختار، عنابة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2012/2013.
4. تشام فاروق، أهمية الشراكة العربية الأوروبية في تحسين المناخ، دراسة حالة الجزائر، مداخلة في ملتقى دولي حول التكامل الاقتصادي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، في 08-09/05/2004.
5. خزاعي عبد المجيد الجندي، دراسة وتحليل المستوى الاقتصادي للشراكة العربية الأوروبية وإجراء مقارنة كمية بينهما مع مبررات اختلاف بعضها البعض، مداخلة في مؤتمر تأثير اتفاقية الشراكة العربية الأوروبية على مستقبل التكتلات العربية، الكويت، 2001.
6. رزيقة غراب، نادية سجار، محتوى الشراكة الأورو جزائرية، مداخلة ضمن ملتقى دولي حول آثار وانعكاسات الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس سطيف، في 13-14/11/2006.
7. شيخ هجيرة، أثر الشراكة الأورو جزائرية على الامن الغذائي في الجزائر، الملتقى الدولي التاسع حول في ضوء المتغيرات والتحديات الاقتصادية الدولية، الشلف، يومي 23-24 نوفمبر 2014.
8. قدي عبد الحميد، الجزائر ومسار برشلونة، الندوة الدولية للاندماج العربي كآلية لتفعيل الشراكة الأورو عربية، جامعة فرحات عباس سطيف، 09/05/2004.
9. مجلة الاقتصاد والاعمال، الونام المدني والانفتاح الاقتصادي، ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار، جويلية 2000.
10. نجار حياة، الإصلاحات النقدية ومكانة الحيطرة المصرفية بالجزائر، الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة : منافسة - مخاطر - تقنيات، جامعة جيجل، يومي 6 و 7 جوان 2005.
11. نوري منير، لجلط ابراهيم، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، مداخلة ضمن ملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، 08-09/11/2010.

12. وصاف سعدي، ضمان إئتمان التصدير في البلدان النامية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، المنظم من قبل جامعة محمد خيضر، بسكرة، في 20-21-22/11/2006.
13. يوسف مسعداوي، آثار الشراكة الاورو متوسطة على الاقتصاديات العربية ، دراسة حالة الجزائر، مجموعة مداخلات ملتقى التكامل الاقتصادي كآلية لتفعيل الشراكة العربية الاوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، في 08-09/05/2004.
14. يوسف مسعداوي، بو زعرور عمار، الشراكة الاورو متوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة البليدة، في 22-23/04/2003.

❖ المجلات:

1. دريس رشيد، انعكاس الانفتاح التجاري في الجزائر على هيكل ميزان مدفوعاتها خلال الفترة (2000-2012)، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 11، جامعة حسيبة بن بوعلي، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، الشلف، جانفي 2014.
2. زايري بلقاسم، السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر ما بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثالث، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، سنة، 2005.
3. زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورو متوسطة وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد الاول، بدون سنة.
4. سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييمية لبرنامج ميدا، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2011.
5. سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، العدد 09، سنة 2011.
6. علاوة محمد لحسن، اتفاقية الشراكة الأورو عربية شراكة اقتصادية عربية أم شراكة واردات مع التركيز على المنتجات الزراعية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، العدد 16، سنة 2012.
7. فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطة والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، العدد 11، جامعة سعد دحلب، البليدة، سنة 2012.

قائمة المراجع

8. وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 01، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2002.

❖ النشريات:

1. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، قانون النقد والقرض 90-10، الجريدة الرسمية، رقم 16، المادة 55.

2. جريدة الخبر، العدد 3113. 19 مارس 2001.

3. قانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق لـ 21 يوليو سنة 1979 المعدل والمتمم بالقانون رقم 98-10 المؤرخ في 29 ربيع الثاني عام 1419 الموافق لـ 22 غشت 1998 والمتضمن قانون الجمارك.

❖ المواقع الإلكترونية:

- Centre national de l'information et des statistiques 'statistiques du commerce extérieur de l'Algérie 'Période
- www.europa.eu.int/comm/external-relations/intern/index.html
- Khababa_ab@yahoo.fr
- www.ouarsenis.com/up/uploads/files/ouarsenis-06702e6e28
- بتاريخ 2016/04/08، الساعة 26:12 www.tahasoft.com/books/103.docx

الملاحق:

الملحق رقم (01): مجموع صادرات الجزائر خلال الفترة 2001-2009

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
حجم الصادرات	19.1364	18.7124	24.4555	32.2343	46.3214	54.7292	60.1744	78.1292	45.19

المصدر: الجمارك الجزائرية

الوحدة: مليار دولار أمريكي

الملحق رقم (02): بنية التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2001-2008

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
الدول								
دول أوروبية خارج الإتحاد الأوروبي	4.3	2.7	51.7	66.3	95.2	104.5	105.4	125
الولايات المتحدة الأمريكية	2615.9	2591.5	4660.4	4255.1	10610.1	14856.7	17956.7	18948.2
كندا	663.4	929	1717	2380	3447.3	4365.8	4771.9	5422.4
البرازيل	987.1	880.8	1097.6	1839.3	3241.1	1847	1645.5	2138
مجموع	340.1	474.4	613.3	839.2	993.4	1122.8	1390.8	2309.1
تونس	0	0	0	0	171	207.6	327	778.5
المغرب	147.4	153.5	155.7	206.5	282.7	380.6	561.2	628.8
ليبيا	4.7	8.7	10.6	42.9	13.9	17.9	52.8	46.7
موريتانيا	70.9	9.4	2.1	0.6	0.1	2	6.3	2.4
مصر	5.2	156.9	286.7	415	461.8	372.7	405.2	656
السعودية	0.2	0.1	0.2	1	1.5	22.2	13.6	40.9
الأردن	4.2	1.7	0.6	1.8	3.2	3.3	8.6	5
لبنان	8.4	5.3	25.1	0.1	12	12.5	1	17.4
كوريا الجنوبية	0.2	9.3	174.2	0	0.4	22.6	0	0.7
اليابان	75.1	37.3	54	85.4	5.6	55.4	257.8	856.5
استراليا	22.7	28.2	0	0	0	356.6	119.5	95.9
بقية العالم	1133.8	281.9	130.2	5601.2	698.8	292.9	613.8	1743.9

www.douane.dz

الوحدة: مليون دولار أمريكي

المصدر: الجمارك الجزائرية

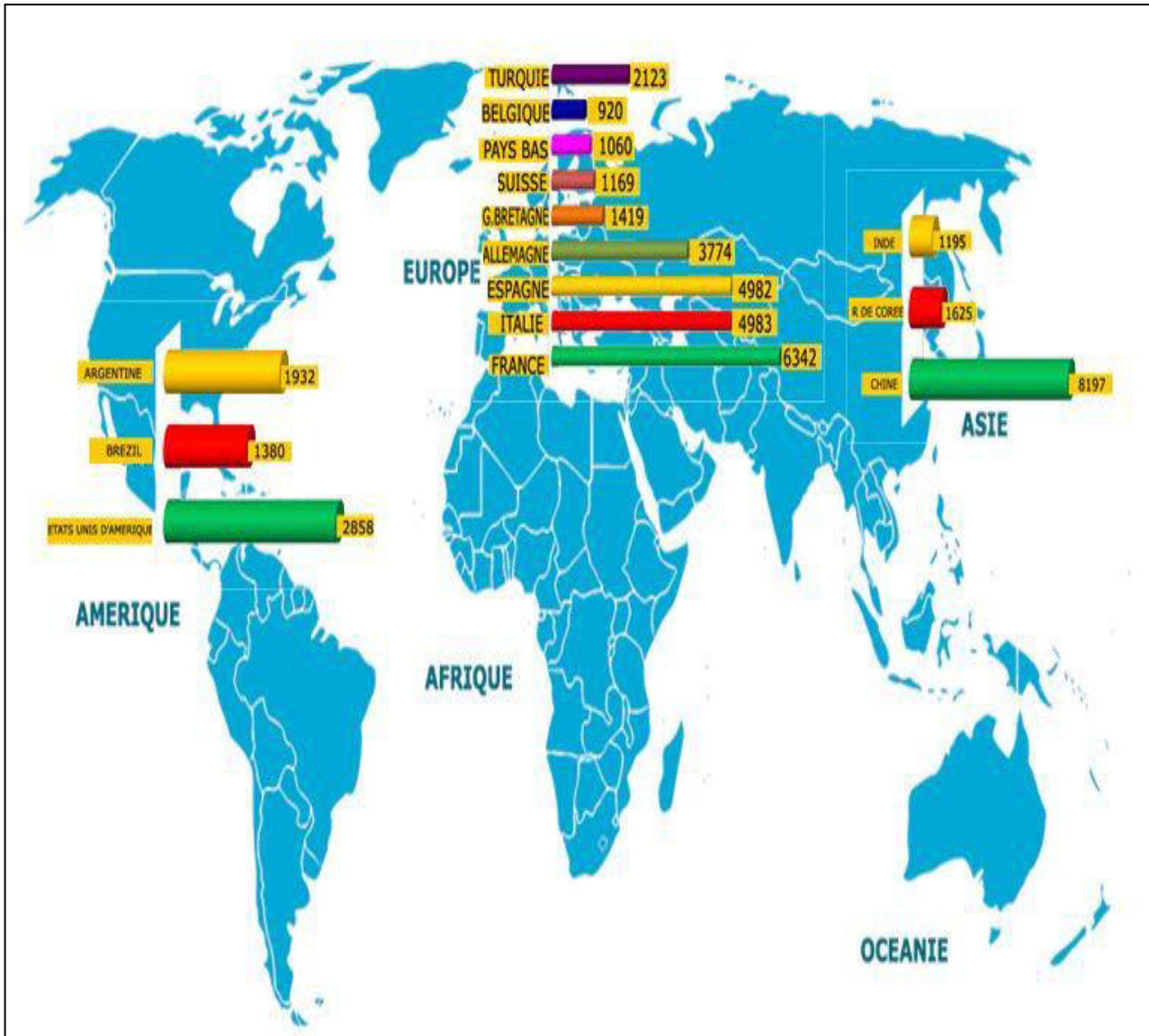
الملحق رقم (03): تطور التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 2004-2014

المجموع	السلع الاستهلاكية غير الغذائية	التجهيزات الصناعية	التجهيزات الفلاحية	مواد نصف مصنعة	المواد الخام	الطاقة و المحروقات	المنتجات الغذائية	الواردات السنوات
18308	2797	7139	173	3645	784	173	3597	2004
20357	3107	8452	160	4088	751	212	3587	2005
21456	3011	8528	96	4934	843	244	3800	2006
27640	5243	8543	146	7105	1325	324	4954	2007
39479	6397	13093	174	10014	1394	594	7813	2008
39294	6145	15139	233	10165	1200	549	5863	2009
40464	5836	15776	341	10089	1409	955	6058	2010
47247	7328	16050	387	10685	1783	1164	9850	2011
50376	9997	13604	330	10629	1839	4955	9022	2012
54852	11199	16172	506	11223	1832	4340	9580	2013
58330	10287	18906	657	12740	1884	2851	11005	2014
	71347	141402	3203	95317	15044	16361	75129	المجموع

الوحدة: مليون دولار أمريكي

SOURCE: DIRECTION GENERALE DES DOUANES, STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE ; ANNEE 2014

الملحق رقم(04): التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر في العالم لسنة 2014



المصدر: المركز الوطني للإعلام الألي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS