

الاتجاهات الحمائية الحديثة في التجارة الدولية وأثرها على تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية

Recent protectionist trends in international trade and their impact on the competitiveness of Algerian products in international markets

بن عبد العزيز سفيان^{1*}، بن أحمد كلثوم²، مخلوفي عبد السلام³

¹ مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية بالجنوب الغربي الجزائري، جامعة طاهري محمد بشار (الجزائر)

² مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية بالجنوب الغربي الجزائري، جامعة طاهري محمد بشار (الجزائر)

³ مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية بالجنوب الغربي الجزائري، جامعة طاهري محمد بشار (الجزائر)

ملخص: يعد الاقتصاد الجزائري اقتصادا ريعيا يعتمد بالدرجة الأولى على مداخل البترول؛ وهو ما يعني أنه معرض للصدمات السلبية مع كل انخفاض وتراجع لسعره في الأسواق الدولية، وقد أشارت بعض الهيئات المالية الدولية كصندوق النقد الدولي، والبنك العالمي وبعض المختصين في المجال الاقتصادي على الجزائر بضرورة تنويع مصادر دخلها للتخلص من عنق زجاجة النفط، وبناء اقتصاد تنافسي يعتمد على الثروة الحقيقية من السلع والخدمات وليس على ريع المواد الأولية. ولعل ما أصبحت تشهده البيئة الاقتصادية العالمية من ممارسات لأساليب حمائية جديدة هو بمثابة الداعي لتدخل الدولة الجزائرية مدعمة اقتصادها في وجه هذه الأساليب.

تسعى هذه الدراسة إلى تبيان خبايا استخدامات هذه الأساليب التي تحمل في طياتها أخطر وسائل الحماية وأشد المعوقات التي يمكن أن تحول دون وصول صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة على غرار الصادرات الجزائرية لتخلص إلى نتائج وتوصيات هامة.

الكلمات المفتاح: تجارة دولية ؛ حمائية جديدة ؛ تنافسية ؛ صادرات ؛ واردات ؛ اقتصاد جزائري.

تصنيف JEL : P33 ؛ P45

Abstract: Algeria economic need to diversify the sources of their income to get rid of the neck of a bottle of oil, and build a competitive economy depends on the real wealth of goods and services and not on the rents of raw materials. Perhaps what has become a global economic environment witnessed in the practice of the methods of new protectionist fun as a calling for the intervention of the Algerian state supported the economy in the face of these methods .

This study seeks to demonstrate the mysteries of the uses of these methods, which carries the most dangerous means of protection and more obstacles that could prevent access for exports from developing countries to the markets of developed countries like the Algerian exports .

Keywords: International trade, New protectionism, Competitiveness, Exports, Imports, Algerian economy.

Jel Classification Codes : P33 ; P45

I- تمهيد :

بالرغم من أننا في عالم اقتصادي راهن يتميز بمحاولات متكررة لتحرير المبادلات التجارية واقتحام الأسواق الخارجية موازاة مع التيار الحالي للعولمة، وحرية تبادل السلع التي تسعى المنظمة العالمية للتجارة إلى تقويته وتدعيمه، إلا أن الواقع الاقتصادي يثبت أن تيار الحماية لم يستبعد بصفة نهائية سواء ما تعلق منه بأساليب الحماية التقليدية المتمثلة في الحواجز التعريفية وغير التعريفية، أو ما يصطلح عليه حالياً بالحماية الجديدة، التي هي عبارة عن مجموع الوسائل المستعملة بغية حماية اقتصاد بلد ما من المنافسة الأجنبية عن طريق تطبيق مقاييس وإجراءات مختلفة لخلق تفاوت على مستوى السوق المحلي والأسواق الخارجية وتعديل الاستيراد أو توجيه تدفقات الإنتاج أو عوامله على هذا السوق.

إن الجزائر وعلى غرار باقي دول العالم وسعيا منها للاندماج في الاقتصاد العالمي، فبعد استرجاعها للاستقلال السياسي حاولت جاهدة دعمه بالاستقلال الاقتصادي، حيث تبنت إستراتيجية للتنمية بالاعتماد على سياسة اقتصادية تحاول من خلالها إرساء قواعد اقتصاد السوق وذلك بتحرير تجارتها الخارجية، فتح أسواقها للسلع والخدمات الأجنبية وكذا إعادة هيكلة نظامها الجمركي تماشياً مع مرحلة العهد الجديد الذي يمس كل القطاعات المكونة للاقتصاد الوطني عموماً والتجارة الخارجية على وجه الخصوص.

لكن وبسبب ما شهدته إفرازات الأزمات المالية العالمية من آثار وخيمة على العديد من الاقتصادات، اتجهت هذه الأخيرة إلى إتباع أساليب حماية تقي من خلالها اقتصادياتها وترفع من تنافسيتها، على غرار تلك الأساليب الجديدة الوافدة على مسرح الاقتصاد العالمي والتي أصبحت تؤثر كثيراً على صادرات الدول النامية على غرار الجزائر.

إشكالية الدراسة:

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

" ما مدى تأثير الأساليب الحماية الجديدة في حقل التجارة الدولية على القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية؟"

أهمية وأهداف الدراسة:

بالإضافة إلى محاولة فك لغز الإشكال أعلاه، تسعى هذه الدراسة إلى كشف النقاب عن تلك الأساليب الجديدة في التجارة الدولية كوافد جديد إلى منظومة العلاقات الاقتصادية الدولية وأثرها على الاقتصاد الجزائري.

كما تستمد هذه الدراسة أهميتها في كونها تتمثل حلقة من الحلقات التي ستناول إحدى الموضوعات شديدة الأهمية في هذا المؤتمر للعديد من الاقتصادات لضمان الاستمرار والبقاء في بيئة يسودها التغير المستمر.

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 والجداول البيانية.

خطة الدراسة:

سيتم تغطية هذه الدراسة من خلال المحاور التالية:

المحور الأول: ماهية الأساليب الحماية الجديدة في التجارة الخارجية.

المحور الثاني: أنواع واستخدامات الحماية التجارية الحديثة في التجارة الدولية

المحور الثالث: مسائل تجارية ناشئة وأنماط حماية حديثة أخرى في التجارة الدولية.

المحور الرابع: أثر الأساليب الحماية الجديدة على تنافسية منتجات الاقتصاد الوطني الجزائري.

I.1- المحور الأول: ماهية الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الخارجية:

أصبحت الدول المتقدمة تسلك مسلكا جديدا مستخدمة طرقا وأساليب حمائية حديثة وخفية تجعل مجموعة الدول النامية تغرق في تبعية أكثر فأكثر لها ولا تحل مشاكلها الاقتصادية بأي شكل من الأشكال، الأمر الذي يؤدي إلى عدم استقرارها السياسي والاقتصادي.¹

1.1. تعريف الأساليب الحمائية الجديدة:

يقصد بالأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية تلك المجموعة من الوسائل المستعملة بغية حماية اقتصاد بلد ما وبطريقة خفية وذكية من المنافسة الأجنبية عن طريق تطبيق مقاييس وإجراءات مختلفة لخلق تفاوت على مستوى السوق المحلي والأسواق الخارجية وتعديل الاستيراد أو توجيه تدفقات الإنتاج أو عوامله على هذا السوق.

ولقد استخدمت ولا تزال الدول المتقدمة هذه الأساليب وبشكل متحمس لغرض فرض القيود على الواردات، خاصة تلك الواردات القادمة من الدول النامية.² إذ تتحمل هذه الأخيرة خسارة كبيرة نتيجة للعلاقات غير المتكافئة مع الدول الرأسمالية وفي صيغ مختلفة.³ فإذا كانت الرسوم الجمركية تستخدم على نطاق واسع كأداة للحماية، فإنها ليست الأداة الوحيدة أو الأكثر ضررا⁴، بل إنه في ظل تخفيض الرسوم الجمركية في إطار برامج تحرير التجارة متعددة الأطراف، فإن أهمية العوائق غير الجمركية متمثلة في الأساليب الحمائية الجديدة تتزايد استخداماتها مع مرور الوقت خاصة من قبل الدول الصناعية الكبرى على غرار الولايات المتحدة الأمريكية.*

2.1. دوافع وأسباب تزايد استخدام الأساليب الحمائية الجديدة:

يرجع تزايد استخدام الأساليب الحمائية الجديدة إلى مايلي:⁵

- ارتفاع تنافسية القوى الاقتصادية الصاعدة في حلقة التبادل التجاري العالمي (اليابان، الصين، البرازيل، كوريا الجنوبية وهونج كونج وتايوان وسنغافورة.....).

- زيادة غزو منتجات الدول أعلاه إلى الأسواق العالمية وبأسعار منافسة بسبب ما توفر لها من أساليب الفن الإنتاجي الرفيع والآيدي العاملة الرخيصة.⁶

- تنصل الدول الصناعية عن التزاماتها أمام العالم حول تحرير التجارة الدولية وتخفيفها عن المبادئ التي تنادي بها في هذا المضمار (ادعاء هذه الدول في استخداماتها لهذه الأساليب الاستناد على مواد الجات كالمادة 19*).

3.1. الفرق بين الأساليب الحمائية الجديدة والأساليب التقليدية:

يمكن تمييز الأساليب الحمائية الجديدة عن تلك العوائق الجمركية التقليدية من خلال مايلي:⁷

أ. تؤدي العوائق الجمركية إلى اضطراب آلية السوق فقط. أما الأساليب الحمائية الجديدة فهي عوائق تلغي هذه الآلية كليا.

ب. تنسم الرسوم الجمركية بالشفافية، فهي معروفة لكل من حيث المقدار، وذلك على عكس العوائق الحمائية المستحدثة والتي عادة ما يضل وجودها مستترا.

ت. إن أفضل وسيلة لقياس عبئ القيود الحمائية الجديدة هو طرح السعر الدولي من السعر المحلي وقسمة الناتج على السعر الدولي. بينما لا يوجد مقياس مرض بشكل كلي للقيود الحمائية الجديدة.

إن النمو في استخدام الأسس والأساليب والممارسات الحمائية الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية سوف يبدد بعض المكاسب التي تم تحقيقها كنتيجة لتخفيض الضرائب الناجم عن الاتفاقيات الدولية. وتجدر الإشارة إلى أن العوائق الحمائية الجديدة تستخدم على نطاق أوسع من الأساليب الحمائية التقليدية متمثلة في الرسوم الجمركية خاصة بعد إفراغات الأزمة المالية العالمية 2008.

4.1. مواطن الضعف للبلدان النامية في مواجهة تحديات الحماية التجارية الجديدة:

عجزت معظم بلدان الجنوب في حصد الفوائد من العولمة والتجارة الدولية بسبب العديد من مواطن الضعف. ويتجلى ذلك فيمايلي:⁸

- الضعف الاقتصادي لغالبية البلدان النامية، بسبب ضيق الحجم المحلي وضعف البنى التحتية الاجتماعية بعد فترة الاستعمار.
- قلة تنافسية المنتجات الموجهة للتصدير وضعف العلاقات التجارية الدولية المتبادلة.
- أزمة الدين وعبء خدمة الدين، والعوائق السياسية المرتبطة بإعادة جدولة القروض.
- توسع الفجوة ما بين العالم النامي والعالم المتطور بسبب العامل التكنولوجي.

2. المحور الثاني: أنواع واستخدامات الحماية التجارية الحديثة في التجارة الدولية:

يمكن تمييز عدة أنواع من الأساليب الحماية الخفية :

1.2. الحماية الحديثة ذات العلاقة بالإجراءات الجمركية

1.1.2. التحديدات الإرادية عند الاستيراد :

تتجه العديد من الدول المتقدمة إلى فرض العديد من العوائق الإرادية عند استيراد سلع الدول الأخرى خاصة مجموعة الدول النامية، وتعتبر أسواق الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي وكندا من أكثر الأسواق المحمية بهذه القيود الطوعية التي تحمي بها منتجاتها، بينما تتفنن هذه الدول في اختلاق الحجج إذا ما عوملت سلعها المصدرة وطبقت عليها إجراءات مماثلة خاصة إذا كان الطرف الثاني دولة نامية⁹.

2.1.2. المقاييس والمعايير الفنية والتقنية:

هي عبارة عن التدابير المتعلقة بالقواعد الفنية وإجراءات تقييم المطابقة للوائح والمعايير التقنية، وتشمل كافة الجوانب المتعلقة بالتعبئة والعلامات والبيانات التوضيحية على السلع والمطابقة للمعايير والمواصفات الفنية وإجراءات الفحص.¹⁰

3.1.2. نظام الحصص وضوابط أصلية صناعة المنتج:

يقوم هذا النظام على تحديد الكميات المسموح باستيرادها عن طريق وضع سقف أعلى لحجم الواردات من سلعة معينة وهو أسلوب قديم، ولكن لا تزال تستخدم اليوم خاصة وأنه مسموح باستعماله في ظروف معينة من قبل منظمة التجارة العالمية.¹¹ وبالموازاة كذلك مع الآلية الحماية المذكورة أصبحت بعض الدول تشدد في منشأ السلع المستوردة وتطلب شهادات أصلية تثبت مكان صناعة المنتج، والذي قد يتعرض لعدم النفاذ إلى أسواقها في حالة عدم انتماء الدولة المصدرة إلى اتفاقية تجارية أو تكتل اقتصادي مع الدولة المستوردة مما يقلل من تنافسية البلدان النامية والتي عادة ما تنافس بطريقة أحادية بعيدة عن التكتلات الاقتصادية.¹²

4.1.2. التغير النسبي للقيمة المضافة للصادرات:

يفسر التغير النسبي للقيمة المضافة للمنتجات المصدرة في إطار ما يعرف بالحماية الفعالة أي ذلك التغير الذي يحصل على القيمة المضافة لمنتجات الصناعة المحلية مقارنة بالصناعات الأجنبية والذي ينجم غالبا من إعانات التصدير.¹³

2.2. الحماية الحديثة المرتبطة بالاتحادات الاقتصادية والنقدية

1.2.2. التكتلات الاقتصادية الدولية:

تستخدم الاتحادات والتكتلات الاقتصادية كأداة حماية حديثة في التجارة الدولية من خلال ما توفره لأعضاء التكتل من ميزات عن العالم الخارجي. إن الممارسات الحماية الحديثة من خلال استخدام التكاملات الاقتصادية الإقليمية تؤدي إلى إضعاف قوة مساومة الدول النامية في مجال التجارة الدولية. إذ تمثل في واقع الأمر عنصرا احتكاريًا في الاقتصاد الدولي مما يزيد من قوة مساومة الدول المتقدمة الداخلة في هذه التكتلات.¹⁴

كما أضحت اتحادات المنتجين الدولية شكلا جديدا من الأساليب الحماية وامتدادا للسلوك الاحتكاري المحلي إلى الساحة العالمية، ويعتبر أصدق مثال لهذه التكتلات السوق الأوروبية المشتركة، الاتحاد الأوروبي للتجارة الحرة، مجلس المعونة المتبادلة لدول أوروبا الشرقية.¹⁵

2.2.2. إجبارية إدراج المدخلات المحلية في المنتجات:

حيث عادة ما تتجه العديد من حكومات دول العالم ولغرض ترقية تنافسية المنتجات المحلية إلى فرض بعض المدخلات المحلية في التكوين النهائي للمنتجات المصنعة داخل البلد في طريقة حماية خفية ومستترة تعمل على تفضيل المنتج المحلي وفرضه على الأجنبي ولو بنسب متفاوتة.¹⁶

3.2.2. سياسة إحلال الواردات والنزعة الأحادية في التجارة:

بالرغم من اختلاف أغلب الدول النامية في الوضعية الاقتصادية إلا أن جلها أجمعت على سياسة اقتصادية موحدة في مجال التجارة الخارجية، تحقق أهدافها وهي سياسة إحلال الواردات الهادفة إلى إلغاء العجز في ميزان المدفوعات وتخفيض المديونية وهذا يؤدي إلى توفير النقد الأجنبي لاستعماله في أغراض الاستثمار وزيادة التراكم الرأسمالي وسياسة التصنيع عن طريق إحلال الواردات وهي سياسة تستهدف السوق المحلي، أي يصبح الإنتاج الوطني يلبي تدريجيا الطلب الداخلي ويعوض الواردات وذلك بإقامة مزيج صناعي يمكنها من تلبية حاجاتها دون اللجوء إلى الأسواق العالمية ويتم الإحلال عن طريق خلق السوق المحلي للصناعة وخلق الحماية الكافية لهذه الصناعة وذلك عن طريق منع استيراد السلع التي تريد إحلالها بالإنتاج المحلي.¹⁷

4.2.2. حرب العملات والتقدير المنخفض لها :

تشهد المنظومة الاقتصادية العالمية في الفترة الحالية حربا تجارية تعرف باسم حرب العملات والتي دخلت بالفعل في حدود الحرب التجارية وباتت تهدد الاقتصاد الدولي وتندر بأزمة عالمية مؤلمة. ونشير إلى أن دور منظمة التجارة العالمية لم يكن قويا إزاء إطفاء حرائق حرب العملات، لأن نظام التجارة الدولية الذي أرسته المنظمة سيتقيد بسبب حرب العملات، ولكن يبدو أن منظمة التجارة العالمية تغط في نوم عميق لأنها ما زالت أسيرة مصالح بعض الدول التي كان لها مصلحة في كل ما يجري حالياً في الساحة الاقتصادية العالمية.

3.2. البعد الاجتماعي والاشتراطات الصحية والبيئية والنباتية

1.3.2. التوصيات والمتطلبات الاجتماعية:

أصبحت العديد من الدول الصناعية المتقدمة تتحجج بإغراق الدول النامية لأسواقها من السلع من خلال استغلال الأوضاع الاجتماعية المزرية للعمال في إطار عملية الإغراق الاجتماعي والذي يعد حالياً من أهم الأساليب الحمائية الخفية ، ويقصد بالإغراق عموماً بأنه عملية تصدير المنتج بأسعار منخفضة جداً، ومن الناحية الفنية يقال بأنه تم إغراق المنتج من قبل المصدر، وذلك إذا ما كان السعر التصديري لذلك المنتج أدنى من السعر الذي تباع به سلعة مشابهة في الدولة المصدرة. ويعتبر الإغراق بأنه ممارسة تجارية غير عادلة، حيث أنها تؤثر بالسلب على الوضع العادي للمنافسة. وأحياناً ما يستخدم الإغراق كممارسة سلبية للقضاء على المنافسة.

2.3.2. الدعاية المغرضة وتحريض الرأي العام:

تتجه العديد من الحكومات مدعومة بالجمهور المدني إلى تحريك وتحريض الرأي العام لغرض الضغط على منتجات معينة سعيًا وراء تفضيل المنتج، وتعد هذه الآلية إحدى الوسائل الحمائية الخفية الأكثر خطورة خاصة على المنتجات المستوردة.¹⁸

3.3.2. مدخل المسؤولية الاجتماعية للشركات:

لقد فرضت المسؤولية الاجتماعية نفسها مؤخرًا بقوة في محيط العلاقات الاقتصادية سواء الوطنية منها أو الدولية، ويقول جيفري سوارتز - الرئيس والمدير التنفيذي لشركة تيمير لاند بالولايات المتحدة الأمريكية " نحن نعتقد أن الشركات تمتلك القدرة على - ومسؤولة عن - إحداث تغيير إيجابي و دائم في العالم . وعندما تتعاون مع منظمات المجتمع و أفرادها الذي يشاطرونك هذا الشغف تكون الرؤية لما يمكن أن تحققه معا بلا حدود ".¹⁹

و قد زادت أهمية المسؤولية الاجتماعية من خلال التغيرات في طبيعة نشاط الشركات متعددة الجنسيات كون أن تأثير الشركة متعددة الجنسية على امتداد العالم بأسره والتي ازدادت بشكل كبير ضمن عولمة الاقتصاد لتصل إلى حضارة المجتمع الوطنية من خلال آليات حقوق الملكية وغيرها والتي تعكس أهدافها وغاياتها المتزايدة فبدت الشركة أكثر قدرة على اختراق الثقافات الوطنية والعلاقات الاجتماعية هذا التأثير خلق قلق للحكومات وخاصة المجتمعات النامية والتي تؤثر فيها القيم الخارجية بوصفها مجتمعات تابعة²⁰.

4.3.2. المعايير الصحية والنباتية:

هي الأساليب التي يتم تطبيقها لحماية حياة الإنسان أو الحيوان من الأخطار الناشئة عن المواد المضافة أو الملوثات أو السموم أو الكائنات العضوية المسببة للآفات و الأمراض، و ذلك من خلال مراقبة المنتجات المستوردة عن طريق منع دخولها مثل حضر الواردات من منتجات الألبان من البلدان التي لا تثبت توفرها على ظروف عمل صحية و مرضية، أو وضع بعض التدابير يجب الالتزام بها قبل دخول المنتجات، والتي قد ترتبط بالمنتجات بحد ذاتها أو بطريقة الإنتاج فمثلا في مجال المنتجات الزراعية يتم تحديد المبيدات الحشرية التي يمكن استخدامها و تقنيات الحصاد وما بعد الحصاد بالإضافة إلى ضبط طرق التفتيش عند دخولها إلى البلد المستورد.²¹

المحور الثالث: مسائل تجارية ناشئة وأنماط حماية حديثة أخرى في التجارة الدولية

1.3. مسائل تجارية ناشئة:

على الرغم من أن جولة طوكيو كانت إلى حد بعيد أشد المفاوضات التجارية تعقيدا وأوسعها نطاقا مطلقا، فإنها مع ذلك لم تعالج الكثير من المشاكل المعقدة والصعبة التي ازدادت أهمية في العلاقات الاقتصادية الدولية منذ ذلك الحين.

ومن بين المسائل الهامة المهمة مسائل الزراعة، واتساع دور الخدمات العالمي، لاسيما المال والاتصالات السلكية واللاسلكية والصناعات العالية التقنية. ومن المهم الملاحظة أيضا أن الغات لم يشمل قط الزراعة والخدمات. وبالإضافة إلى ذلك، ترتبط كل من الخدمات والصناعات العالية التقنية ارتباطا وثيقا بالاستثمار المباشر الأجنبي من قبل الشركات متعددة الجنسيات، الذي يقع أيضا خارج إطار الغات. جميع هذه النواحي الثلاث هي في غاية الحساسية سياسيا، ولهذا السبب قد لا تتلاءم مع مبادئ الغات الخاصة بتعددية الأطراف والمعاملة بالمثل غير المشروطة.²²

2.3. أنماط حماية أخرى في التجارة الدولية:

1.2.3. النزعة الحماية الحديثة للشركات متعددة الجنسيات:

منذ نهاية الربع الأخير من القرن 20 وبداية القرن الواحد والعشرين، حدث تطورات كبيرة على المستوى الدولي أذرت بنهاية تعددية الجنسيات القديمة للشركات، وقد مضت الأيام التي كانت فيها شركات الولايات المتحدة الأمريكية والأقطار المتطورة، تستطيع أن تعمل بحرية في الاقتصادات المضيفة.

وعندما كان الاستثمار الأجنبي المباشر يعني امتلاك وإدارة فروع تمتلكها بالكامل، وبدلا من ذلك، فقد وضعت أنواع عديدة خفية جدا من الترتيبات المتفاوض عليها، مثل: الترخيص المتقاطع (cross-licensing) للتكنولوجيا بين الشركات التابعة لجنسيات مختلفة، والمشاريع المشتركة، واتفاقيات التسويق المنظم، وإيجاد المصادر الثانوية، والإنتاج الإقليمي للمكونات، وملكية الأسهم المتقاطعة (cross-cutting equity ownership). ولاشك أن تحالف جنرال موتورز وتويوتا في الأقطار المتقدمة إنما هو مبشر بما سوف يستجد من أشياء في المستقبل.²³

وهذه التطورات آخذة في تغيير الاتجاهات والسياسات في كل من الأقطار المتطورة والأقل نموا. فالأقطار الأقل نموا أصبحت أكثر تقبلا للشركات متعددة الجنسيات ولكنها أيضا تتبع سياسات لتغيير شروط الاستثمار لمصالحها. إن ردود فعل الأقطار المتقدمة هي أكثر إشكالا. ففي الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية واليابان بدأ الحوار لتوه بين الراجحين والخاسرين من هذه التغيرات وتحيى كل من

الدول والشركات نفسها لمعركة في السوق العالمية حيث تؤثر الاستراتيجيات القومية كاستراتيجيات الشركات بقدر ما تؤثر العوامل التقليدية للمزايا النسبية، وكل ذلك سيؤثر تأثيرا كبيرا في نتائج التنافس الاقتصادي.

2.2.3. الحمائية الحديثة في المجال التكنولوجي:

إن زيادة أهمية التكنولوجيا والتغيير التكنولوجي والانتشار التكنولوجي من أجل التنافسية الدولية وما ينجم عن ذلك من الطبيعة الأكثر جزافية للميزة النسبية في تحديد الأنماط التجارية تؤدي إلى أشكال جديدة من الحمائية التكنولوجية وسياسة التدخل الحكومي. وتحاول الدول إبطاء انتشار تكنولوجيتها الخاصة بها بينما ترغب أيضا دولا أخرى على مشاطرتها تكنولوجيتها. وتتجه المسائل التكنولوجية، لا محالة بهذا الشكل، إلى أن تصبح من بين أهم المسائل في الاقتصاد السياسي الدولي.

إن الحمائية الخفية والنجاح الملاحظ الذي حققته السياسة الصناعية اليابانية أخذًا يغيران قواعد اللعبة في نواح هامة. ففي حين كان الغرض الرئيس للحمائية القديمة هو حماية صناعات مهددة ودعم إستراتيجية إحلال الواردات، فإن الأهداف الرئيسية للحمائية الحديثة والسياسة الصناعية هو خلق ميزة نسبية وصناعة منافسة دوليا، وخصوصا من جهة "القيمة المضافة العالية" للطيف الصناعي، وكذلك تعزيز إستراتيجية نمو مستحدثة بالتصدير.

ويسعى مزيد من الدول إلى تثبيت سيطرتها في إنتاج وتصدير سلع "دورة المنتج"، أي منتجات تتميز باستخدام تقنية عالية مستخدمة ما يعرف بحق الشفاعة الصناعية أو التكنولوجية التي من خلالها تحاول الدول القفز فوق منافسيها إلى مستويات أعلى من التكنولوجيا الصناعية خاصة عند ارتباطها بقضية حماية حقوق الملكية الفكرية والتي لازالت الدول المتقدمة تضغط بها على الدول النامية.

3.2.3. الحمائية القطاعية الحديثة:

إن الفوائد الدينامية التي يمكن كسبها من وفورات الحجم والشراكات التحالفية عبر الحدود الوطنية، وتقاسم التكنولوجيا كانت توحى في ثمانينيات القرن العشرين بأن الحمائية القطاعية باتت تحافظ على نسقتها ولم يمسه أي جديد في تطورها. ولكن العنصر الجديد الذي برز في مطلع القرن 21 هو الأهمية المتزايدة للتفاوض حول حصص السوق على أساس أخذ كل قطاع على حدة. وعلى عكس ذلك فإن الجولات المختلفة للاتفاقية العامة حول التعريفات والتجارة (الغات) قد نجحت بالتفاوض على تنازلات متبادلة عبر القطاعات الصناعية قائمة على اعتبارات تتعلق بالفائدة أو الميزة النسبية، وعلى سبيل المثال فإن تنازلا من بلد ما في أحد القطاعات قد يقابله تنازل بلد آخر في قطاع آخر. ولكن هدف الحمائية القطاعية، من ناحية أخرى، هو اقتسام أو احتكار قطاع واحد بين شتى المنتجين.

وقد أصبحت المفاوضات التجارية الأمريكية واليابانية أبرز تعبير عن هذا التحرك نحو الحمائية القطاعية. ففيما يسمى مناقشات القطاعات الانتقائية ذات التوجه السوقي، التي جرت على مدى أعوام عدة بين واشنطن وطوكيو، حاولت الولايات المتحدة أن تخفض الحواجز اليابانية التنظيمية، والتعريفية وغيرها من حواجز الاستيراد في قطاعات الاتصالات، والأجهزة الطبية، والمواد الصيدلانية، والالكترونيات ومنتجات الغابات. وكان من أبرز نتائج هذه المناقشات قرار اليابان والولايات المتحدة عام 1985 لاحتكار صناعة المواد شبه الموصلية. فكان ذلك أول بسط للنزعة الحمائية الخفية من الصناعات التقليدية كالفولاذ والسيارات على منتجات التكنولوجيا العليا.²⁴ ومهما كانت مزايا هذا العمل بالذات فسبب الأهمية الاقتصادية والحساسية السياسية لهذه الخدمات والقطاعات ذات التقنية العالية فإن أي مقارنة غير مقارنة مناقشات القطاعات الانتقائية ذات التوجه السوقي كان من شأنها أن تنطوي بدون شك على صعوبة غير عادية على نحو استثنائي.

4.2.3. الحمائية التجارية الحديثة في مواجهة الاستقلال المحلي:

بعد عقود من النجاح الذي شهدته الحركات التحريرية للتجارة الدولية في إطار الليبرالية المتأصلة، تدهورت هذه الأخيرة خاصة بعد نهاية الحربين العالميتين وتزايد إرهابات الأزمات الاقتصادية والمالية، وعاد الصدام بين الاستقلال المحلي والمعايير الدولية الممزوجة بالحمائية الخفية

إلى توكيد نفسه في الاقتصادات الكبرى للنظام الدولي. وراح الترابط بين الاقتصادات الوطنية في التجارة، والتمويل وسياسة الاقتصاد الكبير يتصارع أكثر فأكثر مع الأولويات الاجتماعية والاقتصادية والمحلية.

ورغم أن حل هذه القضية لن يصبح معروفا إلا بمرور الزمن، فإن تحول السياسات والمواقف لدى المراكز الكبرى للقوة الاقتصادية نحو الأنظمة الدولية خاصة تلك الموجهة للدول النامية يوحي بأن الأفضليات المحلية آخذة بالانتصار على المعايير الدولية.²⁵

ولعل الملاحظ لهذه الطرق الخفية والذكية والحديثة المستخدمة في العلاقات التجارية سواء من قبل الدول الصناعية الكبرى أو حتى بعض الدول النامية من خلال الأشكال المتنوعة من التدخل في تشغيل آليات السوق ليجد نفسه مدفوعا باستمرار وعلى مضض إلى العودة إلى طرح السؤال عما إذا كان يتعين على الدول أن تختار مجموعة من العلاقات والمبادئ الدولية التي تعكس عالما هو في درجة راقية من الأفضلية المتبادلة.

وما لم يحدث تناغم أكبر في المواقف والمؤسسات، والسياسات بين المجموعة الدولية، فإن العلاقات الاقتصادية في الحقل التجاري ستصبح أصعب بالتأكيد وإلا فما هو المبرر لتزايد النزعة الحمائية الحديثة خاصة خلال الأزمات المالية العالمية.

كذلك تأصلت مواطن الضعف لدول الجنوب في مواجهة ترتيبات الحماية الجديدة في عدم كفاءتها في المقايضة والمفاوضات في العلاقات الدولية. كون هذه البلدان مثقلة بالدين، ومعتمدة على جهات مانحة ثنائية الجانب ومنظمات قروض متعددة الجهات وهو ما أثر على صادراتها كثيرا اتجاه الدول الصناعية كما حدث للاقتصاد الجزائري خاصة في إطار مبادلاته التجارية مع الاتحاد الأوروبي وهو ما ستبينه الدراسة في الجزئية أدناه.

4. المحور الرابع: أثر الأساليب الحمائية الجديدة على تنافسية منتجات الاقتصاد الوطني الجزائري.

بعد تجربة إصلاح الإقتصاد الجزائري بكل تكاليفها وانعكاساتها على المستوى الاجتماعي وإقتصار أوجه التحسن على مؤشرات الإقتصاد الكلي المالية والنقدية، وجب على الجزائر الاندماج الفعال في الإقتصاد العالمي لتعظيم المكاسب الإيجابية التي تضمن توازن المصالح الاقتصادية ويتمثل التحدي الحقيقي في هذا المجال في دعم القدرة على المنافسة وتطبيق استراتيجيات وسياسيات من أجل توفير الحماية المؤقتة للإنتاج الوطني .

1.4. عرض و تحليل المبادلات التجارية الجزائرية للفترة (2000-2016)

سيتم فيمايلي عرض ترجمة رقمية لتطور المبادلات التجارية الجزائرية من سنة 2000 إلى غاية سنة 2016 والتي من خلالها نستطيع تبيان أهم القدرات التنافسية لهذا الإقتصاد.

الفرع الأول : تحليل تطور و هيكل التجارة الخارجية خلال فترة 2000-2016

أ- تطور الميزان التجاري الجزائري في الفترة 2000-2016

لقد عرف الميزان التجاري الجزائري في أغلب محطاته خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2000 و 2016 رصيدا موجبا إلا ما استثنى في بعض السنوات والجدول (01) يوضح ذلك.

حيث نلاحظ من الجدول (01)، و اعتمادا على البيانات والنشرات التي تقدمها الهيئات الوصية عن القطاع يمكن ملاحظة أن الميزان التجاري الجزائري استطاع تحقيق فائض في سنة 2000 ، وتواصل نمو الفائض التجاري مع أحجام أسعار المحروقات وقد بلغ هذا الفائض 12858 مليون دولار وبلغت قيمة الواردات 9193 مليون دولار ووصلت تغطية الصادرات للواردات بنسبة 240%، أما في السنتين الموالتين أي 2001 و 2002 انخفضت الصادرات إلى 19132 مليون دولار ثم إلى 18825 مليون دولار على التوالي وارتفعت الواردات إلى 9940 مليون دولار و 12009 مليون دولار على التوالي وهذا ما أدى إلى انخفاض الميزان التجاري إلى 9192 مليون دولار أي بنسبة تغطية 192% سنة 2001 ثم انخفضت إلى 8616 مليون دولار سنة 2002 وبنسبة تغطية 157%، بالمقارنة بين

السنتين 2000 و 2008 نجد أن الفرق بين فائض السنتين قدر بقيمة 26961 مليون دولار ويمكن أن يفسر هذا الفرق بأهمية التطور في حجم الصادرات بصفة خاصة، والتي قدرت بـ 79298 مليون دولار سنة 2008 بالمقارنة مع سنة 2000، وتعود هذه الزيادة إلى ارتفاع أسعار النفط بالمقارنة مع سنة 2000 وارتفاع أسعار صرف الدولار، لتستمر نسبة تغطية الصادرات بالواردات في الارتفاع نسبيا خلال سنتي 2013 و 2014 وحسب الخبراء والمحللين يبقى الفائض التجاري واقع لكنه وضع مؤقت رهين السوق الدولية، وتوازنه مضلل وهش يعاني من اختلالات بنوية لا يجب أن تبنى عليه السياسة الاقتصادية للجزائر بالدرجة الأولى. والتي قد تتعرض أسواقها لأي خلل طارئ مما قد يكبد خزانة الدولة الجزائرية خسائر عظيمة، وهو ما شهدته كل من سنة 2015 و 2016 من تراجع في صادرات البلاد من المحروقات بنسبة 16.69% نظرا لتهايوي أسعار البترول.

2.4. هيكل التجارة الخارجية في الفترة (2000 - 2016)

1.2.4. التركيب السلمي للصادرات الجزائرية في الفترة (2000-2016)

يقع هيكل الصادرات الجزائرية تحت هيمنة قطاع المحروقات عليه، بفضل ما تنتجه الجزائر من سياسة أحادية في التصدير من خلال تركيزها على الصادرات الطاقوية (المحروقات)، كما يوضحه الجدول (02).

فانطلاقا من الجدول 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 (03).

فمن خلال الجدول والشكل (03) نسجل أن هناك ارتفاعاً طفيفاً 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 وتضم المنتجات الرئيسية المصدرة خارج المحروقات مجموعة المنتجات نصف المصنعة بـ 1,08 مليار دولار مسجلة ارتفاعاً قدر بـ 57,37 بالمائة والمواد الغذائية التي تضاعفت ثلاث مرات بـ 305 مليون دولار سنة 2010 مقابل 113 مليون دولار سنة 2009، كما شهدت سنة 2014 نمواً إجمالياً للصادرات الجزائرية خارج المحروقات بلغت ما نسبته 35516 مليون وهو تحسن جيد بالمقارنة مع السنوات السابقة، في حين أنها سجلت تراجعاً خلال سنة 2015 و 2016.

3.4. تحديد مختلف المتعاملين الاقتصاديين في مجال الصادرات الجزائرية

لكل دولة منخرطة في الاقتصاد الدولي تمارس نشاط التجارة الخارجية مجموعة من الشركاء الإقتصاديين سواء فيما تعلق بالتصدير أو الاستيراد، وفي هذا المطلب سنتناول الشركاء الإقتصاديين للجزائر في مجال الصادرات، والجدول (04) يوضح ذلك. فمن خلال الجدول (04) والشكل (04) نلاحظ أن الجزائر تتعامل في أغلب محطاتها المتعلقة بالصادرات مع العديد من دول العالم وفي قارات مختلفة منه، كما نلاحظ كذلك تلك المكانة الكبيرة التي تحتلها القارة الأوروبية بالإضافة إلى منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية من حصة الصادرات الجزائرية والتي قاربت 90 % من إجمالي الصادرات، ويمكن تفسير ذلك أولا بالجاذبية الاقتصادية بين الجزائر والمنطقتين من خلال التقارب الجغرافي بينهما زد على ذلك ارتفاع حصة الصادرات الجزائرية خاصة من المحروقات والمواد الأولية إلى هذه المناطق لا تزال دول الاتحاد الأوروبي دائما الشريك الرئيسي للجزائر بنسبة تصل إلى 57.95% سنة 2016 إلا أنه يلاحظ انخفاض هذه النسبة مقارنة بسنة 2015 تصل إلى 27.15 % .

ضمن هذه المنطقة الاقتصادية نلاحظ أن الزبون الرئيسي هو إيطاليا، والذي يمتص أكثر من 16.55% من مبيعات الجزائر في الخارج، تليه إسبانيا 12.33%، فرنسا بـ 11.05% ودول منظمة التعاون الاقتصادي (خارج الاتحاد الأوروبي) تأتي في المرتبة الثانية مع حصة 21.64% من صادرات الجزائر إلى هذه البلدان بالمقارنة مع عام 2015 هنا كزيادة ملموسة في الصادرات لهذه الدول (خارج الاتحاد الأوروبي من 5.29 مليار دولار في عام 2015 إلى 6.25 مليار دولار في عام 2016، يلاحظ أيضا أن معظم التبادلات التجارية في هذه المنطقة مسجلة مع الولايات المتحدة الأمريكية، تليها تركيا بنسبة 4.27%، 11.17% على التوالي مقارنة بسنة 2015 فيما تمثل الزبائن الخمسة الأوائل للجزائر في إيطاليا بنسبة 21.34 % من الصادرات الإجمالية الجزائرية متبوعة بإسبانيا بنسبة 14.42%، فرنسا بنسبة 12.14%، كندا بنسبة 6.18% والولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 5.47%. وبالنسبة للمناطق المتبقية الأخرى فإن الصادرات الجزائرية نحوها لا تتجاوز عموما 3% من إجمالي الصادرات فمثلا نجد أن بلدان المغرب العربي وآسيا وإفريقيا وباقي الدول الأوروبية من غير الاتحاد الأوروبي لا تمثل مجتمعة سوى 5 % من إجمالي الصادرات الجزائرية إليها.

اذن من خلال ما سبق أظهر تحليل إحصائيات المبادلات التجارية الجزائرية تعامل الجزائر مع الاتحاد الأوروبي بصفة كبيرة خاصة بعد الشراكة الأورو-جزائرية، إلا أن المتعامل الأوروبي يعتمد في معاملاته مع الجزائر على بعض الممارسات الخفية التي تحول دون وصول صادرات الجزائر إلى دوله وذلك من خلال تطبيق المعايير البيئية ومتطلبات الجودة في المنتجات.

4.4. استعراض و تحليل نتائج أهم الممارسات الحداثية أمام نفاذ الصادرات الجزائرية

يتعرض المصدر الجزائري إلى مشاكل وعراقيل أثناء تعريف وتصدير منتجاته إلى الأسواق الدولية، تحول دون نفاذها إلى الأسواق الدولية بسبب ما يسمى الاشتراطات البيئية.

1.4.4. الحماية الحداثية من خلال المعايير و الاشتراطات البيئية الأوروبية

لقد أدخل الاتحاد الأوروبي مفهوم الشراكة في تعامله مع الدول المتوسطية بدل مفهوم التعاون الذي كان سائدا في سنوات السبعينات ، هذه الشراكة بلورها مؤتمر برشلونة الذي انعقد في سنة 1995 ، و الذي يهدف إلى إنشاء منطقة تبادل حر، و العمل على تنمية اقتصاديات الدول المتوسطية إلخ. و بما أن الجزائر تعتبر أحد الدول المتوسطية فقد شاركت في مؤتمر برشلونة كملاحظ لكن بدخول الألفية الثالثة وقعت على اتفاق الشراكة بالأحرف الأولى بعد أن انضمت إليها تونس و المغرب و العديد من الدول العربية المتوسطية.

أولا: مضمون الاشتراطات والمعايير البيئية الأوروبية

رغم كون إتفاق الشراكة حمل معه العديد من المواد التي تتعلق بسياسة الدفاع التجاري خاصة المادة 22 منه المتعلقة بالمعايير المضادة للإغراق، والمادة 23 المحددة للمعايير التعويضية، المادة 24 الخاصة بمعايير الوقاية، المادة 11 المتعلقة بالمعايير الإستثنائية في صالح الصناعة

الوطنية، وبعض القطاعات في مرحلة إعادة الهيكلة، إلا أن الجانب البيئي لم يتم التطرق له بشكل كافٍ، بإستثناء المادة 55 الخاصة بالمقاييس وتقييم المطابقة، المادة 58 الخاصة بالزراعة والصيد والمادة 65 الخاصة بالتعاون في مجال حماية المستهلك.

حيث نصت المادة 55 المتعلقة بالمقاييس وتقييم المطابقة على خفض الاختلافات الموجودة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي فيما يتعلق بالمعايير والشهادات، حيث شجعت هذه المادة الجزائر على إستخدام المعايير الأوروبية، وكذا إجراءات وتقنيات تقييم المطابقة، وعليه فإن الصادرات الجزائرية نحو الأسواق الأوروبية تخضع لقواعد عامة وليست إستثنائية فالإتحاد الأوروبي وضع ثلاثة معايير أساسية خاصة بحماية البيئة ضمن سياسته التجارية وهي:

- المتطلبات البيئية بالنسبة للمواد الكيميائية.

- المتطلبات التقنية أو الفنية.

- متطلبات الصحة والصحة النباتية.

أ - المتطلبات البيئية بالنسبة للمواد الكيميائية:

وتخص المواد الكيميائية، المواد المستنفدة لطبقة الأوزون، الغازات المسببة للإحتباس الحراري، الأنواع المهددة بالانقراض بالإضافة إلى النفايات، فبالنسبة للمواد الكيميائية فهي تخضع لضوابط بموجب إتفاقية روتردام وكذا اللائحة الأوروبية رقم 2008/689 والتي تنظم استيراد وتصدير المواد الكيميائية، حيث يقع إستيرادها تحت بند الموافقة المسبقة عن علم (pic) « Prior informed consent » وذلك تحت إشراف معهد الصحة وحماية المستهلك كما تخضع المواد الملونة لللائحة الأوروبية 2004/ 850 .

أما المواد التي تحتوي على مواد مستنفدة لطبقة الأوزون مثلاً ثلاجات و أجهزة إطفاء الحرائق فهي أكثر تشدداً حيث أن معظم هذه المنتجات تحوي مواد محظورة مثل :هيدروكلوروفلور الكاربون وعلى المستورد المتحصل على رخصة من دائرة البيئة وأن تكون الدولة المنشأ مصادقة على بروتوكول مونتريال.

ب- المتطلبات التقنية أو الفنية:

تشمل هذه المتطلبات الجوانب الفنية للمنتجات من حيث: سلامة المنتج، التقييم التقني، التعبئة والتغليف، العلامات وتهدف إلى حماية المستهلك، فبالنسبة لسلامة المنتج فيجب على المستورد بأن يتقيدوا بعدة شروط من أجل نفاذ سلعهم إلى السوق الأوروبية ومن بين هذه الشروط:

- تسويق المنتجات التي تتوافق مع متطلبات السلامة العامة.

- إعلام المستهلكين بالمخاطر والإحتياطات الناتجة عن إستخدام المنتج.

- التعاون مع السلطات المحلية في حالة إكتشاف أن المنتج يشكل خطراً على الصحة العامة .

كما تطبق إجراءات خاصة على بعض المنتجات المحددة مثل: المنتجات الصيدلانية فتشجع دول الإتحاد الأوروبي أما فيما يخص التقييم التقني إستخدام معايير تقنية موحدة أما عن التغليف فيجب أن يحترم ويستوفي كل المتطلبات البيئية والصحية، وفيما يتعلق بالعلامات أو البطاقات التعريفية فإنها تهدف إلى حماية صحة وأمن ومصلحة المستهلك وذلك بتقديم معلومات حول المنتج (المحتوى، المكونات، الإستخدام، الإحتياطات) .

ج- متطلبات الصحة و الصحة النباتية:

يشترط على جميع المنتجات المستوردة إلى دول الإتحاد الأوروبي الخضوع لمتطلبات الصحة والصحة النباتية للإتحاد الأوروبي، حيث تصنف في القطاعات التالية :السلامة الغذائية، الصحة الحيوانية، الصحة النباتية، الصحة العامة، كما تخضع كل من :القهوة، الألبسة القطنية، عصير

- الفواكه لقواعد ومتطلبات إضافية وخاصة، فبالنسبة لسلامة الأغذية فقد وضع الإتحاد الأوروبي قواعد لحماية صحة الإنسان والصحة العامة، حيث على كل المنتجات المستوردة أن تخضع لجملة من الشروط أما بخصوص صحة الحيوان فقد حدد الإتحاد الأوروبي قواعد الصحة لحماية وتحسين صحة الحيوانات، حيث يجب على الواردات من الحيوانات والمنتجات الحيوانية أن تتوفر فيها الشروط التالية:
- وجوب أن يكون البلد المصدر متحصل على ترخيص لتصدير هذه المنتجات إلى الإتحاد الأوروبي.
- كما يجب أن يكون المنتج مرفقا بشهادة صحية من قبل هيئة بيطرية رسمية.
- كما تخضع المنتجات إلى التفتيش على مستوى الحدود.
- كما يمكن للإتحاد الأوروبي إتخاذ إجراءات وقائية احترازية بالنسبة للمنتجات التي تشكل خطرا على صحة الإنسان والحيوان، وعموما فالمواضيع الخاصة بصحة الحيوان هي:
- صحة الحيوان ورعايته، التجارة في الحيوانات الحية، التجارة في المنتجات ذات الأصل الحيواني. الاستيراد والنقل بالعبور للحيوانات الحية والمنتجات الحيوانية .
- أما جانب الصحة النباتية فلا يسمح لبعض السلع بالدخول إلى الإتحاد الأوروبي خاصة التي لا تمثل لتشريعات الإتحاد، كما يجب على بعض النباتات أو المنتجات النباتية أن تكون مرفقة بشهادة الصحة النباتية وتشمل المنتجات النباتية الفواكه والخضروات أيضا، حيث يجب عليها أن:
- تكون مصحوبة بشهادة الصحة النباتية.
- أن تخضع لتفتيش جمركي والصحة النباتية عند الحدود.
- إعلام الجمارك قبل وصول المنتج إلى الأراضي الأوروبية.

2.4.4. الاشتراطات والمعايير البيئية الأوروبية والصادرات الجزائرية:

منذ دخول اتفاقية التعاون التجاري ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حيز النفاذ مطلع سبتمبر 2005 اتجهت الجزائر إلى تكثيف تعاملاتها مع دول 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 الجديدة مثلثة خصوصا في المعايير البيئية المتشددة اتجاه صادرات الجزائر، وسوف يتم في هذا الإطار إبراز بعض تلك الممارسات وهذا بعد عرض هيكلية الصادرات بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي في المنتجات داخل وخارج المحروقات من خلال الجدول (05).

فمن خلال الجدول والشكل (05) نجد أن فاتورة الصادرات الجزائرية إلى دول الاتحاد الأوروبي شهدت انخفاضا ما بين سنتي 2000 و2002 إذ بلغت سنة 2000 ما قيمته 13792 مليون دولار لتراجع هذه القيمة وتصبح أقل من 12100 مليون دولار سنة 2002، لكن انطلاقا من سنة 2003 شهدت هذه الفاتورة ارتفاعا محسوسا قارب معدل ارتفاع 50 % ما بين سنة 2003 إلى 2006، حيث تزايدت فاتورة الصادرات من 14503 مليون دولار إلى 28750 مليون دولار في السنتين المذكورتين على التوالي، ثم ابتداء من أواخر سنة 2007 وبدايات سنة 2008 شهدت هذه الفاتورة من الصادرات انخفاضا محسوسا، وذلك بسبب إرهابات الأزمة المالية العالمية وما سببته من كساد في غالبية دول الاتحاد الأوروبي كما نلاحظ أيضا تباطؤ معدل نمو الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي بداية من سنة 2009 و ذلك بسبب تراجع إنتاج النفط و الطلب عليه خاصة في ظل عدم تعافي اقتصاديات بعض دول الاتحاد الأوروبي كاسبانيا و إيطاليا ، وعاودت الارتفاع لتتخفف انخفاضا كبيرا ابتداء من سنة 2015 حتى سنة 2016 بسبب الانخفاض المتزايد في أسعار النفط و الطلب عليه .

3.4.4. أثر المعايير والاشتراطات البيئية الأوروبية كاتجاهات حمائية جديدة على الصادرات الجزائرية

بسبب الأهمية الاقتصادية للمتعامل الأوروبي و زيادة اتفاقيات التعاون معه إلا أن الملاحظ أن الشراكة الأورو-جزائرية لم تحقق أهدافها على الأقل بالنسبة للطرف الجزائري فقد تأثرت الجزائر بفعل الممارسات الخفية التي تحول دون نفاذ صادرات الجزائر إلى دوله على غرار التشدد في تطبيق المعايير البيئية. ومن بين أمثلة أثر الاشتراطات القاسية على المنتجات الجزائرية :

(1) ما تعرضت له صادرات منتج العسل من صادرات الاتحاد الأوروبي، حيث قامت الجزائر بتصدير حوالي 6 قناطير من العسل إلى الاتحاد الأوروبي فقام هذا الأخير باستعمال مخبره بإعادة فحص طرق إنتاج هذا العسل ليتبين له بأن خلايا النحل التي تم استخلاص هذا العسل منها كانت تقتات من نباتات ملوثة بمبيدات و أسمدة ضارة مما جعل دول الاتحاد الأوروبي تعرق الصفقة و تلغيها نهائيا.

(2) وكمثال آخر للإجراءات التعسفية نتيجة تطبيق معايير الصحة والسلامة نذكر ما تعرضت له الصادرات الجزائرية إلى سوق رنجرس بفرنسا وهو سوق الجملة للخضر والفواكه، إذ قام أحد المصدرين الخواص من ولاية أدرار بتصدير كمية معتبرة من الخضر والفواكه ولكن تم منع دخولها لهذه السوق بحجة معايير التقييس والصحة والسلامة خصوصا ما تعلق بقضية تعبيل هذه المنتجات، مما كبّد هذا المستثمر خسائر مالية كبيرة بالرغم من جودة منتجاته وموافقتها لهذه المعايير.

(3) ومن بين الأمثلة أيضا فقد قامت الجزائر في السنوات القليلة الماضية بالمشاركة في معرض دولي للصناعات والمنتجات الوطنية بمنتج مصنع من خشب أصله مستخلص من أشجار بمنطقة جيغل في الشرق الجزائري، وقد لاقى هذا المنتج إعجابا للعديد من الدول على غرار فرنسا، فكادت أن تتم صفقة البيع وعند وصول هذه الكمية ذات الجودة العالية إلى فرنسا تدخلت منظمات البيئة، وشككت في مدى مطابقة المنتج الجزائري لمعايير الصحة والسلامة وقامت هذه الأخيرة بإعادة فحصه بالاستعانة بمخبرها وتقنياتها البحثية، فتوصلت في آخر المطاف بقرار يوقف استيراد هذا المنتج من الجزائر بحجة أنه منتج مستخلص من أشجار نابتة في منطقة ملوثة بمدينة جيغل وأنه يشكل تهديدا على صحة وسلامة الإنسان والنبات والحيوان.

(4) المنتجات الكهرومنزلية: التي سوف يتم إبرازها أدناه بعد عرض هيكلية الصادرات الجزائرية من المنتجات الكهرومنزلية إلى الأسواق الخارجية عموما ودول الاتحاد الأوروبي على وجه الخصوص (جدول 06).

إذن من خلال معطيات الجداول (06) والتي تبين صادرات الجزائر من السلع الكهرومنزلية في الفترة الممتدة طوال الأشهر الثمانية الأولى من سنة 2010، نجد أن المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين يحاولون تنويع تسويق منتجاتهم في السلع الكهرومنزلية إلى الأسواق الأجنبية. إذ احتلت الصادرات من أجهزة التبريد نسبة لا بأس بها قاربت 0.2 مليون دولار موجهة إلى أسواق الأردن فقط هذا بالإضافة إلى المنتجات الأخرى المتمثلة في الثلاجات وآلات الغسيل و أجهزة التلفزيون، كما نسجل من خلال المعطيات أعلاه أن أهم المتعاملين في مجال استيراد المنتجات الجزائرية هما دولتي الأردن والكامرون بالإضافة إلى الدول الأخرى بنسب متفاوتة.

أما فيما يخص المتعاملين الاقتصاديين مع الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي فنسجل من خلال المعطيات أعلاه أن دولتي فرنسا وإيطاليا هم أهم المتعاملين في هذا الإطار من المنتجات مع الجزائر لكن من خلال نسبة واردات هذه الدول من المنتجات الجزائرية نلاحظ أن هناك انخفاضا محسوسا في نسبة الصادرات لم يتجاوز قيمة 0.01 مليون دولار من أجهزة التبريد الموجهة إلى أسواق فرنسا، بينما دولة إيطاليا فبلغت قيمة الواردات من المنتجات الجزائرية إليها ما يقدر بـ 0.0001 مليون دولار من الثلاجات و 0.002 مليون دولار من صناعات أجهزة التلفاز الجزائرية.

ولعل المتصفح للمعطيات أعلاه يستنتج أن الصادرات الجزائرية في هذا المجال إلى بعض دول الاتحاد الأوروبي قليلة إذا ما قورنت بالدول الأخرى التي دخلت في اتفاقية مع هذا الاتحاد، وهذا يمكن تبريره فعلا بعائق أساس يتعلق بنوع التكنولوجيا المستخدمة في مؤسساتنا الجزائرية فهي تكنولوجيا قاعدية (la technologies de base) لا تتماشى غالبا مع تلك المسموح بها من طرف الشركات صاحبة

العلامة التجارية (صاحبة الترخيص)، والمعروف أن هذا النوع من التكنولوجيا لا يوفر أي ميزة تنافسية، نظرا لطبيعة الاحتكار التكنولوجي الموجود في السوق الدولي، هذا من جهة أما من جهة أخرى والتي ربما يغفل عنها الكثير من المحللين لنسبة تطور الصادرات الجزائرية وحجم نفادها إلى الأسواق العالمية على غرار دول الاتحاد الأوروبي، فتتمثل أساسا في تلك الاشتراطات البيئية القاسية التي تفرضها دول هذا الاتحاد على هكذا منتجات، إذ في الفترة الأخيرة من سنة 2010 ومطلع 2011 أدخلت دول الاتحاد الأوروبي معيارا جديدا .

يجب الأخذ به إجباريا في الصناعات الكهرومنزلية وهو معيار (ROHS*) إذ يجبر هذا المعيار كل المنتجين بضرورة عدم استخدام بعض المدخلات الوسيطة في الصناعات الكهرومنزلية بحجة أنها تؤثر على صحة المستهلك الأوروبي، ومن أبرز هذه المدخلات هو مادة الرصاص التي تستخدم في عملية تلحيم خلايا أجهزة التلفاز، وتبرير التعامل الأوروبي لذلك هو أن هذه المادة تؤثر على صحة وبصر المواطن الأوروبي المستعمل لهذه الأجهزة.

إن إجبارية استعمال هذا المعيار في السلع الكهرومنزلية هو بمثابة أداة تجارية وحاجز حمائي جديد تستتر من خلفه الدول الأوروبية حتى تمنع نفاذ المنتجات الجزائرية إليها تحت مسمى الاشتراطات البيئية، لأن إثبات عدم استخدام هذه الأدوات كان من جهة واحدة وهي التعامل الاقتصادي الأوروبي عن طريق مخابره من دون إعطاء دلائل واضحة للمصدرين الجزائريين وهو ما يشكل عقبة حقيقية أمام هؤلاء المصدرين تقف دائما عائقا أمام انسياب منتجاتهم إلى الأسواق الأوروبية.

IV- الخلاصة:

إن الدول الصناعية وبالرغم من قوتها التنافسية على الساحة الاقتصادية العالمية بالإضافة إلى تحكمها في معظم المبادلات التجارية، وتزايد مطالبتها بتحرير التجارة الدولية، إلا أنها تنصلت فجأة عن التزاماتها أمام العالم حول هذا التحرير وتخلت عن المبادئ التي نادت بها في هذا المضمار واتجهت إلى فرض العديد من القيود الجديدة والحواجز غير الجمركية والتي أصبحت أكثر انتشارا من القيود الجمركية خاصة في ظل إفرازات الأزمات المالية العالمية على غرار أزمة الرهون العقارية سنة 2008 مستندة في ذلك على حجج وتبريرات واهية واشتراطات مشروعة في ظاهرها لكنها بوسائل ممنوعة في العلاقات الدولية لطالما وقفت عائقا أمام صادرات الدول الأخرى إلى أسواقها بالخصوص صادرات الدول النامية ذات الاقتصاديات الأحادية في التصدير على غرار الجزائر.

توصيات الدراسة:

- بحكم الثروات التي تتمتع بها الجزائر فإنها أمام نافذة تاريخية يجب عليها استغلالها الاستغلال الأمثل للاندماج في المنظمة العالمية للتجارة. وتلافي الحماية التجارية الجديدة.
- لأن الاقتصاد الجزائري يتميز بالهشاشة، فعلى الجزائر أن تحاول النهوض به حتى يكون مهيا وقادرا على الوقوف في وجه العولمة والحماية الجديدة.
- ضرورة تعميم التسهيلات في الإجراءات الخاصة بعملية جمركة البضائع بالإضافة إلى المراقبة الصارمة لجودة ومواصفات المنتجات المستوردة في إطار حماية السوق الوطنية.
- محاربة الإغراق لحماية السوق الوطنية وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية.
- تكثيف عقد الملتقيات، الندوات والأيام الدراسية لتوضيح أهمية تشخيص الاقتصاد الوطني الجزائري وتعزيز تنافسية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.
- ضرورة توسيع قاعدة الصادرات وذلك من خلال خلق بدائل لصادرات المحروقات مع العلم أن الجزائر تمتلك إمكانيات وموارد اقتصادية تتيح لها ذلك مثل القطاع الزراعي وقطاع الخدمات (السياحة مثلا) وذلك لتجنب الحماية الجديدة.

- ضرورة تدخل السلطات العامة في توفير الأمن الاقتصادي وحماية الإرث المعرفي للمؤسسات الاقتصادية والدولة على حد سواء من التدخلات الأجنبية الهادفة للمساس بخصائص المعلومات الحساسة، وهذا ما يسمى بمكافحة التجسس الاقتصادي، وتحقيق الأمن الاقتصادي والدفاع بأكثر فعالية عن الاقتصاد الوطني في إطار إستراتيجية الذكاء الاقتصادي.

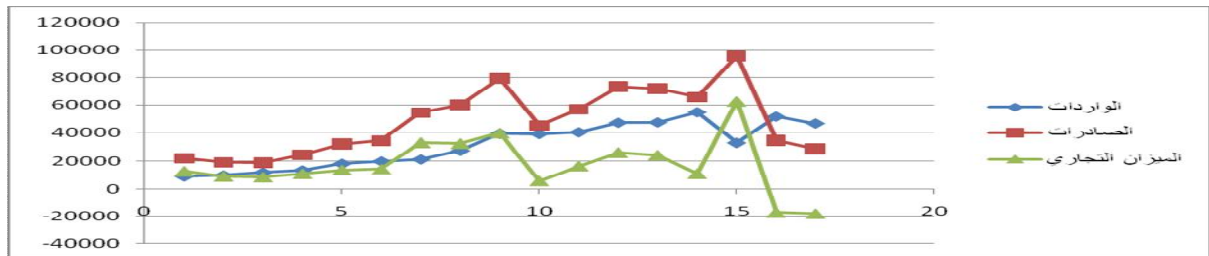
- ملاحق :

الجدول رقم (01) : تطور الميزان التجاري في الفترة (2000-2016) القيمة: مليون دولار

| البيان | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|--------|
| الواردات | 9173 | 9940 | 12009 | 13534 | 18308 | 20044 | 21460 | 27631 | 39479 | 39294 | 40473 | 47247 | 47490 | 54852 | 33058 | 51702 | 46727 |
| الصادرات | 22031 | 19132 | 18825 | 24612 | 32082 | 34395 | 54610 | 60163 | 79298 | 45194 | 57053 | 73489 | 71866 | 65917 | 95662 | 34668 | 28883 |
| الميزان التجاري | 12858 | 9192 | 8616 | 11078 | 13775 | 14351 | 33150 | 32532 | 39819 | 5900 | 16580 | 26242 | 24376 | 11065 | 62604 | - 17034 | -17844 |
| نسبة التغطية % | 240 | 192 | 157 | 182 | 175 | 221 | 255 | 217 | 200 | 115 | 144 | 155 | 151 | 120 | 289 | 67 | 62 |

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

الشكل رقم (01):تطور الميزان التجاري في الفترة (2000-2016)



المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول (01) .

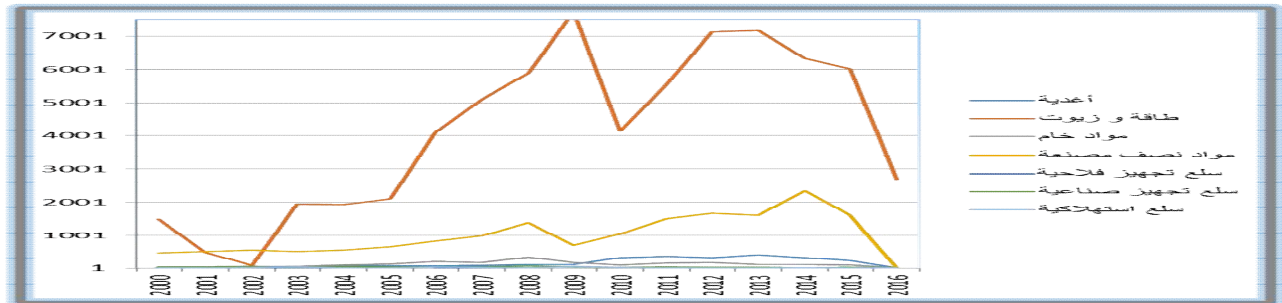
جدول رقم (02) :التركيب السلعي للصادرات الجزائرية في الفترة (2000- 2016) القيمة بمليون دولار

| البيان | أغذية | طاقة و زيوت | 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 |

| | | | | | | | | |
|-------|-------|----|------|------|-----|-------|-----|------|
| 54613 | 43 | 44 | 1 | 828 | 195 | 53429 | 73 | 2006 |
| 60163 | 33 | 46 | 0.61 | 993 | 170 | 58831 | 88 | 2007 |
| 79298 | 16.52 | 67 | 1.05 | 1384 | 333 | 77361 | 118 | 2008 |
| 45194 | 49 | 42 | - | 692 | 170 | 44128 | 113 | 2009 |
| 57053 | 30 | 30 | 1 | 1056 | 94 | 55527 | 315 | 2010 |
| 73489 | 15 | 35 | - | 1496 | 161 | 71427 | 355 | 2011 |
| 73981 | 16 | 30 | 1 | 1660 | 167 | 71794 | 313 | 2012 |
| 65917 | 17 | 27 | 0.2 | 1604 | 109 | 63757 | 402 | 2013 |
| 95662 | 10 | 15 | 2 | 2350 | 110 | 60146 | 323 | 2014 |
| 34668 | 11 | 19 | 1 | 1597 | 106 | 32699 | 235 | 2015 |
| 28883 | 18 | 53 | - | 1299 | 84 | 27102 | 327 | 2016 |

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

الشكل رقم (02): التركيب السلعي للصادرات الجزائرية (2000-2016).



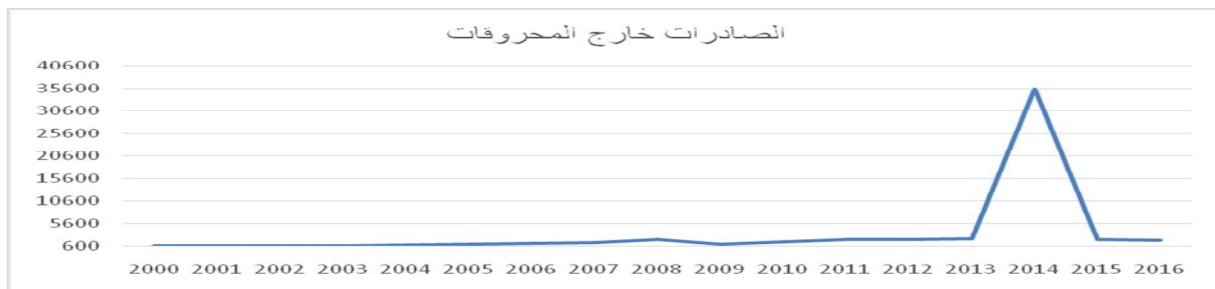
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول (02).

جدول (03): 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 (03): الصادرات خارج المحروقات في الفترة (2000-2016)



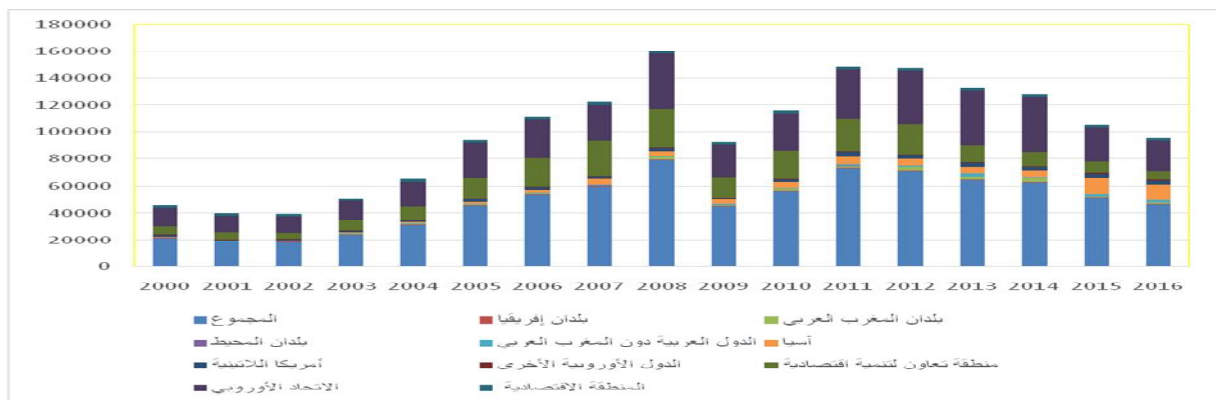
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (3)

جدول (04): المتعاملين الإقتصاديين في مجال الصادرات الجزائرية في الفترة (2000-2016) الوحدة: مليون دولار

| المنطقة الاقتصادية | الاتحاد الأوروبي | منطقة تعاون لتنمية اقتصادية | الدول الأوروبية الأخرى | أمريكا اللاتينية | آسيا دون البلدان العربية | الدول العربية دون المغرب العربي | بلدان المحيط | بلدان المغرب العربي | بلدان إفريقيا | المجموع |
|--------------------|------------------|-----------------------------|------------------------|------------------|--------------------------|---------------------------------|--------------|---------------------|---------------|---------|
| 2000 | 13792 | 5825 | 181 | 1672 | 210 | 55 | - | 254 | 42 | 22031 |
| 2001 | 12304 | 5149 | 77 | 1037 | 276 | 65 | 3 | 175 | 6 | 19132 |
| 2002 | 12100 | 4602 | 130 | 951 | 456 | 248 | 38 | 250 | 50 | 18825 |
| 2003 | 14503 | 7631 | 123 | 1220 | 507 | 355 | - | 260 | 13 | 24612 |
| 2004 | 18325 | 10068 | 174 | 1480 | 699 | 604 | - | 337 | 26 | 31713 |
| 2005 | 25593 | 14963 | 15 | 3124 | 1218 | 621 | - | 418 | 49 | 46001 |
| 2006 | 28750 | 20546 | 7 | 2398 | 1792 | 591 | - | 515 | 14 | 54613 |
| 2007 | 26833 | 25387 | 7 | 2596 | 4004 | 479 | 55 | 760 | 42 | 60163 |
| 2008 | 41246 | 28614 | 10 | 2875 | 3765 | 797 | - | 1626 | 365 | 79298 |
| 2009 | 23186 | 15326 | 7 | 1841 | 3320 | 564 | - | 857 | 93 | 45194 |
| 2010 | 28009 | 20278 | 10 | 2620 | 4082 | 694 | - | 1281 | 79 | 57053 |
| 2011 | 37307 | 24059 | 102 | 4270 | 5168 | 810 | 41 | 1586 | 146 | 73489 |
| 2012 | 40127 | 22325 | 36 | 3586 | 4704 | 1069 | - | 2075 | 59 | 71866 |
| 2013 | 41277 | 12210 | 52 | 3211 | 4697 | 1958 | - | 2639 | 91 | 64974 |
| 2014 | 40520 | 10482 | 49 | 3005 | 4851 | 721 | - | 3248 | 80 | 62956 |
| 2015 | 25485 | 7363 | 1225 | 2822 | 11850 | 1918 | - | 680 | 359 | 51702 |
| 2016 | 22179 | 6295 | 909 | 2857 | 11618 | 1934 | - | 697 | 238 | 46727 |

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

الشكل رقم (04): المتعاملين الإقتصاديين في مجال الصادرات الجزائرية في الفترة (2000-2016) الوحدة: مليون دولار



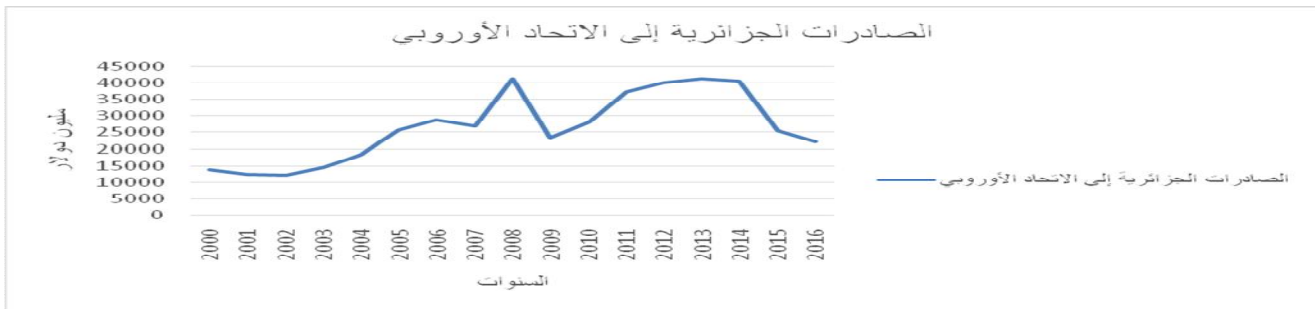
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (04)

الاتجاهات الحمائية الحديثة في التجارة الدولية وأثرها على تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية
جدول (05): حجم الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي في الفترة (2000-2016) الوحدة: مليون دولار

| السنة | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي | 13792 | 12304 | 12100 | 14503 | 18325 | 25593 | 28750 | 26833 | 41246 | 23186 | 28009 | 37307 | 40127 | 41277 | 40520 | 25485 | 22179 |

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex) 2015، الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار 2016 Andi

الشكل (05): حجم الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي (2000-2016)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول (5).

جدول (06): الصادرات الجزائرية من المنتجات الكهربائية والمنزلية إلى الأسواق العالمية (8 أشهر من 2010)

Quantité: Milliers de tonnes

Valeur: Millions USD

| Pays | Produits | Quantité | Valeur | Exportateur |
|--------------|--------------|----------|--------|--|
| JORDANIE | Climatiseurs | 0,047 | 0,19 | SARL GROUPE BENHAMADI ANTAR TRADE |
| FRANCE | | 0,001 | 0,01 | SPA NOLIS |
| CAMEROUN | | 0,0004 | 0,002 | EPE/SPA SOCIETE NATIONALE DE REALISATION |
| NIGER | | 0,0004 | 0,002 | EPE/SPA ENIEM |
| REP DE COREE | | 0,001 | 0,001 | SPA SAMHA HOME APPLIANCE |

| Pays | Produits | Quantité | Valeur | Exportateur |
|-----------|----------------|----------|--------|-----------------------------------|
| CAMEROUN | Réfrigérateurs | 0,0001 | 0,0004 | SPA BYA ELECTRONIC |
| HONG KONG | | 0,0002 | 0,002 | EPE/SPA ENIEM |
| INDE | | 0,0001 | 0,001 | SPA SODINCO |
| ITALIE | | 0,0001 | 0,0001 | EPE/SPA ENIEM |
| JORDANIE | | 0,02 | 0,08 | SARL GROUPE BENHAMADI ANTAR TRADE |

| | | | | |
|--------------|--|--------|-------|------------------|
| NIGER | | 0,0011 | 0,005 | EPE/SPA ENIEM |
| REP DE COREE | | 0,002 | 0,02 | SPA SAMHA HOME A |
| | | | | PPLIANCE |

| Pays | Produits | Quantité | Valeur | Exportateur |
|----------|-------------|----------|--------|-----------------------------------|
| JORDANIE | Téléviseurs | 0,019 | 0,08 | SARL GROUPE BENHAMADI ANTAR TRADE |
| ITALIE | | 0,0001 | 0,002 | MDN/ENPEI |
| CAMEROUN | | 0,0004 | 0,002 | SPA BYA ELECTRONIC |

| Pays | Produits | Quantité | Valeur | Exportateur |
|----------|---------------------------|----------|--------|-----------------------------------|
| JORDANIE | Machines a laver le linge | 0,01 | 0,05 | SARL GROUPE BENHAMADI ANTAR TRADE |
| CAMEROUN | | 0,0001 | 0,0001 | SPA BYA ELECTRONIC |

Source: Rapport annuelle de ALGEX (Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur), service statistique, 2011.

- الإحالات والمراجع :

- ¹ روبرت د. كانتور (1989)، السياسات الدولية المعاصرة، ترجمة: أحمد ظاهر، مركز الكتب الأردني، الطبعة الأولى، الأردن، ص 21.
- ² مجاحيرات لال داس (2005)، اتفاقات منظمة التجارة العالمية - المثالب والاختلالات والتغييرات اللازمة، ترجمة: رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، ص 153.
- ³ ن.ف. كاراسيوف (1988)، النهب تحت قناع الشراكة، ترجمة: المهندس ماجد بطح، ط1، دار دمشق للنشر والتوزيع والطباعة، سوريا، ص 07.
- ⁴ مورد خاي كريانين (2007)، ترجمة: محمد إبراهيم منصور وعلي مسعود عطية، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، المملكة العربية السعودية: دار المريخ للنشر، ص 131.
- * تجدر الإشارة إلى أن العودة إلى استخدام الأساليب الحمائية بطريقة مستحدثة في التجارة الدولية تنسب إلى الولايات المتحدة الأمريكية وذلك فيما يتعلق بوضعية هذا البلد في العلاقات الاقتصادية الدولية للمزيد انظر إلى:
- RAINELLI Michel (2002), **Le commerce international**, 8^e ed, la découverte, Paris, p 84.
- ⁵ عبد الناصر نزال العابدي (1999)، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، ط1، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، ص 84-87.
- ⁶ رمزي زكي (1991)، محنة الديون وسياسات التحرير، الطبعة الأولى، القاهرة: دار العالم الثالث، ص 185-226.
- * إن المادة 19 من مواد الجات تعطي للبلدان الأعضاء الحق في اتخاذ تدابير وقائية مؤقتة لحماية صناعاتها المحلية من خطر المنافسة.
- ⁷ مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص 155-156. (بتصرف)
- ⁸ مارتن خور (2009)، العولمة: إعادة نظر (قضايا خطيرة وخيارات إستراتيجية)، بحوث وأوراق عمل المؤتمر الإقليمي حول: سياسات تحرير الاقتصاد واتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية - الآثار والآفاق"، القاهرة- مصر: منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص 34-35.
- ⁹ بن عبد العزيز سفيان (2016-2017)، إشكالية حماية الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الأغواط، ص 13-14.
- ¹⁰ سوزي عدلي ناشد (2010)، اتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة (تقييد أم تحرير للتجارة الدولية)، الطبعة الأولى، بيروت - لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، ص 29.

- ¹¹ مهدي أحمد رشيد (2015)، الجغرافيا الاقتصادية، الطبعة الأولى، الأردن: دار الجنادرية للنشر والتوزيع، ص 217.
- ¹² GUENNNDI Radu(2007), l'origine des marchandise : élément controversé des échanges commerciaux internationaux, thèse de doctorat, université pierre mendés, France, P 59.
- ¹³ علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره، ص 288.
- ¹⁴ مخلوفي عبد السلام وبن عبد العزيز سفيان (2014)، تأثير التكاملات الاقتصادية الإقليمية على تنافسية الدول النامية (تجربة الاقتصاد الجزائري ودول الاتحاد الأوروبي)، مجلة التكامل الاقتصادي، جامعة أدرار: مخبر التكامل الاقتصادي الجزائري والإفريقي، العدد 03، ص 08.
- ¹⁵ أحمد فريد مصطفى (2007)، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، ص 127.
- ¹⁶ بن عبد العزيز سفيان، إشكالية حماية الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص 18.
- ¹⁷ لعويسات جمال الدين (2000)، العلاقات الاقتصادية الدولية والعولمة، الطبعة الأولى، الجزائر: دار هومة، ص 44.
- ¹⁸ بن عبد العزيز سفيان، إشكالية حماية الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص 19-21.
- ¹⁹ أبو النصر مدحت محمد (2015)، المسؤولية الاجتماعية للشركات والمنظمات، الطبعة الأولى، القاهرة: المجموعة العربية للتدريب والنشر، ص 15.
- ²⁰ مخلوفي عبد السلام، بن عبد العزيز سفيان (ماي 2014)، تأثير معايير المسؤولية الاجتماعية على نشاط الشركات متعددة الجنسيات، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 14 -أ- كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، ص 62.
- ²¹ حسينة حمزم (2015)، تقدير تأثير الأساليب الحمائية المقنعة في ظل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية (دراسة حالة تونس والمغرب 2009-2010)، مجلة الباحث، العدد 15، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة (الجزائر)، ص 295.
- ²² روبرت غيلين (2004)، الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية، ترجمة ونشر: مركز الخليج للأبحاث، ط1، الإمارات العربية المتحدة، ص 246.
- ²³ المرجع السابق، ص 246.
- ²⁴ روبرت غيلين، مرجع سبق ذكره، ص 500-501.
- ²⁵ روبرت غيلين، مرجع سبق ذكره، ص 485.
- حيث أن البلدان المتطورة تملك مؤسسات وآليات تساعد في تنسيق سياساتها ومواقعها، مثل المفوضية الأوروبية ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) ومجموعة الدول السبعة (G7)، وصندوق النقد والبنك الدوليين ومنظمة التجارة العالمية والهيئات والوكالات التابعة.
- ROHZ*: بالفرنسية (**Restriction de l'utilisation de certaines substances dangereuses**)، ويقصد به بالعربية تقييد استخدام مواد خطيرة معينة، وهذه المواد حددتها المواصفات والتوجيهات الأوروبية في إطار المسؤوليات البيئية لمصنعي المعدات الكهربائية والإلكترونيات وهي موجودة في اللائحة (التوجيه EC/95/2002) والتي أدخلت حيز النفاذ في جويلية 2006 وتضم هذه اللائحة حظر استخدام المواد التالية كمدخلات في المنتجات النهائية الكهرومنزلية :
- الرصاص.
 - الكاديوم.
 - ميريوري.
 - الكروم سداسي التكافؤ.
 - ثنائي الفينيل متعدد البروم والبروم ثنائي الفينيل الأثير