

دعم وتنمية القطاع الخاص كخيار استراتيجي لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

د. بن عبد العزيز سفيان¹د. بن عبد العزيز سمير²

Abstract:

المخلص:

With the development of trade, the forms of state intervention in the management of international trade relations varied by adopting different policies in order to achieve their development goals. They focused on producing comparative advantage in order to win competitive competition in the framework of international trade. Algeria, along with the rest of the world and in order to integrate into the global economy and to diversify its foreign exports outside hydrocarbons, has recently strengthened and developed other sectors based on the promotion of its foreign trade, such as investment in the private sector and in various fields.

This paper seeks to shed light on the role that private sector support plays in the promotion of foreign trade in Algeria.

Mots clé: Private Sector, International Trade, Export, Import, Economic Algerian, Economic Development.

مع تطور التبادل التجاري تنوعت أشكال تدخل الدولة في إدارة علاقاتها التجارية الدولية بتبنيها سياسات مختلفة من أجل تحقيق أهدافها التنموية، فقامت على التركيز بإنتاج ما تتوفر فيه على مزايا نسبية لغرض كسب رهان التنافسية في إطار التبادل التجاري الدولي. والجزائر وعلى غرار باقي دول العالم وسعيها منها للاندماج في الاقتصاد العالمي، ومن أجل تنويع صادراتها الخارجية خارج المحروقات، اتجهت مؤخرا إلى تدعيم وتطوير قطاعات أخرى تستند عليها في ترقية تجارتها الخارجية على غرار الاستثمار في القطاع الخاص وفي مختلف المجالات.

وعليه تسعى هذه الورقة البحثية إلى إلقاء الضوء على ذلك الدور الذي يلعبه دعم القطاع الخاص وتطويره في ترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات. **الكلمات المفتاحية:** قطاع خاص، تجارة خارجية، صادرات، واردات، اقتصاد جزائري، تنمية اقتصادية.

مقدمة:

لا يختلف اثنان أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يعتمد بالدرجة الأولى على مداخل البترول؛ وهو ما يعني أنه معرض للصدمات السلبية مع كل انخفاض وتراجع لسعره في الأسواق الدولية، وقد عاشت الجزائر آثار هذا الوضع بشكل واضح وجلي سنة 1986 نتيجة الأزمة البترولية مما جعلها تعيد النظر في الكثير من السياسات المتبعة وتفكر في ضرورة تنويع مصادر الحصول على الدخل خارج قطاع المحروقات قد تكرر نفس الوضع سنة 2009 نتيجة هبوط أسعار النفط تحت تأثير ركود اقتصاديات الدول المتقدمة الناتج عن التداعيات السلبية للأزمة المالية المعاصرة، حيث انخفضت أسعار النفط وتراجعت معها حاصلات صادرات الجزائر من العملة الصعبة بما نسبته 42.46% حسب الإحصائيات الرسمية. ورغم التحسن الملحوظ لسعر البترول سنة 2010 وبداية 2011، إلا أن المشكل يبقى مطروحا بما يجعل الاقتصاد الجزائري وجميع خطط التنمية مرهونة بحركات أسعار النفط.

¹ أستاذ محاضر أ جامعة طاهري محمد -بشار- Benabdelazizsoufyane@gmail.com

² أستاذ محاضر ب جامعة طاهري محمد -بشار- Samirbenabdelaziz@yahoo.fr

إن رفاهية المجتمع في الفترة المعاصرة تعتبر من أهم مؤشرات قياس تنافسية الدول، فلم تعد الثروات الطبيعية ولا القوة الصناعية هي المؤشر الرئيسي الذي يعبر عن تنافسيتها، بل أصبحت درجة الرفاه الذي تحققه للفرد وللمجتمع هو الحكم والفاصل في هذا المجال. وهناك عدة تجارب على المستوى العالمي لدول استطاعت أن تحقق وثبة اقتصادية هامة عن طريق الاهتمام بالاستثمار في القطاع الخاص ومنها التجربة الماليزية، التي تمكنت من التحول من اقتصاد زراعي، يعتمد على تصدير بعض المنتجات الزراعية خلال السبعينيات، إلى اقتصاد صناعي أغلب صادراته منتجات صناعية، وتمكنت من تطوير رأس المال البشري وامتلاك التقنية في مختلف المجالات، وذلك بفتح المجال أمام القطاع الخاص تحت رعاية وتوجيه الدولة الماليزية مما يفتح المجال للدول الأخرى للاستفادة من هذه التجربة مثل الجزائر.

إذن كل المعطيات الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر ابتداء من مطلع الألفية الثالثة تبين أن الاقتصاد الوطني في هذه المرحلة يحتاج إلى إتباع سياسات وطرق وأفكار ذكية للاستفادة من مسار الاندماج والارتباط الاقتصادي والتجاري العالمي والانفتاح على المنظومة الاقتصادية العالمية على أوسع نطاق والذي سوف يكون للقطاع الخاص دورا هاما فيه إذا ما حضي بالرعاية والدعم والتحفيز.

إشكالية الدراسة:

بناء على ما سبق تسعى هذه الورقة البحثية إلى الإجابة على الانشغال والإشكال التالي:

" فيما تبرز أهمية دعم وتنمية الاستثمار الخاص حتى يكون كمدخلا لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات؟ وما مدى مساهمة هذا الاستثمار في الرفع من تنافسية الاقتصاد الجزائري؟"

الهدف من الدراسة:

بالإضافة الى محاولة فك لغز الإشكال أعلاه، تسعى هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على ذلك الدور الذي تلعبه عملية دعم وتطوير الاستثمار في القطاع الخاص في ترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات.

منهج الدراسة:

من أجل الإحاطة بجوانب موضوع هذه الورقة سنستخدم في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي في قالب نسعى من خلاله إلى الإجابة على أهم تساؤلات الإشكالية وهذا بالاستعانة ببعض الأدوات والتحليلات البيانية.

خطة الدراسة:

سيتم تغطية هذه الدراسة من خلال المحاور التالية:

المحور الأول: ماهية التجارة الخارجية ودورها في التنمية الاقتصادية.

المحور الثاني: واقع الاستثمار في القطاع الخاص في الجزائر، دوافع إقامته، أهدافه وشروط نجاحه.

المحور الثالث: مدى مساهمة الاستثمار الخاص في التنمية وترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات.

1. المحور الأول: ماهية التجارة الخارجية ودورها في التنمية الاقتصادية

1.1. تعريف التجارة الخارجية:

يقصد بالتجارة الدولية أنها " عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل"¹. كما يقصد بها اختصارا تلك " العملية من التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي"².

2.1. أهمية التجارة الخارجية ودورها في التنمية الاقتصادية:

للتجارة الخارجية فوائد عديدة سواء على الفرد أو المجتمع نوجز بعضها فيما يلي:

- تمكن التجارة الدولية كل دولة من أن تستغل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر ممكن من الكفاءة بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج كلي ممكن³.
- ميزة التجارة الدولية هو أنها تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا.
- تعتبر مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، و قدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وكذلك قدرتها على الإستيراد وإنعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية⁴.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب⁵.
- توفر للأفراد ما لا يستطيعون إنتاجه أو ما ينتجونه بقلّة.
- تساعد على التقدم في الميادين الأخلاقية والاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر.
- تعتبر إحدى أوجه النشاط البشري الذي يقوم عليه التبادل.
- تساهم التجارة الخارجية في نشر المعرفة التكنولوجية ونقل الأفكار والخبرة والمهارات والقدرات الإدارية وفن التنظيم وإنشاء المشروعات.

المحور الثاني: واقع الاستثمار في القطاع الخاص في الجزائر، دوافع إقامته، أهدافه وشروط نجاحه.**1.2. واقع الاستثمار في القطاع الخاص في الجزائر:**

منذ مطلع الثمانينات قامت الجزائر بإجراء سلسلة من الإصلاحات الهيكلية والسياسات التصحيحية بغرض إعادة المؤسسة الاقتصادية الى اختصاصها وكذا استعادة النمو الاقتصادي، إلا أنه ورغم مرور عشرين سنة من الزمن كما تم ذكره سابقا عن هذه الإصلاحات إلا أنها اتصفت بعدم الثبات، والغموض، ولم تحقق النتائج المنوطة منها،

¹ حمدي عبد العظيم، *اقتصاديات التجارة الدولية*، دار النهضة العربية، 2000، ص 13.

² صلاح الدين نامق، *التجارة الدولية*، الطبعة الثانية، دار المعارف، مصر، 1967، ص 10-12.

³ موسى سعيد مطر وآخرون، *التجارة الخارجية*، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2001، ص 13 - 16.

⁴ رشاد العصار وآخرون، *التجارة الخارجية*، دار المسيرة للتوزيع، عمان، 2000، ص 16.

⁵ رعد حسن الصرن، *أساسيات التجارة الدولية المعاصرة*، دار الرضا للنشر، دمشق، 2000، ص 57.

مما أدى بالدولة الجزائرية الى فتح باب الخوصصة كحلقة من سلسلة إصلاحات اقتصادية طويلة، ترمي إلى إبعاد الدولة عن التدخل في الاقتصاد وفتح المجال أمام اقتصاد السوق.

1.1.2. دوافع تفعيل الاستثمار في القطاع الخاص في الجزائر:

لعل أن هناك جملة من الأسباب التي كانت وراء ضرورة إقامة وتفعيل القطاع الخاص في الجزائر يمكن ايجازها فيما يلي:

- حالة الركود الاقتصادي الذي أصاب القطاع العام في الجزائر والذي أصبح يستلزم إعادة النظر في هيكلته وميكانيزماته بهدف إنعاشه.
- طبيعة الاتفاقات والالتزامات وكذا البرامج التي أبرمت مع الهيئات المالية والنقدية الدولية والتي تفرض سياسة الخوصصة في جل برامجها التنموية الموجهة للبلدان النامية.
- القناعة السياسية بأن الخوصصة ظاهرة علمية ليست حكرًا على منطقة معينة أو نظام معين.
- فشل الديناميكية الاشتراكية في تطوير علاقاتها الإنتاجية بما يتناسب وتطور قواها الاقتصادية.
- إنهيار أسعار النفط خاصة في النصف الثاني من سنوات الثمانينات، حيث هوت هذه الأسعار إلى نصف قيمتها وانهارت من خلالها إيرادات الجزائر الخارجية من المحروقات والتي كان يعتمد عليها الاقتصاد الوطني.

وفضلا عن ما سبق كذلك هناك ترسانة من الدوافع والأهداف التي تؤدي بغالبية الدول على غرار الجزائر الى الاهتمام بالخوصصة وتدعيم القطاع الخاص لعل من بين هذه الدوافع مايلي:

أ. الدوافع الاقتصادية:

ينتظر من الوحدات المخصصة تحسين الأداء الاقتصادي ككل وهذا الأخير لا يحدث بمجرد تحويل الملكية إلى القطاع الخاص، ما لم يصاحب هذا التحويل جملة من الإجراءات أهمها إعادة هيكلة الوحدات المعنية فنيا، ماليا وإداريا وتوفير بيئة تنافسية فعلية.

كما أن القطاع الخاص لديه قدرات أفضل وهو أكثر إهتماما بعامل الربحية، وهذا ما يؤدي إلى تحسين أداء المؤسسات الاقتصادية.

وللخوصصة تأثيرا كبيرا على سوق العمل في المدى الطويل وال المدى القصير، ففي المدى القصير تعمل في اتجاه زيادة معدل البطالة جراء إعادة هيكلة المؤسسات العمومية والتي تتميز بوجود عمالة فائضة. أما على المدى الطويل فتؤدي الخوصصة إلى القضاء على البطالة بشكل تدريجي، وذلك بسبب ظهور شركات وفروع جديدة بسبب المنافسة الناتجة عن الخوصصة، وهذا ما يؤدي إلى انتعاش اقتصادي، حيث أن زيادة فرص العمل يؤدي إلى زيادة في الدخل والرفاهية وتوزيع الثروة وهذا بدوره يؤدي إلى رفع الميل الحدي للإدخار وتحسين مجال

التمويل، كما أن الخصخصة تؤدي إلى كسر الإحتكار كما فعلت بريطانيا، حيث قسمت شركة BRITISH GAZ على أساس كونها محتكرة ثم قامت ببيعها للجمهور.

ب . الدوافع المالية:

إن قيام الدولة بعمليات الخصخصة يؤثر إيجاباً على ماليتها العامة وذلك بتقليل النفقات التي كانت توجه لدعم القطاع العام وبالتالي تخفيض العجز، بالإضافة إلى زيادة الإيرادات المترتبة عن بيع المؤسسات، والضرائب التي تفرض عليها بعد تحويلها للقطاع الخاص، كما أن الخصخصة تؤدي إلى تخفيض عبء المديونية الخارجية بتحويل جزء من الديون إلى استثمارات (DEBT SWAPS).

ت . الدوافع السياسية والاجتماعية:

هناك العديد من الدوافع السياسية والاجتماعية التي أدت إلى الترويج لتبني الخصخصة نذكر منها مايلي:

- تؤدي الخصخصة إلى القضاء على الشعارات السياسية والتي يميل البيروقراطيون والإشتراكيون إلى استخدامها باعتبارها تستخدم الطبقات الكادحة.
- هناك الجانب العملي السياسي والذي يهدف إلى خلق قاعدة الدعم الشعبي لحكومة أو سياسة معينة وذلك ناتج عن الاعتقاد بأن إعطاء العدد الأكبر من أفراد الشعب فرصة المشاركة في ملكية المؤسسات الاقتصادية سوف يؤدي إلى كسب أصواتهم الانتخابية.
- هناك الجانب السياسي والاجتماعي الذي يهدف إلى خلق طبقة أكبر من مالكي الأسهم وبالتالي توزيع الثروة بأكثر عدالة.

إذا الخصخصة وسيلة لتحقيق مزيد من الحرية الشخصية وإيجاد الحافز الشخصي على الإنتاج و القضاء على السلبية و تحقيق إنضباط في السلوك داخل مجالات العمل.

2.1.2. أهمية وأهداف تفعيل القطاع الخاص في الجزائر:

في مجملها تجتمع جملة من الأهداف المالية والاقتصادية والسياسية لغرض تفعيل القطاع الخاص من خلال إبراز مكانته وأهميته في دفع العجلة التنموية نذكر منها:

- رفع الكفاءة الإنتاجية ومستويات الأداء.
- تحسين نوعية الإنتاج.
- الفعالية في اتخاذ القرارات.
- التقليل من هيمنة واحتكار المؤسسات العمومية بفرض المنافسة لتحسين نوعية الخدمات وتطوير الإدارة والتسيير والاستفادة من الشراكة الأجنبية.
- تخفيض العجز من ميزانية الدولة.
- خلق بيئة أكثر ملائمة للاقتصاد وجلب رؤوس الأموال الخاصة الوطنية والأجنبية.
- رفع الكفاءة والفعالية في المؤسسات الاقتصادية.*

- الاستغلال الأمثل للموارد النادرة والعادلة في توزيعها بسبب المنافسة (بين القطاع العام والخاص).

ولعل أن هناك جملة من الايجابيات والنتائج التي تحققت في بعض الدول والتي أدت بالجزائر الى الأخذ على عاتقها عملية تطوير القطاع الخاص وعلى مستويات مختلفة نذكر منها مثلا:

أ . على مستوى تحقيق كفاءة للمؤسسات:

فإن أهم ما ترمي إليه الخوصصة هو كفاءة المؤسسات، وذلك بإدخالها إلى وسط تنافسي تجمعها بالكثير من المؤسسات الشبيهة. ومن الأمثلة والنماذج الواقعية عن تحسين الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات المخصصة ما حصل لشركة JAGUAR البريطانية حيث ارتفعت الكفاءة الإنتاجية بأكثر من 80 % من سنة 1987 إلى 1988 بدون أخذ التحسن في النوعية بعين الاعتبار وبأكثر من 150 % عندما تم أخذ هذه الأخيرة في الحسبان.

وكذلك في دراسة للبنك العالمي تبين أنه من بين 12 مؤسسة تمت خوصصتها في بريطانيا ماليزيا، المكسيك والتشيلي، فإن مؤسسة واحدة هي شركة الطيران المكسيكية قد حققت نتائج سلبية بعد خوصصتها، أما المؤسسات الأخرى فقد حققت نتائج إيجابية للغاية وصلت في بعض الحالات إلى مستويات غير متوقعة، مثل الشركة السلوكية واللاسلكية للتشيلي بزيادة أرباح بـ(155 %) مقارنة بالفترة السابقة لخوصصتها¹.

ب . على مستوى تخفيض التكاليف: يعتبر مستوى التكاليف بصفة عامة من المؤشرات الجيدة في تحديد ربحية المشروع، لهذا تعمل الخوصصة على تخفيض التكاليف في المؤسسات المخصصة قدر الإمكان، وهنا نذكر الدراسة الميدانية التي أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية والتي أثبتت أن إمساك ومتابعة الدفاتر المحاسبية الخاصة أقل تكلفة بـ 60 % عنها في المؤسسات العامة.

ت . على مستوى تحسين نوعية المنتجات والخدمات: تماشيا مع نظرية المستهلك الذي يريد سلع ذات جودة عالية وأسعار منخفضة، فإن المؤسسات المخصصة تعمل جاهدة على تحسين نوعية خدماتها ومنتجاتها المقدمة للمستهلك، كما أن الوسط التنافسي يرغمها على تقديم أفضل ما عندها وبأسعار معقولة، وهذا ما يقرر النجاح أو الإنسحاب.

ث . على مستوى تطوير الأسواق المالية: ساهمت الخوصصة في تنمية وتطوير الأسواق المالية لأن هته الأخيرة وسيلة لتسويق وتداول الأسهم (المطروحة من قبل الشركات المخصصة)، كما أنها توفر السيولة لتلك الأسهم مما يجعل المستثمرون يقبلون عليها .

إذن كل هذه الأهمية المستقاة من هذه التجارب العالمية جعلت من الجزائر تهتم بعملية الخوصصة من خلال مزاحمة القطاع الخاص للقطاع العام، فكان لا بد من انتهاج وسائل وطرق تكون كفيلة بنجاح عملية خوصصة هذا الاقتصاد وهو ما سيتم التعرض إليه في النقطة الموالية من هذه الدراسة.

¹ للمزيد انظر: مجموعة تقارير البنك الدولي حول الاقتصادات الصاعدة زمن الخوصصة، سنوات 1990-2000، على موقع

2.2. عوائق الاستثمار الخاص في الجزائر وشروط نجاح برامج القطاع الخاص:

1.2.2. عوائق تطور الاستثمار في القطاع الخاص في الجزائر:

مهما اختلفت أساليب الخصخصة لكل بلد فإن انتهاج طريق الخصخصة سواء في الجزائر أو غيرها عادة ما تقف أمامه عوائق عديدة ومتنوعة لعل من أهمها:

أ- **تزايد عدد النقابات العمالية؛** هذه الأخيرة ناتجة أساسا عن العمالة الفائضة التي كانت توفرها المشروعات العامة وهي أحد أهم العوائق التي تواجه الخصخصة كون أن الرأسمالي يريد الحصول على تقنيات متطورة بأقل عمالة، فيلجأ إلى التقليل من عدد العمال عن طريق التسريح الذي ترفضه النقابات العمالية.

ب- **مشكلات قانونية؛** عمليات التنازل في إطار البيع تستدعي سندا قانونيا من الهيئات التشريعية مما يستلزم إصدار قوانين جديدة تسمح بنقل الملكية العامة إلى ملكية خاصة، وحماية القطاع الخاص من التأميم مع ضمان تحويل رأس المال إلى العملات الأجنبية.

ت- **عدم توفر سوق مالية متطورة؛** مما يجعل تعبئة الموارد المالية أمر غير ممكن وبالتالي صعوبة بيع أسهم الشركات للخواص.

ث- **مصالح المجموعات الضاغطة؛** هذه المجموعات تعترض على عملية الخصخصة ومن بين هذه المجموعات بعض الدوائر الحكومية وهذا نابغ من نزعات أيديولوجية والخوف من فقدان السلطة.

ج- **إستراتيجية الاختيار؛** كون أن اختيار المؤسسات المراد خصصتها يتطلب دراسة عميقة لهذه الأخيرة من شتى الجوانب المالية والاجتماعية والجغرافية. ولعل هذه العوائق وغيرها سوف تجعل من الدولة الجزائرية تقف على أهم شروط نجاح برنامج الخصخصة نظرا لأهميته إذا ما حظي بالعناية الكافية ويمكن إبراز أهم شروط هذا النجاح من خلال مايلي:

2.2.2. شروط نجاح برنامج الخصخصة في الجزائر:

إن من أهم الشروط التي تعتبر ضرورية قبل الشروع في عملية الخصخصة مايلي:

- تطهير وإعادة هيكلة المؤسسات العمومية وتعزيز قدراتها الإدارية قبل خصصتها لتسهيل عملية تحويلها إلى شركات مساهمة.
- الصياغة الجديدة لخطة الخصخصة ومراقبتها من طرف مختصين في جوانبها الاقتصادية والقانونية.
- تحديد أهدافها بدقة قصد التقليل من المخاطر وتعزيز فرص النجاح.
- تهيئة المحيط وإرساء مناخ تنافسي من خلال إعادة النظر في التشريعات الاقتصادية في مختلف المجالات المالية، الضريبية، حقوق الملكية وغيرها.
- التزام الدولة بشكل من الصرامة إتجاه برنامج الخصخصة.

المحور الثالث: مدى مساهمة الاستثمار في القطاع الخاص في ترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات.

إلى غاية 1994 كانت الموارد الجزائرية مسيرة بقرارات إدارية مباشرة من السلطات العمومية فيما يتعلق بالسعر، الإنتاج والقرض. قانون المالية التصحيحي لسنة 1994 سمح لأول مرة ببيع المؤسسات العمومية والتنازل عن تسييرها لصالح الخواص، أو مساهمتهم في رأس مال المؤسسة العمومية بنسبة لا تتعدى 49%. وفي أبريل 1998 تم خصصة أو حلّ 800 مؤسسة محلية وفي 1997 تم تبني برنامج ثاني يتعلق بالمؤسسة الكبيرة وتمّ بموجبه بيع 250 مؤسسة عمومية في 1998 و1999¹. ومن أجل تسهيل الخصصة وحلّ المشكل المطروح للندرة النسبية للادخار الداخلي للخواص تمّ تعديل قانون 1995 في 1997، لتسهيل الإجراءات أكثر، على سبيل المثال السماح بالدفع بالتقسيط، مساهمة العمال في رأس مال المؤسسة، إصدار سندات الخصصة². وقصد توسيع الخصصة تمّ تأسيس وكالة وطنية للاستثمارات سنة 1994 لتشكل "شباك وحيد" موجه إلى تقليل الإجراءات الإدارية المفروضة على المستثمرين المحليين والأجانب، فكانت كل هذه المحطات وغيرها بمثابة مؤشرات حقيقية لتجهيز السلطات الجزائرية للقطاع الخاص حتى يسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية وترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات.

1. تقييم مدى مساهمة الاستثمار في القطاع الخاص في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر:

يمثل القطاع الخاص اليوم في الجزائر محور عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية نظرا لما يتمتع به هذا القطاع من مزايا وإمكانيات كبيرة تؤهله للقيام بدور ريادي في شتى المجالات الاقتصادية والاجتماعية، ولعل أن تطوير هذا القطاع سيؤدي الى نقلة نوعية لمعدل التنمية الاقتصادية في الجزائر تتمثل أهم ملامحه فيما يلي³:

أ- دور الاستثمار في القطاع الخاص في تكوين القيمة المضافة:

إن التوجه الجديد بعد سنة 1990 لبناء اقتصاد يعتمد على آليات السوق والانسحاب التدريجي للدولة من الإنتاج المباشر للمواد والخدمات، وأيضا الإطار التشريعي الجديد وما تضمنه من ضمانات وتشجيعات للقطاع

¹ Alain Felèr et autres, *Algérie : Stabilisation et Transition à l'économie de marché*, FMI, Washington, 1998.P 22.

² ساحل فاتح وشعباني لطفي، *آثار وانعكاسات برنامج التعديل الهيكلي على الاقتصاد الجزائري*، الملتقى الدولي الأول حول " أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية"، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أحمد بوقرة - بومرداس - الجزائر، أيام 05/04 ديسمبر، 2006، ص 07

³ مولاي لخضر عبد الرزاق وبونوة شعيب، *دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية (حالة الجزائر)*، مجلة الباحث، العدد 07، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2010/2009، ص 143-144.

الخاص أعطى حيوية لهذا الأخير يمكن ملاحظتها من خلال ارتفاع مساهمته في تكوين القيمة المضافة الإجمالية التي بلغت حوالي 47.5% سنة 2001. وأيضا ارتفاع نسبة الاستثمار الخاص من الناتج المحلي الإجمالي الى حدود 23.78 % سنة 1994، ثم الى 28.84 % سنة 2006، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على زيادة ديناميكية القطاع الخاص في جميع الأنشطة¹.

لكن رغم هذه النتائج لا يزال القطاع الخاص في الجزائر غير فعال ونشط في الاقتصاد الوطني، حيث ينتج ما بين 70% و85% من إجمالي الناتج المحلي في معظم الدول النامية، ففي روسيا مثلا ساهم القطاع الخاص بنسبة 70% من الناتج المحلي الإجمالي، ألبانيا يساهم بنسبة 75%، جمهورية تشيك 80%، رومانيا 70%، مصر 67.8%، إلا أن مساهمة القطاع الخاص في تكوين القيمة المضافة بالجزائر لم يتجاوز 50%². ويمثل الجدول (2) أدناه عموما مساهمة القطاع الخاص في زيادة وتكوين القيمة المضافة في الجزائر:

الجدول رقم (2): تطور حجم وهيكل مساهمة الاستثمار الخاص في تكوين القيمة المضافة بالجزائر حسب

كل قطاع %

2006	2001	1997	1990	1986	1981	البيان
42.26	47.5	45.71	45.8	39.4	29.7	نسبة مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة %
49.09	40.4	26.41	27.1	24.2	23.9	الصناعة دون المحروقات %
79.72	80.54	61.58	31.3	26	27.4	البناء والأشغال العمومية %
75.39	75.9	66.93	45.2	41.6	20.5	النقل والاتصال %
92.93	90.19	92.17	72.7	75.6	67.4	التجارة والخدمات %

المصدر: شيببي عبد الرحيم و شكوري محمد معدل الاستثمار الخاص بالجزائر دراسة تطبيقية، المؤتمر الدولي حول القطاع

الخاص في التنمية: تقييم واستشراف "المعهد العربي للتخطيط بالكويت. -http://www.arab-

api.org/conf_0309/p23.pdf

ب - دور الاستثمار الخاص في التشغيل:

إن القطاع الخاص الذي بدأ يتشكل ويتطور في إطار اقتصاد السوق سيكون في المستقبل بمثابة أهم قطاع يوفر مناصب الشغل، فقد ازداد عدد المستخدمين في القطاع الخاص أكثر من 90 % من فرص العمل.

¹ شيببي عبد الرحيم وشكوري محمد، معدل الاستثمار الخاص بالجزائر - دراسة تطبيقية -، المؤتمر الدولي حول: "القطاع الخاص ودوره في التنمية"، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2009: للمزيد يرجى الإطلاع على الموقع -http://www.arab-api.org/conf_0309/p23.pdf.

² مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرارات، اقتصاديات التحول خلال خمسة عشر عاما، الانجازات والتحديات، ديسمبر 2005، ص

وربما يرجع ذلك الى ضعف مناخ الاستثمار وكثرة العراقيل التي تواجه تطور ونمو القطاع الخاص في الجزائر كما تم ذكره سابقا، فقد أوضحت معظم الدراسات في هذا المجال أن نجاح القطاع الخاص في التشغيل إنما يتطلب توفير المناخ المناسب لذلك وهو ما يعني أن تكون هناك رؤية واضحة تبنى عليها خطة إستراتيجية وبرنامج عمل يعمل على تحقيق التناسق والانسجام والتكامل بين ادوار هامة مؤثرة في هذا المجال وهي الحكومة، القطاع الخاص والمجتمع المدني¹.

2. تقييم مدى مساهمة الاستثمار الخاص في ترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات:

1.2. المتعاملون الإقتصاديون الجزائريون بين القطاع العام والقطاع الخاص:

دخل القطاع الصناعي الجزائري مرحلة إصلاحات حقيقية مع بداية التسعينات، خاصة أنه يشتمل على مؤسسات عمومية تمثل نسبة 80% من النسيج الصناعي، في حين 20% الباقية، تمثل مؤسسات صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع الخاص. حيث أن الصناعة الجزائرية تتميز بكثافة في رأس المال²، وباندماج عمودي وتبعية كبيرة للمدخلات المستوردة والضرورية للدورة الإنتاجية. وفي علاقة الجزائر التجارية مع بقية الدول الأخرى وبالرغم من تدني قيمة صادراتها خارج المحروقات إلا أنها تعاني من بعض العوائق تقف حاجزا أمام نفاذ صادراتها إلى هذه الدول وبالخصوص مجموعة دول الاتحاد الأوروبي سواء كانت هذه المنتجات من طرف القطاع العام أو القطاع الخاص، وسوف نحاول في هذا الجزء من الدراسة معرفة أهم المتعاملين الإقتصاديين في القطاعين في المجال التصديري ونسبة مساهمة ذلك في ترقية التجارة الخارجية لتختتم بذكر أهم العراقيل التي تقف أمام القطاع الخاص خصوصا في هذا الإطار وكيفية تلافيتها.

1.1.2. المتعاملون الإقتصاديون الجزائريون في القطاع الصناعي التصديري:

يستحوذ القطاع الصناعي الجزائري على مجمل الصناعات المصنعة، ما عدى المحروقات والمناجم في الفروع الإنتاجية الآتية:

- الصناعة القاعدية (الحديد والصلب والتعدين والصناعات الميكانيكية).
- الصناعة الإلكترونية والكهربائية والاتصالات.
- الصناعة الغذائية.
- صناعة النسيج والجلود.
- مواد البناء (الإسمنت والأجر).
- تحويل الخشب والورق.
- الصناعة الكيماوية والصيدلانية والأسمدة.

¹ مولاي لخضر عبد الرزاق وبونوة شعيب، مرجع سبق ذكره، ص 144. (بتصرف).

² BENBITOUR AHMED : *'Algérie au Troisième Millénaire (défis et potentialités)* ed. Marinooor, Alger 1998, P198.

ويتكون كل فرع من هذه الفروع من مجموعة من الشركات العمومية والخاصة تمثل أهم المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وتشغل عددا هاما من العمال، وهي كما يلي:

أ- الحديد والصلب والتعدين:

يعتبر مركب الحجار النواة المركزية لهذا الفرع، الذي أصبح يعتبر ثاني مصدر بعد قطاع المحروقات، حيث أعيدت هيكلة هذا الفرع في سنة 2001 وأصبح يظم:

خمسة مجتمعات عمومية وهي: **METANOF و ENB, ENTPL, ANABIB, SIDER**.

• ستة مؤسسات عمومية وهي: **PROTUIL, PROCIM, SIDEM** والمؤسسات الجهوية لاسترجاع

النفائات الصلبة (الحديدية) **ERE, ERC, ERO**.

ويشغل هذا الفرع نحو **20.554** عامل، ويمثل إنتاجه **13%** من مجمل إنتاج القطاع العمومي.

ب- الصناعات الميكانيكية والمعدنية:

يشغل هذا الفرع نحو **30.616** عامل، ويمثل إنتاجية **10%** من الإنتاج المقيم للقطاع الصناعي العمومي، غير أنه يشكو من قلة استعمال القدرات الإنتاجية، خاصة في مجال صنع الآليات والعربات الرافعة والحافلات والشاحنات والمضخات والحاصدات. ويحتل الفرع مكانة إستراتيجية كونه يزود عدة قطاعات أخرى بالعتاد والتجهيزات المختلفة، وهو يتميز باندماج كبير، لكنه يشكو من استعمال تكنولوجيا قديمة، وأهم مؤسسات هذا الفرع نجد: **BATIMETAL, CMT, POVAL, GERMAN, CMA, ENMIP, SNVI**.

ت- الصناعات الالكترونية والاتصالات:

يغطي هذا الفرع مجمل النشاطات الصناعية الكهربائية، الالكترونية والاتصالات وكذا النشاطات المرتبطة بإنتاج مواد التجهيز والخدمات في مجال الصناعات التحويلية، بما فيها الصناعات الصغيرة والمتوسطة والدراسات والإنجازات الصناعية، وكذلك أعمال البحث التطبيقي. ويشغل هذا الفرع نحو **16.689** عامل ويمثل حاليا **08%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي، وقد دعم هذا الفرع بإقامة منظومة جديدة لتأطير نشاطات التركيب، بموجب المرسوم التنفيذي رقم **74-2000** الصادر بتاريخ **4 أفريل 2000** والمقنن لنشاطات التركيب.

ت- الصناعات الغذائية:

يشغل الفرع نحو **36.793** عامل، ويمثل إنتاجه **41%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي العمومي. وأهم المؤسسات النشطة في هذا الفرع نجد: **ENASUCRE, ENCG, ERIAD**. تتمثل نشاطات هذا الفرع في تحويل الحبوب والحليب والمواد الدسمة والتبغ والمشروبات، ويعتمد هذا الفرع على **80%** من مدخلاته من الخارج، بينما المواد الدسمة فنسبة **100%** من الخارج.

ث- صناعة النسيج والجلود:

¹ تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي (CNES)، السادسي الأول، 2001.

يتميز هذا الفرع باندماج عمودي وتنوع كبير يشمل الغزل، النسيج، الخياطة ودباغة وصقل الجلود، وأهم مؤسساته نجد: مجمع المنتجات **TEXMACO** ومجمع خياطة الملابس **C-H**، ويشغل هذا الفرع نحو **24.256** عامل، ويمثل **04%** من إنتاج القطاع الصناعي العمومي¹، وهو يواجه حاليا صعوبات جمة، نتيجة انفتاح السوق الجزائرية وتحرير التجارة الخارجية ومنافسة حادة أجنبية أدت إلى غلق عدة معامل عمومية.

ج- مواد البناء:

يضم هذا الفرع عشرة مجتمعات عمومية، تضم **108** مؤسسة فرعية منها: **18** مصنعا للإسمنت و**42** مصنعا للمواد الحمراء و**08** مصانع للخزف الصحي. ويدخل ضمن الفرع **06** مؤسسات لصناعة الزجاج، ويعتمد إلى حد كبير على الاستيراد للمواد الأولية، ويشغل الفرع نحو **32.947** عامل ويمثل إنتاجه **14%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي العمومي. يتمثل نشاط هذه الصناعة في معالجة المواد المحلية الأولية لإنتاج مواد البناء، كالأجر والقرميد والإسمنت ويعتبر هذا الأخير (**الإسمنت**) أهم منتج للفرع المتكون من **12** معملا، تبلغ قدرتها الإنتاجية **11.5** مليون طن سنويا.

ح- الصناعات الكيماوية والصيدلانية والأسمدة:

يشغل هذا الفرع نحو **15.012** عامل، وهو يمثل **10%** من إنتاج القطاع الصناعي العمومي، حيث ينتج القطاع تشكيلة كبيرة من المواد المصنعة، خاصة تلك الموجهة للاستهلاك الواسع، كالأدوية المنظفات، مواد الطلاء، الغازات الصناعية، الصودا، البلاستيك والأسمدة المستعملة في الفلاحة. وأكبر المؤسسات في هذا المجال نجد: **SAIDAL** (مجمع صناعة الأدوية)، **ENGA** (مؤسسة الغازات الصناعية). كما يتميز هذا الفرع بدخول القطاع الخاص للاستثمار فيه منذ مطلع التسعينات، خاصة في مجال الصيدلة، بإنشاء مخابر ومعامل لصنع الأدوية، وكذا مواد الطلاء.

خ- تحويل الخشب والورق:

يعتمد هذا الفرع على استيراد مدخلاته من الخارج، ويشغل الفرع نحو **09.604** عامل، ويمثل إنتاجه **03%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي العمومي²، حيث يواجه الفرع منافسة شديدة محلية بدخول القطاع الخاص وكذا منافسة أجنبية نتيجة تحرير التجارة الخارجية.

إذن من خلال هذا العرض السابق لمختلف المتعاملين الاقتصاديين على الساحة الاقتصادية الجزائرية اتضح عموما بأن القطاع الصناعي الجزائري تتنوع فروع ومنتجاته، إلا أنه يعتمد وبشكل كبير في تموينه على مدخلات من الخارج وعلى منتجات القطاع العام إذا ما قورن بالقطاع الخاص، كما أنه لا يرقى إلى مستوى تغطية السوق الوطني لكل احتياجاته في بعض القطاعات الإنتاجية منه نظرا لضعف القدرات الإنتاجية وسوء استغلال الموارد

¹ تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي (**CNES**)، السداسي الأول، 2001.

² تقرير وزارة الصناعة، الجزائر، 2003.

المتاحة، وبخصوص المتعاملين الاقتصاديين الذين يوجهون منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية فهم يتعرضون الى بعض العوائق سواء على المستوى المحلي أو الدولي تحول دون نفاذ منتجاتهم إلى هذه الأسواق وهو ما سيتم التطرق إليه أدناه بعد عرض تفصيلي لأهم المبادلات التجارية الجزائرية.

2.2. القدرات التنافسية الإنتاجية للاقتصاد الجزائري من خلال المبادلات التجارية:

1.2.2. التركيب السلعي للمصادرات الجزائرية في الفترة (2000-2016)

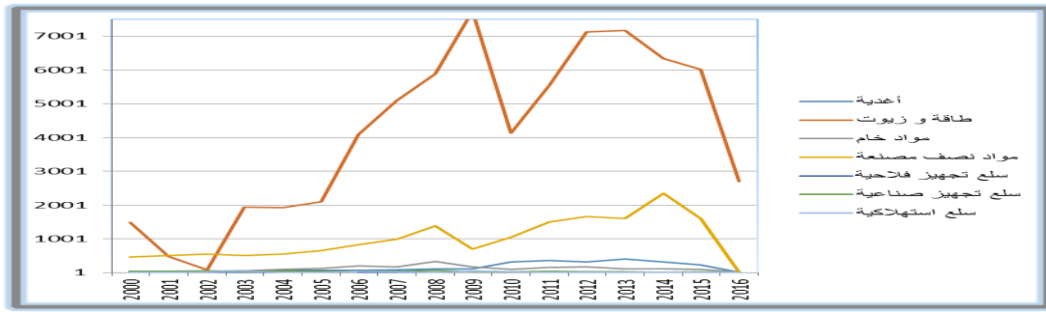
يقع هيكل المصادرات الجزائرية تحت هيمنة قطاع المحروقات عليه، بفضل ما تنتهجه الجزائر من سياسة أحادية في التصدير من خلال تركيزها على المصادرات الطاقوية (المحروقات)، كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم (01): التركيب السلعي للمصادرات الجزائرية في الفترة (2000 - 2016) القيمة بمليون دولار

البيان	أغذية و زيوت	طاقة	مواد خام	مواد نصف مصنعة	سلع تجهيز فلاحية	سلع تجهيز صناعية	سلع استهلاكية	المجموع
2000	32	21419	44	465	11	47	13	22031
2001	28	18484	37	504	22	45	12	19132
2002	35	18091	5	551	20	50	27	18825
2003	48	23939	50	509	1	30	35	24612
2004	65	30925	102	552	1	52	16	31713
2005	67	45094	134	656	-	36	14	46001
2006	73	53429	195	828	1	44	43	54613
2007	88	58831	170	993	0.61	46	33	60163
2008	118	77361	333	1384	1.05	67	16.52	79298
2009	113	44128	170	692	-	42	49	45194
2010	315	55527	94	1056	1	30	30	57053
2011	355	71427	161	1496	-	35	15	73489
2012	313	71794	167	1660	1	30	16	73981
2013	402	63757	109	1604	0.2	27	17	65917
2014	323	60146	110	2350	2	15	10	95662
2015	235	32699	106	1597	1	19	11	34668
2016	327	27102	84	1299	-	53	18	28883

المصدر: التقرير السنوي للمديرية العامة للجمارك الجزائرية لسنة 2016 بالاعتماد على المركز الوطني للإعلام والإحصاء، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex).

الشكل رقم (01) : التركيب السلعي للمصادرات الجزائرية (2000 - 2016).



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول (1) .

انطلاقاً من الجدول والشكل أعلاه نلاحظ أن الصادرات الجزائرية من المحروقات (الطاقة و الزيوت) قد بلغت 21419 مليون دولار سنة 2000 لتتخفف انخفاضاً طفيفاً خلال السنتين 2001 و 2002 بالنسبتين التاليتين 96.61% و 96.10% على التوالي، ثم لتعود إلى الارتفاع سنة 2003 وزادت ارتفاعاً طفيفاً في سنة 2004 لتبلغ نسبة 97.57% وفي السنتين 2005 و 2006 بلغت أقصى حدّها حيث تجاوزت 97.96% و وصلت إلى حد 98% من إجمالي الصادرات، ولعل الملاحظ ما بين سنة 2002 و 2007 هو انتقال إجمالي الصادرات من 18825 مليون دولار إلى 60163 مليون دولار أي بزيادة معتبرة قاربت 42 مليون دولار بسبب ارتفاع أسعار المحروقات والتي انتقلت من 25.24 دولار للبرميل سنة 2002 إلى 74.95 عام 2007 وهو ما انعكس بالإيجاب على الميزان التجاري واستمر ارتفاع الصادرات بسبب الموارد الطاقوية سنة 2008 قبل أن يشهد انخفاضاً طفيفاً سنة 2009 بسبب إفرازات الأزمة المالية العالمية، ثم عاودت الاستمرار في التزايد سنة 2012، ويشير الجدول كذلك إلى تراجع في الصادرات سنتي 2015 - 2016 كاشفاً النقاب عن تراجع في كل من الأغذية، الطاقة والزيوت، المواد الخام والمواد النصف المصنعة: نظراً لعدم تنوع الصادرات بالشكل الكافي في ظل تراجع عائدات المحروقات.

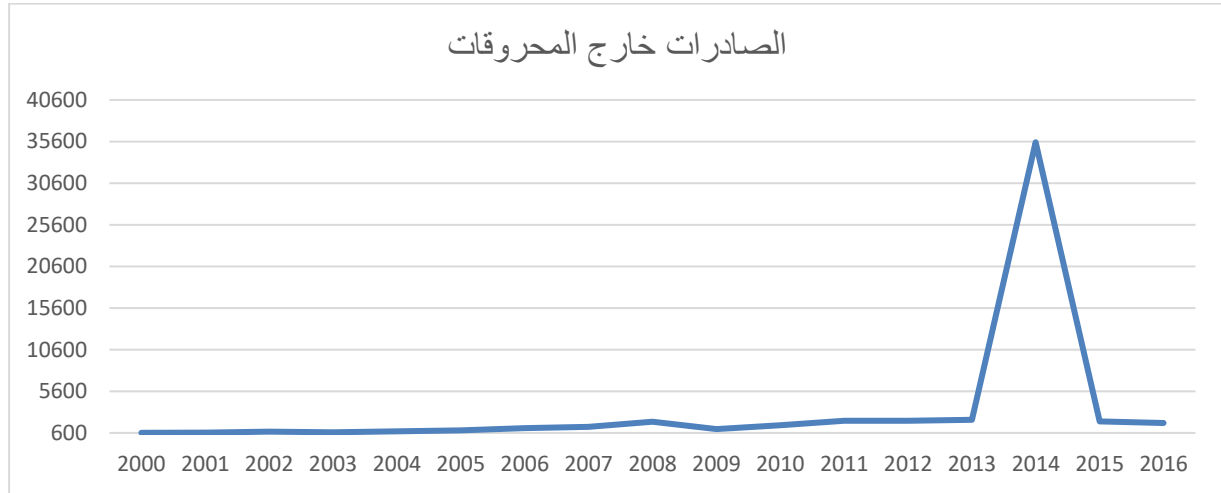
إذن تبقى مجموعة المواد الطاقوية بجميع أنواعها هي الغالبة على مكونات الصادرات نحو الخارج وعليه فالنتيجة الأساسية المستوحاة من هذه الأرقام هي أن الاقتصاد الجزائري لا يزال اقتصاداً يعتمد على الريع البترولي لتغطية الواردات المتزايدة سنوياً. وهو ما تبرزه ندرة الصادرات خارج المحروقات في الجدول الموالي:

جدول (2): تطور نسبة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات في الفترة (2000 - 2016) مليون دولار

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الصادرات خارج المحروقات	612	648	734	673	788	907	1184	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	35516	1999	1781

المصدر: التقرير السنوي للمديرية العامة للجمارك الجزائرية لسنة 2016 بالاعتماد على المركز الوطني للإعلام والإحصاء، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex).

الشكل رقم (2): الصادرات خارج المحروقات في الفترة (2000 - 2016)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (2)

من خلال الجدول والشكل السابقين نلاحظ أن هناك ارتفاعا طفيفا في نسبة صادرات الجزائر من المنتجات خارج قطاع المحروقات، لكن هذا الارتفاع كما يوضحه المنحنى يغلب عليه المنتجات نصف المصنعة والتي تسجل في مجموعها مع السلع الأخرى ما لا يتجاوز 3% من الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية، ولكن على العموم تبقى هذه الصادرات يغلب عليها الصادرات النفطية والطاقوية بنسبة قاربت 97%، أما عن الصادرات خارج المحروقات فتبقى ضعيفة بـ 2,86 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات أي سوى 1,62 مليار دولار بالرغم من ارتفاع قدر بـ 52% سجل فيما بعد سنة 2009، كما شهدت سنة 2014 نموا إجماليا للصادرات الجزائرية خارج المحروقات بلغت ما نسبته 35516 مليون وهو تحسن جيد بالمقارنة مع السنوات السابقة، في حين أنها سجلت تراجعا خلال سنة 2015 و 2016.

2.1.2. أهم شركاء الجزائر في مجال التصدير لسنة 2015:

الهيكل %	الحجم	بلد التصدير
17.37%	6 565	إسبانيا
22.15%	8 369	إيطاليا
13.02%	4 921	فرنسا
7.63%	2 883	بريطانيا العظمى
6.04%	2 281	هولندا
5.48%	2 071	تركيا
5.23%	1 977	أمريكا
3.69%	1 393	البرازيل
3.39%	1 282	بلجيكا
5.77%	2 179	الصين
2.67%	1 009	البرتغال
2.27%	856	تونس
1.98%	748	كندا
1.78%	671	كوريا
1.77%	667	المغرب
1.59%	602	اليابان
90.220%	34 093	المجموع الفرعي
100%	37 787	المجموع

أهم شركاء في الصادرات

بلد	القيمة	النسبة المئوية
إيطاليا	4 779	22.15%
إسبانيا	3 562	17.37%
الولايات المتحدة الأمريكية	3 227	8.53%
فرنسا	3 192	8.45%
كندا	1 327	3.51%
البرازيل	1 339	3.54%

المصدر: المركز الوطني للإعلام الألي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS

فبالنسبة لسنة 2015، عدد الزبائن الرئيسيين للجزائر كان ستة (06) وهم: إسبانيا (6.56 مليار دولار أمريكي)، إيطاليا (8.36 مليار دولار أمريكي)، فرنسا (4.92 مليار دولار أمريكي)، بريطانيا العظمى (2.88 مليار دولار أمريكي)، هولندا (2.28 مليار دولار أمريكي) و تركيا (2.07 مليار دولار أمريكي).

2.2. الشراكة الأوروبية الجزائرية (الأوروبيّة) في حقل التجارة الدوليّة:

1.2.2. مفاوضات الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي:

لقد عبرت الجزائر عن نيتها في التوقيع على اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي حيث حظيت بكرسي الملاحظ تجسيدا لنيتها في التوقيع على الإتفاق، حيث مرت المفاوضات مع الإتحاد بمراحل صعبة تميزت بالفتور أحيانا وبالإنقطاع أحيانا أخرى، ويعود ذلك إلى أن الجزائر تحاول كل مرة أن يتفهم الإتحاد خصوصيات اقتصادها على عكس جيرانها مثل المغرب، تونس، اللتان توصلتا إلى إتفاق معه.

ففي الجولات السابقة ركزت الجزائر على ضرورة أخذ الطرف الأوروبي بعين الإعتبار خصوصيات الإقتصاد الجزائري وبنية تجارتها الخارجية المعتمدة على المحروقات بأكثر من 90%، إلى جانب تحرير المبالغ المخصصة للجزائر في إطار برنامج ميذا الذي تم إقراره خلال لقاء برشلونة سنة 1995 والمقدر ب 250 مليون وحدة أوروبية¹، و بعد عدة جولات وبالضبط في الجولة الثامنة تخطى المفاوضات عدداً من القضايا، حيث تم التنازل عن مبدأ أو شرط خصوصية الإقتصاد الجزائري، فيما قبل الطرف الأوروبي إدراج مسألتي حرية تنقل الأشخاص ومكافحة الإرهاب ضمن إطار المفاوضات، و بعد استكمال جولات المفاوضات تم التوقيع بالأحرف الأولى على إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي يوم 19-12-2001، ليتجسد هذا الاتفاق ويدخل حيز التنفيذ رسميا في سبتمبر 2005.

2.2. الاشتراطات والمعايير البيئية الأوروبية الخفية وتأثيرها على تسويق الصادرات الجزائرية:

منذ دخول اتفاقية التعاون التجاري ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حيز النفاذ مطلع سبتمبر 2005 اتجهت الجزائر إلى تكثيف تعاملاتها مع دول هذا الاتحاد عن طريق المبادلات التجارية وفي منتجات مختلفة ما بين الشريكين، لكن وبسبب الوزن الاقتصادي المرتفع للمتعامل الأوروبي إذا ما قورن بدول جنوب المتوسط على غرار الجزائر، أصبح هذا المتعامل يستخدم بعض الأدوات الحمائية التجارية الخفية ممثلة خصوصا في المعايير والاشتراطات البيئية المتشددة اتجاه صادرات هذه الدول على غرار الجزائر، وسوف يتم في هذا الإطار إبراز بعض تلك الممارسات وهذا بعد عرض لهيكله المبادلات التجارية بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي من خلال الجدول التالي:

¹ مقال منشور بعنوان: الجزائر والاتحاد الأوروبي، على الموقع الإلكتروني:

شاهد يوم: 2011/04/15 <http://www.palmoon.net/7/topic-3802-3.html>

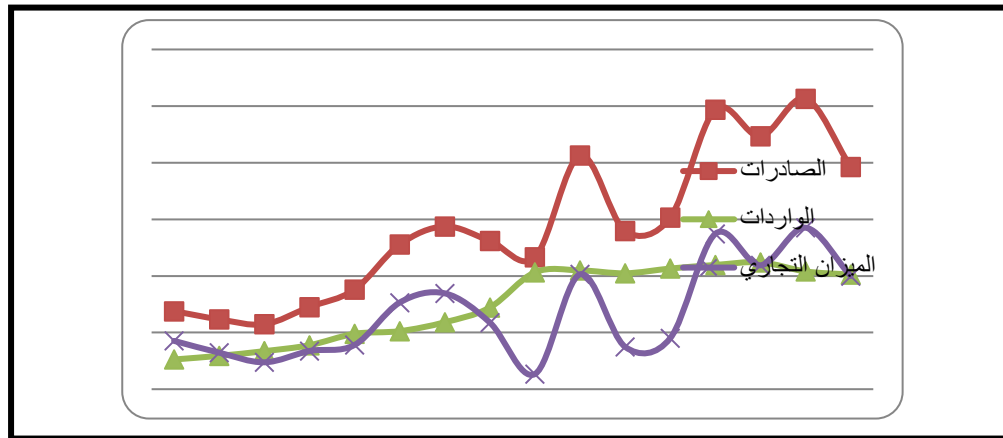
جدول 03: "المبادلات التجارية الخارجية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي (2000-2015)".

(Valeurs en milliards \$ US) القيمة بمليار دولار

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الصادرات	13,78	12,34	11,47	14,52	17,59	25,55	28,75	26,20
الواردات	5,25	5,89	6,72	7,77	9,78	10,25	11,82	14,43
الميزان التجاري	8,53	6,45	4,75	6,75	7,81	15,30	16,93	11,77
السنة	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الصادرات	23,33	41,27	27,94	30,33	49,40	44,68	51,32	39,23
الواردات	20,65	20,98	20,47	21,31	21,94	22,41	22,80	20,24
الميزان التجاري	2,68	20,29	7,47	9,02	27,46	21,88	28,52	19,99

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2015.

الشكل 02: "تطور المبادلات التجارية الخارجية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي (2000-2015)".



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 3.

من خلال الجدول والشكل أعلاه نجد أن فاتورة الصادرات الجزائرية إلى دول الاتحاد الأوروبي شهدت انخفاضا بحوالي 2 مليار دولار ما بين سنتي 2000 و 2002، لكن انطلاقا من سنة 2003 شهدت هذه الفاتورة ارتفاعا محسوسا قارب معدل ارتفاع 50% ما بين سنة 2003 إلى 2006. ثم ابتداء من أواخر سنة 2007 وبدايات سنة 2008 شهدت هذه الفاتورة من الصادرات انخفاضا محسوسا قارب 5 مليار دولار ما بين هذين السنتين وذلك بسبب إرهابات الأزمة المالية العالمية وما سببته من كساد في غالبية دول الاتحاد الأوروبي والذي انعكس على انخفاض الطلب على الصادرات النفطية الجزائرية لتعاود هذه الفاتورة في الارتفاع بسبب التعافي الذي شهده الاقتصاد العالمي مطلع سنة 2009 حتى بدايات سنة 2014 ثم انخفضت فاتورة الصادرات الأوروبية بنسب 14% و هذا نتيجة أزمة انخفاض أسعار البترول ما سببته عليه على الاقتصاد الجزائري.

أما بخصوص الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي فنجد أن فاتورة الواردات في ارتفاع مستمر من سنة إلى أخرى حيث انتقلت فاتورة الواردات وتضاعفت حوالي 4 مرات ما بين سنتي 2000 و2015 إذ انتقلت من 5.25 مليار دولار سنة 2000 إلى حوالي 21 مليار دولار سنة 2015 وهذا كدلالة واضحة على ذلك الضعف الذي لازالت تعاني منه الصناعة التصديرية الجزائرية حتى تجابها بها الواردات من المنتجات الأجنبية إلى الأسواق الجزائرية هذا من جهة، أما من جهة أخرى فنجد أن المتعامل الأوروبي يعتمد في معاملاته مع الجزائر على بعض الممارسات الخفية التي تحول دون وصول صادرات الجزائر إلى دوله.

المحور الثالث: نسبة مساهمة الاستثمار في القطاع الخاص في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وكيفية تفعيله:

1.3. نسبة مساهمة الاستثمار في القطاع الخاص في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات:

من خلال ما سبق تحليله من جداول وأشكال أعلاه نسجل أن هناك ارتفاع طفيف في نسبة صادرات الجزائر من المنتجات خارج قطاع المحروقات، لكن هذا الارتفاع كما توضحه الأعمدة البيانية يغلب عليه المنتجات نصف المصنعة والتي تسجل في مجموعها مع السلع الأخرى ما لا يتجاوز 3% من الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية التي يغلب عليها الصادرات النفطية والطاقوية بنسبة قاربت 97%. أما عن الصادرات خارج المحروقات والتي يسهم فيها القطاع الخاص فتبقى ضعيفة حيث لا تتجاوز 2,86 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات أي سوى 1,62 مليار دولار بالرغم من ارتفاع قدر بـ52% سجل فيما بعد سنة 2009.

2.3. سبل تفعيل الاستثمار في القطاع الخاص من أجل ترقية التجارة الجزائرية خارج المحروقات:

لعل ما تم تسجيله من انخفاض في مساهمة الاستثمار في القطاع الخاص في المبادلات التجارية خارج المحروقات بنسبة لا تتجاوز 3% من إجمالي الصادرات الجزائرية إلى الخارج يستدعي إعادة النظر في السبل الكفيلة بتطوير هذا القطاع، ويمكن إجمال أهم السبل الكفيلة بزيادة فعالية هذا القطاع ورفع من تنافسيته من خلال مايلي:

- تكييف القانون التجاري بما يخدم مصالح المستثمرين والمصدرين الخواص ويساعدهم على اقتحام الأسواق الخارجية.
- إيجاد قانون موحد يعلو كل القوانين والتشريعات الوطنية، وينظم كل المعاملات التجارية والاستثمارية الدولية بما يسهم في استقطاب الاستثمار الأجنبي ويشجع الاستثمار الخاص.
- إيجاد برنامج تصدير فعال يخدم المؤسسة الاقتصادية الخاصة من خلال تنمية صادراتها على المدى الطويل.

- تأسيس وكالات تجارية تقوم بما تقوم به الممثلات التجارية والدبلوماسية والتي تهدف أساسا الى ترقية القطاع التصديري الجزائري للخواص.
- تسهيل آليات العمل بين البنوك والمؤسسات المصدرة النشطة في القطاع الخاص من خلال تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير مع تمديد آجال تسديد القروض الممنوحة له.
- إقامة نظام جبائي ملائم ومشجع لتطوير القطاع التصديري الجزائري.

خاتمة:

في ختام هذه الورقة البحثية لا يسعنا إلا أن نقول أنه رغم مضي أكثر من عشر سنوات من انتهاج الجزائر للسياسة الاقتصادية الانفتاحية، إلا أن القطاع الخاص من خلال مؤسساته الإنتاجية لا يزال غير مؤهلة لمجابهة المنافسة الأجنبية خصوصا بعد نفاذ الفترة الانتقالية وتطبيق التفكيك الجمركي بصفة نهائية، حيث لا زلنا نسجل مطالبة رؤساء المؤسسات المستمرة لتوفير الحماية الجمركية لمنتجاتها. هذا الوضع هو وليد تردد واضح في تطبيق سياسة اقتصادية شاملة تأخذ بعين الاعتبار خصوصيات كل مؤسسة وطنية من خلال تصنيفها على أساس القطاعات الحساسة، ومدى إمكانية كل قطاع في خلق قيمة مضافة من خلال الإمكانيات والقدرات الإنتاجية المحلية.

هكذا إذن فإن الوضع الراهن يضع المؤسسة الاقتصادية والإنتاجية الوطنية سواء في القطاع العام أو الخاص في وضع لا يمكنها إلا انتهاج خيار استبدال الحماية الجمركية بآليات جديدة من شأنها تعويض الخسائر ممكنة الحدوث بفعل التفكيك الجمركي، هذه الآليات تندرج فيما يعرف بإستراتيجية الذكاء الاقتصادي والتي تتمحور حول تنمية الموارد البشرية والتقنية ودعم وتطوير القطاع الخاص والرفع من فعالية المؤسسات الجزائرية النشطة فيه في إطار معالجة المعلومات الإنتاجية سواء في الصناعة أو الخدمات بالإضافة إلى القدرة على المنافسة بجودة الإنتاج والتميز الصناعي حتى يجد الاقتصاد الجزائري موقعا ضمن المنافسة المحلية والأجنبية.

وعلى ضوء ما سبق يمكن تقديم الاقتراحات والتوصيات التالية:

- ضرورة تأهيل وتدعيم القطاع الخاص من أجل رفع مساهمته في جهود التنمية وترقية التجارة الخارجية للجزائر خارج المحروقات وإتاحة الفرصة له للقيام بدور أكبر وذلك بإزالة القيود البيروقراطية أمامه.
- محاولة جذب واستقطاب الاستثمارات الأجنبية نظرا للدور الذي يمكن أن تلعبه في تحقيق النمو الاقتصادي وذلك من خلال تحسين المناخ الاستثماري وتوفير المحيط المالي والمصرفي وتطويره من أجل ذلك.
- ضرورة توفير مؤطرين ذوي خبرة ونجاعة لمرافقة المؤسسات والمصدرين الخواص لتقديم منتج محلي ذي نوعية عالية وحماية المنتج الوطني من المنافسة الأجنبية.

- ضرورة التعاون مع المصدر في القطاع الخاص والذي يبقى بحاجة ماسة إلى مرافقة شاملة تدفعه إلى المساهمة في دفع السياسة التي تراهن عليها الجزائر في إطار برنامج رئيس الجمهورية والتي تخص التقليل من فاتورة الاستيراد والرفع من فاتورة صادراتنا خارج المحروقات.
- لا بد من استحداث هيئة تعمل كشباك وحيد لصالح التصدير بالنسبة للخوادم من شأنها مرافقة المصدرين وتسهيل مختلف العمليات المرتبطة بهذا الجانب بالإضافة إلى توفير الظروف الملائمة لنشاط النقل البحري والبري، تأخذ بعين الاعتبار المواد سريعة التلف.
- على الدولة أن تساهم في مشاركة العارضين الجزائريين الخوادم في الخارج، خصوصا في عرض المنتجات التي تتوفر فيها الجزائر على ميزة نسبية.