الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي العلمي
جامعة الشهيد حمه الأخضر بالوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مذكرة تخرج
تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر
الشعبة: علوم تجارية
تخصص: مالية وتجارة دولية

دور الاتفاقيات التجارية الجزائرية في تنويع الصادرات خارج المحروقات

إعداد الطلبة:

- خضير محمد يزيد
- بجاق اعماره
- هرشه فؤاد
- قاسمي أحمد

تحت إشراف الدكتور:

بالحبيب عبد الكامل

لجنة المناقشة

عبيدلي عبد القادر	أستاذ محاضر "أ" جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي	رئيسا
بالحبيب عبد الكامل	أستاذ محاضر "أ" جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي	مشرفا ومقررا
بوصبيع إبراهيم مصعب	أستاذ محاضر "أ" جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي	ممتحنا

السنة الدراسية: 2023/ 2024

فهـــرس المحتويـــــات

الصفحة	الموضـــوع
	فهرس المحتويـات
	فهرس الجداول
	فهرس الأشكال
	ملخص
	إهداء
	شكر وعرفان
أ	المقـــدمـــة
	الإشكالية
	أهمية الدراسة
	حدود الدراسة
	منهج وأدوات الدراسة
	الدراسات السابقة
	هيكل الدراسة
	الفصل الأول الاتفاقيات التجارية ودورها في التنويع الصادرات
7	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية
7	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها.
11	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية.
13	المطلب الثالث: الفرق بين التجارة الخارجية والدولية.
14	المطلب الرابع: مراحل تطور التجارة الخارجية.
17	المبحث الثاني: التصدير خارج المحروقات.
17	المطلب الأول: ماهية التصدير.
21	المطلب الثاني: مشاكل التصدير خارج المحروقات.
27	المطلب الثالث: التصدير وتحسين أداء المؤسسات
	الفصل الثاني الإطار النظري للاتفاقيات التجارية
34	المبحث الأول :ماهية الاتفاقات التجارية الدولية

المطلب الأول: مفهوم الاتفاقيات التجارية	34
المطلب الثاني : أنواع الاتفاقات التجارية	35
المبحث الثاني: دور السياسات التجارية في تفعيل التجارة الخارجية.	36
المطلب الأول: مفهوم السياسة التجارية وأهدافها.	36
المطلب الثاني: السياسات التجارية في ضل اتفاقية GAAT	40
المطلب الرابع: السياسات التجارية في ضل الإقليمية.	48
الفصل الثالث: التحليل الأساسي والفني في سوق الأوراق المالية	
المبحث الأول : الاتفاقيات التجارية المفعلة في الجزائر	54
المطلب الأول : اتفاقية منطقة التبادل العربي الحر في إطار تنمية التبادل التجاري بين البلدان العربية	54
المطلب الثاني : اتفاقيات الشراكة مع المجموعة الأوروبية	56
المطلب الثالث : الاتفاق التجاري التفاضلي الجزائري – التونسي	56
المبحث الثاني : تأثير الاتفاقيات التجارية على الصادرات خارج المحروقات	60
المطلب الأول : التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات	60
المطلب الثالث :دراسة القدرة التنويعية للصادرات الجزائرية	64
خاتمة	66
المراجع	68

فهرس الجداول

الرقم	الموضـــــــوع	الصفحة
(3-1)	التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات من 2000-2022	60
(3-2)	واقع الصادرات السلعية الجزائرية خلال الفترة 2000-2022	65
(3-3)	مؤشر هيرفندالهيرشمان لتنويع الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2022	71

فهـــرس الأشـكال

الرقم	الموضـــــــوع	الصفحة
3-1	حصة الأنشطة الاقتصادية إلى الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر	64

الملخص :

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور الاتفاقيات التجارية الجزائرية في تشجيع الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000 إلى 2022 ، حيث تم تحديد أهم النصوص التي جاءت بهذه الاتفاقيات ودخولها حيز التطبيق، بالإضافة إلى دراسة القدرة التنويعية للتصدير للدولة خلال فترة الدراسة .

وقد تما لتوصل إلى أن الجزائر لم تصل إلى الأهداف المرجوة ، ولم يتم الاستغلال الجيد لمزاياها في الفترة الممتدة من2000 إلى 2019 ، أما بعد 2019 فقد تم انتهاج دبلوماسية اقتصادية رشيدة ، مما أدى إلى تحقيق جزء كبير من الأهداف المرجوة حيث وصل الناتج المحلي الإجمالي إلى 187.2 مليار دولار عام 2022، وقيمة الصادرات خارج المحروقات وصلت إلى ما يفوق 7 مليار دولار .

الكلمات المفتاحية : الاتفاقيات التجارية ، التنوع الاقتصادي ، الجزائر ، الصادرات خارج المحروقات ، التصدير .

Summary :

This study aims to highlight the role of Algerian trade agreements in encouraging exports outside of hydrocarbons during the period 2000 to 2022, as the most important texts that brought about these agreements and their entry into force were identified, in addition to studying the country's export diversification capacity during the study period.

It was concluded that Algeria did not reach the desired goals, and its advantages were not well exploited in the period extending from 2000 to 2019. However, after 2019, rational economic diplomacy was pursued, which led to achieving a large part of the desired goals, as the gross domestic product reached 187.2. One billion dollars in 2022, and the value of exports outside of fuel reached more than 7 billion dollars.Keywords: trade agreements, economic diversification, Algeria, exports outside of hydrocarbons, export.

الإهداء

أهدي هذا العمل العلمي المتواضع إلى :

إلى أرواح الوالدين رحمه الله عليهم

وإلى إخوتي وأخواتي

وزملائي في الدراسة

روح شهداء الأمة العربية والإسلامية

محمد يزيد

الإهداء

الحمد لله الذي تتم به الصالحات واللهم صلي على سيدنا محمد صلاة تخرجنا من ظلمات الوهم وتكرمنا بنور الفهم الشكر لله عز وجل على ما قدمه لي من نجاح وتوفيق وفهم وعمل.....

والى قرة العين ..... إلى من وضعت الجنة تحت قدميها ... إلى التي حرمت نفسها وأعطتني، ومن نبع حنانها سقتني..... إلى من وهبتني الحياة أمنتني الحب والحنان، ربتني بلطف وعلمتني كلمة الشرف والحياة ..... إلى تلك المرأة العظيمة .... صديقتي وجنتي الصغيرة ..... أمي الحنونة إلى أعظم رجل صبرا ورمز الحب والعطاء ..... إلى الذي تعب كثيرا من اجل راحتي وأفنى حياته من اجل تعليمي وتوسمي في درجات العلى والسمو إلى ذلك الرجل الكريم... أبي العزيز رحمه الله وانار قبره.....

إلى زوجتي الغالية وابنتي شهيناز وشهد وابني ياسين.....

والى من جمعتهم معي ظلمة الرحم.... إلى من يعيش في ظل وجودهم أملي إخوتي واخواتي، والى جميع من وقف بجانبي في هذا المشوار أدامكم أهلا لي وأنار طريقكم ..... إلى كل من علمني حرفا طيلة حياتي ... إلى كل من جمعني بهم القدر..... إلى كل من في قلبي ونسيه قلمي.....

احمد

الإهداء

الى رمز الحب والعطاء والوفاء

الى من ربتني بالطف واعطتني الحنان

الى تلك المراءة العظيمة التي علمتني معنى الحياة الى قرة عيني

امي الغالية

الى من علمني الكفاح والصبر الى الذي تعب كثيرا من اجل راحتي وتعليمي

الى ذالك الرجل الكريم

ابي العزيز

الى زوجتي الغالية الى سندي في هذه الحياة اولادي وبناتي

الى من قاسموني افراحي واحزاني اخوتي واخواتي

الى كل من يحمل لقب عبد الستار وعرشه....

الى كل من أصدقائي في العمل

الى كل اعرفهم من قريب او بعيد ونسي ان يذكرهم قلمي

الى كل هؤلاء اهدي ثمرة هذا العمل المتواضع

فؤاد

الإهداء

الحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات

بعد مسيرة دراسية حملت في طياتها الكثير من الصعوبات والمشقة والتعب

اليوم نقطف ثمرها والحمد لله

اهدي تخرجي الى الغلى واعز انسان امي الغالية التي لم تبخل علي بعطائها

الى من علمني الكفاح والصبر والذي تعب من اجل راحتي

الى ذلك الرجل الكريم ابي الغالي عليه رحمة الله

الى زوجتي الغالية سندي في هذه الحياة

الى بنائي العزيزات إسراء، الاء وضحى والى ابني عبد الرحمان

الى جميع من وقف بجانبي في هذا المشوار

الى أصدقائي الذين اجدهم كلما احتجتهم

الى من قدم لي المساعدة في كل الأحوال

اعمارة

المقدمـــــة:

تعد التجارة الخارجية أحد الركائز الأساسية في الاقتصاد الوطني لجميع بلدان العالم سواء البلدان المتقدمة أو البلدان النامية ، فهي تسهم مع غيرها من القطاعات الاقتصادية في تنمية الدخل القومي، وبالتالي تساهم في تحسين مستويات المعيشة لهذه البلدان، ومن أجل ذلك فإن الدول تلجأ إلى إتباع سياسة تجارية خارجية تتلاءم مع خصوصيتها من أجل النهوض باقتصادها ، ورفع دخلها القومي وبالتالي رفع مستوى معيشة أفرادها .

والجزائر كغيرها من دول العالم باشرت بالمفاوضات للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وانضمت إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و عقدت اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وكذا عملت على ابرام العديد من الاتفاقيات الثنائية منها الاتفاقية التجارية التفضيلية مع تونس ، فالاتفاقية التجارية التفضيلية بين الجزائر وتونس جاءت سعيا من كلا الدولتين في تطوير العلاقات الثنائية في المجالين الاقتصادي والتجاري ودعم وتوسيع قاعدة المصالح المشتركة والمنافع المتبادلة في مختلف المجالات وتعزيز عوامل التكامل والاندماج بين اقتصادياتهما، وقد شمل التبادل العديد من القطاعات على غرار الطاقة والاستثمار والأشغال العمومية الموارد المائية وتنمية المناطق الحدودية وغيرها.

فالجزائر كغيرها من البلدان النامية التي تطلع إلى تنمية تجارتها الخارجية والتخلص من التبعية من قطاع المحروقات تسعى بشتى الطرق والأساليب من أجل تطوير تجارتها الخارجية ، وهذا راجع لما تسببه الأزمات الاقتصادية في تدهور الدخل القومي لأفرادها والانحطاط في مستوى معيشتهم ، فقد لجأت إلى إبرام اتفاقيات تجارية دولية من أجل تحقيق التنويع الاقتصادي ، والابتعاد عن الاتكال على قطاع المحروقات ، وكذلك النهوض باقتصادها للوصول إلى تحسين المستوى المعيشي لأفرادها وركوب غمار العولمة الاقتصادية .

ومما سبق نطرح الإشكالية التالية : ما هو دور الاتفاقيات التجارية الجزائرية في تشجيع الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2022/2000 ؟

1 التساؤلات الفرعية :

- كيف تساهم الاتفاقيات التجارية في تشجيع الصادرات ؟
- هل تمتلك الجزائر منتوجات خارج قطاع المحروقات تصدرها إلى السوق الخارجية ؟

2 الفرضيات :

للتمكن من الإجابة على الإشكاليات المطروحة تم صياغة الفرضيات الآتية :

- تساهم الاتفاقيات التجارية الجزائرية بشكل كبير في تشجيع الصادرات وإلى رفع في الناتج المحلي الإجمالي وبدوره رفع المستوى المعيشي للأفراد .
- تمتلك الجزائر منتوجات متعددة ومختلفة على المنتجات البترولية تستطيع تصديرها إلى الخارج .

3 أهمية وأهداف الدراسة :

تكمن أهمية الدراسة في تسليط الضوء على موضوع في غاية الأهمية ،ألا وهو دور الاتفاقيات التجارية الجزائرية في تشجيع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 2022/2000 ، والهدف منها هو إبراز مدى مساهمة الاتفاقيات التجارية التي أبرمتها الجزائر مع دول الاتحاد الأوربي ومنطقة التجارة العربية الحرة الكبرى ومنطقة التجارة الحرة في تحقيق التنويع الاقتصادي خلال الفترة 2022/2000 .

4 المنهج المتبع :

اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج التاريخي والوصفي التحليلي وذلك بغرض التطرق لبعض المفاهيم الخاصة ، إضافة لتحليل البيانات وتفسيرها .

5 حدود الدراسة :

تتكون حدود الدراسة من:

الإطار المكاني : تم إجراء هذه الدراسة على مستوى الاقتصاد الجزائري .

الإطار الزمني : لقد تم تحديد فترة الدراسة من 2000إلى 2022 .

6 الدراسات السابقة :

- **دراسة جليل حمزة ، رشاش عباسية 2023** : دراسة تقييميه للاتفاقية التفضيلية بين الجزائر وتونس وتأثيرها على تجارتهما البينية للفترة بين 2004-2018 تهدف هذه الدراسة

إلى التعرف على دور الاتفاقية التفضيلية التجارية الموقعة بين الجزائر وتونس ، التي تهدف إلى تسهيل وتشجيع تنمية التعاون2018، وذلك من خلال التطرق إلى المفاهيم النظرية لكل من – الاقتصادي والتجاري بينهما، في تجارتهما البينية خلال الفترة2004 التجارة البينية والاتفاقيات التفضيلية، والتطرق إلى الاتفاقية التفضيلية بين الجزائر وتونس ومجالات تطبيقها، بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال الاستعانة بمجموعة من البيانات والأشكال التي توضح واقع التجارة البينية بين الدوليتين، وقد توص لت الدراسة إلى أنه بالرغم من دخول الإتفاقية التجارية التفضيلية بين البلدين حيز التنفيذ إلا أنه لازالت التجارة البينية بين البلدين دون المستوى، حيث أنه لم يتم تسجيل ارتفاع قيمة المبادلات التجارية البينية عن أعلى قيمة لها قبل دخول الاتفاقية حيز التنفيذ

- **دراسة حميتي محمد الأمين 2024** : دور الاتفاقيات التجارية الجزائرية في تشجيع الصادرات خارج المحروقات،تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور الاتفاقيات التجارية الجزائرية في تشجيع الصادرات خارج المحروقات ،حيت تم تحديد أهم النصوص التي جاءت بها هذه الاتفاقيات، و المزايا و المساوئ التي تنجر عنها ، وبعدها القيام بتحليل عناصر الميزان التجاري في الفترة التي تلي إبرام الاتفاقيات ودخولها حيز التطبيق. وقد تم التوصل إلى أن الجزائر لم تصل إلى الأهداف المرجوة، ولم يتم الاستغلال الجيد لمزاياها، فقد تم انتهاج دبلوماسية اقتصادية رشيدة، مما أدى إلى تحقيق جزء كبير من الأهداف المرجوة حيث وصل الناتج المحلي الإجمالي إلى 187.2مليار دولار عام 2022 ، و قيمة الصادرات خارج المحروقات إلى ما يفوق 7 مليارات دولار.
- **مراد عبيدات، التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية وأمام تحديات التبادل الحر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر،2014** : تتمثل إشكالية الدراسة في " :ما هي الآثار التي تنشأ من التحولات الاقتصادية والتبادل الحر على التجارة الخارجية في الجزائر؟ " .فالهدف من الدراسة هو البحث عن الآثار التي تنشأ من التحولات الاقتصادية والتبادل الحر على التجارة الخارجية في الجزائر بالتعرف على توجهات الاقتصاد الجزائري وتجارته

الخارجية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، وواقع التجارة الخارجية للجزائر ومؤشراتها ومعوقاتها في الألفية الثالثة.

وقد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج :أن التجارة دون المستوى المطلوب والذي لا يتناسب مع الخطوات الانفتاحية وإجراءات تحرير التجارة الخارجية، وقدرة الدولة على التصدير خارج المحروقات تبقى ضعيفة حيث أن نسبتها ضئيلة إلى القيمة الإجمالية للصادرات ، ويعود ذلك إلى انتشار الفساد الذي ينمي الاقتصاد غير الرسمي والذي يمثل أكثر من 50 % منه من التجارة والذي يستنزف جزءا كبير من الناتج الداخلي. منهجية وتقسيم الدراسة : اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي وذلك بغرض التطرق لبعض المفاهيم الخاصة بمفهوم التنوع الاقتصادي في الجزائر

10- تقسيمات البحث :

قسمنا الدراسة إلى ثلاث محاور:

الفصل الأول :.الاتفاقيات التجارية ودورها في التنويع الصادرات

الفصل الثاني : الإطار النظري للاتفاقيات التجارية.

الفصل الثالث : دراسة تحليلية لأثر الاتفاقيات التجارية الجزائرية على تشجيع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات .

الفصل الأول

الاتفاقيات التجارية ودورها في التنويع الصادرات

تمهيد :

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي اقتصاد كان وهي تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض .وتمّ وضع الأسس المناسبة لقيام التجارة بين الدول في القرن الثامن عشر مع ظهور الثورة الصناعية في انجلترا، حيث تمّ تطوير أساليب الإنتاج وعلاقات الإنتاج والتوسع في البحث عن أسواق جديدة لتصريف فائض الإنتاج ولاقتناء المواد الأولية الضرورية في الصناعة.

تعتبر تنميه الصادرات خارج المحروقات في الدول المصدرة النفط عنصرا أساسي دعم للنمو الاقتصادي لما له من اثأر ايجابيه على الميزان التجاري الميزان مدفوعة على الدخل الإجمالي كما تشكل الصادرات المكون من رئيسي لحصيلة الدولة من العملة الصعبة والجزائر كدوله نامية ومصدره لنفط تحاول سلكه مسلك تنويه صادرات والاتجاه نحو التخلص من الطبيعية البترولية لتجنب إظهار الأزمات الاقتصادية وبالتالي العمل على ترقيه صادرات غير النفطية باعتماد آليات مختلفة.

سنتعرف على أهم مراحل تطور التجارة الخارجية بالتطرق إلى ثلاث مباحث هي:

المبحث الأول :المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

المبحث الثاني :التصدير خارج المحروقات.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية حصيلة توسيع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية، بحيث لم تعد السوق مغلقة أو قائمة على منطقة جغرافية واحدة، تضم مجتمعا وتكوينا سياسيا واحدا اتسعت لتتم المبادلات السلعية والخدمية فيما بين أقاليم ذات مقومات اجتماعية وسياسية مختلفة.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها.

تعتبر التجارة الخارجية ذات أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، والنهوض بها أولوية كل الدول، سواء المتقدمة والنامية على حد سواء، من خلال هذا المطلب نبين مفهوم التجارة الخارجية وبيان أهميتها في تحقيق التنمية.

أولا: مفهوم التجارة الخارجية.

تعددت الصيغ لتعريف التجارة الخارجية بناءً على الهدف من دراستها، ومن أهم التعاريف تذكر :

عرفت تاريخيا بأنها "تمثل أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات ". [1] الملاحظ من خلال التعريف هو اقتصاره على توضيح العلاقات التاريخية المتمثلة بالجانب الاقتصادي متجاهلاً مكونات التجارة الخارجية، حيث ركز على الإطار العام لمفهوم التجارة.

كما **عرفت** التجارة الخارجية أيضا بأنها عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة".[2] يبين التعريف مكونات الصادرات والواردات بحيث تشمل السلع والخدمات النهائية، إضافة إلى مدخلات الإنتاج، كما يوضح الهدف الرئيسي من خلال تحقيق المنافع المختلفة من التجارة الخارجية.

[1] حسام على داود وآخرون اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص: 13

[2] عطا الله على الزبون التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص 9

أما التعريف الأشمل للتجارة الخارجية هو أنها تمثل المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والخدمات والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو بين منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة " [1]. ويمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية كما يلي:[2]

- تبادل السلع المادية: تشمل السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطية.
- تبادل الخدمات: التي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن والخدمات المصرفية والسياحية وغيرها.
- تبادل النقود: تشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى القصير أو الطويل، كما تشمل القروض الدولية.
- تبادل عنصر العمل: ويشمل انتقال اليد العاملة من بلد إلى آخر، بالإضافة إلى الهجرة.

الملاحظ من خلال التعريف أنه أدخل تبادل النقود والمتمثلة في حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار .

كما تعتبر التجارة الخارجية أحد فروع علم الاقتصاد الذي يختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، المتمثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهجرة الأفراد، فضلاً عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة ". [3]

يمكن القول بأن التجارة الخارجية هي تلك المعاملات التجارية في شكل انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد بين مختلف الدول والأقاليم، وكذا مختلف السياسات التجارية المطبقة من طرف كل دولة.

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية دور كبير على مستوى الاقتصاد المحلي والدولي، ويعتبر مستوى التجارة الخارجية مؤشراً للنمو الاقتصادي فيها، والذي ينعكس على مختلف النواحي الاجتماعية والعلمية والسياسية في الدولة.

[1] جمال جويدان الجميل التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص 11

[2] موسى، سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص ص، 13-14

[3] فوزي عبد الرزاق استراتيجيات التجارة الخارجية زمزم ناشرون وموزعون عمان 2016، ص 18

ويعتبر الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو تبادل السلع والخدمات بين الدول، وذلك بسبب الندرة لتلك السلع في الدول المستوردة، ويترتب عنها فوائد تنعكس بدورها على مختلف الجوانب الاجتماعية والسياسية في المجتمعات، ولعل أبرزها يتلخص في قدرتها على إيجاد أو توفير ما يلي :[1]

- التجارة الخارجية تعمل على تحريك وتنمية الأموال وزيادة رؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي.
- تعد التجارة الخارجية مصدراً أساسياً في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسية أو النادرة منها، مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية خصوصا عمليات التمويل والاستثمار.
- تعمل التجارة الخارجية على تطوير وتنمية الأنشطة الاقتصادية سواء منها الإنتاجية أم الاستهلاكية أم الخدماتية، ويتم ذلك من خلال تفعيل الحركة التجارية في تلك المصادر الاقتصادية الناتجة عن عمليات التصدير أو استيرادها.
- ينجم عن التجارة الخارجية من الصادرات عائد مالي يمكن استخدامه كمصدر تمويلي للمشاريع التنموية، أو الخدمات التي تحتاجها الدولة ما يسمى بالإنفاق الجاري.
- تحاول الدول من خلال التجارة الخارجية إيجاد نوع من التوازن في وضعها الاقتصادي، فلا شك أن الصادرات إذا زادت فإنها تعمل على إحداث توازن مع الواردات خصوصاً إذا كانت تلك الواردات تنمو وبشكل مضطرد.
- كما أن التجارة الخارجية المتوازنة تعمل على إحداث التوازن في ميزان المدفوعات من خلال ما يترتب على الدولة من متطلبات وما تحققه من إيرادات تعمل على تخفيض العجز وعدم التوازن إذا توازنت مع الصادرات.
- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.[1]

[1] عطا الله، علي الزبون ، مرجع سابق، ص . ص، 17-19

تختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة لأخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي ومدى توافر عناصر الإنتاج لديها،حيث تنخفض أهمية التجارة الخارجية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة لأنها تتمكن من إنتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها محلياً، ولكن يمكنها رفع مستوى رفاهية أفرادها من خلال الحصول على كمية أكبر من السلع التي ينتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل نسبياً.

وعلى العكس من ذلك تزداد أهميتها في الدول صغيرة الحجم، لذلك فهي تتخصص في إنتاج عدد محدود من السلع والخدمات، وتعتمد على الخارج في استيراد الجانب الأكبر من السلع والخدمات التي تحتاجها، كما تختلف أهمية التجارة لنفس الدولة من فترة زمنية لأخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها تجاه العالم الخارجي.[2]

برزت التجارة الخارجية كحل المشكلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات لعدم قدرتها على إنتاج هذه السلع، إما لأسباب تعود لطبيعة السلع أو عدم توافر رؤوس الأموال أو التكنولوجيا، أو الإدارة الحديثة لدى بعض الدول لإنتاجها بتكلفة أقل.[3]

وتقاس أهمية التجارة الخارجية في الدولة بنسبة التجارة الخارجية بها إلى الناتج المحلي الاجمالي، وذلك ما توضحه العلاقة التالية:

$$\text{أهمية التجارة الخارجية في الدولة} = \frac{\text{الصادرات + الواردات}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}} * 100$$

كلما ارتفعت هذه النسبة، فإن هذا يدل على ارتفاع أهمية التجارة الخارجية في الدولة، والعكس صحيح. وقد ازدادت أهمية التجارة الخارجية على المستوى العالمي، إذ قدر معدل نمو التجارة الخارجية على

[1] فطيمة، حاجي، المدخل إلى التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص 25.

[2] السيد، محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009، ص ص: 9-10.

[3] بلال، بوجمعة وعثمان، ملوك تطور حجم التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة 2001 - 2016، مجلة الحوار الفكري، العدد 11 مخبر الدراسات الأفريقية للعلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة أدرار، أدرار، 30 ديسمبر 2016، ص: 152

المستوى الدولي خلال سنوات السبعينات والثمانينات من القرن العشرين بحوالي 6.5 في المتوسط سنوياً، وبما يفوق بكثير معدل نمو الناتج العالمي الحقيقي، وبالتالي لم يزد الحجم المطلق للتجارة الخارجية على المستوى العالمي فقط، ولكن ازدادت أهميتها النسبية أيضا في النشاط الاقتصادي العالمي وتختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى.[1]

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية.

ترتبط مختلف بلدان العالم فيما بينها بعلاقات اقتصادية متشبعة تنشأ بمناسبة تبادل السلع والخدمات فما هو أساس ذلك التبادل الدولي، ويمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:

1. **تحقيق الاكتفاء الذاتي** : لا تستطيع أي دولة الاعتماد على نفسها كلها نظرا لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة .[2]
2. **التخصص الدولي** : لا تستطيع الدول أن تعتمد على نفسها كلها في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم وذلك يجب على الكل أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تأهلها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل أو بكفاءة عالية.[3]
3. **اختلاف تكاليف الإنتاج** : يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تملك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.[4]
4. **اختلاف ظروف الإنتاج:** بعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل: دول الخليج العربي.

[1] محمود، يونس وآخرون، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2015، ص 24.

[2] الشافعي محمد زكي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، لبنان، دون سنة ، ص 10.

[3] المرجع نفسه، ص 10.

[4] سعيد مطر موسى وآخرون التجارة الخارجية دار الصفاء، الأردن، الطبعة الأولى، 2001، ص 17.

5. **اختلاف الميول والأذواق** : فالمواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.[1]

أسباب أخرى:

1. أسباب اقتصادية:

من بين الأسباب الاقتصادية نذكر منها ما يلي:

- ارتفاع القدرة الإنتاجية لمشاريع في دولة ما بسبب عنصر التكنولوجيا والدخول في مجال الإنتاج الكبير وعجز السوق المحمي عن استيعاب هذا الكم من الإنتاج.
- الارتفاع المتزايد لتكاليف الاستثمارات في المعدات والآلات والأجهزة المستخدمة في العمليات الإنتاجية كما هو الحال بالنسبة للدول النامية.
- الضعف المتزايد في الفرص التسويقية السلع والخدمات في الأسواق الخارجية لظروف تعاني منها تلك الأسواق وبالتالي زيادة الطلب على الصادرات كما هو الحال في الأزمة الاقتصادية التي يمر بها العالم هذه الأيام.[2]

2. أسباب سياسية:

تتمثل أهم الأسباب السياسية فيما يلي:

- الرغبة المتعاظمة لبعض الدول في الاستيلاء على أسواق خارجية لدول معينة وبالتالي السيطرة على اقتصاديات هذه الدول والذي يؤدي لمفهوم التبعية الاقتصادية والوضع القائم في كثير من الدول النامية خصوصا في إفريقيا وكما كان سائدا في المستعمرات.
- ظهور اتجاه متزايد من قبل بعض الدول للاستيلاء والسيطرة الاقتصادية على دول معينة ولأسباب سياسية خاصة من خلال التبادل التجاري بين هذه الدول والدول الأخرى كما هو حاصل مع دول الكتلة الشرقية السابقة .[1]

[1] المرجع نفسه، ص 14.

[2] شريف علي الصوص، التجارة الدولية – الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012، ص 18.

المطلب الثالث: الفرق بين التجارة الخارجية والدولية.

على الرغم من أن كل من التجارة الخارجية والتجارة الداخلية تقومان على أساس الاعتماد المتبادل بين الأطراف التي يتم بينها التبادل، إلا أنه هناك اختلاف بينهما، حيث يفرق الاقتصاديون بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية من خلال :[2]

1. **الاختلاف في قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال** : يعتقد الكلاسيكيون أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخلالدولة الواحدة، في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية للدولة.
2. **الاختلاف في طبيعة الأسواق:** تعتبر السوق عاملاً كبير الأثر في التجارة الخارجية، وعلى ذلك فإن اختلاف الأسواق بينالدول يؤثر تأثيراً قوياً في نشاطات التجارة الخارجية، وذلك للأسباب التالية:
   - الاختلاف في طبيعة المستهلكين المتواجدين في أسواق مختلفة.
   - الاختلاف في مستوى الدخل.
   - الاختلاف في طريقة الانفاق.
   - الاختلاف في العادات والتقاليد السائدة في المجتمع.
3. **الاختلاف في مجموعة الحواجز الطبيعية والإدارية والسياسية:** التي تفصل الأسواق عن بعضها البعض.
4. **الاختلاف في طبيعة المنافسة** : فالمنتج الذي يعمل في ظل سوق محلية ذات مرونة طلب معينة، يتبع سياسة إنتاجية وتسويقية تتفق وطبيعة هذا السوق.
5. **الاختلاف في الوحدات النقدية والمصرفية** : يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التجارة الداخلية والخارجية في استخدام العملة الوطنية في التجارة الداخلية، وفي استخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية، وهناك أيضا اختلاف في النظم المصرفية سواء بالنسبة لعملية الإصدار أو بالنسبة لعملية الودائع ومنح الائتمان.

---

[1] المرجع نفسه، ص 19

[2] محمد، دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010 ، ص، ص 18- 22.

6. **اختلاف وتباين الوحدات السياسية:** تقوم التجارة الداخلية بين أفراد ووحدات لهم حدود سياسية واحدة، ويخضعون لقانون داخلي واحد ولنظم تجارية واحدة، في حين أن التجارة الخارجية تقوم بين أفراد ووحدات تنتمي إلى دول مختلفة.
7. **الاختلافات في السياسات الاقتصادية والنزاعات الوطنية:** لكل دولة سياستها الاقتصادية المتبعة والهادفة إلى تحقيق بعض الأهداف الوطنية والحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح والخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية نفس الاهتمام لتلك الناتجة عن التجارة الخارجية.

هذا فضلاً عن قيود اللغة والعادات المختلفة التي تختلف من دولة لأخرى في حالة التجارة الخارجية على عكس التجارة الداخلية[1]

المطلب الرابع: مراحل تطور التجارة الخارجية.

مع مرور الزمن تعاظمت أهم بتي العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث ظهرت التجارة الخارجية في العصور القديمة وتعتبر الثورة الصناعية بمثابة تمهيدا لها إذ يعود التطور التاريخي لها لعدة مراحل تبرز لنا نشأتها.

مرت التجارة الخارجية بأربع مراحل أساسية تبرز تطورها التاريخي عبر الزمن هي:

1. التجارة الخارجية قديما :

في هذه الفترة كانت المبادلات فيما بين الدول القليلة والسبب في ذلك إلى الإقطاعية، التي تعد الوحدة الاقتصادية والاجتماعية التي كان يقوم عملها الإقطاع كانت تهدف إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي، ومن ثم لا تحتاج إلا القليل من إنتاج غيرها من الإقطاعيات.

ومع نشأة التخصص وتقييم العمل بين الأفراد والجماعات بدأ اقتصاد التبادل يفرض وجوده واتسع نطاق ومع المقايضة ليتعدى حدودا ضيقة ترتبط بسوق محدد ، واتسع تدريجيا ليشمل كافة القطاعات الاقتصادية وازداد بذلك اعتماد الناس بعضهم على بعض في إشباع حاجاتهم.

[1] إيمان، عطية ناصف وهشام محمد عمارة مبادئ الاقتصاد الدولي المكتب الجامعي الحديث الإسكندرية، 2008، ص 9

فالتخصص يؤدي إلى وجود فائض إنتاج، ويتم التبادل على أساس فائض من ساعة مقابل فائض من ساعة أخرى وتفترض عملية التبادل وجود السوق، والسلع موضوع التبادل وأن يكون لهذه السلع مقياس تعبر عن قيمها من خلاله وهكذا يمكننا القول إن الآثار الكاملة للتبادل لم تظهر إلا مع ظهور التخصص ونشأة السوق .[1]

2. التجارة الخارجية في العصور الوسطى:

لما بدأ التحول التدريجي خلال القرنين 15 و 16 نحو النظام الرأسمالي، بدأت التجارة تزدهر فالرأسمالية التجارة كمرحلة أولى وانتقالية نحو الرأسمالية التي شهدت تغيرات كثيرة أهمها سيادة التجار وتبوء التجارة مكانة الصدارة النشاط الاقتصادي إلى الحد الذي أخضعت الصناعة لسيطرتها.

وقد تميزت هذه المرحلة التجارية بأمر آخر كان له تأثير عكسي على التبادل الخارجي حيث كان التجار يريدون تصدير أقصى كمية من منتجات بلادهم واستيراد أقل كمية من منتجات البلاد الأخرى، ولتحقيق ذلك كانوا يطلبون من السلطات المعنية وضع العراقيل أمام الاستيراد وتشجيع التصدير إلى الخارج.[2]

3. التجارة الخارجية في القرن التاسع عشر :

لقد أحدثت الثورة الصناعية في منتصف القرن الثامن عشر تغييرا شامل في النظام الرأسمالي، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة لصناعة من الدول الأخرى وضرورة تصريف المنتجات تامة الصنع في الأسواق الخارجية.

وقد زاد حجم التجارة في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات ما يعرف بثورة الصناعة وثورة المواصلات التي جعلت العالم وكأنه سوق واحدة يتم فيها تبادل المنتجات وتقل فيها حدة الاختلافات بين مستويات الأسعار.[3]

---

[1] حمادي مليكة، بومعزة سارة، التجارة الخارجية وتحدي التنمية الاقتصادية في الدول النامية حالة الجزائر ، مذكرة مقدمة ضمن نيل متطلبات نيل شهادة الماستر، تمويل تنمية قسم علوم الاقتصادية، 2011، ص 8.

[2] حمادي مليكة، مرجع سبق ذكره، ص 9. 2

[3] أحمد عبد الله براهم تمويل تجارة خارجية شركة مطابع السودان للعملة السودان الطبعة الأولى، 2010، ص5.

4. التجارة الخارجية من القرن العشرين إلى يومنا هذا:

بناء على النظريات والسياسات التجارية المتعلقة بالتجارة الخارجية، فقد شيدت هذه الأخيرة تطورا ملحوظا خاصة في الآونة الأخيرة حيث يرجع اتساع حجم نطاقها إلى التقدم في مختلف العلوم والفنون والاختراعات الذي جعل كل دولة تتوسع في استخدام أحدث ما وصل إليه العالم من عمليات الإنتاج المختلفة، الأمر الذي أدى إلى ظهور فوائض متزايدة في الإنتاج الملحي عن الاستهلاك الملحي، حيث نجد أن معظم الدول النامية اتبعت عدة سياسات واستراتيجيات من أجل النهوض بهذا القطاع.

وعليه فالتجارة تعتبر من أهم العوامل التي تساهم في رفع مستوى التقدم الاقتصادي لغالبية الدول، وتعد محرك للتنمية الاقتصادي .[1]

[1] بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع الأردن الطبعة الأولى، 2003، ص28.

المبحث الثاني: التصدير خارج المحروقات.

يُعدّ التصدير خارج المحروقات خطوة حاسمة نحو تنويع الاقتصاد الجزائري، وتحقيق التنمية المستدامة.

وإنّ الجهود المبذولة من قبل الحكومة الجزائرية، والتعاون بين جميع الأطراف المعنية، ستُساهم في تحقيق الأهداف المرجوة في مجال التصدير خارج المحروقات، ممّا يُساهم في بناء اقتصاد قوي ومتنوع.

المطلب الأول: ماهية التصدير.

أولا: مفهوم التصدير

يعرف فريد النجار التصدير على انه مدى قدرة الدولة شركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية أخرى وهذا من اجل تحقيق أرباح وقيمة مضافة.[1]

يعرف هيثم حمود الشبلي ومحمود عواد ازدياد إن التصدير "يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة سوقية، فهدا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا .[2]

يعرف التصدير على انه بيع المنتجات التي صنعت أو حولت من منطقة ما إلى خارج الحدود الوطنية لتلك المنطقة التي قامت بتحويل المنتوج .[3]

يعرف عبد المهدي عادل التصدير على انه عملية تقوم على بيع وإرسال سلع أو خدمات وطنية إلى الخارج.[4]

---

[1] فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية الدار الجامعية الإسكندرية، 2008، ص 15.

[2] قادة أقاسم، المحاسبة الوطنية، ديوان للمطبوعات الجامعية، الجزائر 2002، ص 74.

[3] رضوان محمود العمر، التسويق الدولي دار وائل للنشر، الأردن 2007، ص 133.

[4] عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية دار ابن خلدون، بيروت، 1980، ص 141.

من خلال التعريفات السابقة وبالعموم يمكن **تعريف** التصدير انه بيع سلع ومنتجات دولة ما إلى الدول خارج حدودها الجغرافية أي إخراج سلع خارج الحدود.

ثانيا: أهمية التصدير.

تشير أدبيات الداعمين إلى تبني قيادة التجارة الخارجية للنمو الاقتصادي إلى ان الصادرات و سياسات التصدير على وجه الخصوص تلعب دورا رأسيا في عملية النمو من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال كما ان استراتيجية قيادة الصادرات تجدب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتخلق فرص عمل وتحسن توزيع الدخل بالإضافة إلى ترافق النمو الأعلى للصادرات نموا أعلى للدخل .[1]

يعتبر التصدير احد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، كما يعد وسيلة فعالة لتحقيق معدلات نمو مرجوة وطريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة ودالك لكونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، وهناك من يرى إن التصدير مرتبط بحجم سوق الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق ثم بعد ذلك يتم تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير.[2]

يأخذ الأداء التصديري حيزا مهما في إطار مختلف اقتصاديات الدول، وهذا الإنه من العوامل الأساسية التي تدخل في تعزيز التنمية الاقتصادية، فالقطاع التصديري حظي باهتمام كبير في الفكر الاقتصادي ولمدة من الزمن حيث اعتبره التجاريون بأنه الوسيلة الفعالة لتحقيق النمو مع تحصيل كميات مهمة من العملة الصعبة التي كانت تتمثل آنذاك في المعدن الثمين، وعليه يعد التصدير خيارا مهما يمكن

[1] علي توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية قبل وبعد الأزمة العالمية للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد الأزمة العالمية يوم 19 و 20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية العدد 47 جانفي 2010، بيروت – لبنان، ص ص 21-22

[2] بن طيرش عطاء الله، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتورة في العلوم الاقتصادية تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، جامعة تلمسان – الجزائر، 2017/2016، ص75-74

الاعتماد عليه في تأمين الاحتياجات من النقد الأجنبي، حيث أن نمو الصادرات قد يساهم وبشكل مهم في توفير وسائل النمو الاقتصادي على وجه أسرع.[1]

ثالثا: أهداف التصدير.

كل دولة تسعى من خلال سياسة تصدير خارج المحروقات خاصة التي تعتمد في تصدير منتجاتها بنسبة كبيرة على المحروقات مثل الجزائر في فتح المجال أمام مختلف السلع الخدمات التي تتمتع بها الدولة، كما ان التصدير ضرورة حيوية بدالك نجد ان لها عدة فوائد نذكر منها ما يلي:

- الطريقة الأساسية للخروج من قوقعة التجارة المحلية المحصورة والمحدودة إلى أفاق عالمية أوسع تتنوع فيها السلع والأسواق والعملاء والمعاملات التجارية.
- زيادة خروج منتجاتها إلى الأسواق الخارجية بأفضل الأسعار وأنسب الشروط والاستفادة من الظروف الاقتصادية العالمية والمنافسة الدولية الشديدة في الأسواق الخارجية.
- تحسين سمعتها التجارية في الأسواق الخارجية .
- تحقيق الأرباح التي تكون موردا هاما للعملات الصعبة و اكتساب الخبرة.[2]
- زيادة احتياطات النقد الأجنبي، وخلق فرص العمل.
- مساعدة الصناعات على البقاء والنمو بحيث كلما لقيت المنتجات إقبال واسع وخاصة الخارجي زادت على تطوير ونموا أكثر.
- البحث على الفرص في الأسواق الدولية والخارجية لتعزيز الإنتاج الوطني .[3]

رابعا: دوافع التصدير .

من أجل تمويل واردات البلد بحيث لا يؤثر ذلك سلبا على ميزان مدفوعاته واستنزاف احتياطاته النقدية عليه أن يصدرن وللمستهلكين نصيب في صادرات منشئات بلدهم لغاية أن الحجم الكبير من الإنتاج

[1] مدوري عبد الرزاق، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة وهران، 2011/2012، ص 9

[2] عبدي زكريا، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، مدرسة العليا للتجارة، 2015/2016

[3] مدوري عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 92

للتصدير مردودات ووافرات الحجم الذي تعود آثاره عليهم بالأسعار المنخفضة، وبالنسبة للمؤسسة يحقق التصدير انخفاض في تكلفة السلعة، مما يحسن قدرتها التنافسية محليا ودوليا إضافة على توزيع مخاطر ممارسة هذا النشاط. كما أن للتصدير هدف قومي يهم الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، إذ أنه لا يقل أهمية عن دور الذي يؤديه الاستثمار في تنمية الدخل القومي وتحديد اتجاهات الإنتاج حسب متطلبات واحتياجات الأسواق الخارجية.

من دوافع التصدير ما هو داخلي يعود للمؤسسة حيث تخضع لقراراتها وفلسفتها ومنها ما هو خارجي تحكمه ظروف ومتغيرات الأسواق الخارجية ويحتل عامل تحقيق الربح مقدمة الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها كمردود لاستثماراتها وما تدره مبيعاتها الخارجية، وتحقيق النمو والاستقرار في نشاطاتها، وهناك عوامل أخرى غير الربح تسعى المؤسسات لتحقيقها، تتمثل في تحقيق زيادة أو الحفاظ على حجم مبيعاتها وحصتها السوقية وخدمة الزبائن في أسواق معينة، وتوفير سيولة نقدية تحتاجها لمواصلة نشاطاتها ، وضمان الأمان والاطمئنان لتواصل نشاط الإدارة القائمة في المؤسسة، إضافة إلى أهداف إنسانية تتمثل في بالحفاظ على تشغيل القوى العاملة في المجتمع وإنتاج سلع بمواصفات جيدة للمستهلكين.[1]

إضافة إلى هدف تحقيق الربح هناك أهداف أخرى تتعلق بالتزامات المؤسسة تجاه الأسواق الخارجية، تتفاوت أهميتها بمقدار ما في تساهم في تحقيق الهدف الأساسي وهو الربح المتوقع ويمكن تحديد دوافع التصدير كالاتي:

- تشجيع إدارة المؤسسة على ممارسة نشاط التصدير.
- تحقيق مردود مناسب من تسويق المنتج في الأسواق الخارجية.
- الإفادة من وفرات الحجم الكبير في التسويق.
- الإفادة من التميز بتسويق منتج وحيد وتكنولوجيا متميزة في إنتاجه وتشغيله.
- تقليص مخاطر دخول سلع منافسة محليا.
- تصريف خارجي لسلع موسمية الإنتاج والاستخدام.
- تشغيل طاقات وموارد فائضة ومعطلة.

[1] بديع جميل قدو، مرجع سابق، ص 51.

- اغتنام فرص تسويقية خارجية تحقق مردودا مشجعا للاستفادة منها.
- تغيير وكلاء المؤسسة في الأسواق الخارجية والقرب من الزبائن.
- صغر السوق المحلية غير القادرة على استيعاب السلع المنتجة محليا.
- تدهور الطلب في السوق المحلية وإقدام المؤسسة على إيجاد منافذ خارجية لتصريف منتجاتها.

وهناك دوافع أخرى تشجيع المؤسسة على التصدير أهمها : [1]

- توفر خبرات ومعارف لدى المؤسسة في النشاط التصديري وممارسته
- القدرة على تحمل المخاطر الخارجية أكثر من المخاطر الداخلية
- الخصائص العالمية المتوفرة في المؤسسة، إنتاج، بيع تسويق دولي، تعدد الجنسيات
- تطوير وإدارة الافراد العاملين في المؤسسة
- تطوير الإنتاج وطرقه وهذا استجابة للبيئة الخارجية
- توفير حاجة السوق المحلية من السلع التي تسوقها المؤسسة .[2]

المطلب الثاني: مشاكل التصدير خارج المحروقات.

تعرف معوقات التصدير بكونها القيود التي تعيق المنشآت الاقتصادية أو تقلل من قدرتها على بدء أو تنمية أو الحفاظ على العمليات التجارية في الأسواق الخارجية. و لدراسة تلك القيود في القطاعات غير النفطية لا بد من التمييز بين ثلاث مجموعات من الشركات أولها الشركات المصدرة التي تعاني يوما بعد يوم من مشاكل التصدير، وثانيها الشركات التي تطمح للتصدير، وثالثها المصدرون السابقون والأكيد أن معوقات تصدير المنتجات غير النفطية تتباين – من حيث العدد وشدة التأثير – من مجموعة إلى أخرى مما يتطلب منها معاملة مختلفة وإجراءات خاصة لتذليلها.

بدأ التعرف على معوقات تصدير المنتجات غير النفطية في الدول الغربية منذ النصف الأول من ستينيات القرن العشرين؛ وفي تلك الفترة كان شُح المعلومات عن الأسواق الخارجية يمثل عقبة رئيسية أمام

[1] صديق محمد عفيفي التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد، وكالة المطبوعات الجامعية، الكويت، ص 62

[2] صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص61.

أنشطة الشركات المصدرة وفقا لأهاروني [1] (Aharoni, Y . (1966 . كما أضافت الباحثة بيني [2] (Pinney, J . (1971 عائقين آخرين هما : ضعف الطلب الخارجي وارتفاع تكلفة النقل للأسواق الخارجية. وفي فترة موالية، عرض بيلكي [3] (Bilkey, W.J. 1978) الحواجز الستة التي شغلت كثيرا اهتمام مدراء المؤسسات المصدرة، وهي: نقص التمويل اللوائح والقوانين الأجنبية الصارمة، الأخطاء في التعرف على الأسواق الخارجية، عقبات الولوج لقنوات التوزيع الدولية، نقص الخبرة في مجال الاتصال بالأسواق الخارجية.

وقد أفضت العولمة الاقتصادية إلى زيادة توجه المؤسسات الاقتصادية نحو الأسواق العالمية الواسعة فسارعت، منذ بداية الثمانيات إلى تكثيف نشاطات التصدير وتنويعها، وهذا ما فرض عليها ضرورة التعامل مع معوقات أخرى منها : صعوبة دراسة الأسواق الخارجية وفقا لكيديا و تشوكار [4] (Kedia, . 1986 B.L. &Chhokar, J)؛ قلة المعرفة التصديرية، قيود الموارد الداخلية الحواجز الإجرائية المرتبطة بعملية التصدير، المتغيرات الخارجية؛ حسب راما سوامي و يانغ [5](Ramaswami S.N & Yang1990)

[1]AHARONI Y. (1966), The foreign investment decision process, The International Executive, Vol. 8, Issue 4, pp13-14

[2]SANGEETA Kh. & THANOS V. & PERDIKIS N. (2010), The Impact of Trade Evidence from India, pp 1-18, On Line: :Barriers on Export Strategies www.ecomod.net/sites/default/files/document.../1131.docx

[3]BILKEY W. J. (1978), An Attempted Integration of the Literature on the Export .Behavior of Firms, Journal of International Business Studies, 8(1), pp.33-46

[4]YEGANEH H. & MASOOME S. (2011), A Typology of the Perceived External Barriers Hindering Export of Agricultural Products in Iran, Journal of Comparative .International Management, Vol. 14, No 1, p 18

[5]RAMASWAMI, S.N. et YANG, Y., (1990), Perceived Barriers to Exporting and Export Assistance Requirements", (in) S.T. CAVUGSÍL et M.R. CZINKOTA (éd.), International Perspectives on Trade Promotionand Assistance, Quorum Books, New .York, pp.187-206

في سياق متصل، اعتبر مورغان وكاتسيكياس [1] (1994) Morgan R.E. &Katsikeas, C.S) أن العقبات التيتقف أمام الشركات المصدرة ترتبط بأبعاد الإدارة الاستراتيجية لنشاط التصدير استراتيجية التصدير، حواجز تنفيذ استراتيجية التصدير، حواجز تتعلق بالمعلومات وأخرى مرتبطة بالإجراءات العملية للتصدير). وفي دراسة أخرى مماثلة،وجد كاتسيكياس وآخرون [2] (1997 ، Katsikeas C.S & al) أن أكثر معوقين ذكرا من قبل المصدرين هما: ضعفالقدرات التسويقية وضعف القدرات الاتصالية في الأسواق الخارجية. كما بين أن هناك اختلاف في شدة مواجهة معوقات التصدير وفقا لمدة خبرة الشركة المصدرة في مجال التسويق الدولي.

يبدوا أنه إلى غاية نهاية التسعينيات كانت المعوقات تتعلق بعوامل اقتصادية هامة مثل: ندرة المعلومات حول الأسواق الخارجية، قلة الكفاءات البشرية العاملة في مجال التصدير، ضعف القدرات التسويقية للمصدرين، ارتفاع تكلفة اختراق الأسواق الأجنبية المنافسة في الأسواق الخارجية.

في الوقت الراهن، فإن التصنيف الأكثر تداولا لمعوقات تصدير المنتجات غير النفطية هو ذلك الذي قدمه ليونيدو [3] (Leonidou L.C.، 2004) الذي يميز بين فئتين هما: المعوقات الداخلية والمعوقات الخارجية. تتعلق المعوقات الداخلية بفئتين من الحواجز هي:

1. **الحواجز المعلوماتية:** تضم العقبات والمشكلات الخاصة بدراسة واختيار ودخول الأسواق الخارجية.
2. الحواجز الوظيفية: تتمثل في النقص من الموارد المالية والبشرية بالإضافة إلى المشكلات التي ترتبط بتسويق المنتجات في الأسواق الخارجية والخدمات اللوجستية المرافقة لها.

---

[1]MALBOUIRES C. (2007), Survey on export obstacles among SMEs in Eastern Montreal, (report), Chamber of Commerce of the Eastern Island of Montreal, ENAP .Quebec library, p14

[2]KATSIKEAS, C. S., LEONIDOU, L. C., & MORGAN, N. A. (2000), Firm-level review, evaluation, and development, Journal of Academy :export performance assessment of Marketing Science, 28(4), pp. 493-511. On http://link.springer.com/article/10.1177%2F0092070300284003#page-1:Line

[3]LEONIDOU L. C. (2004), An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export .Development, Journal Management, 42(3), pp. 279-302

وتضم المعوقات الخارجية أربع فئات من الحواجز هي:

- العراقيل المتعلقة بالإجراءات العملية لإتمام الصفقات الدولية.
- الحواجز الحكومية التي ترتبط بسياسات التصدير وسلوك الهيئات المعنية بعملية التصدير.
- العقبات السوقية التي تتعلق بقدرة المؤسسة على رصد والتعرف على أذواق وحاجات الزبائن في الأسواق الخارجية.
- عقبات البيئة الخارجية المرتبطة بـ: الظروف الاقتصادية، التغير في أسعار الصرف، عدم الاستقرار السياسي، الاختلافات الاجتماعية والثقافية بين الزبائن في الأسواق المحلية والأجنبية.

أما من بين أحدث الدراسات فتلك التي قدمها كل من جوزي أورتيز و روبان أورتيز (2008)[1] (Fernandez-Ortiz, R&Arteaga-Ortiz, J.) اللذان لخصا معوقات تصدير المنتجات غير النفطية في أربع عوامل حواجز كبرى هي كالاتي:

- معوقات المعرفة، تضم : قلة المعرفة بالأسواق المحتملة للتصدير، نقص الموارد البشرية لتخطيط نشاط التصدير، الجهل بالمساعدات المشجعة على التصدير، عدم القدرة على تقدير الأرباح التي يمكن جنيها من التصدير،الجهل بالمراحل المتبعة للتصدير، غياب المعلومات حول الفرص السوقية للمنتجات في الأسواق الخارجية.
- معوقات الوسائل تتضمن : ارتفاع تكاليف طرق التسديد في العمليات الدولية نقص الوسائل التي تمكن المؤسسة للبقاء طويلا في الأسواق الخارجية، ضعف القدرات الإنتاجية للمؤسسة، ضعف تخصص البنوك في مجالات النشاط الدولية محدودية الشبكات الخارجية للبنوك الناشطة على المستوى الدولي.
- معوقات السيرورة، تتمثل في: ارتفاع تكاليف النقل صعوبات إجراءات التصدير والوثائق الخاصة بها، الاختلافات اللغوية بين المجتمعات الاختلافات الثقافية للدول المضيفة الحواجز الجمركية، الحواجز

[1]ARTEAGA-ORTIZ J. & FERNANDEZ-ORTIZ R. (2008), Obstacles to exporting among small and medium- sized enterprises, International P.M.E. Review, Vol. 21, No. 2, pp. 9-42

المتعلقة بالتقييس ومعايرة المنتجات اختلاف العادات الاستهلاكية للزبائن في الأسواق الأجنبية، تكلفة تعديل المنتجات للسوق المستهدف الصعوبات اللغوية، عقبات الولوج إلى قنوات التوزيع المناسبة.

- معوقات خارجية، تتلخص في : كثافة وشدة المنافسة في الأسواق الخارجية المخاطر الناجمة عن تذبذب أسعار الصرف، احتمال خطر عال لعدم القدرة على تحصيل الأموال في الأسواق الخارجية، عدم الاستقرار السياسي للدول المستهدفة .

إن المتمعن لكثرة المعوقات وتفاوت تأثيرها يتساءل عن قدرة المؤسسات الاقتصادية على مواصلة نشاط التصدير وفعالية أدائها التصديري في ظل قوة كبح تلك العقبات لتوجهها نحو الأسواق الخارجية، هذا من جهة أولى، ومن جهة ثانية، فإذا كان من الصعب إزالة كل العوائق دفعة واحدة، فالأحرى بالهيئات المشجعة على التصدير أن تقلل من عددها وحدة أثرها، ومن جهة ثالثة، فإذا كان الحال على ذلك في الدول المتقدمة التي لها خبرات واسعة في مجال التصدير.

بالنسبة لبيئة التصدير العربية، فقد ميز عفيفي صديق 1972) [1]بين ثلاث أنواع من المعوقات هي المعوقات الداخلية والخارجية والحكومية. وقد فرق بذلك بين العقبات الخارجية والحكومية حيث يعتبر أن الإجراءات الحكومية التي تتبعها الدولة حديثة العهد بالتصدير من المعوقات التي لا يمكن للشركة إلغاؤها ما لم تقم الجهات المسؤولية عن التصدير بذلك، أما المعوقات الخارجية فقد لخصها فيما يلي : زيادة التعريفة الجمركية في الأسواق الخارجية، المنافسة الشديدة في الأسواق الخارجية تفوق الشركات الأجنبية في ترويج منتجاتها على المنتجات المستوردة، زيادة الخبرات التسويقية للشركات الأجنبية على الشركات المحلية. كما بين أن أهم العقبات الداخلية تخص ثلاث جوانب هي: ارتفاع تكاليف المنتجات المحلية مقارنة بالمنتجات الأجنبية، ضعف الجهود التسويقية للمؤسسات المصدرة، عدم قدرة الإدارة التسويقية على إتباع الطرق السليمة في التسويق الدولي.

[1]أبو عيدة عمر محمود الدخول إلى الأسواق الخارجية : العقبات والموانع دراسة ميدانية من وجهة نظر المصدرين ورقة بحثية (في) المؤتمر الاقتصادي نحو تعزيز تنافسية المنتجات الفلسطينية"، جامعة القدس، 16 و 17 أكتوبر 2012، فلسطين، ص 6.

وقد أرجع الباحثان (عساف محمود وطلعت عبد الحميد 1981)[1]أسباب المشكلات التي تواجهها الشركات العربية في مجال التصدير إلى السياسات الإدارية غير السليمة والنقص في تنسيق النشاطات التسويقية بين الشركات المحلية. أما (العالي عبد الرحمن، 1995)[2]فوجد أن أهم العوائق التي تواجهها الشركات السعودية تتمثل في: المنافسة الشديدة في الأسواق الأجنبية، ارتفاع تكلفة المواد المستوردة، نقص المعلومات عن الأسواق الأجنبية، التذبذب الشديد في أسعار العملات الأجنبية، ارتفاع تكلفة النقل للوصول إلى تلك الأسواق، وأضاف (التركستاني حبيب الله محمد، 1995) [3] نوع آخر من عقبات تصدير المنتجات غير النفطية سماها بالمعوقات الإدارية، أي العقبات المتعلقة بإجراءات وسيرورات التصدير .

وفي دراسة أخرى تمت على المؤسسات اللبنانية استخلص ظافر أحمد وآخرون (Zafar ، 2004 U. A. & al)[4] خمس معوقات ذات تأثير قوي على الشركات المصدرة والطامحة للتصدير على حد سواء، هي : ضعف المساندة الحكومية في مجال التصدير، المنافسة الشديدة في الأسواق الأجنبية، الحاجة إلى تكييف أو تغيير سياسات الأسعار والترويج في الأسواق الخارجية، ارتفاع حدة القيود الجمركية، ضعف القدرات المالية وسوء التمويل عند رغبة النمو في الأسواق الخارجية.

وحال نشاط التصدير في الجزائر لا يختلف كثيرا عما هو عليه في البلدان العربية، فقد تطرقت (وصاف سعيدي2002) [5]إلى الكثير من المشاكل التي تعترض المؤسسات الجزائرية المصدرة منها ما يرتبط بالمشكلات الجزئية التي تعاني منها الشركات المصدرة، ومنها ما ينشأ من مشكلات البيئة الاقتصادية الجزائرية، منها مشاكل ضعف الإجراءات المؤسسية والتشريعية للهيئات المختصة في الجزائر.

---

[1]المرجع نفسه، ص 6. 12

[2]العالي بن يوسف ع. ا. (1995)، الأداء وإستراتيجية التصدير في المنشآت الصناعية بالمملكة العربية السعودية مجلة الإدارة العامة، جامعة الملك عبد العزيز، مجلد 34 عدد 4ص ص ،582-555

[3]التركستاني رحيم ح. ا. (1995)، معوقات تسويق المنتجات غير النفطية في الأسواق الخارجية دراسة تطبيقية على الشركات المصدرة في المملكة العربية السعودية، مجلة الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، مجلد 13 عدد 4 ، ص ص 47-71.

[4]ZAFAR U. A. & al (2004)، حواجز التصدير وتدويل الشركات: دراسة لرجال الأعمال اللبنانيين، مجلة الإدارة وأبحاث الأعمال العالمية، المجلد. 1، رقم 1، ص 1-31

[5]سعيدي وصاف (2002)، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث عدد 01 ، ص ص 6-17

ويتفق هذا التصنيف مع ما قدمه كل من سامي بن حملة، 2014)[1] و (جلال مسعد 2014)[2] حول معوقات تصدير المنتجات غير النفطية في الجزائر حيث فصلا هذه العقبات فيما يلي :

- المعوقات الخاصة بالشركات المصدرة : ضعف القدرات التسويقية للشركات الجزائرية المصدرة، ندرة الكفاءات البشرية المتخصصة لديها، عدم تخصيص هياكل وظيفية تتكفل بعمليات التصدير، ضعف تنافسية المنتجاتالوطنية.
- معوقات بيئة البلد المصدر (الجزائر): سوء الوضعية الاقتصادية للجزائر، ضعف النظام المالي الجزائري، المشكلات المرتبطة بالاستثمار في الجزائر، حالة المنافسة في السوق الجزائرية، عدم فعالية الإطار التشريعي والمؤسساتي في الجزائر .
- المعوقات الخارجية: نقص خبرة ودراية المصدرين الجزائريين بالأسواق الخارجية شدة المنافسة الدولية، صعوبات نقل والتحكم في التكنولوجيات الجديدة مما تقدم لا بد أن ندرك أن الفائدة المرجوة من كثرة الدراسات لا تكمن في تنوع تصنيفاتها للمعوقات المدركة من قبل المصدرين بل إنها منوطة بما يترتب عنها من قرارات وإجراءا
- ت تعمل على الحد من تأثيراتها الحالية على المؤسسات المصدرة أو تأثيراتها المحتملة على المؤسسات التي تعتزم التصدير .

المطلب الثالث: التصدير وتحسين أداء المؤسسات

من أجل رفع الأداء المؤسساتي يجب أن تكون هناك بيئة مناسبة لإستراتيجية التصدير وكذا حوافز تدعم المؤسسات على التصدير.

1. توفير البيئة المناسبة لإستراتيجية التصدير:

[1] بن حملة سامي معوقات تطوير الصادرات خارج مجال المحروقات في الجزائر، (في) الملتقى الوطني ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، جامعة قسنطينة 1، يومي 11 و 12 مارس 2014.

[2] مسعد جلال، مشاكل التصدير خارج المحروقات في الجزائر، (في) الملتقى الوطني ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة قسنطينة 1 ، يومي 11 و 12 مارس 2014.

إن وجود بيئة صالحة لتطوير عمليات التصدير تسمح بتكوين إستراتيجية واضحة لتنمية الصادرات في المؤسسات ونعتقد أن هذه البيئة تتطلب القيام بالخطوات التالية[1]:

- ✓ **في مجال التخطيط للتصدير**: وضع إستراتيجية التصدير تستند على أن التصدير هو أحد العناصر الرئيسية الإستراتيجية التنمية في المستقبل، تحدد فيها السلع المستهدف تصديرها والسلع المراد تصنيعها بغرض التصدير والأسواق المستهدفة، والتوجه إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وسلاسل القيمة من خلال توريد وتوفير منتجات وسيطة متخصصة بدلا من المنتجات النهائية حيث المنافسة شديدة وغير متوازنة.

- ✓ **في مجال منظومة التصدير**: إنشاء مراكز لتنمية الصادرات، كهيئة مستقلة ذاتية التمويل تقدم خدماتها للمؤسسات المصدرة، وتوفر المعلومات الكافية حول فرص التصدير، وآليات عمل الأسواق العالمية والتغيرات المستمرة في احتياجات وتفصيلات المشترين.

- ✓ **في مجال الترويج للتصدير**: الاهتمام بموضوع الممثلين الخارجيين وتوجيه جهود البعثات الدبلوماسية في الخارج نحو ترويج الصادرات الوطنية[2].

- ✓ **في مجال البيئة التمكينية للتصدير**: ويمكن ذلك من خلال:

  - تشجيع مؤسسات ضمان الصادرات من المنتجات المحلية ذات القيمة المضافة العالية.
  - تبسيط إجراءات شهادة المطابقة الصادرة من الهيئة للبضائع التصديرية وتعزيز قدرات هيئة المواصفات لمنح شهادة المطابقة عند تصدير السلع تسهيلا لدخولها إلى الأسواق الخارجية.
  - تشجيع قيام مؤسسات نقل وشحن كبيرة ذات خدمات عالية لعمليات التصدير.

2. الحوافز المدعمة للمؤسسات على التصدير:

[1] عماري جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2011، ص169.

[2] محمود جاسم الصميد على ، إستراتيجية التسويق مدخل كمي وتحليلي ، ط2، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان ،2004، ص 289.

تعد حوافز التصدير أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات، حيث مجموعة متكاملة من الأساليب والإجراءات التي تهدف الأداء التصدير في مجالات عديدة في الإطار المؤسسي والتشريعي، منعكسا على الميادين التي تمس النواحي الضريبية وسعر الصرف وسعر الفائدة وضمان الصادرات في محاولة لدعم الصادرات والنقل إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير، ومن أهم الحوافز في كثير من البلدان النامية والمتقدمة نجد الحوافز التالية[1] :

-جانب التمويل:حيث تقوم العديد من الدول بتقديم التسهيلات والخدمات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء بالعملة المحلية أو العملة الصعبة، بإعطائها قروضا بمعدلات فائدة ميسرة أو مضمونة من قبل الدولة قبل وبعد شحن البضاعة، أو إنشاء ما يعرف بشباك المصدر على مستوى البنوك التجارية، بهدف السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببلوغ الأسواق الخارجية ومنافسة المنتجات الدولية، وفي هذا الإطار تم إنشاء العديد من الهيئات المالية المتخصصة في تمويل الصادرات الناتجة من هذه المؤسسات.

-جانب التأمين لتعويض المخاطر : التي تواجه المصدرين بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة على وجه الخصوص أثناء العملية التصديرية، والتي تشملها نظم التأمين الأخرى، تقوم الدولة بإنشاء نظام لتأمين الصادرات، أو ما يسمى بنظام تأمين القرض عند التصدير، بحيث تشرف على إدارة هذا النظام مؤسسات متخصصة، كالشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (COFACE)، والهيئة الإيطالية لتأمين القرض عند التصدير (SACE)، والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE)، والشركة المصرية لضمان الصادرات والشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات(CAGEX)، بهدف تأمين المؤسسات المصدرة من المخاطر السياسية والتجارية، والكوارث الطبيعية والبحث عن أسواق جديدة، والتقلبات في أسعار الصرف... إلى غير ذلك من أخطار التصدير، ويتم وضع تسهيلات خاصة بالنسبة للتأمين على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتمثل في نسبة أقساط صغيرة ومدة تعويض قصيرة ونسبة تأمين مرتفعة، وهذا ما يجعل المؤسسات المعنية بالتصدير تتشجع لاقتحام الأسواق الخارجية[2] .

[1] عماري جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2011 ،ص 169-170.

[2] المرجع نفسه،ص 170.

-السياسة الضريبية : يتم منح التخفيضات الضريبية على سوق السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وتمتع سلع هذه المؤسسات بالميزة التنافسية في الأسواق الدولية، ففي اليابان مثلا تم وضع نظام ضريبي يتمثل في احتياطي تنمية الأسواق الخارجية لبعض السلع التصديرية، مع معاملة بعض المصروفات المنفقة بالخارج معاملة الخسائر.

-جانب النقل والتوزيع: يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تجد طريقها للأسواق الخارجية بواسطة ثلاث قنوات مختلفة) مباشرة، وغير مباشرة من خلال وسطاء كمراكز التجارة ومراكز الصادرات، أو الاندماج مع المؤسسات الكبيرة، حيث تقوم بعض الدول بتقديم المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في مجال نقل وتوزيع السلعة المراد تصديرها، بتحمل الدولة لنسبة من مصاريف النقل والتوزيع والمشاركة في المعارض الدولية، قد تتعدى 50%من التكلفة الكلية للنقل والتوزيع مثل ما معمول به بالجزائر منذ سنة 1997، مما يجعل منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بميزة تنافسية عند دخولها الأسواق الدولية جراء تحمل الدولة لتكاليف النقل، فعادة ما تتم بتأسيس الدولة لصناديق تنمية الصادرات مهمتها تدعيم المؤسسات المصدرة [1].

-الإطار المؤسساتي : اعتمدت بعض الدول من أجل النهوض بصادراتها إلى تأسيس مكاتب التجارة الخارجية للترويج الصادرات، وذلك عن طريق دراسة الأسواق الخارجية، وإقامة المعارض الدولية وللنهوض بالتصميمات الصناعية الخاصة بمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتم إنشاء هيئات صناعية للعمل في إطار تنمية التصميم الصناعي من أجل الارتقاء بمنتجات هذه المؤسسات مما يكون له الأثر الفعال في تدعيم موقف المنافسة في السوق الدولية لهذا البلد أو ذاك .

-نظام فحص السلع المصدرة لضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية: تم وضع في عدد من الدول ومنها اليابان نظام للحفاظ على سمعة المنتج الوطني في الأسواق الخارجية، وذلك من خلال استفاء المواصفات القياسية الموضوعة من قبل وكلات الفحص والتي تطبق بصرامة شديدة، مع وضع نظام للجودة .

[1] عماري جمعي ، مرجع سبق ذكره، ص 171

خلاصة الفصل :

يعتبر التبادل بين الدول انفتاحا على العالم، ووسيلة لانتقاء السلع والخدمات التي يفتقد إليها البلد أو إنتاجها يكلفه باهظا .على هذا الأساس قامت نظريات التبادل الدولي التي يعود إنشا ؤها إلى المدرسة الكلاسيكية على يد العالمين الاقتصاديين آدم سميث ودافيد ريكاردو اللذان دعا إلى التخصص في الإنتاج والتبادل.

الوضع الاقتصادي الراهن المتميز ببروز الدول الناشئة على الساحة الدولية بمساهمتها الواسعة في التبادلات التجارية للسلع والخدمات، وفي نفس الوقت الانفتاح الذي أصبح حتمية على كل اقتصاديات العالم، عوامل ملحة على إعادة النظر في سياسة التصدير في الجزائر .حيث أصبح تنويع الصادرات في الجزائر من الأولويات الأساسية للدولة، ومستقبلها الاقتصادي مرتبط بها.

فتنويع الصادرات سيوفر للجزائر فرص الاندماج في الاقتصاد العالمي ومواجهة التنافسية العالمية بكل ارتياح وكذا تفادي الانخفاض في العائدات من النقد الأجنبي بفعل تذبذب أسعار النفط في الأسواق العالمية.

هكذا تبقى ترقية الصادرات خارج المحروقات مرهونة بتطوير وتنمية القطاعات الاقتصادية .إلا أنه في الوقت الراهن يواجه قطاع التصدير بعض المع وقات، رغم محدودية المنتجات والسلع المصدرة وعدد

المصدرين .قامت الحكومة بإيجاد حلول لبعض هذه المع وقات بتنصيب خلية إصغاء على مستوى وزارة التجارة وأخرى على مستوى الوزارة الأولى للتكفل بانشغالات المصدرين ومحاولة إيجاد محيط ملائم لهم للقيام بعملية التصدير.

الفصل الثاني

الفصل الثاني الإطار النظري للاتفاقيات التجارية

تمهيد:

إن عقد اتفاقات تجارية متعددة الأطراف تخدم مصالح الدولة ،حيث مكنت تلك الجهود بين مسؤولي القطاعات التجارية والاقتصادية ولقيت تلك اللقاءات والاجتماعات قبولاً عاماً بين الدول، مستمدة من ميثاق هافانا، ثم شكلت فيما بعد الإطار النظري الذي بنيت عليه اتفاقية سميت الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية والتجارة ، بعدها المنظمة العالمية للتجارة من أجل تحرير التجارة العالمية من القيود التي وضعت بعد الحرب ، وذلك بخفض الجمارك، والحد من القيود الكمية والنوعية المفروضة على السلع من قبل الدول الأطراف في الاتفاقات ، وتولد عن تلك الاجتماعات اتفاقات بين دولتين أو أكثر، وتغطي في الغالب سلعاً صناعية من المهم لأطراف الاتفاقية وضع ضوابط للتجارة فيها. ولحاجة كثير من دول العالم لمثل هذا النوع من الترتيبات التجارية، زادت تلك وتعددت أطرافها ، وتوسعت بعض الاتفاقات في أعضائها والسلع الصناعية التي تشملها، وأصبحت تلك الاتفاقات مجالاً لإنضاج كثير من الأفكار الاقتصادية في مجال التجارة العالمية

سنقوم بعرض ما سبق في هذا الفصل من خلال المباحث الأربعة التالية:

المبحث الأول :ماهية الاتفاقات التجارية الدولية

المبحث الثاني : دور السياسات التجارية في تفعيل التجارة الخارجية.

المبحث الأول : ماهية الاتفاقيات التجارية

تهدف الاتفاقيات التجارية الدولية إلى تحرير التجارة بين الدول العالم بإزالة كافة القيود والحواجز التي تقف أمام حركة السلع والخدمات عن طريق مجموعة سياسة تجارية مكيفة حسب ما تقتضيه العلاقات التجارية الدولية.

المطلب الأول: مفهوم الاتفاقيات التجارية

1 -تعريف الاتفاقيات التجارية:

هي عبارة عن اتفاق ينعقد بين دولة أو أكثر قصد تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما، يشمل أمور يغلب عليها الطابع السياسي كما يشمل أمور يغلب عليها الطابع الاقتصادي.

1-2- . مبادئ الاتفاقيات التجارية:

تستوجب لقيام الاتفاقيات التجارية مبادئ معينة أهمها:[1]

أ- مبدأ المساواة : بحيث تتعهد كل دولة بأن لا تتعامل مع الطرف الآخر، سواء من ناحية تبادل المنتجات أو حقوق الأشخاص معاملة تقل عما تتعامل به مع مواطنو الدولة أنفسهم؛

ب- بمبدأ المعاملة بالمثل : وبمقتضاه تتعهد الدولة بأن تعامل المنتجات أو مواطنو الدولة الأخرى معاملة لا تقل عما تتعامل به مع مواطنو ومنتجات في هذه الدولة ؛

ت- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية : يعني هذا المبدأ أنه إذا منحت دولة ما ميزة تجارية لدولة أخرى، فإن ذلك يسري تلقائيا على جميع الدول الأعضاء . ووفقا لهذه الأساليب الفنية والاتفاقيات المبرمة فإنها تشكل نظاما معينا للتجارة الدولية، أما نجاعتها فإنها تختلف من دولة إلى أخرى، فالجزائر قامت بإتباع إستراتيجية

1 -جليل حمزة، رشاش عباسة، دراسة تقييميه للاتفاقية التفضيلية بين الجزائر وتونس وتأثيرها على تجارتهما البينية 2004-2018، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد التاسع، العدد 01 أفريل 2023 ، ص132.

معينة تم إعادة تأطيرها في فترات مختلفة بهدف تحسين مستوى الاقتصاد، خاصة بعد الأزمات المتكررة التي تعرضت لها، منها أزمة المديونية وهبوط أسعار البترول.

المطلب الثاني : أنواع الاتفاقات التجارية

تعددت أشكالها بين ثلاث أنواع رئيسية التالية:

أولا: الاتفاقيات الثنائية : وهي الاتفاقات التي تتم بين دولتين أو طرفين فقط ، من أجل تنظيم العلاقات التجارية ، حيث يتم الاتفاق على تحديد حجم التبادل التجاري ، قوائم السلع المصدرة والمستوردة ، شروط الدولة الأولى بالرعايا و مدى الالتزام بالقوانين والنظم المعمول بها بين الدولتين وتشمل تجارة الترانزيت عبر الدولتين وطريقة تسوية المدفوعات الناتجة عن تنفيذ الاتفاقيات ، و أبرز أنواعها ما يلي[1] :

1 -**اتفاق** المقايضة : الذي يخص تبادل السلع بين دولتين في حدود مبلغ معين وكمية محددة

2 -عقود الشراء : وهي شراء سلعة معينة أو إبرام صفقة معينة مع دولة ما ، ينتهي العقد بانتهاء الشراء أو تلك الصفقة

3 -الخطابات المتبادلة : وهي نوع من المكاتبات المتبادلة بين دولتين ، لاعتماد نصوصها من كل دولة

4 -ترتيبات التجارة : وهي ترتيبات مبدئية لقوائم السلع التي يمكن تصديرها والسلع التي يمكن استيرادها أو تصديرها

5 -معاهدات الصداقة : وهي التي تبرم بين دولتين بهدف تنظيم العلاقات التجارية بينهما خلال فترة زمنية معينة.

ثانيا : الاتفاقيات الثلاثية : التي تبرم بين ثلاث دول ، حيث يتم الاستيراد والتصدير بين دولتين وتسوية قيمتها في الدولة الثالثة ، تلجأ الدول إلى هذا النوع من الاتفاقات لتسوية مديونيته مع دول أخرى أو في حالة رغبتها في استيراد سلع من الدول صاحبة العملات الحرة مقابل تسوية ، Bمرتبطة باتفاقية دفع مع

1 – عبد العزيز عبد الرحيم سليمان ، العولمة والتجارة الالكترونية ، دار حامد ، عمان ، 2004 ، ص141

الدولة A قيمتها عن طريق دول تربطها اتفاقية ثنائية ، كأن تكون دولة وهي من الدول صاحبة العملات الحرة مقابل قيام ا لدولة C قامت بتصدير سلع للدولة B والدولة A للدولة B دفع قيمة السلعة المستوردة من الدولة C .

لقد لعبت الاتفاقات التجارية الثنائية والثلاثية دورا كبيرا في توسيع حركة التجارة الدولية وفتح الأسواق الخارجية للسلع التي تعاني من صعوبات التسويق ، إلا أنه يعاب على هذه الاتفاقيات أنه محصورة بين دولتين أو ثلاث ، وأيضا استبعاد إحدى الدول لبعض السلع التي يمكن بيعها بالعملات الحرة من قائمة السلع المصدرة للدول الأخرى ، كما يعاب عليها زيادة الأسعار على السلع المتضمنة في الاتفاقية بالأسعار العالمية السائدة .

ثالثا :الاتفاقيات متعددة الأطراف : أدت العيوب السابقة الذكر للاتفاقات التجارية الثنائية والثلاثية إلى استحداث نوع آخر وهو الاتفاقات متعددة الأطراف تعرف بأنها الاتفاقات التي تشارك فيها عدة المنظمة ، (GATTدول منها الإقليمية والدولية ، ومن أبرزها الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتكتلات الإقليمية العالمية للتجارة OMC).

المبحث الثاني: دور السياسات التجارية في تفعيل التجارة الخارجية.

تعتبر السياسات التجارية الدولية التي تعتمدها الدول النامية اليوم متأصلة تأصلا فكريا من فترات تاريخية سابقه بل وترجع إلى المذاهب الاقتصادية التي سادت عصور تاريخية خلت منها سياسة تعتمد التجارة الخارجية التي نتائج أفكار المدرسة التجارية أو سياسة التجارة الخارجية التي كانت تهدف إلى تنشيط وزيادة التبادلات التجارية والتي ثمنت بإنشاء فكرة الجات سنة 1947 ، ثم قيام منظمة التجارة العالمية في 1995 يناير.

المطلب الأول: مفهوم السياسة التجارية وأهدافها.

أولا: تعريف السياسة التجارية.

تعرف السياسة التجارية على أنها مجموعة من القواعد والأدوات والأساليب والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعظيم العائد وكذا تحقيق تنمية اقتصادية من خلال التعامل مع باقي دول العالم في إطار تحقيق هدف التوازن خارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة ، [1] كما أن السياسة التجارية ما هي إلا وسيلة من بين الوسائل الأخرىكالإجراءات النقدية والمالية لتحقيق أهداف الدولة ، [2] وعليه فالسياسة التجارية تمثل أحد جوانب السياسةالاقتصادية والتي تتعلق بالتجارة الدولية.

وحسب MAURICE BYE تسمى "سياسة تجارية دولية الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية المجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة، والهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني، إلا أنه يمكن أن نجد أهدافا أخرى، التشغيل التام، استقرار الصرف.[3]

---

1 عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية (ج 02) على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي) ، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، القاهرة مجموعة الدول العربية 2003، ص 124

2 أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998، ص 197

3Maurice Bye, Relation Economique Internationale, Dalloz, Paris, 1971. .p341

تعتبر جزءا من السياسة التجارية كل الإجراءات المتعلقة بضبط الواردات والصادرات، مثل الحصص والرسوم الجمركية والإعانات، وكل الإجراءات المراد بها التحكم في قرارات المتعاملين الاقتصاديين أفرادا كانوا أو هيئات، فيما يتعلق باستيراد وتصدير السلع والخدمات. فقد تريد الدولة تشجيع تصدير نوع من السلع أو الخدمات في بعض الأحيان وتعمل على الحد من خروجها في أحيان أخرى، كما أنها قد تشجع دخول نوعمن السلع والخدمات أو أنها تريد الحد من دخولها.

ثانيا: أهداف السياسة التجارية.

تختلف أهداف السياسة الجارية باختلاف نوعية السياسة المطبقة وسياسة التقيد أو سياسة الحرية، وعليه يمكن أن نذكر أهداف السياسة التجارية الدولية دون تفريق بين أهداف سياسة حرية التجارة الدولية أو سياسة حمايتها وهي:

- **تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:**

ويتم ذلك عن أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الاجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

يعرف توازن ميزان المدفوعات بأنه الحالة التي تكون فيها المديونية مساوية للدائنية في المدفوعات المستقلة، [1] فالتوازن في ميزان المدفوعات يربط بين طبيعة النمو المستمر في ميزان المدفوعات وطبيعة الحركة المستمرة في مكوناته، ويأتي هذا التوازن على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

- **حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية:**[2]

وتعتبر هذه السياسة من بين الإجراءات التي تقوم بها السلطات لعرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية السوق الوطنية من المؤثرات الخارجية التي تضر بالإنتاج المحلي، ومن بين هذه الإجراءات، فرض أجور ونفقات

1 نفس المرجع السابق، ص ص 127- 130

2شنيني سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004، رسالة ماجيسستير غير منشورة كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة 2006 ص 25

تحكمية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة في المنطقة الجمركية، التشديد في تطبيق اللوائح الصحية، المغالاة في تقدير قيمة الواردات، فرض رسوم على عملية التفتيش.

- **حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق:**[1]

يقصد بسياسة الإغراق بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، على أنتعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية، وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعاتالاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، وخاصة الإغراق العارض والذييفسر بظروف استثنائية طارئة والإغراق قصير الأجل أو المؤقت والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ منأجله والإغراق الدائم المرتبط بسياسة دائمة تستند وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية، وعلى هذاالأساس جاءت جولة لأوروغواي والجات سنة 1994 ومنظمة التجارة العالمية بإجراءات وقوانين تكفل حقالحماية ضد الدول التي تمارس سياسة الإغراق.

- **تشجيع الاستثمار من أجل التصدير:** [2]

وذلك بانتهاج أساليب واستراتيجيات تتكفل بهيئة الفضاء الاستثماري الخصب الذي يعمل على تطوير الإنتاج الوطني بهدف التصدير وتشجيع إقامة المناطق الحرة ذات المزايا والحوافز التفضيلية التي تشجع الاستثمار فيها وتبنية مؤسساتية تعمل على دعم الاستثمار المحلي أو الاستثمار الأجنبي المباشر لتدعيم قدرة المنتوج الوطني على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة العائد النقدي.

- **زيادة العمالة مستوى التشغيل في الاقتصاد القومي :**[3]

يعتبر هذا الهدف من أهم أهداف السياسة الاقتصادية العامة وخاصة السياسة التجارية سواء الحمائية منها أو سياسة الحرية، فسياسة الحماية تخلق أنواع جديدة من القناعات التي تستخدم مزيدا من العمالة أو زيادة

1 زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الاسكندرية للطباعة والنشر، مصر، 1998 ص 117 .

2شنيني سمير مرجع السابق ص 26 .

3 عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق، ص 128

مستوى التشغيل، في حين أن سياسة الحرية تعمل على تحقيقه من خلال تعظيم الصادرات في إطار التحول إلى استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير.

- **حماية الصناعات الناشئة:** [1]

تعتمد هذه السياسة في الدول التي تتمتع بصناعات حديثة خاصة الدول النامية وهذا بغرض حمايتها من منافسة صناعات الدول الكبرى التي تتميز بالتقدم الفني الانتاجي والسياسات الاحتكارية.

إلا أنه يجب التفريق بين هدف حماية الصناعة الناشئة وهدف حماية الإنتاج المحلي من المنافسة، فالأول مقبول من بعض الاعتبارات الاقتصادية أما الثاني فلا يمكن الدفاع عنه لأنه غالبا ما يصدر عن الضغوط السياسية التي تمارسها جماعات الضغط ذات الوزن السياسي في المجتمع.

- **التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد القومي:**

إن إجراءات السياسة التجارية تعمل على تحصين الاقتصاد القومي من مختلف التقلبات التي تنشأ على المستوى الدولي والتي يتأثر بها طبعا، نظرا للعلاقة التجارية بين مختلف البلدان.

- **إيجاد آلية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية:**

فالسياسة التجارية من خلال أدواتها وإجراءاتها تعمل على تكييف الاقتصاد مع التحولات الاقتصادية العالمية للحصول على أكبر قدر من المكاسب والتقليل من المخاطر مثل ما اعتمد في الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية (الجات) (GATT) ومن سياسات تم تكييفها في إطار المنظمة العالمية للتجارة (OMC) .

المطلب الثاني: أنواع السياسة التجارية.

تقسم السياسات التجارية الى نوعين رئيسيين هما :

1. **سياسة الحرية التجارية** (التجارة الحرة) اي حرية حركة السلع والخدمات بين دول العالم دون قيود .

1 شوفاوي عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، حالة الجزائر ، مذكرة ماجيستير غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير . جامعة الجزائر 2001 ، ص 21

2. **سياسة الحماية التجارية** (التدخل في التجارة الخارجية) اي خضوع التجارة الخارجية الى رقابة وتدخل السلطات الاقتصادية في الكم والنوع .

ولكن من الملاحظ بأنه عند الحديث عن السياسات التجارية فان الذهن ينصرف مباشرة الى سياسة الحماية التجارية ،كما إن السياسات التجارية تختلف من دولة لأخرى تبعا لتطورها الاقتصادي ومستوى تركيب نشاطها الإنتاجي والموردي ، فعندما يكون النشاط الاقتصادي متنوعا وقادرا على المنافسة في الأسواق العالمية فان قيود السياسة التجارية تميل الى الانخفاض والتساهل ، إما إذا كان إنتاجها ما يزال في طور النمو فهو يحتاج الى حمايته من المنافسة الخارجية مما يستلزم معه تطبيق سياسات تجارية مشددة .

أولا : سياسة الحرية التجارية

ويقصد بها إطلاق العنان الى التبادل التجاري الدولي دون قيود تعيقه ، وذلك عائد الى سيادة مبادئ المذهب الحر الذي ساد خلال القرن التاسع عشر ، وقد استندت الى مبدأ النفقات النسبية لريكاردو واطروحات الفزيوقراط (الطبيعيين) التي ترى ان المصلحة الخاصة لا تتعارض مع المصلحة العامة بفعل القوانين الطبيعية لان المصلحة العامة هي عبارة عن المجموع الأفقي للمصالح الخاصة ، وكانوا يؤمنون بوجود الأيدي الخفية (Hidden Hand) التي تعيد حالة التوازن الاقتصادي تلقائيا دون تدخل الدولة إن المنافسة الحرة كفيلة بتحقيق السعر العادل (Just Price) والذي يحقق ربحا معقولا للبائع وفي نفس الوقت يحظى برضا المشتري .

وقداستمرت بريطانيا بإتباع هذه السياسة حتى الحرب العالمية الأولى إذ أصيب اقتصادها بعد الحرب بمشكلات استدعت تدخل الحكومة وفرض الحماية التجارية للإسراع بإعادة بناء ما دمرته الحرب.[1]

ثانيا : سياسة الحماية التجارية

ويقصد بها" حماية منتجي السلع والخدمات المحليين من منافسة المنتجين الأجانب ، فضلا عن حماية المنافع العامة ".

1 خالد المرزوق، الاقتصاد الدولي، قسم العلوم المالية والنقدية، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة، ص 39

ابرز الدواعي الى هذه السياسة :

- تقسيم العمل الدولي الى منتجي مواد أولية (البلدان النامية) ومنتجي السلع الصناعية (البلدان المتقدمة) وحرمان الأولى من فرص النمو والتطور الاقتصادي والمعيشي .
- دعوة (كينزKynz) الى تدخل الدولة لإنقاذ الاقتصاد الوطني من آثار الأزمة العالميةفي الثلاثينات من القرن العشرين وتحقيق الاستخدام الكامل من خلال السياسات الاقتصادية المختلفة ومنها سياسة الحماية التجارية .

حجج انصار حرية التجارة : تعمل الحرية التجارية على زيادة الإنتاج بفعل التخصص وتقسيم العمل الدولي وهذا يعمل على :

- زيادة الدخل القومي العالمي .
- انخفاض أسعار السلع والخدمات في الأسواق الدولية .
- الإنتاج الواسع وتحقيق وفورات الحجم وانخفاض التكاليف من خلال قيام المشروعات بالإنتاج لسد حاجة الطلب المحلي وكذلك الطلب العالمي الذي يتم تصديره عن طريق التجارة الحرة.[1]

حجج انصار الحماية التجارية

- **تقليل البطالة** : تعمل أدوات الحماية (التعريفة أو الحصص) على رفع أسعار السلع المستوردة وإقبال الناس على شراء المنتجات المحلية ومن ثم زيادة الإنتاج وزيادة مستوى التشغيل .
- **تنويع الإنتاج** : تعمل أدوات الحماية على تلبية الطلب المحلي من الإنتاج المحلي وبالتالي فان المشروعات سيكون بإمكانها تنويع منتجاتها وعدم الاقتصار على عدد محدود من السلع .
- **حماية الدولة من الداخل** : مثل الحصار أو الحروب الاقتصادية أو السلع الضارة بالصحة العامة أو الأخلاق الاجتماعية أو السلع غير الكفوءة ، أو التعرض للإغراق .

1 خالد المرزوق، المرجع السابق، ص 40

- **الحصول على الإيرادات** : وذلك من فرض الرسوم والتعريفات الجمركية .

- **حماية الصناعات الناشئة** : اي الصناعات الحديثة التي قد تنافسها السلع المستورة فتقوم أدوات الحماية من التصدي للسلع الأجنبية ، وأول من نادى بحماية الصناعات الناشئة الأميركية من السلع الانكليزية هو الأميركي(الكسندر هاملتون) عام 1791 ، ثم تبعة الألماني (فريدريك ليست) عام 1840 عندما نادى بحماية الصناعات الألمانية على الأقل في مراحلها الأولى.

اسباب حماية الصناعات الناشئة

- **الحماية من العمل الرخيص** : قد يكون العمل الرخيص سببا رئيسا في انخفاض التكاليف ومن ثم الأسعار ، فتعمل الدولة على التدخل لحماية منتجاتها من منافسة الدول ذات العمل الرخيص .[1]

- **دعم وحماية الاقتصاد الوطني** : وتتمثل هذه الحماية باتخاذ الوسائل التي تمنع من ممارسة الإغراق من قبل الدول الأخرى ، الأمر الذي يؤدي بدوره الى انكماش أو اضمحلال بعض الصناعات الوطنية .

- **تحسين معدلات التبادل التجاري** : يعرف هذا المعدل بأنه قدرة وحدة الصادرات على شراء وحدة الاستيرادات ، وعليه فان فرض التعريفة مثلا على السلع المستوردة سيؤدي الى رفع أسعارها وتقليل استيرادها ، وهذا قد يدفع الدولة المصدرة الى تخفيض أسعار سلعتها لكي تحافظ على نفس المستوى من التصدير فتتحسن عندئذ معدلات التبادل لصالح الدولة الأولى.[2]

شروط نجاح سياسة الحماية التجارية

لكي تكون هذه الساسة مقبولة وناجحة يجب أن تتصف بما يأتي :

- أن تكون الحماية مؤقتة وليست دائمة .

- أن تكون معتدلة ولا يتضرر منها المستهلك كثيرا .

1 خالد المرزوق، المرجع السابق، ص 41

2 نفس المرجع، ص41.

- أن تكون الصناعة المحمية من الصناعات التي تتوفر لها فرص النجاح .

إن الوقائع التاريخية أثبتت صعوبة تحقق هذه الشروط بالكامل ، إذ إن بعض أصحاب المشروعات المحمية اخذوا يطالبون الدولة بإبقاء الحماية بل وزيادة حدتها الأمر الذي اضر كثيرا بفرص تحسين المنتجات المحمية وتقليل تكاليفها لأنها تستند الى السياسات الحمايوية التي قد تقتل روح التطوير والتحسين المستمرين وهما أساس النجاح لأي مشروع إنتاجي ، لذا فان اغلب الدول اليوم تتبع خليطا غير متجانس من كلا السياستين. ويرى البعض ضرورة الاستعاضة عن مبدأ حماية الصناعة الناشئة بتقديم الإعانات للمنتجين أو المصدرين وذلك لان الإعانات تتمتع بالمزايا الاتية :

1 -إن آثار الإعانة تكون مباشرة ، لان المشروع الذي يحصل على إعانة ما من الدولة يتوجب عليه إنفاقها في مجالها المحدد .

2 -إن الإعانة لا تسبب ارتفاعا في الأسعار ، وبذلك لا تكون هنالك تضحية أو آثار ضارة على المستهلك .

3 -عدم اختفاء حالة المنافسة بين السلع المحلية والسلع الأجنبية الأمر الذي يدفع السلع المحلية لتطوير نفسها .

4 -قد تؤدي الإعانة الى التصدير لأنها تجعل المنتج المحلي في وضع يؤهله للبيع بأسعار منخفضة في الخارج . [1]

المطلب الثالث: السياسات التجارية في ضل اتفاقية GAAT .

إن السياسة التجارية ساهمت في تحقيق هدف اتفاقية GAAT وهو تحرير التجارة الدولية، ولقد حظيت بدور كبير في مفاوضات GAAT

أولا/ المفاوضات التجارية للاتفاقية:

1 نفس المرجع، ص 41.

لقد تميزت الجولات الخمسة الأولى GAAT بالتركيز على تحرير التجارة العالمية من القيود الجمركية،حيث حققت تقدما كبيرا في إزالة الكثير من هذه القيود الجمركية في وجه التدفقات السلعية، أما الجولات الثلاث الأخيرة(كينيدي، طوكيو، الاورغواي) ، فاحتلت مكانا متميزا نظرا لما حققته من نتائج وهي كما يلي:

1 - المفاوضات الأولية لـ GAAT(1947 -1962)

تتمثل المفاوضات الأولية في العديد من المفاوضات من سنة 1947 إلى سنة 1962 وهي كما يلي:

-مفاوضات جنيف 1947

اتفقت 23 دولة بجنيف بسويسرا على الدخول في مفاوضات تخفيض التعريفات الجمركية قبل إقرار وتصديق الدول على ميثاق هافانا بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة،وقد قررت هذه الدول على العمل بموجب مسوده ميثاق هافانا للإسراع بعملية تحرير التجارة من القيود التي عانت منها خلال فتره ما بين الحربين،قد بلغ تبادل التخفيضات حوالي 45000 تخفيض.[1]

-مفاوضات انسي 1949

عقدت بفرنسا بمشاركة 13 دولة فقط ،نظرا لضعف بيئة النظام التجارة متعدد الأطراف ومحدودية تأثيره ، فضلا عن عدم اكتساب صفة العالمية، وشهدت هذه الجولة عده تنازلات جمركية بين الدول فبلغ عدد التخفيضات المتبادلة في هذه الجولة 5000 تخفيض.

- مفاوضات توركواي (1950- 1951)

عقدت هذه الجولة في مدينة توركواي بانجلترا ،حضرها 38 دولة لرغبة الدول في تحرير تجارتها الخارجية وفتح أسواقها أمام الصادرات ،وقد بلغ عدد التخفيضات الجمركية المتبادلة 7800 تخفيض.

-مفاوضات جينيف (1952- 1956)

عقدت بجنيف بسويسرا باشتراك 26 دولة وكانت قيمة التجارة الدولية التي شملها التحرير تبلغ 2.5 مليار دولار، وهو رقم متواضع نسبيا بسبب تغيير التفويض الممنوح للولايات المتحدة الأمريكية في

1 عادل المهدي،عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية،الدار المصرية اللبنانية،القاهرة،2003،ص152.

المفاوضات ،وقد تم اعتماد طريقة التفاوض سلعة بسلعة وهذه الطريقة في التفاوض سرعان ما أثبتت فشلها لكثرة المنتجات والسلع التي مستها المفاوضات.[1]

-مفاوضات دايلون(1960 -1961)

تعتبر هذه الجولة التي اتسمت في إحداث المزيد من التبادل والتخفيضات المشاركة، والتي بلغت 26 دولة من سبتمبر 1960 إلى جويلية ،1962 لقد نتج عنها تخفيض 4400 بند من بنود التعريفة الجمركية وقد بلغت قيمة التجارة الدولية المحررة فيها حوالي 5 مليار دولار.

2 - جولة كينيدي (1964-1967)

نسبت هذه الجولة إلى رئيس الولايات المتحدة الأمريكية السابق جون كينيدي حيث وضع رسال ة إلى الكونغرس الأمريكي في 25 جانفي 1962 يريح فيها على ضرورة القيام بالمفاوضات لإجراء تخفيضات على الرسوم الجمركية والحواجز الأخرى واشترك في هذه الجولة 63 دولة،[2] وقد منح الكو نغرس الأمريكي للرئيس صلاحية خفض التعريف الجمركية بمقدار 50% عن المعدلات السائد ة كما شهدت هذه الجول ة زيادة في الدول الأعضاء من الدول النامية نظرا لإضافة نص جديد في الفقرة التجارة والتنمية جاء فيها على الدول المتقدمة أن تولي عناية خاصة إلى تخفيض التعريفات الجمركية على منتجات الدول النامية، وأن تمنع وضع عراقيل جديدة أمامها، وقد بلغت قيمة التخفيضات 40 مليار دولار من حجم التجارة العالمية.[3]

3 - جولة طوكيو للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف (1973-1979)

بعد ست سنوات من جول ة كندي انطلقت جول ة جديد ة من المفاوضات التجارية التي بدأت في سبتمبر 1973 بممثلين عن 99 دولة اجتمعوا في طوكيو لمحاولة تنشيط التجارة الدولية ،[4]وان كانت المفاوضات لم تبدأ إلا في 1974 بعد إقرار الكونغرس الأمريكي على إعطاء صلاحية واسعة للإدارة الأمريكية في إجراء المفاوضات ترجع هذه الصلاحيات إلى انهيار نظام بريتين بودز 1971 والتنديد في إتباع سياسة حمائية بدلا

1 متاح حكيم،مرجع سابق،ص74.

2 أحمد فريد مصطفى ،الاقتصاد النقدي والدولي مؤسسة شباب الجامعة ،الاسكندرية 2009،ص474.

3 ابراهيم العيسوي،الغات واخواتها (النظام الجديد للتجارة العلمية ومستقبل التنمية العربية)،مركز دراسات الوحدة العربية ،بيروت،1995،ص49.

4 أحمد فريد مصطفى، مرجع سابق،ص475.

من التحرير التجاري وقد تم التوصل إلى تخفيض التعريفة الجمركية من 7% إلى 4.7% أي بنسبة تخفيض قدرت بـ 34 % مقارنة بمتوسط الرسوم الجمركية لهذه الدول.[1]

4 - جولة الأورغواي (1986-1993)

بعد انتهاء جولة طوكيو سنه 1979 شهدت الاقتصاد العالمي في بداية الثمانينيات حالة من الركود التضخمي وأزمة النفط وأزمة الديون الخارجية للدول التي لن تستطيع سداد ديونها ،حيث أدت هذه المشاكل إلى ارتفاع أصوات المنادين للحماية التجارية من طرف الدول المتقدمة، والتي عاد إليها بعض الدول من خلال القيود الغير جمركية، وفي نهاية سنه 1983 أصدرت كل من الولايات المتحدة الامريكية واليابان بيانا مشتركا في طوكيو ،وفي نهاية سنه 1983 كل من الولايات المتحدة الأمريكية واليابان بيانا مشتركا في طوكيو مقتضاه تفكير جديا في إعداد جولة جديدة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف إلا أن الجماعة الأوروبية لم تكن متحمسة لذلك ونظر لما تقوم به من تحرير التجاري في مجال الزراعة ، الذي قدمت له مؤخرا قدرا كبيرا من الدعم لهذه الفئة من المزارعين.[2]

ثانيا/ فعالية السياسات التجارية في ظل اتفاقية GAAT

ساهمت السياسات التجارية في تفعيل اتفاقيةGAAT من خلال تحرير التجارة العالمية بشكل تدريجي، فقد قدر حجم التجارة العالمية بـ 3500 مليار دولار أمريكي سنه 1947م، كما أن هناك تخفيضات هامة في الرسوم الجمركية حيث في سنة 1949 م(جولة آنسي) للمفاوضات تم فيها تخفيض التعريفة الجمركية في المتوسط 25% وانخفضت من جديد سنه 1951 وعقب جولة كاندي بنسبه 35% ،وغداة انتهاء جولة طوكيو انخفضت بنسبه 33 %،كذلك أنه خلال الفترة الممتدة ما بين 1950- 1998 فان معدل النمو السنوي المتوسط للناتج المحلي الإجمالي العالمي كان في حدود 3.75% سنويا وخلال نفس الفترة فان معدل النمو السنوي المتوسط للتجارة العالمية كان في حدود 6.56% سنويا ،وهو ما يدل على أن تطور المبادلات الدولية كان في المتوسط يمثل ضعف نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي وهذا يدل على وجود علاقة ترابط متزايدة بين مختلف اقتصاديات العالم وبوجود انفتاح مستمر لمختلف الاقتصاديات الوطنية.

1 رانيا محمود عبد العزيز عمارة،مرجع سابق،ص22.

2 بها جيراث لالداس،تعريب رضا عبد السلام ،السيد أحمد عبد الخالق،اتفاقيات المنظمة التجارة العالمية (المثالب و الاختلالات والتغييرات اللازمة)،دار المريخ،المملكة العربية السعودية،2005،ص23)

وبهذا تكون السياسات التجارية وخاصة التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية قد اثبت التجاري العالمي أكثر مما كانت عليه قبل ظهورGAAT.[1]

المطلب الرابع: السياسات التجارية في ضل الإقليمية.

أولا/ تعريف الاتفاقيات التجارية الإقليمية

أدى التعثر في المفاوضات متعددة الأطراف وتعقيداتها إلى تعزيز التجارة الإقليمية،كما وفرت العديد من المزايا لأعضائها من خلال مجالاتها المختلفة بالإضافة لإسهاماتها في تنمية منطقة الإتفاقية بأكملها، كما تزيد من فعالية مشاركة الدول في النظام التجاري العالمي وتعتبر جزءا أساسيا من الخطط التنموسة لأغلب البلدان النامية والمتقدمة.

وتعرف الاتفاقيات التجارية الإقليمية على أنها مبادرات اقتصادية ،ويختلف مدى عمق الاتفاقيات الإقليمية من اتفاقية لأخرى حيث يغطي بعضها مجالا محدودا من التفضيلات الجمركية لبعض السلع بينما تشمل الأخرى مجالا أوسع واشمل بكثير وتتضمن طيفا واسعا من أنظمة التشريعات التجارية حيث لم تعود الاتفاقيات المبرمة حديثا تقتصر على تخفيض التعريفةالجمركية فقط بل تشمل مواضيع أكثر تعقيدا والعوائق غير الجمركية والبيئية والمعونات التجارية.[2]

كما ظهر جيل جديد من هذه التكتلات منذ مطلع التسعينات انسجاما مع التحول في البيئة الاقتصادية الدولية نحو الانفتاح والتكامل الاقتصادي وهو يعرف بالإقليمية الجديدة .

ويرى أصحاب مصطلح الإقليمية المفتوحة ضرورة توافر عده شروط وهي:

-أن تكون مفتوحة العضوية تعني أن يحق لأي دول غير عضو ترغب في العضوية أن تنظم إلى التكتل بشرط أن يتوفر فيها شروط العضوية

1 الصادق بوشناقة ،مرجع سابق،ص124.

2 محمود بيبلي ،الاتفاقيات التجارية الإقليمية ،المركز الوطني للسياسات الزراعية ،مصر ،2008، ص3.

-شرط عدم المنع ويعني أن اتفاقية التجارة الإقليمية تسمح وبشكل تلقائي لأي دولة عضو بالتكتل بتحرير التجارة لتمد مكاسب التكتل الإقليمي إلى الدول غير الأعضاء.

-التحرير الانتقائي والمكاسب المفتوحة وهي التي تستطيع فيها الدول الأعضاء القيام بتحرير تجارتها وفقا لمبدأ الدولة الأكثر رعاية بالنسبة لتلك القطاعات التي تتمتع فيها بميزة النسبية بالنسبلباقي دول العالم ولذلك فهي لا تحتاج إلى اتفاقيه تجارية تفضيلية في مواجهة الدول غير الأعضاء بالنسبلتلك القطاعات

كما يطلق بعض الاقتصاديين على الإقليمية الجديدة مصطلح تكتلات التجارة القارية وهي تلك الترتيبات التي تتسم بثلاث سمات وهي أن اغلب دول العالم تنتمي إلى احد التكتلات الإقليمية على الأقل، وثانيها أن أغلب التكتلات الإقليمية يتم بشكل سريع ومتزامن في مختلف أجزاء العالم، والسمة الثالثةأن اغلب التكتلات الإقليمية تتم بين دول الجوار.

ثانيا/ دوافع الاتفاقيات التجارية الإقليمية

هناك العديد من دوافع الاتفاقية أهمها:

-توفير المواد الأولية سواء كانت زراعية أو معدنية بين دول التكتل ،والتكتل يشمن توفير المواد الأولية بهذه الدول إلى قيام صناعة معين من في دولة لا تحوز على المواد الأولية.

-اتساع رقعة السوق في الدول النامية ،وإقامة تكتل تتيح إقامة صناعات كبيرة والاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير،وزيادة درجة تخصص العمال والموظفين وأجهزة الإنتاج.

-التكامل كآداة لتحسين أحوال الدول النامية ،عادة ما يقوم التكتل بين الدول المتقدمة والدول النامية،بهدف مساعدة الدول النامية لتحسين أوضاعها الإقتصادية .

-رفع المستوى العلمي والثقافي وهو من الدوافع الاجتماعية للتكامل الاقتصادي ،باعتباره وسيلة يمكن طريقها رفع المستوى العلمي والثقافي لأفراد دولة معينة نتيجة دخولها تكتل مع دولة أكثر تقدما منها.

-الدفاع الخارجي ،حيث تسعى الكثير من الدول لإقامة تكتلات بهدف تأمين نفسها ضد احتمالات الغزو الخارجي ،فتتلقى هذه الدول سواء متقدمة أو نامية للحصول على معونات اقتصادية خارجية تتمثل في المواد الغذائية والبترولية والمعدات الحربية.[1]

1 صبحي تادرس قريصة ،مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية ،دار النهضة العربية،بيروت، 1981،ص ص 363-364.

خلاصة :

يشير الاتفاقيات الدولية إلى اتفاق بين دولتين (أو أكثر) على شروط التبادل التجاري بينهما، وبموجب هذه الاتفاقية تقوم الدول بتحديد التعريفات الجمركية والضرائب التي تفرضها على الصادرات والواردات، وتؤثر جميع الاتفاقات التجارية على التجارة الدولية ، وهناك ثلاثة أنواع من الاتفاقيات الدولية، يتمثل النوع الأول في الاتفاق أحادي الجانب الذي يحدث عندما تقوم دولة ما بفرض قيود تجارية دون أن تقوم دولة أخرى بفرض قيود مماثلة .ويمكن لدولة ما وفقًا لهذا النوع أن تقوم بتخفيف القيود التجارية، إلا أن هذا أمر نادر الحدوث، لأنه لا يشكل ميزة تنافسية بالنسبة لهذه الدولة.

تتخذ آليات تسهيل التجارة المطبقة في اتفاقيات التجارة الإقليمية أشكالاً وأنماطاً متعددة، تتنوع بين إجراءات للاعتراف المتبادل وتوحيد متطلبات الوثائق والبيانات التجارية، وتبسيط الإجراءات التجارية، والتنسيق والتعاون في المعابر الحدودية، والربط المتقدم واستخدام تقنيات المعلومات والاتصالات، وتنسيق السياسات وغيرها من الأمور. وتكمن القيمة الحقيقية في ارتكاز الآليات والإجراءات المذكورة إلى المعايير الدولية المتعارف عليها، مما يساهم في توسيع إطار تطبيقها من المستوى الإقليمي إلى المستوى العالمي لأن استخدام المعايير الدولية سيقود أيضاً إلى تيسير تطبيق إجراءات تسهيل التجارة بين تجمعات الدول المختلفة ومن ناحية أخرى بين الدول ذاتها الموقعة على اتفاقيات التجارة الإقليمية.

الفصل الثالث

دراسة تأثير الاتفاقيات التجارية على الصادرات

تمهيد :

عرف قطاع التجارة الخارجية الجزائرية عدت تعديلات في السياسة التجارية، وذلك بدءا من فترة الرقابة على التجارة الخارجية ثم احتكار الدولة لها، وإنتهاءا بتحريرها، وقد تكون السياسة التجارية إما حمائية أو تحريرية، أو مزيج بين سياسة تحريرية والحمائية في نفس الوقت، وهي ما تعرف بالسياسة التجارية الإستراتجية، وكون أن السياسة التجارية تعبر عن مجموع الأدوات التي من شأ نها التأثير على حجم واتجاه الصادرات والواردات في كل بلد، وذلك من أجل تحقيق المصلحة الوطنية من قطاع التجارة الخارجية، ولذا يجب على الدولة أن توازن بين أهدافها من التبادل التجاري وبين السياسة التي تريد تحقيق هذه الأهداف، هذه التحولات تزامنت مع تطورات اقتصاديه عالميه أصبحت تضغط على الاقتصاد الجزائري وتدفعه الى ضرورة التفاعل والاندماج بصفه واسعة ومفتوحة مع مختلف الفعاليات الاقتصادية الدولية.

المبحث الأول : الاتفاقيات التجارية المفعلة في الجزائر

سنتناول في هذا أهم الاتفاقية التفضيلية التجارية الموقعة بين الجزائر ودول أخرى، التي تهدف إلى تسهيل وتشجيع تنمية التعاون وذلك من خلال التطرق إلى المفاهيم النظرية لكل من الاتفاقيات .

المطلب الأول : اتفاقية منطقة التبادل العربي الحر في إطار تنمية التبادل التجاري بين البلدان العربية

1 – تعريف بالاتفاقية :

قرر المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية في 22 من فيفري 1978 التحضير لاتفاقية تيسير المبادلات التجارية بين البلدان العربية . تمت المصادقة على هذه الاتفاقية في 10 من فيفري 1981 بتونس تهدف هذه الاتفاقية إلى تحرير المبادلات التجارية بين مختلف الدول العربية و كذا تسهيل الخدمات المتعلقة بالتجارة .أعاد المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية تفعيل هذه الاتفاقية بتاريخ 13 سبتمبر 1995 في اجتماع قمة رؤساء الدول العربية في جوان سنة 1996، تم التأكيد على تحقيق مشروع متمثل في البرنامج التنفيذي لوضع المنطقة العربية للتبادل الحر ابتدءا من جانفي 1998 .تم تبني هذا المشروع في 1997، و كل دولة عربية ترغب في الدخول إلى هذه المنطقة، وجب عليها المصادقة على اتفاقية تيسير و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية، و الالتزام رسميا بتطبيق برنامجها التنفيذي الذي يهدف إلى وضع منطقة للتبادل الحر في مدة 10 سنوات ابتدءا من جانفي 1998 مع التخفيض للحقوق الجمركية بـ % 10 كل سنة[1].

صادقت 19 دولة عربية على اتفاقية تسهيل المبادلات التجارية بين الدول العربية وتتمثل في : الجزائر، الأردن، سوريا، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس ، المملكة العربية السعودية، العراق، سلطنة عمان، قطر، الكويت، لبنان، مصر، المغرب، اليمن، موريتانيا، فلسطين، السودان ، ولم تصادق بعد على الاتفاقية 03 دول و هي : جزر القمر، جيبوتي، الصومال.

1 – مدني بن شهرة، الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل (التجربة الجزائرية)، دار الحامد، عمان–الأردن–، 2009،.ص45.

تطبق البرنامج التنفيذي لمنطقة التبادل العربي الحر 18 دولة هي : الجزائر، الأردن، سوريا، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس، المملكة العربية السعودية، العراق، سلطنة عمان، قطر، الكويت، لبنان، مصر، المغرب، اليمن، فلسطين، السودان.

أما البلدان التي لا تطبق البرنامج التنفيذي الى يومنا هذا هي موريتانيا إذ تم الانتهاء من تحقيق و وضع هذه المنطقة في الفاتح من جانفي 2005 و من وقتها و المنتجات العربية المنشأ يتم تبادلها و تخضع للإعفاء التام من الحقوق الجمركية ففي شهر أوت 2004 أعلن رسميا من خلال المرسوم الرئاسي رقم 223 المتضمن لمصادقة الجزائر على اتفاقية تسهيل و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية ، حيث تقدمت الجزائر بملف الانضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008 بعد الالتزام الرسمي من طرف الحكومة الجزائرية بتطبيق البرنامج التنفيذي للمنطقة، المبادلات التجارية بين الجزائر و البلدان العربية الأعضاء في المنطقة بدأت تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية ابتدءا من 01 جانفي 2009 ، تم وضع نقطة اتصال على مستوى وزارة التجارة لتسيير و متابعة البرنامج التنفيذي ، التي تعمل بالتنسيق مع نقاط الاتصال الأخرى للدول الأعضاء في المنطقة و كذا الأمانة العامة للجامعة العربية، تتولى " لجنة التقييم و المتابعة" التي تم إنشاؤها على مستوى الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (والتي تضم إضافة إلى القطاعات المعنية جمعيات أرباب العمل) متابعة المنطقة العربية للتبادل الحر.

2 – **مبادئ الاتفاقية** : أهم المبادئ المتفقة عليها غي الاتفاقية يتضمن ما يلي[2] :

- ✓ مبدأ المعاملة الوطنية العربية.
- ✓ مبدأ الشفافية.
- ✓ مبدأ تبادل المعلومات .
- ✓ مبدأ توحيد التعريفات .
- ✓ المعايير المتعلقة بأسس معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات .

كنتيجة لتطبيق البرنامج التنفيذي تم وضع ثلاث لجان لمتابعة تطبيق هذه المنطقة والمتمثلة في

[2] – تم الاطلاع 2024/05/27 على الساعة : 5:20 على الرابط : https://www.commerce.gov.dz/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange

- ✓ لجنة المتابعة و التنفيذ.
- ✓ لجنة المفاوضات التجارية
- ✓ لجنة قواعد المنشأ الوضعية الحالية للمنطقة

المطلب الثاني : اتفاقيات الشراكة مع المجموعة الأوروبية

إن أول اتفاق تعاون أبرمته الجزائر مع الإتحاد الأوروبي –المجموعة الأوروبية سابقا –كان في 1976/07/01 وتميز هذا التعاون بالطابع التجاري والذي كان مدعما ببروتوكول تحت مالية تتجدد كل خمسة سنوات ومقرونة بقروض يمنحها البنك الأوروبي للاستثمار وتمحورت أهدافه فيما يلي:

1 ترقية المبادلات تحت بين الجزائر والسوق الأوروبية ؛
2 ضمان توازن حقيقي في المبادلات تحت التجارية؛
3 تحسين شروط دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية المشتركة؛

تتوزع هذه المبالغ على شكل دعم مالي وهيئات قابلة للتسديد وقروض خاصة بشروط تفضيلية.

تندرج هذه الاتفاق يتي في إطار مشوار برشلونة الذي دعت إليه المجموعة الأوروبية بغرض تطوير علاقات التعاون مع بلدان الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط و بغرض إنشاء "منطقة ازدهار مشتركة" على المدى الطويل .تلك الاتفاقية التي تم الإمضاء عليها في فالنسيا (اسبانيا) بتاريخ افريل 2002 لا تنحصر على إنشاء منطقة التبادل الحر فحسب بل تشمل كذلك جوانب اقتصادية (فرع تجاري ،تعاون اقتصادي و مالي ،تدفقات استثمارية) و جوانب سياسية و اجتماعية و ثقافية ضرورية لتنمية مستدامة.

تتمثل أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية التي تبلغ نسبة 60 %مع المجموعة الأوروبية، و دخلت اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ في 01 سبتمبر2005 ولم ترد أي مشكلة ذات صعوبة تذكر عند وضعها حيز التطبيق بفضل التحضير الجيد الذي قامت به الحكومة بشأن هذا الملف من خلال إقامة لجنة دائمة مكلفة بتحضير و متابعة تنفيذها (التي تشرف عليها وزارة الخارجية) بتاريخ 30 ديسمبر2004.

إقامة لجنة تقنية مكلفة بمتابعة و إقامة منطقة التبادل الحر المرتقبة في هذا الإطار بتاريخ 23 أوت 2005 (و التي تترأسها الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة.).

في هذا الإطار تم إقامة لجنة تقنية مكلفة بمتابعة هذا الاتفاق ميدانيا، بتاريخ 23 أوت2005.و بخصوص التحضير لوضع حيز التنفيذ اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية فقد قامت وزارة التجارة بإعداد "دليل يمكن تصفحه عبر شبكة معلوماتية و الموجّه لرؤساء المؤسسات و المتعاملين الاقتصاديين كما تمّ إيداع نسخ للصحافة و بجذر التنبيه إلى فقرتين خاصتين بالمواعيد التالية:

-الأولى تخصّ افتتاح المفاوضات حول تجارة الخدمات بحلول سنة 2010 (المادة37.2)

-و الثانية تخصّ استئناف المفاوضات لغاية سنة 2010 سعيا لتحرير متزايد لتجارة المواد الفلاحية والغذائية ذات الصلة بالفلاحة (المادة 15.)

و أخيرا تجدر الإشارة إلى انّه اتخذت إجراءات لحماية المنتوجات الوطنية و ذلك عبر:

-إجراءات ضد إغراق الأسواق بالسلع (المادة22)

-إجراءات تعويضية (المادة 23)

-إجراءات حمائية (المادة 24)

-إجراءات استثنائية لصالح الصناعات الحديثة النشأة أو بعض القطاعات التي تعاد هيكلتها (المادة11.)

إنّ شروط و كيفيات تطبيق الإجراءات الحمائية و التعويضية والمضادة لإغراق الأسواق تمّ تحديدها بموجب مراسيم تنفيذية نشرت في الجريدة الرسمية رقم 43 بتاريخ 22 جوان2005.

المطلب الثالث : الاتفاق التجاري التفاضلي الجزائري – التونسي

1 الإطار القانوني:

الاتفاق التجاري التفاضلي الجزائري – التونسي تم التوقيع عليه بتونس في 04 ديسمبر 2008 ، والذي تم المصادقة عليه في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 10-12 بتاريخ 11 جانفي2010، كما تم نشر ملاحق البرتوكول رقم 1 للاتفاقية التجارية التفضيلية في الجريدة الرسمية رقم 13-271 بتاريخ 24 جويلية 2013 ، لتدخل الاتفاقية حيز التنفيذ بتاريخ 01 مارس2014 .

2 مجال تطبيق الاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس:

نصت أحكام هذه الاتفاقية على جدولة زمنية من المعاليم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل كما يلي:

2-1- المنتجات الصناعية المتبادلة:

أ – المنتجات ذات المنشأ الجزائري : تتمتع كل المنتجات ذات المنشأ الجزائري والتي تم إدراجها في القائمة" ت" الملحة بهذا الاتفاق بالإعفاء التام من كافة المعاليم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل عند دخولها التراب التونسي.

ب- المنتجات ذات المنشأ التونسي:

-القائمة الأولى :القائمة- ج -1 تتمتع بالإعفاء التام من المعاليم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر عند دخولها التراب الجزائري، وهي نفس قائمة المنتوجات الأوروبية التي تتمع بهذه الإعفاءات عند دخولها السوق الجزائرية.

-القائمة الثانية - :القائمة ج – 2 تتضمن المنتجات الصناعية ذات المنشأ التونسي والتي تتمتع بتخفيضات بنسبة % 40 من المعاليم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل عند دخولها التراب الجزائري، وهي نفس قائمة المنتوجات الأوروبية التي تتمتع بهذه الإعفاءات عند دخولها السوق الجزائرية.

-منح تخفيضات إضافية على القائمة الثانية وذلك بعد سنة من دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ.

كما تم مواصلة المفاوضات لمنح تخفيضات جمركية إضافية لبقية السلع التونسية التي لم تشملها بعد الامتيازات

التعريفية بعد سنة من دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ.

2-2- المواد الفلاحية:

-منح إعفاءات في إطار حصص تعريفة سنوية لقائمتين من السلع التونسية والجزائرية الواردتين في البروتوكول رقم 02 الملحق بالاتفاق.

-دخول بقية المنتوجات الفلاحية والفلاحية المصنعة إلى السنة الخامسة من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ.

-تم الاتفاق على تطبيق قواعد المنشأ الأورو متوسطية على أن يقتصر تراكم المنشأ على التراكم الثنائي دون سواه.

بالرغم من دخول الإتفاقية التجارية التفضيلية بين البلدين حيز التنفيذ إلا أنه لازالت التجارة البينية بين البلدين دون المستوى، حيث أنه لم يتم تسجيل ارتفاع قيمة المبادلات التجارية البينية عن أعلى قيمة لها قبل دخول الاتفاقية حيز التنفيذ.

المبحث الثاني : تأثير الاتفاقيات التجارية على الصادرات خارج المحروقات

المطلب الأول : التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات

إن الاقتصاد الجزائري يعتمد بشكل كبير على صادراته من المحروقات، لكن و للأهمية البالغة لتنويع الصادرات لاجتناب تأثر الاقتصاد بتقلبات أسعار النفط وحدوث أزمات من جهة، وتطوير باقي القطاعات خاصة مع بروز الطاقات المتجددة ومحاولة الدول التخلي عن الطاقة الناتجة عن النفط من جهة أخرى.

تمثل الصادرات خارج المحروقات نسبة ضئيلة جداً من إجمالي الصادرات، و لمعرفة قيمة السلع المصدرة من طرف الجزائر في الأسواق الدولية و نظرا لتنوع السلع و كثرة عددها سنتطرق إلى قطاعاتها دون التفصيل فيها .سنحاول معرفة هيكل السلع المصدرة خلال السنوات2022-2000 خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (1-3) : يوضح التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات من 2000-2022

السنة	المواد الغذائية	الحصة النسبية %	المواد الاولية	الحصة النسبية %	المواد نصف مصنعة	الحصة النسبية%	التجهيزات الفلاحية	الحصة النسبية %	التجهيزات الصناعية	الحصة النسبية %	السلع الاستهلاكية غير غذائية	الحصة النسبية %
2000	32	5.22	44	7.18	465	75.98	11	1.79	47	7.67	13	2.12
2001	28	4.32	37	5.70	504	77.77	22	3.39	45	6.94	12	1.85
2002	35	4.76	51	6.94	551	75.06	20	2.72	50	6.81	27	3.67
2003	48	7.13	50	7.42	509	75.63	01	0.14	30	4.45	35	5.20
2004	66	9.89	97	14.54	430	64.46	00	00	50	7.49	15	2.24
2005	67	8.98	136	18.23	481	64.47	00	00	37	4.95	19	2.54
2006	73	6.44	195	17.22	765	67.57	01	0.08	44	3.88	44	3.88
2007	88	8.97	170	17.34	640	65.30	01	0.10	46	4.69	35	3.57
2008	119	8.58	334	24.09	834	60.17	01	0.07	67	4.84	32	2.30
2009	113	14.75	169	22.06	393	51.30	00	00	42	5.48	49	6.39
2010	315	32.57	94	9.72	498	51.49	01	0.10	30	3.10	30	3.10
2011	355	28.93	161	13.21	660	53.78	00	00	35	2.85	16	1.30
2012	315	27.32	168	14.57	618	53.59	00	00	32	2.77	19	1 .64
2013	404	38.47	109	10.38	492	46.85	00	00	29	2.76	16	1.52
2014	323	19.76	110	6.73	1173	71.78	01	0.06	16	0.97	11	0.67
2015	238	16.02	107	7.20	1111	74.81	00	00	18	1.21	11	0.74
2016	326	23.43	84	6.03	909	65.34	00	00	53	3.81	18	1.29
2017	350	25.60	73	5.34	845	61.81	00	00	78	5.70	20	1.46
2018	373	16.81	93	4.13	1626	72.29	00	00	90	4.01	33	1.46
2019	408	19.62	96	4.61	1445	69.50	00	00	83	3.99	36	1.73
2020	437	22.80	71	3.70	1287	67.17	00	00	77	4.01	37	1.93
2021	576	12.57	182	3.97	3486	76.13	01	0.02	188	4.10	63	1.37
2022	269	4.49	263	4.39	5086	85.07	02	0.03	84	1.40	111	1.85

المصدر:من انجاز الباحثين من خلال نتائج التقرير السنوي لبنك الجزائر(التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر)،من 2004 إلى 2022.

من خلال الجدول (1-3) يتضح لنا:

خلال الفترة من 2000 إلى 2004

مساهمة القطاعات في الصادرات خارج المحروقات متفاوتة من قطاع إلى أخر حيث نجد أن قطاع إنتاج المواد نصف مصنعة هو الأول بنسبة وصلت إلى 64.46%من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، وبعده قطاع إنتاج المواد الأولية بنسبة وصلت إلى 14.54%، ثم قطاع إنتاج المواد الغذائية بنسبة وصلت إلى 9.89%، قطاع التجهيزات الصناعية بنسبة وصلت إلى 7.49%، قطاع التجهيزات الفلاحية بنسبة وصلت إلى 3.39% ثم تراجعت إلى الصفر، وأخيرا قطاع السلع الاستهلاكية غير غذائية بنسبة وصلت إلى 2.24%، وهذا راجع إلى السياسة المنتهجة من طرف الدولة من اجل الاستعداد إلى الانفتاح على اقتصاد السوق.

خلال الفترة من 2005 إلى 2008

نجد قطاع إنتاج المواد نصف مصنعة هو الأول بنسبة وصلت إلى 31.50%من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، ولكن نلاحظ تراجع مساهمته بالنسبة للفترة السابقة بنسبة 16%،وبعده قطاع إنتاج المواد الأولية بنسبة وصلت إلى 22.06%هناك زيادة مقارنة بالفترة السابقة،ثم قطاع إنتاج المواد الغذائية بنسبة وصلت إلى 14.75%نلاحظ زيادة النسبة مقارنة بالفترة السابقة، قطاع التجهيزات الصناعية بنسبة وصلت إلى 5.48%حيث نلاحظ تراجع لنسبة مقارنة بالفترة السابقة، وأخيرا قطاع السلع الاستهلاكية غير غذائية بنسبة وصلت إلى 6.39%نلاحظ زيادة النسبة مقارنة بالفترة السابقة، وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى انهيار أسعار البترول وتوجه الدولة إلى تطوير الموارد البشرية وتنمية البنية التحتية، من اجل الاستعداد إلى الدخول في اتفاقية المنطقة العربية للتبادل الحر.

خلال الفترة من 2010 إلى 2014

نجد قطاع إنتاج المواد نصف مصنعة هو الأول بنسبة وصلت إلى 71.78%من إجمالي الصادرات خارج المحروقات نلاحظ تزايد مساهمته بالنسبة للفترة السابقة ،وبعده قطاع إنتاج المواد الغذائية بنسبة وصلت

إلى 38.47%، ثم تناقصت إلى 19.76%نلاحظ زيادة النسبة مقارنة بالفترة السابقة، ثم قطاع إنتاج المواد الأولية بنسبة وصلت إلى 6.73% بحيث نلاحظ تناقص النسبة مقارنة بالفترة السابقة،ثم قطاع التجهيزات الصناعية بنسبة وصلت إلى 0.97%حيث نلاحظ تراجع لنسبة مقارنة بالفترة السابقة، وقطاع السلع الاستهلاكية غير غذائية بنسبة وصلت إلى 0.67%نلاحظ تناقص النسبة مقارنة بالفترة السابقة،وأخيرا قطاع التجهيزات الفلاحية بنبة وصلت إلى 0.06%،وهذا راجع لتطبيق البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة العربية الحرة،وهي الفترة التي شهدت فيها الجزائر تطبيق للبرنامج الخماسي للتنمية.

خلال الفترة 2015 إلى 2019

نجد قطاع إنتاج المواد نصف مصنعة هو الأول بنسبة وصلت إلى 74.81%من إجمالي الصادرات خارج المحروقات ونلاحظ زيادة مساهمته بالنسبة للفترة السابقة،وبعده قطاع المواد الغذائية بنسبة وصلت إلى 19.62%،ثم قطاع إنتاج المواد الأولية بنسبة وصلت إلى 7.20%هناك زيادة مقارنة بالفترة السابقة،ثم قطاع التجهيزات الصناعية بنسبة وصلت إلى 3.99%حيث نلاحظ تراجع لنسبة مقارنة بالفترة السابقة، وأخيرا قطاع السلع الاستهلاكية غير غذائية بنسبة وصلت إلى 1.73% نلاحظ تراجع النسبة مقارنة بالفترة السابقة، وهذا راجع إلى تطبيق برنامج توطيد النمو الاقتصادي، وبداية برنامج النموذج الجديد للنمو 2016-2030، وكذلك توقيع الجزائر على اتفاقية منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية سنة 2018.

خلال الفترة 2020إلى 2022

نجد أن قطاع إنتاج المواد نصف مصنعة هو الأول بنسبة وصلت إلى 85.07%من إجمالي الصادرات خارج المحروقات بحيث نلاحظ زيادة معتبرة لمساهمته بالنسبة للفترة السابقة،وبعده قطاع إنتاج المواد الغذائية بنسبة وصلت إلى 4.49%، ثم قطاع إنتاج المواد الأولية بنسبة وصلت إلى 4.39%هناك تراجع مقارنة بالفترة السابقة، ثم قطاع السلع الاستهلاكية غير غذائية بنسبة وصلت إلى 1.85%نلاحظ زيادة النسبة مقارنة بالفترة السابقة،وأخيرا قطاع التجهيزات الصناعية بنسبة وصلت إلى 1.40%حيث نلاحظ تراجع لنسبة مقارنة بالفترة السابقة، وهذا راجع إلى تطبيق برنامج النموذج الجديد للنمو 2016-

2030،وشروع الجزائر بشكل رسمي في إجراءات التصديق على الاتفاقية القارية للمنطقة الحرة وذلك بتاريخ 28 فيفري 2020.

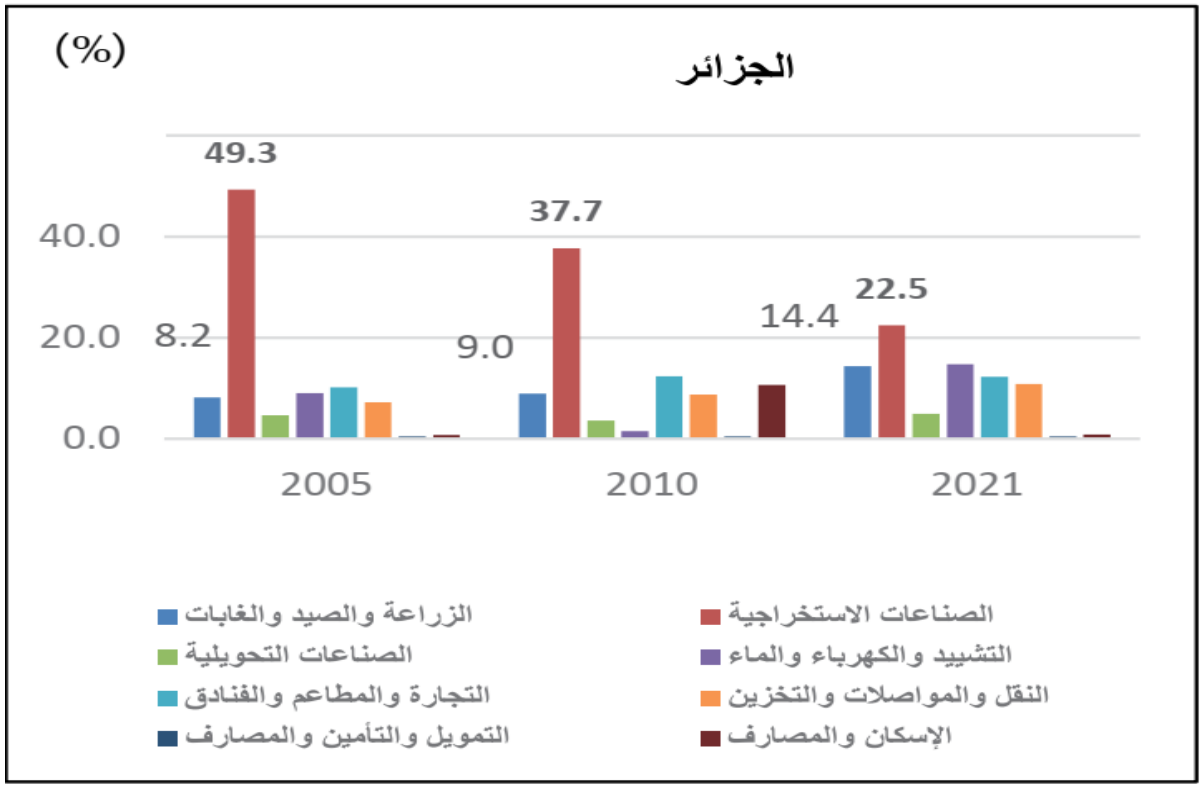
مما سبق ذكره نستنتج أن الاتفاقيات التجارية التي قامت بها الجزائر لها دور في تشجيع الصادرات خارج المحروقات ولكن الاستغلال غير عقلاني والبيروقراطية والتسرع في التنفيذ التي سادت في الفترة 2000 إلى 2019 كان لها الأثر السلبي، وبعد سنة 2019 سادت الساحة الاقتصادية إستراتيجية محنكة وأساليب اقتصادية جذابة ومدروسة، وانتهاج دبلوماسية اقتصادية رشيدة، فكان لها الأثر الإيجابي في تشجيع الصادرات خارج المحروقات نوع ما،وزادت نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي، وهذا بدوره يزيد في الدخل الفردي وتزيد قدرته الشرائية.

ونستنتج أيضا أن حصة الأسد في الصادرات خارج المحروقات يحظى بها قطاع إنتاج المواد المصنعة، وبعده يأتي القطاعات الأخر بحسب السياسة المنتهجة من طرف الدولة في تلك الفترة.

ولهذا نجد أن الجزائر وضعت استراتيجيه لعام 2030 على تعزيز مساهمه القطاعات الإنتاجية غير قطاعات المحروقات ابتدائها من عام 2025 حتى عام 2030 من نحو 6.5% سنويا. إضافة إلى تقليص عجز الموازنة العامة وتحقيق الاستدامة المالية والعمل على الإصلاحات التي تتعلق بالموازنة العامة وتحسين عمليه تحصيل الضريبي وترشيد الإنفاق العام وتحسين بيئة ومناخ الأعمال وتحويل المخصصات المالية لتطوير البنية التحتية من اجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية وزيادة مساهمه قطاع الصناعات التحويلية إلى نحو 10% بحلول 2030.

في الجزائر تراجعت حصة قطاع الصناعات الاستخراجية بنحو 26.8% نقطة مئوية لتصل إلى نحو 22.5%خلال عام 2021، بالمقابل ارتفع نصيب قطاع الزراعة والغابات إلى 14.4% خلال عام 2021 مقارنة بنحو 2% بعام 2005.

الشكل رقم(1-3): حصة الأنشطة الاقتصادية إلى الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر



المطلب الثاني : واقع الصادرات السلعية الجزائرية

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في زيادة الاحتياطات من العملات الأجنبية ودفع وتيرة الإنتاج لمختلف القطاعات الاقتصادية المختلفة وتشجيع الصادرات السلعية والخدمية والنفاذ إلى الأسواق العالمية .

من جهة أخرى تؤثر التجارة الخارجية بطريقه مباشره في اقتصاد ذات الدول من خلال تسهيل تراكم رأس المال وتنويع الهيكل الصناعي والتقدم التقني والتطور المؤسسي وتشجيع المشاريع التي تهدف إلى تطوير جوده المنتجات وتحسين القدرة التنافسية .

يعتبر تركيز صادرات السلعية من أهم أسباب تراجع قدره الدول التنافسية لذلك تتجه الدول إلى تنميه تجارتها الخارجية من خلال تبني استراتيجيات تؤدي إلى رفع الكفاءات الإنتاجية وتحسين جوده منتجاتها السلعية.اضافه إلى ذلك تسعى الدول إلى زيادة درجه التنوع تجارتها الخارجية والوصول إلى الأسواق العالمية يتسم هيكل التجارة الخارجية في الدول العربية المصدرة للنفط بتركيز صادراتها وانخفاض الميزة النسبية للمنتجات السلعية ويعز ذلك إلى استحواذ النفط والمشتقات على حصة كبيره من إجمالي صادراته السلعي.

الجدول رقم (2-3): يوضح واقع الصادرات السلعية الجزائرية خلال الفترة 2000-2022الوحدة : مليار دولار

السنوات	الواردات السلعية الإجمالية	الصادرات السلعية الإجمالية	%	الصادرات النفطية	%	الصادرات غير النفطية	%	الناتج المحلي الإجمالي	نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي%
2000	8.54	21.71	100	21.06	97	0.65	3	54.72	1.18
2001	9.89	19.13	100	18.53	96.86	0.6	3.14	55.14	1.08
2002	11.75	18.69	100	18.11	96.89	0.58	3.11	57.04	1.01
2003	14.16	26.28	100	23.99	91.28	2.29	8.72	68.00	3.36
2004	17.37	32.22	100	31.55	97.92	0.66	2.08	85.00	0.77
2005	19.84	46.00	100	45.09	98.02	0.91	1.98	103.06	0.89
2006	20.68	54.61	100	53.43	97.84	1.18	2.16	117.22	1.01
2007	25.99	60.16	100	58.83	97.79	1.33	2.21	135.03	0.98
2008	37.45	79.30	100	77.36	97.55	1.94	2.45	171.75	1.13
2009	36.75	45.19	100	44.13	97.65	1.07	2.37	138.12	0.77
2010	37.80	57.05	100	55.53	97.34	1.53	2.68	161.15	0.95
2011	46.45	73.49	100	71.43	97.20	2.06	2.80	200.24	1.03
2012	44.69	71.87	100	69.80	97.12	2.06	2.87	209.00	0.99
2013	51.73	64.97	100	62.96	96.91	2.01	3.09	209.75	0.96
2014	55.68	62.89	100	60.30	95.88	2.58	4.10	214.03	1.17
2015	49.17	34.67	100	32.70	94.32	1.97	5.68	165.15	1.19
2016	49.28	29.67	100	27.887	93.99	1.781	6.00	160.14	1.11
2017	48.81	34.569	100	33.202	96.05	1.367	3.95	167.39	0.82
2018	49.01	41.70	100	39.11	93.79	2.950	6.21	173.75	1.45
2019	43.24	35.11	100	33.24	94.67	2.07	5.33	169.85	1.204
2020	35.42	21.92	100	20.01	91,29	1.91	8,71	145.04	1.31
2021	37.40	38.55	100	34.05	88,33	4.5	11,67	153.35	2.93
*2022	38.7	56.5	100	49.5	76.18	7	12.39	187.2	3.73

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على (بنك الجزائر 2004) التقرير السنوي للبنك الجزائري للتطور الاقتصادي والنقدي من عام 2004 إلى غاية 2022،صندوق النقد العربي (2004). التقرير العربي الموحد من عام 2004 إلى غاية 2022.

من الجدول رقم (2-3) نستخلص ما يلي:

خلال الفترة من 2000 إلى2004

- عرفت الصادرات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبرا بين سنتي 2000 إلى 2004 نتيجة ارتفاع أسعار النفط، حيث كانت النسبة الكبيرة من الصادرات السلعية البترولية ومنتجاتها.

- عرفت الواردات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبر بين سنتي 2000 إلى 2004 ،وهذا راجع لانتهاج الدولية سياسة الانفتاح على الخارج والانطلاق في المشاريع البنية التحتية التي تتطلب إلى

استيراد السلع التجهيزية، بالإضافة إلى انتهاج الجزائر سياسة انفتاح السوق الدولية وتقديم تسهيلات.

- بلغت متحصلات الجزائر من الصادرات النفطية وغير النفطية خلال الفترة 2004-2000 بأكثر من 118 مليار .

- ضعفت الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال سنه 2000 إلى 2004 حيث لم تتجاوز مساهمتها في المتوسط 4.0 الناتج المحلي الإجمالي 1.48%، خلال هذه الفترة الصادرات الجزائرية غير النفطية 8.72 مليار دولار ، لتنخفض سنه 2004 بسبب انتهاء سياسة انفتاح السوق.

خلال الفترة من 2005 إلى 2009

- عرفت الصادرات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبرا بين سنتي 2005-2008 نتيجة ارتفاع أسعار النفط الأمر الذي أدى إلى ارتفاع حصيلة الصادرات وبقيت حصة السلع الأخرى على حالها . وانخفضت سنة 2009 وذلك بسبب الركود الاقتصادي الذي حث بسبب الأزمة العالمية الأمر الذي حدث شلل كبير في معظم الشركات المنتجة مما أدى إلى انخفاض قيمة الإنتاج .

- عرفت الواردات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبر بين سنتي 2005 إلى 2009 . ثم تراجعت سنة 2009 بسبب الأزمة العالمية.

- عرفت الواردات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبر بين سنتي 2005 إلى 2009 . ثم تراجعت سنة 2009 بسبب الأزمة العالمية.

- بلغت متحصلات الجزائر من الصادرات النفطية وغير النفطية خلال الفترة2005-2009 أكثر من 2.3 مليار دولار.

- ضعف الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال فترة الدراسة، حيث لم تتجاوز مساهمتها في المتوسط % 2.20 من إجمالي الصادرات السلعية الجزائرية، ولم تتجاوز مساهمتها في المتوسط من الناتج المحلي الإجمالي % 1.23 خلال هذه الفترة.

- خلال الفترة من 2010 إلى2014

- عرفت الصادرات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبرا بين سنتي 2010 إلى 2012 ثم تراجعت بين سنتي 2013 و 2014 وهذا نتيجة تراجع أسعار النفط.

- عرفت الواردات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبر بين سنتي 2010 إلى2014 وذلك بسبب ضعف الإنتاج الوطني من السلع غير البترولية .

- بلغت متحصلات الجزائر من الصادرات النفطية وغير النفطية خلال الفترة2010 -2014 بأكثر من 330 مليار دولار

- ضعف الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال سنة 2010 إلى 2014 ، حيث لم تتجاوز مساهمتها في المتوسط 3.10 % من إجمالي الصادرات السلعية الجزائرية، ولم تتجاوز مساهمتها في المتوسط من الناتج المحلي الإجمالي 1.10 % خلال هذه الفترة.

- خلال الفترة من 2015 إلى2019

-عرفت الصادرات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبرا بين سنتي 2015 إلى 2018 .،حيث شهدت سنة 2016 تراجع في الصادرات وهذا راجع إلى انخفاض سعر النفط ثم تزايدت بنسبة بين سنتي 2015 و2018 ثم عاودت التراجع بسبب جائحة كوفيد 19 التي أدت إلى شلل الحركة الإنتاجية في العالم بالإضافة إلى توقف النقل الجوي والبحري .

- عرفت الواردات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبر بين سنتي 2015 إلى 2019 . ثم تراجعت سنة 2019 بسبب جائحة كوفيد19.

-بلغت متحصلات الجزائر من الصادرات النفطية وغير النفطية خلال الفترة 2015-2019 بأكثر من 175 مليار دولار.

- ضعف الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال سنة 2015 إلى 2019 ،حيث لم تتجاوز مساهمتها في المتوسط 5.43 % من إجمالي الصادرات السلعية الجزائرية، ولم تتجاوز مساهمتها في المتوسط من الناتج المحلي الإجمالي 1.15% خلال هذه الفترة.

خلال الفترة من 2020 إلى2022

- عرفت الصادرات الجزائرية السلعية الإجمالية نموا معتبرا بين سنتي 2020 إلى 2022 ،وهذا نتيجة ارتفاع أسعار النفط ، وزيادة الصادرات غير النفطية.

- عرفت الواردات الجزائرية السلعية الإجمالية تراجع معتبرا بين سنتي 2020 إلى 2022 بسبب ترشيد في منح تراخيص الاستيراد وضبط قائمة للمستورين المعتمدين واستخدام الحكومة سياسة التقييد التجاري من خلال منح التراخيص الاستيراد والأساليب الكمية الأخرى مثل الضرائب والرسوم الجمركية .

- بلغت متحصلات الجزائر من الصادرات النفطية وغير النفطية خلال الفترة 2020-2022 بأكثر من 116 مليار دولار.

- ضعف الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال سنة 2020 إلى 2022 ، حيث لم تتجاوز مساهمتها في المتوسط 4.49% من إجمالي الصادرات السلعية الجزائرية، ولم تتجاوز مساهمتها في المتوسط من الناتج المحلي الإجمالي 2.65% خلال هذه الفترة.

استحوذت صادرات أهم 10 سلع على حوالي 98.3% من إجمالي الصادرات السلعية، بلغ منها حصة الوقود المعدني حوالي 28.20% في عام 2021، في حين بلغت حصة الأسمدة والمخصبات حوالي 3.64%.

المطلب الثالث :دراسة القدرة التنويعية للصادرات الجزائرية

منهجية قياس درجة التنويع الاقتصادي والتجارة الخارجية:

اعتمدت الدراسة لقياس التنويع الاقتصادي في الدول العربية المصدرة للنفط على مؤشر "هيرفيندالهيرشمان" *(Herfindahl Hirschman Index – HHI)*[3]؛ استنادا لحجم القطاعاتالاقتصادية المساهمة في الناتج المحليالإجمالي، المعادلة رقم(1):

$$HHi = \sum_{i=1}^{n} s_i^2 \qquad (01)$$

تشير (S) إلى حصة القطاع المعني إلى الناتج المحلي الإجمالي في السنة المعنية، ويعتبر الاقتصاد المعني بالدراسة "اقتصاد تنافسي وليس لديه درجة تركز في أنشطته الاقتصادية، إذا بلغت قيمة المؤشر (*HHI*) أقل من 1500، في حين إذا تراوحت قيمة المؤشر بين مستويات 1500 و2500، تشير إلى وجود درجة تركز في الأنشطة الاقتصادية بشكل معتدل. بالمقابل إذا زادت قيمة المؤشر عن 2500 فهذا يعني أن اقتصاد الدولة شديد التركز وهو وضع غير تنافسي.

بالنسبة لقياس درجة تنويع وتركز التجارة الخارجية، فقد تم استخدام مؤشر تركز التجارةالخارجية ((*HCI*) *HerfindahlHirschman Index*)، ومؤشر الميزة النسبية الظاهرة للصادرات السلعية(*Revealed Comparative Advantage Index (RCA)*)، حيث يعتبر مؤشري التركز والميزة النسبية الظاهرة من المؤشرات الهامة في قياس درجة التنويع والقدرة التنافسية للتجارة الخارجية» نستعرضهما فيما يلي وفق للمعادلات (2) و(3):

- مؤشر تركز الصادرات السلعية:

$$HCI = \frac{\sqrt{\sum(\frac{x_i}{X})^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}} \qquad (02)$$

تم تطويره بواسطة الاقتصادي الأمريكي *Orris C. Herfindahl* و*الاقتصادي الألماني Albert O. Hirschman*.

Charles R. Laine.(1995), "The Herfindahl-Hirschman Index: A Concentration Measure Taking the Consumer's Point of View", Antitrust Bulletin.

حيث تشير (n) إلى إجمالي عدد السلع حسب التصنيف المنسق *(Digit Harmonized System Classification 2)*لعدد 99 فصل (سلعة)، في حين تشير(xi) إلى صادرات الدولة من السلعة (i)، بينما تشير (X)إلى إجمالي الصادرات السلعية للدولة المعنية.

تقع قيمة المؤشر بين (0 و 1)،إقتراب قيمة المؤشر من (1) تعني أن الدولة لديها تركز في صادراتها السلعية؛ وأنها تعتمد على عدد محدد من السلع في تجارتها الخارجية، علما أن القيمة المرجعية وهي قيمة المتوسط العالمي لمؤشر التركز تبلغ (0.5).

- مؤشر الميزة النسبية للصادرات السلعية:

$$RCA = \frac{x_{ij}/X_i}{X_{wj}/X_w} \qquad (03)$$

تشير (x_{ij}) إلى صادرات الدولة (i) من السلعة (j)، وتشير (Xi) إلى إجمالي صادرات الدولة (i)، في حين تشير(Xwj) إلى الصادرات العالمية من السلعة (j)، وتشير (Xw)إلى إجمالي الصادرات السلعية العالمية، وتكون السلعة ذات ميزة نسبية إذا كانت قيمة مؤشر (RCA) أكبر من واحد.

تم تقسيم الدول العربية المصدرة للنفط عند احتساب درجة التنويع الاقتصادي والتجارة الخارجية إلى مجموعتين الأول يشمل دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية؛ في حين تشمل المجموعة الثانية، الدول العربية الأخرى المصدرة للنفط وهي الجزائر، والعراق، وليبيا، واليمن.

اعتمدت الدراسة على بيانات صندوق النقد العربي عند احتساب مؤشر التنويع الاقتصادي "مؤشر هيرفيندالهيرشمان" *(Herfindahl Hirschman Index – HHI)*، في حين تم الاعتماد على بيانات كل من مركز التجارة الدولية (ITC) ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (*UNCTAD*)عند احتساب مؤشر التركز لهيرشمان *((Herfindahl Hirschman Index (HCI)*.

جدول رقم 3-3: مؤشر هيرفندالهيرشمان لتنويع الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2022

السنة	معامل هيرفندالهيرشمان	السنة	معامل هيرفندالهيرشمان	السنة	معامل هيرفندالهيرشمان	السنة	معامل هيرفندالهيرشمان	السنة	معامل هيرفندالهيرشمان
2000	0.9716	2005	0.9803	2010	0.9737	2015	0.9449	2020	0.9170
2001	0.9691	2006	0.9786	2011	09724	2016	0.9418	2021	0.8909
2002	0.9693	2007	0.9781	2012	0.9716	2017	0.9613	2022	0.8848
2003	0.9169	2008	0.9758	2013	0.9695	2018	0.9399		
2004	0.9794	2009	0.9767	2014	0.9596	2019	0.9481		

من الجدول يتضح لنا:

خلال الفترة من 2000 إلى2004

يتضح جليا من خلال الجدول أعلاه أن هناك تذبذب ما بين ارتفاع وانخفاض في مؤشر هيرفند الهيرشمان خلال الفترة 2000-2004، لتبلغ قيمته 0.9716 مليار دج سنة 2000 وهذا يدل على انخفاض درجة التنويع(ارتفاع في قيمة مؤشر هيرفند الهيرشمان)، مقابل 0.9169مليار دج سنة 2003 مما يدل على ارتفاع درجة التنويع في هذه الفترة، ثم تزايد المؤشر في سنة 2004 ليقدر ب0.9794مليار دج، وهذا يدل على انخفاض درجة التنويع الاقتصادي في هذه الفترة، وهي الفترة التي شهدت فيها الجزائر بداية مشاريع تنمية تمثلت في برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي والتي كانت تهدف إلى تشجيع الإنتاجية التي بادر بها قطاع الفلاحة، كما قامت الجزائر أيضا في هذه الفترة بتسديد الديون، وهذا من اجل الاستعداد إلى الدخول في المنضمة العالمية للتجارة و اتفاقية الاتحاد الأوربي.

خلال الفترة من 2005 إلى2009

يلاحظ تذبذب ما بين ارتفاع وانخفاض في مؤشر هيرفند الهيرشمان خلال الفترة 2005- 2009 ، لتبلغ قيمته 0.9803 مليار دج سنة 2005 وهذا يدل على انخفاض درجة التنويع(ارتفاع في قيمة مؤشر هيرفندالهيرشمان)، مقابل0.9758 مليار دج سنة2008 . مما يدل على ارتفاع درجة التنويع في هذه الفترة،

ثم تزايد المؤشر في سنة 2009 ليقدر ب 0.9767 مليار دج، وهذا يدل على انخفاض درجة التنويع الاقتصادي في هذه الفترة، وهي الفترة التي شهدت فيها الجزائر البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009،السبب راجع بالدرجة الأولى إلى انهيار أسعار البترول وتوجه الدولة إلى تطوير الموارد البشرية وتنمية البنية التحتية، من اجل الاستعداد إلى الدخول في اتفاقية المنطقة العربية للتبادل الحر.

خلال الفترة من 2010 إلى2014

هناك انخفاض في مؤشر هيرفندالهيرشمان خلال الفترة 2010 -2014، لتبلغ قيمته 0.9737 سنة 2010وهذا يدل على انخفاض درجة التنويع (ارتفاع في قيمة مؤشر هيرفندالهيرشمان)، مقابل 0.9596 سنة 2014 مما يدل على ارتفاع درجة التنويع في هذه الفترة،والسبب الرئيسي إلى ارتفاع التنوع هو ارتفاع أسعار البترول، وفي هذه الفترة انطلقت الجزائر في تطبيق البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة العربية الحرة ،وهي الفترة التي شهدت فيها الجزائر تطبيق للبرنامج الخماسي للتنمية.

خلال الفترة من 2015 إلى2019

يتضح جليا أن هناك تذبذب ما بين ارتفاع وانخفاض في مؤشر هيرفند الهيرشمان خلال الفترة 2015-2019 لتبلغ قيمته 0.9449 سنة 2015 . وهذا يدل على انخفاض درجة التنويع (ارتفاع في قيمة مؤشر هيرفندالهيرشمان)، مقابل 0.9418سنة 2016 مما يدل على ارتفاع درجة التنويع في هذه الفترة، ثم تزايد المؤشر في سنة 2017 ليقدر ب 0.9613 ، وهذا يدل على انخفاض درجة التنويع الاقتصادي في هذه الفترة ، ثم تناقص المؤشر في سنة 2018 ليقدر ب 0.9399 ، وهذا يدل على ارتفاع درجة التنوع الاقتصادي في هذه الفترة، ثم تزايد المؤشر في سنة 2019 ليقدر ب 0.9181 ، و هذا يدل على انخفاض درجة التنوع الاقتصادي في هذه الفترة،وهي الفترة التي شهد فيها العالم جائحة كوفيد 19 تطبيق برنامج توطيد النمو الاقتصادي، وبداية برنامج النموذج الجديد للنمو 2016 - 2030 ، وشهدت سنة 2018 توقيع الجزائر على اتفاقية منطقة التجارة هذه المرحلة الحرة القارية الإفريقية ، بكيغالي رواندا،إضافة إلى البروتوكولات الثلاث المتعلقة بتجارة السلع، وتجارة الخدمات و فض النزاعات.

خلال الفترة من 2020 إلى2022

هناك انخفاض في مؤشر هيرفندالهيرشمان خلال الفترة 2020-2022 مما يدل على ارتفاع درجة التنويع في هذه الفترة درجة التنويع(ارتفاع في قيمة مؤشر هيرفندالهيرشمان)، مقابل 0.8848سنة 2022 مما يدل على ارتفاع التنويع خلال الفترة .

وشهدت الجزائر في هذه المرحلة تطبيق برنامج النموذج الجديد للنمو 2016-2030 ، وشهدت هذه المرحلة شروع الجزائر بشكل رسمي في إجراءات التصديق على هذه الاتفاقية القارية وذلك بتاريخ 28فيفري2020 .وأصدرت في نفس السياق بتاريخ 22 ديسمبر 2121 قانونا متعلقا بالتصديق على الاتفاقية المنشئة لهذه المنطقة الحرة.

خلاصة :

مما سبق ذكره نستنتج أن الاتفاقيات التجارية التي قامت بها الجزائر لها دور في تشجيع الصادرات خارج المحروقات ولكن الاستغلال غير عقلاني والبيروقراطية والتسرع في التنفيذ التي سادت في الفترة 2000 إلى 2019 كان لها الأثر السلبي، وبعد سنة 2019 سادت الساحة الاقتصادية إستراتيجية محنكة وأساليب اقتصادية جذابة ومدروسة، وانتهاج دبلوماسية اقتصادية رشيدة، فكان لها الأثر الإيجابي في تشجيع الصادرات خارج المحروقات نوع ما،وزادت نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي، وهذا بدوره يزيد في الدخل الفردي وتزيد قدرته الشرائية.

ونستنتج أيضا أن حصة الأسد في الصادرات خارج المحروقات يحظى بها قطاع إنتاج المواد المصنعة، وبعده يأتي القطاعات الأخر بحسب السياسة المنتهجة من طرف الدولة في تلك الفترة.

الخاتمة :

تسعى الدولة إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال المساعدات والتسهيلات التي تمنحها للمصدرين وبإسهام كل الأطراف المتدخلة في عملية التصدير، هكذا تمّ إنشاء مؤسسات وهيئات دعم تعمل على مرافقة ودعم المصدريين ، وذلك من أجل الوصول إلى مستويات معتبرة في التصدير وعدم على الإيرادات البترولية كمصدر وحيد للتمويل الميزانية ،ركزت الحكومة في سياستها لتنويع الاقتصاد الوطني على القطاعات الاقتصادية، الصناعة، الزراعة والسياحة .حيث ترى في كل منها البديل لقطاع المحروقات، والوسيلة للخروج من الاقتصاد الهش الذي يتأثر بالأزمات الخارجية التي تتسبب في نفاذ احتياطات البلاد من النقد الأجنبي وفي تعميق العجز في الميزان التجاري.

مع موجة التكتلات التجارية التي يشهدها العالم، قامت الجزائر بإبرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في سنة 2005 ، ومع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في يناير 2009 ، ومن أهداف هاتين الاتفاقيتين توسيع التبادلات وتنمية العلاقات الاقتصادية بين الطرفين، للتحرير التدريجي للمبادلات الخاصة بالسلع والخدمات وغيره.

اختبار الفرضيات :

تحقق الفرضية الأولى :تساهم الاتفاقيات التجارية الجزائرية بشكل كبير في تشجيع الصادرات وإلى رفع في الناتج المحلي الإجمالي وبدوره رفع المستوى المعيشي للأفراد . وذلك من خلال الدور الفعال التي تلعبه الاتفاقيات التجارية في تشجيع الصادرات خارج المحروقات لأي بلد ولكن هذا راجع إلى مدى الاستغلال العقلاني للفرص المتاحة من هذه الاتفاقيات و ترقية المنتوج الوطني من اجل مجابهة المنتجات المستوردة كلما كان الاستغلال أفضل كانت النتائج أحسن.

تحقق الفرضية الثانية : تمتلك الجزائر منتوجات متعددة ومختلفة على المنتجات البترولية تستطيع تصديرها إلى الخارج ، إلا أن هذه المنتوجات مازالت لا تلبي حاجيات السوق الخارجية وعدم منافسة المنتوجات الأجنبية التي تمتاز بميزة نسبية ، حيث كانت حصة الأسد في الصادرات خارج المحروقات يحظى بها قطاع إنتاج المواد المصنعة، وبعده يأتي القطاعات الأخر بحسب السياسة المنتهجة من طرف الدولة في تلك الفترة.

التوصيات:

نقترح مجموعة من التوصيات كما يلي:

-لتعزيز التكامل بين الدول المغاربية ، يجب أن تستفيد من الاتفاق الشراكة الأورو متوسطية ، لإقامة شكل جديد من التكامل لتعزيز الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف بين الدول المغاربية مع الاتحاد الأوروبي ، بدلا من الاتفاقات التجارية الثنائية بين الاتحاد الأوروبي ومع كل دولة مغاربية على حدا.

-استخدام الجزائر آليات استحداث القطاع الزراعي في محاولة منها لتحقيق الاكتفاء الذاتي ثم التصدير ، بما أن هذا القطاع مازال لم يحرر نهائيا.

-تعتبر السياسات التجارية للاتحاد الأوروبي، هي ممارسات تجارية حمائية تشوه التبادل التجاري المتوسطي خاصة الحواجز التجارية غير لجمركية المتعلقة بمواصفات المنتجات والقواعد والمعايير) في مجالات الصحة، وسلامة النباتات، والبيئة وغير ذلك (المتبعة في الاتحاد الأوروبي.

- الشروع في وضع ورسم إستراتيجية لتطوير قطاع الصادرات خارج المحروقات.

- الإسراع في إنجاز المشاريع الكبرى مثل الطريق الحريري من اجل استقطاب مستثمرين أجانب لتطوير السوق المحلية.

- تكوين وتنوير المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين في مجال التصدير وتقديم يد المساعدة وتعريفهم بالتسهيلات الممنوحة للمنتوجات الجزائرية.

-فتح المعابر الحدودية مع دول الجوار وفق معايير تجارية و أمنية متفق عليها.

- **الكتب :**

1 حسام على داود وآخرون اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002.

2 عطا الله على الزبون التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015.

3 جمال جويدان الجميل التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006 .

4 موسى، سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، .2001

5 فوزي عبد الرزاق استراتيجيات التجارة الخارجية زمزم ناشرون وموزعون عمان 2016.

6 فطيمة، حاجي، المدخل إلى التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.

7 السيد، محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009.

8 جلال، بوجمعة وعثمان، ملوك تطور حجم التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة 2001 – 2016، مجلة الحوار الفكري، العدد 11 مخبر الدراسات الأفريقية للعلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة أدرار، أدرار، 30 ديسمبر 2016.

9 محمود، يونس وآخرون، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2015.

10 – الشافعي محمد زكي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، لبنان، دون سنة

11 – سعيد مطر موسى وآخرون التجارة الخارجية دار الصفاء، الأردن، الطبعة الأولى، 2001.

12 – شريف علي الصوص، التجارة الدولية – الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012.

13 – محمد، دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010.

14 – إيمان، عطية ناصف وهشام محمد عمارة مبادئ الاقتصاد الدولي المكتب الجامعي الحديث الإسكندرية، 2008.

15 – أحمد عبد الله براهم تمويل تجارة خارجية شركة مطابع السودان للعملة السودان الطبعة الأولى،2010.

16 – بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع الأردن الطبعة الأولى، 2003.

17 – فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية الدار الجامعية الإسكندرية، 2008.

18 – قادة أقاسم، المحاسبة الوطنية، ديوان للمطبوعات الجامعية، الجزائر 2002 .

19 – رضوان محمود العمر، التسويق الدولي دار وائل للنشر، الأردن 2007 .

20 – عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية دار ابن خلدون، بيروت

21 – علي توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية قبل وبعد الأزمة العالمية للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد الأزمة العالمية يوم 19 و 20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية العدد 47 جانفي 2010، بيروت – لبنان .

22 – بن طيرش عطاء الله، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتورة في العلوم الاقتصادية تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، جامعة تلمسان – الجزائر، 2017/2016 .

23 – مدوري عبد الرزاق، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة وهران، 2011/2012.

24 – عبدي زكريا، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، مدرسة العليا للتجارة، 2015/2016.

- **المذكرات :**

25 – حمادي مليكة، بومعزة سارة، التجارة الخارجية وتحدي التنمية الاقتصادية في الدول النامية حالة الجزائر ، مذكرة مقدمة ضمن نيل متطلبات نيل شهادة الماستر، تمويل تنمية قسم علوم الاقتصادية،2011.

المجلات :

26 – أبو عيدة عمر محمود الدخول إلى الأسواق الخارجية : العقبات والموانع دراسة ميدانية من وجهة نظر المصدرين ورقة بحثية (في) المؤتمر الاقتصادي نحو تعزيز تنافسية المنتجات الفلسطينية"، جامعة القدس، 16 و 17 أكتوبر 2012، فلسطين.

27 – العالي بن يوسف ع. ا. (1995)، الأداء وإستراتيجية التصدير في المنشآت الصناعية بالمملكة العربية السعودية مجلة الإدارة العامة، جامعة الملك عبد العزيز، مجلد 34 عدد 4

- **اللغة الأجنبية :**

AHARONI Y. (1966), The foreign investment decision process, The International Executive, Vol. 8, Issue 4

[1-] SANGEETA Kh. & THANOS V. & PERDIKIS N. (2010), The Impact of Trade Barriers Evidence from India,On Line: .on Export Strategies
www.ecomod.net/sites/default/files/document.../1131.docx

[1]BILKEY W. J. (1978), An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior .of Firms, Journal of International Business Studies

[1]YEGANEH H. & MASOOME S. (2011), A Typology of the Perceived External Barriers Hindering Export of Agricultural Products in Iran, Journal of Comparative International .Management, Vol. 14, No 1

[1]RAMASWAMI, S.N. et YANG, Y., (1990), Perceived Barriers to Exporting and Export Assistance Requirements", (in) S.T. CAVUGSÍL et M.R. CZINKOTA (éd.), International .Perspectives on Trade Promotionand Assistance, Quorum Books, New York

[1]MALBOUIRES C. (2007), Survey on export obstacles among SMEs in Eastern Montreal, (report), Chamber of Commerce of the Eastern Island of Montreal, ENAP Quebec .library

[1]KATSIKEAS, C. S., LEONIDOU, L. C., & MORGAN, N. A. (2000), Firm-level export review, evaluation, and development, Journal of Academy of .performance assessment Marketing Science, 28(4). On
http://link.springer.com/article/10.1177%2F0092070300284003#page-1 .Line

[1]LEONIDOU L. C. (2004), An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export .Development, Journal Management, 42(3)

[1]*ARTEAGA-ORTIZ J. & FERNANDEZ-ORTIZ R. (2008), Obstacles to exporting among small and medium- sized enterprises, International P.M.E. Review, Vol. 21, No. 2*

1-