

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الجزائر 3

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

أهمية وتطور الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات
بالجزائر دراسة (مجمع سوناطراك)
الفترة: (2000 – 2012)

تحت إشراف الأستاذ:

سعدون بوكبوس

من إعداد الباحث:

دريان أحمد

أعضاء لجنة المناقشة

- بن موسى كمال أستاذ التعليم العالي رئيساً
- بوكبوس سعدون أستاذ التعليم العالي مقررًا
- طواهر محمد التهامي أستاذ التعليم العالي ممتحنًا
- هاشم جمال أستاذ التعليم العالي ممتحنًا
- شنوف شعيب أستاذ محاضر (أ) ممتحنًا
- بورنان إبراهيم أستاذ محاضر (أ) ممتحنًا

السنة الجامعية

2013 - 2012

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى من طاعتها بعد طاعة المولى عز وجل
"الوالدين الكريمين" وإلى زوجتي الكريمة التي ساعدتني
وشجعتني طيلة هذا البحث وأولادي الأعماء
عبد الرحمان، أمين، نرمين، عبد المالك
وزكرياء.

وإلى الأساتذة الأفاضل الذين لم يبخلوا عنا في تقديم كل النصائح
العلمية والإرشادات والتوجيهات، وإلى كل الباحثين الجزائريين
الذين ألقوا معهم معاناة ومشاكل البحث في الجزائر، وإلى
كل من حمل راية العلم والمعرفة، ولا أنسى الأسرة الجامعية
لجامعة الجزائر خاصة أسرة كلية العلوم الاقتصادية
والعلوم التجارية وعلوم التسيير
بالخروبة

التشكرات

أشكر الله سبحانه وتعالى أولاً، على توفيقه لي على إنجاز هذا العمل، ثم أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المشرف على هذه الرسالة الأستاذ : سعدون بوكبوس على إرشاداته ونصائحه القيمة، وخاصة توجيهاته المنهجية لإتمام هذا الجهد، ولا أنسى أيضاً كل الطاقم التقني والإداري لشركة سوناطراك أخص بالذكر "زوجتي أم أولادي" الذين لم يبخلوا عني ولو بمعلومة صغيرة. وإلى كل من ساعدني وساهم من قريب أو بعيد في إنجاز هذا الجهد.



الفهرس

الصفحة	العنوان
أ - ز	المقدمة العامة
13	الفصل الأول : أساسيات ومفاهيم عامة حول الشراكة الأجنبية
14	المبحث الأول : عموميات وتعريف مختلفة حول الشراكة الأجنبية
14	المطلب الأول : ماهية الشراكة الأجنبية
20	المطلب الثاني : الدوافع المؤدية للشراكة
21	المطلب الثالث: أهداف الشراكة والنظريات المفسرة لها
28	المطلب الرابع: تحديد مجالات الشراكة
34	المطلب الخامس: انعكاسات اتفاق الشراكة
39	المبحث الثاني : أشكال وأنواع الشراكة
39	المطلب الأول: أشكال الشراكة حسب العلاقة بين المؤسسات
51	المطلب الثاني: أنواع الشراكة حسب قطاعات النشاط
58	المطلب الثالث: مراحل إعداد اتفاق الشراكة
63	المطلب الرابع : عوامل نجاح الشراكة ومؤشرات تقييمها
68	المطلب الخامس : النتائج الإستراتيجية للشراكة
72	خلاصة الفصل الأول
75	الفصل الثاني : اتفاقيات الشراكة (المشاركة الأجنبية) وموقعها من الفكر التكاملي
75	المبحث الأول: موقع الشراكة الأجنبية من الفكر التكاملي
75	المطلب الأول: فكر الليبرالية الجديدة
77	المطلب الثاني: الاتجاه المتزايد نحو العولمة والإندماج
79	المطلب الثالث: التحول إلى إقتصاد السوق والثورة التكنولوجية
82	المطلب الرابع : تنامي الاتجاه نحو التكتلات والتحالفات الاقتصادية الكبرى
84	المبحث الثاني : إتفاق الشراكة بين الإتحاد الأوروبي والجزائر

85	المطلب الأول: أسباب ودوافع انضمام الجزائر إلى اتفاق الشراكة
88	المطلب الثاني: إقامة منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي
99	المطلب الثالث : انعكاسات اتفاقية الشراكة على الصادرات الجزائرية
100	المطلب الرابع : آثار التفكيك التعريفي على المالية في الدول الشريكة
104	المبحث الثالث: مزايا وآثار الشراكة الأجنبية
104	المطلب الأول: مزايا الشراكة الأجنبية
106	المطلب الثاني: مزايا أخرى للشراكة الأوروبية
110	المطلب الثالث: سلبيات الشراكة الأورو - جزائرية
112	خلاصة الفصل الثاني
114	الفصل الثالث : مسار التقارب والتعاون الأورومتوسطي
116	المبحث الأول : علاقات التعاون المتوسطية
116	المطلب الأول: تطور الفكر التكاملي
122	المطلب الثاني: اتفاقيات التعاون
130	المطلب الثالث: السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي
135	المطلب الرابع: محددات الشراكة الأجنبية المتوسطية
137	المبحث الثاني : الشراكة الأورو - متوسطة
137	المطلب الأول : الجانب السياسي والأمني
140	المطلب الثاني : الجانب الاقتصادي والمالي
145	المطلب الثالث : الجانب الثقافي والاجتماعي
147	المبحث الثالث : تحديات وآفاق الشراكة الأجنبية
148	المطلب الأول : القيود والتحديات
154	المطلب الثاني : فرص وإمكانيات التعاون المتوسطي
156	المطلب الثالث : آفاق التعاون المتوسطي
159	المبحث الرابع : الاتفاقيات البترولية الدولية المعتمدة
159	المطلب الأول : عقود الامتياز التقليدية
165	المطلب الثاني: عقود المشاركة

167	المطلب الثالث: عقود اقتسام الإنتاج
170	المطلب الرابع: النظام الفنزويلي
177	المطلب الخامس: التفاوض على العقود البترولية
182	خاتمة الفصل الثالث
	الفصل الرابع : مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك
	1965 – 2012
184	المبحث الأول : أهمية قطاع المحروقات في تمويل الاقتصاد الوطني
185	المطلب الأول: دور قطاع المحروقات في سياسات الطاقة الجزائرية
185	المطلب الثاني : مكانة قطاع المحروقات في التنمية الوطنية
188	المطلب الثالث : تطوير الهياكل القاعدية الطاقوية
191	المبحث الثاني: تقديم شركة سوناطراك وأنشطتها الرئيسية
197	المطلب الأول : نشأة وتطوير مهام شركة سوناطراك
197	المطلب الثاني: النشاطات الرئيسية لسوناطراك
199	المطلب الثالث: الإطار التأسيسي والقانوني لشركة سوناطراك (وجهة القانون رقم 86-14)
201	المطلب الرابع: الهياكل التنظيمية لشركة سوناطراك
204	المبحث الثالث: الشراكة الدولية والمحلية لشركة سوناطراك
213	المطلب الأول: سوناطراك والشراكة الأمريكية
213	المطلب الثاني : سوناطراك والشراكة الأوروبية
218	المطلب الثالث : سوناطراك والشراكة المتعددة الأطراف
222	المطلب الرابع : بعض إنجازات الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات
228	المبحث الرابع : عقود الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر من (1965 - 2012)
230	المطلب الأول : عقود الشراكة الأجنبية على مستوى AMONT (نشاط المنبع)
230	المطلب الثاني : عقود الشراكة الأجنبية على مستوى AVAL (نشاط المصب)
234	المطلب الثالث : تقييم نشاطات سوناطراك الرئيسية لعام 2010
239	المطلب الرابع : إنجازات الشراكة خارج قطاع المحروقات ومساهمتها في تحقيق الأمن المائي في الجزائر
244	

246 خلاصة الفصل الرابع
249	الفصل الخامس : قدرات الجزائر الغازية وتوجهات الصناعة النفطية المستقبلية وتحدياتها
250 المبحث الأول : الإحتياجات والإنتاج والإكتشافات الغازية الجزائرية
250 المطلب الأول : الإحتياجات الغازية الجزائرية
250 المطلب الثاني : الإنتاج الغازي الجزائري واستهلاكاته
254 المطلب الثالث : الإكتشافات الغازية في الجزائر
255 المطلب الرابع : مجمعات ومعامل معالجة الغاز الطبيعي
257 المبحث الثاني : الشراكة الإستراتيجية والإتجاهات المستقبلية لمجمع سوناطراك
257 المطلب الأول : تراجع إنتاج النفط والغاز وحتمية الشراكة الإستراتيجية
259 المطلب الثاني : الشراكة كبديل إستراتيجي في إنتاج وتحويل المشتقات البترولية
260 المطلب الثالث : سوناطراك والإتجاهات المستقبلية
262 المطلب الرابع : مشاريع القرن والنزعة الغازية لمجمع سوناطراك
265 المبحث الثالث : أهم محددات النهج المستقبلي للصادرات الغازية الجزائرية
265 المطلب الأول : أثر نهاية العقود طويلة الأجل
268 المطلب الثاني : المرونة في التعامل مع الغاز المميع
269 المطلب الثالث : ضرورة تطوير الحقول أو اكتشاف حقول أخرى
271 المطلب الرابع : تحديات الصناعة النفطية العالمية (النفط والغاز)
273 خلاصة الفصل الخامس
276 الخاتمة العامة
290 المراجع

قائمة الجداول

الصفحة	اسم وعنوان الجداول	الرقم
50	أنواع شركات المؤسسات المتنافسة	01
69	نتائج وآثار الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة	02
91	رزمة المرحلة الإنتقالية المتعلقة بالتفكيك الجمركي	03
94	التفكيك الجمركي في إطار إتفاقية الشراكة الأوروبية	04
96	الصادرات خارج قطاع المحروقات	05
106	تطور المبادلات التجارية بين الجزائر والإتحاد الأوروبي	06
108	تطور مستوى تنفيذ البرامج المالية في إطار الشراكة	07
121	مقارنة بين الصيغتين التقليدية والبديلة للتكامل الإقتصادي الإقليمي	08
124	المساعدات المالية من السوق الأوروبية المخصصة للبلدان العربية	09
127	معدلات التبادل التجاري بين الدول المغربية	10
128	حصة الإتحاد الأوروبي من التجارة الخارجية مع الدول المغربية	11
141	المؤشرات الإقتصادية الكلية للدول المغربية	12
193	الشبكة الحالية للنقل بالأنابيب لشركة سوناطراك	13
229 - 228	بعض إنجازات الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات	14
241	إنتاج المحروقات بتعاون الشراكة الأجنبية وسوناطراك	15
244	إنجاز محطات تحلية مياه البحر العملية	16
245	إنجاز محطات تحلية مياه البحر في طريق الإنجاز	17
253	تطور الإنتاج الجزائري من الغاز الطبيعي 2000 - 2012 (مليار م ³)	18
253	الإستهلاك الجزائري للغاز الطبيعي بالمليار م ³	19
255	تطور إجمالي إنتاج غاز البترول المسال الجزائري (مليون طن / سنة)	20
225	تطور إنتاج غاز البترول المسال الجزائري (ألف برميل / يوم)	21
225	تطور إنتاج سوائل الغاز من مصانع الغاز الطبيعي	22
258	كميات التراجع في الإنتاج والكميات المعوضة	23
258	كميات إنتاجية لسد النقص	24

قائمة الأشكال

الصفحة	اسم وعنوان الشكل	الرقم
19	صورة الشراكة بين المؤسستين	01
24	تطور علاقات الشراكة	02
39	أشكال الشراكة	03
44	أصناف الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة	04
45	أنواع الشراكات بين المؤسسات المتنافسة وفق معياري الأصول والمنتوج	05
46	الشراكة المتكاملة	06
48	شراكة التكامل المشترك	07
49	شراكة شبه التركيز	08
205	الهيكل التنظيمي الجديد لشركة سوناطراك	09
207	الهيكل التنظيمي القديم لشركة سوناطراك	10
208	الهيكل العملية والوظيفية لشركة سوناطراك	11
237	عقود الشراكة (1987 - 2012) الأجنبية مع سوناطراك	12
238	عدد الإكتشافات في مجال المحروقات	13
242	إنتاج البترول الخام	14
242	إنتاج الغاز الطبيعي	15
243	إنتاج الغاز المكثف	16
243	إنتاج غاز البترول المميّع	17

المقدمة العامة

المقدمة:

تميزت نهاية القرن العشرين بميل بارز نحو عولمة الاقتصاد وشموليته، والتي تهدف عمليا إلى توحيد أجزاء الاقتصاد العالمي وإلغاء الحواجز التي تحول دون الحرية الكاملة لتدفق عناصره ومبادلاته وحركة عوامله سواء كانت سلعا أو رأسمالا، عمالة أو تكنولوجيا أو غير ذلك. بمعنى ارتباط كل بلد بشبكة عالمية مالية وتجارية وتكنولوجية بالعالم الخارجي، بحيث باتت الحياة مستحيلة بمعزل عن هذه الظاهرة التي تقوم بتغيير البيئة الاقتصادية وتوجيهها صوب تحرير التجارة وأسواق رأس المال وزيادة إنتاج الشركات عن طريق تفعيل وتكثيف عملية الشراكة الاقتصادية.

تمثل دول شمال إفريقيا منطقة ذات أهمية كبرى لموقعها الاستراتيجي من جهة، ولسوقها الواسعة من جهة أخرى، ومن هذا المنطق تبقى روابط التعاون مع هذه البلدان في نظر دول الاتحاد الأوروبي من المسلمات التي لا يمكن التخلي عنها، بل يجب أن ترقى اتفاقيات التعاون إلى اتفاقيات شراكة، كذلك من صالح دول شمال إفريقيا (الدول المغاربية) الارتباط عن طريق الشراكة بدول الاتحاد الأوروبي بواسطة اتفاقيات شراكة تتبنى في ذلك قواعد مؤتمر برشلونة المنعقد في الفترة 27-28 نوفمبر 1995، الذي حدد بيانه أسس التعاون والمشاركة على المستويات التالية:

- الشراكة في مجال المحروقات والكيمياء ومشتقاتها.
 - الشراكة في الاقتصاد والمال (إقامة منطقة مشتركة مزدهرة اقتصاديا).
 - الشراكة في السياسة والأمن (إقامة منطقة مشتركة من السلام والاستقرار).
 - الشراكة في المجالات الاجتماعية، الثقافية، الشؤون الإنسانية.
- والتي ستترجم ميدانيا إلى:
- بناء منطقة نمو في وتيرة التنمية الاجتماعية والاقتصادية المستدامة.
 - تقليص فوارق التنمية.
 - تحسين التعاون والتكامل الجهوي.

- الزيادة المعتبرة في المساعدات المالية من دول الاتحاد الأوروبي.
- تقوية وتدعيم عملية التحديث الاجتماعي والاقتصادي.
- خلق مناخ جديد للعلاقات الاقتصادية وخصوصا في مجال تنمية التجارة والاستثمار والتعاون الاقتصادي والتقني.

- زيادة على مسائل أمنية وأخرى تخص الديمقراطية والحريات السياسية وحقوق الإنسان. ويجب أن يستجيب هذا التعاون لحاجيات الدول وأهدافها لأن تنميتها واستقرارها مرهونان به. لذلك يجب أن تزود هذه السياسة المتعددة الجوانب بإرادة سياسة شجاعة قصد إقامة تعاون مثمر وجعله بمثابة شراكة حقيقية تقوم على أساس المصالح المشتركة للطرفين. إن التشييد الحقيقي لفضاء اقتصادي أوروبومتوسطي لا يزال يخضع لعدة عوامل بالرغم من التجسيد النظري لهذه الشراكات الثنائية، فالفارق في مستوى التنمية بين شمال البحر المتوسط وجنوبه واسع جدا وأن مطالبة بلدان الضفة الجنوبية بذل المزيد من الجهود بصفة مستمرة حتى أفاق عام 2010 للارتقاء إلى مستوى منافسة بلدان الضفة الشمالية يعني الموافقة على الظهور التلقائي لتكتلات أخرى، وتحالفات اقتصادية واسعة.

أما التحولات الدولية والسياسية المتسارعة والمتشابكة التي خلفت أوضاعا وقوانين وظروف إقليمية ودولية مستجدة شملت كل الجوانب والمجالات الحيوية للدول والشعوب وأبرزت تلك المؤشرات تغيرات جذرية عميقة في نظم العلاقات والتكتلات والشراكات السياسية والاقتصادية والأمنية بين الدول، كرستها قوانين وقواعد النظام الدولي الجديد الموجه من طرف قوى المعسكر الليبرالي الذي حسم لصالحه سنوات الحرب الباردة مع المعسكر الاشتراكي السوفيتي.

فقد كانت من أبرز أولويات النظام الدولي الجديد الذي صاغته القوى الفاعلة في الساحة الدولية هي السوق الحرة والعولمة الشاملة وتحرير الاقتصاديات ونظم الدول النامية أمام واقع التحدي والتهديد المباشر لسيادتها القومية في جميع تعاملاتها وسياساتها وعلاقاتها وكذا مصالحها الإستراتيجية، إذ أنه لا خيار لها غير الانصياع والتكيف مع صيغ وشروط الاقتصاد الدولي الجديد.

ويعود ظهور مصطلح المشاركة أو الشراكة (Partnership) كأحد التعبيرات المستحدثة في تنظيم التعاون بين الدول السياسة الجديدة للاتحاد الأوروبي، والتي جاءت استكمالاً لاستراتيجيات الأوروبية المستقبلية التوسعية المتكاملة لتشمل وسط وشرق أوروبا وجنوب حوض المتوسط، الذي مازال يشهد حالة صراع بين القوى العظمى، نظراً لما يتمتع به من موقع جغرافي عام، وما يخترنه من احتياطات نفطية تقدر بثلاثي 3/1 احتياطي العالم، حيث حلت سياسة الشراكة محل سياسة علاقات التعاون الاقتصادي بين الدول بهدف إقامة منطقة التجارة الحرة، والتعامل وفقاً لمبدأ المصالح المشتركة والالتزام المتبادل (Reciprocity) لمواكبة التغيرات والتحولات الاقتصادية والسياسية الكبرى التي يشهدها العالم اليوم.

ومن تلك المتغيرات والتحولات الجديدة في النظام السياسي والاقتصادي العالمي نستطيع دراسة تفسير أسس استراتيجيات الشراكة الجزائرية لما تتميز به من بعد جيواستراتيجي في المنطقة العربية وقارة إفريقيا ونظراً لما تزجر به من ثروات طبيعية وطاقوية وكذا حيوية أسواقها التجارية المثيرة لاهتمامات المستثمر والشريك الأجنبي وخاصة في قطاع المحروقات الذي هو أساس النشاط الاقتصادي الجزائري وجوهره، إذ يمثل أكثر من 97% من صادرات الجزائر وذلك ما يجعل الفاعل الاستراتيجي الهام والأساسي في تعاملات الدولة التجارية الخارجية والمؤهل الأساسي حالياً في التفتح على السوق العالمية ودخول الشراكة الاقتصادية الدولية التي صارت لرخصة للانضمام إلى المجموعة الدولية وصمام أمان لدول العالم الثالث أمام التهديدات المتعددة المستهدفة لمنظوماتها السياسية والاقتصادية والأمنية.

فسياسة الشراكة الجزائرية مركزة على أهداف ومصالح جد حيوية وإستراتيجية منها:

بناء اقتصاد وطني قوي ومستقر يستجيب لتطلعات المجتمع ومتطلباته.

تأسيس شراكة تجارية اقتصادية عادلة وناجحة مع الشركاء الدوليين وتوظيف الرأسمال

الأجنبي في إنجاز مشاريع التعمير والتنمية الوطنية الشاملة.

تفعيل وتكثيف عمليات الشراكة في قطاع المحروقات، وخاصة في مجال الاستكشاف،

والبحت والتنقيب.

- تطوير وتحديث مناهج وسياسات قطاع المحروقات والصناعات التحويلية والوصول بها إلى التنقية المتطورة والريادة لتحقيق الاكتفاء الوطني في مجال التجارب والخبرات والعتاد.

- الاستثمار العقلاني الناجح لثروات وخيرات الوطن بتوظيف خبرات وكفاءات المستثمر والشريك الأجنبي في إثراء المنظومة الاقتصادية والصناعية الوطنية.

إن موضوع الشراكة الجزائرية في مجال المحروقات يحمل العديد من الآراء والدراسات المتفككة والمتباينة، لكنه موضوع الساعة الذي يجب أن يطرح ويناقش ويفهم عملية وواقعية انطلاقا من وعينا القومي وإدراكنا الصحيح لمتطلبات حماية مصالح وطننا الإستراتيجية بكل إيقان وحزم، ولا يمكن لنا بأن الشراكة الجزائرية قد وجهت في بداية التسعينات تحديات وضغوطات دولية فاضحة قصد الحصول على امتيازات وتسهيلات منفعية أكثر مستغلين بذلك الأوضاع الحرجة التي مرت بها الجزائر وفي نفس الوقت نجد أنفسنا أمام واقع دولي حتمي يجب أن نحسن التعامل والتكيف مع شروطه ومتطلباته القيصرية لأننا جزء من عالم لم نستشار في صنعه ولم نشارك في تنظيم علاقاته وتعاملاته بقدر ما نحن ملزمين بأن نثبت فيه وجودنا ومشاركتنا وحماية سيادتنا ومصالحنا.

فالعديد من الخبراء والمحللين الاقتصاديين والاستراتيجيين من يرون في تجربة الشراكة الجزائرية وانفتاحها على السوق الدولية قفزة نوعية تنتظر المزيد من العميق والتأهيل، وتستوجب القدر الكافي واللازم من البرامج والمناهج والدراسات العلمية الناجعة تحقيقا للرفاهية والأمن الاقتصادي والاجتماعي وحماية حصينة ضد كل الانعكاسات السلبية التي تخلفها السوق الحرة على المستويات المعيشية للفرد والمجتمع وكذا على سعر الصرف والتوازنات المالية للاقتصاد الوطني وذلك أن التهليل العشوائي لشراكة غير مضبوطة ومؤسسة يعني الدخول في مغامرة ومخاطرة كبيرة تركز العجز الاقتصادي وشبح المديونية الخارجية التي تفقد الدول والشعوب هيبته واستقلالها ولتحليل هذا الموضوع ارتأينا طرح الإشكالية التالية:

الإشكالية المطروحة:

- ما المقصود بالشراكة الأجنبية؟ وهل هي خيار استراتيجي أم حتمية اقتصادية لتنمية وترقية وتطوير شركة سوناطراك؟ في ظل التحولات الاقتصادية العالمية الكبرى؟.
- ويمكننا تقسيم وتجزئة هذه الإشكالية إلى أسئلة جزئية منها:
- ماهية الشراكة الأجنبية آليتها، ميكنيزماتها، أهدافها وغاياتها ومخاطرها؟.
 - هل المناخ الاقتصادي والقانوني والسياسي ملائم لجلب وتشجيع هذه الشراكة؟.
 - مدى أهمية التحالفات والاندماجات الاقتصادية الكبرى التي يشهدها العالم اليوم وما هو موقع شراكة سونا طراك من هذه التحالفات والتطورات الاقتصادية الكبرى؟.
 - حتمية وضرورة انتهاج أسلوب الشراكة لتطور تنمية الاقتصاد الجزائري الذي هو مرتبط أساسا وكليا بقطاع المحروقات ومن هنا نستنتج حتمية الشراكة الذي هو خيار استراتيجي بالنسبة لشركة سوناطراك لمسايرة التقدم التقني والتكنولوجي ولتكتيف وتعزيز فتراتها الاستكشافية والإنتاجية؟.

وهذا ما اعتمدته شركة سونا طراك في برنامجها الاستراتيجي خلال العشرية القادمة فقد تبنت أسلوب الشراكة الأجنبية والمحلية كخيار استراتيجي في سياستها التنموية لا بديل عنه وخاصة في الظروف الراهنة التي يشهدها الاقتصاد الدولي من تحولات عميقة في الأساليب التنموية وتعد الشراكة الأجنبية من الأساليب الأكثر حداثة ونجاعة وفعالية اقتصادية، وخاصة بالنسبة للبلدان النامية لأن كما هو معروف حاليا أي سياسة تنموية لهذه البلدان يجب أن يمر عن طريق التقارب الاقتصادي مع البلدان المتقدمة، أي تقارب اقتصادي لابد أن يمر عن طريق الشراكة الأجنبية الإستراتيجية.

ولهذا التقارب الاقتصادي والتعاون المشترك، شروط اقتصادية وسياسية وقانونية معنية لنجاح العملية لكلا الطرفين، وهذا يكمن فيما يلي:

- اكتساب الخبرات الفنية والتقنية والاستفادة من التحول التكنولوجي وتوظيفها في العملية الإنتاجية وهذا لا يكون إلا بإبرام عقود شراكة مع الشركاء الأجانب الذين لهم هذه الخبرات والمميزات التكنولوجية بالنسبة للطرف الجزائري.

- ضرورة البحث عن أسواق جديدة بتقنيات واستراتيجيات أكثر فعالية ونجاعة وللحفاظ على المكانة السوقية للسوق العالمية للطرف الأجنبي..... الخ.

من التساؤلات التي أدت بنا إلى اختيار هذا الموضوع الهام والإحساس في نفس الوقت وخاصة بالنسبة للجزائر التي تعاني من اقتصاد منهار ومتخلف ويعتمد أساسا بقطاع المحروقات وكل القطاعات الأخرى تتأثر ايجابيا وسلبيا بتأثر قطاع المحروقات، ولهذا اقتصرنا هذه الدراسة حول الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر.

وللإجابة على هذه الإشكالية والتساؤلات الجزئية، والدوافع التي أدت بنا إلى اختيار هذا الموضوع الحساس والجدير بالبحث والتعمق فيه انطلقنا من الفرضيات التالية:

الفرضيات:

الفرضية الأولى: موضوع الشراكة الأجنبية أصبح موضوع اهتمام الجميع بغض النظر عن اختلاف وظائفه ومسؤولياتهم، وخاصة منهم الاقتصاديين والسياسيين، ولا غرابة أن يتسع ويتعمق الاهتمام بهذا الموضوع لأنه موضوع الساعة وله علاقة مباشرة بالعمولة الاقتصادية والتحولت العالمية الكبرى.

الفرضية الثانية: أي عملية انتقال من اقتصاد مخطط ومركزي إلى اقتصاد السوق لا تكون إلا عن طريق التقارب والاحتكاك والتعاون الاقتصادي مع الدول المتقدمة وهذا لا يكون إلا عن طريق أسلوب الشراكة الأجنبية على مستوى الدول والشركات الكبرى ذات تكنولوجيا عالية وخبرات واسعة.

الفرضية الثالثة: إن اعتماد سياسات التنمية في الجزائر كلية على موارد قطاع المحروقات (أكثر من 97%)، جعلنا نستبعد إمكانية إحلال هذا القطاع بمورد أو بموارد أخرى حتى في المدى الطويل، مما يستدعي ضرورة التفكير بجدية وعقلانية في تطوير وتعزيز قدرات هذا القطاع الحيوي حتى يصبح يساير التطورات العالمية.

الفرضية الرابعة: أمام التحولات الاقتصادية الكبرى التي يشهدها العالم، وكذا التغيرات والتطورات التي تشهدها الشركات الدولية وخاصة الشركات البترولية العالمية، يستوجب على شركة سوناطراك وتتكيف وتتأقلم مع هذه المعطيات الجديدة من جهة، ومن جهة أخرى

تعزيز، تحديث وتطوير قدراتها الإنتاجية والاستكشافية والتسويقية وهذا لا يكون إلا بتبني إستراتيجية الشراكة الدولية لبلوغ أهدافها.

أهمية البحث :

الهدف الرئيسي من هذه الدراسة يكمن أساسا في تبيان مدى أهمية وضرورة اللجوء إلى الشراكة الدولية في كافة القطاعات المكونة للاقتصاد الوطني، وخاصة قطاع المحروقات الذي هو المحرك والمحفز الأساسي لبقية القطاعات الاقتصادية الأخرى والممول لها أيضا فالشراكة الأجنبية (الدولية) ضرورة ملحة وخيار استراتيجي لا مناص منه في الوقت الحاضر والمستقبل للنهوض بالاقتصادي الوطني وهذا ما تبنته الحكومة الجزائرية منذ الاستقلال إلى يومنا هذا.

الصعوبات والمشاكل:

أما فيما يتعلق بالمشاكل التي تعرضنا لها أثناء قيامنا بهذا البحث تكمن أساسا في قلة الكتب والمراجع باللغة العربية بل في ندرتها، حيث أكثر من 85% من محتوى البحث مستمد من المراجع والمجلات والدوريات والملتقيات الدولية والوثائق الداخلية لشركة سوناطراك وكلها باللغات الأجنبية وكذا الاعتماد على بعض التقارير الاقتصادية لهيئات رسمية ولخبراء ومختصين في مجال الطاقة.

المنهجية المتبعة:

ولقد اتبعنا في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي بالاعتماد على أدوات التحليل التي تعتمد على بعض المفاهيم الكلية المتعلقة بالاقتصاد الدولي، فتعتمد الدراسة على مفهوم وحتمية وارتباط الاقتصاد الجزائري بالاقتصاد الدولي، وهذا بالاعتماد على الجدول والأرقام مجموع العقود البترولية التي أبرمت عن طريق الشراكة الأجنبية.

محددات الدراسة:

قمنا بتحديد دراستنا هذه في النقاط التالية:

- 1- تعريف ومفاهيم مختلفة للشراكة، أو المشاركة، والنظريات المفسرة لها.
- 2- التطرق للشراكة الأورومغاربية بحكم أنها جزء من الشراكة الأجنبية، وأن أغلب الشركات النفطية الأوروبية تتعامل مع سوناطراك بعقود الشراكة الأجنبية.

- 3- جمع وإحصاء أتم عقود الشراكة التي أبرمت مع سوناطراك ما بين 1965-2012.
- 4- ركزنا في دراستنا على المرحلة ما بين 2000-2012.
- 5- إظهار وتبيان النتائج الايجابية للشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات.

الدراسات السابقة:

1- دراسات بترولية، نشرت في المعهد الفرنسي للبترول تحت عنوان: البحث وإنتاج البترول والغاز، احتياطات تكاليف وعقود الشراكة البترولية من إعداد مجموعة من الخبراء المختصين أمثال : Denise Babusiaux pressin و Quirauden و Michele .

ولقد تطرقوا بإسهاب عن تاريخ البترول والغاز عبر التاريخ وعن العمليات المعقدة التي تتطلب شراكة وتعاون وتظافر جهود الشركات فيما تبينهما لتقاسم الأرباح والتكاليف والمخاطر وخاصة المخاطر السياسة، وأخيرا تطرقوا إلى المناخ التشريعي والاستثماري الذي يجب أن يسود في مثل هذه الصناعات الثقيلة والإستراتيجية والتي تتطلب تكنولوجيا عالية.

عمورة جمال، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقية الشراكة العربية الأورومتوسطية، 2006، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.

تناولت الدراسة الآثار الاقتصادية لاتفاقيات الشراكة على الدول العربية التي وقعت عليها، وذلك من خلال بعض التجارب السابقة كتجربة تونس، المغرب ومصر، التي بدأت بالفعل تنفيذ الالتزامات المترتبة على تلك الاتفاقيات قصد الاستفادة منها في تجربة الجزائر، وبما أن هذه الآثار متشعبة ومتداخلة وتمس عدة ميادين وقطاعات اقتصادية مختلفة، فإن هذا البحث يهدف إلى تشريح محتوى هذه الاتفاقيات وتحديد أثارها على الصادرات، الاستثمار الأجنبي المباشر، وأثارها على موارد ميزانية الدولة، أما فيما يخص المحروقات فاعتمدنا على المجالات والدوريات والتقارير المختصة في ذلك.

شريط عابد، دراسة تحليلية لواقع وأفاق الشراكة الأورومتوسطية، - حالة دول المغرب العربي-، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية 2005.

حاول الباحث من خلال هذه الأطروحة التطرق إلى التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة، مشيراً في ذلك إلى أهم مؤشرات هذا التحول والتي تتمثل أساساً في: التحرر الاقتصادي العالمي، السياسات التجارية واتفاق الجات، العولمة الاقتصادية والتكتلات الاقتصادية الإقليمية.

وتناول كذلك مسار التعاون الأوروبي - المتوسطي، مبرزاً من خلاله علاقات التعاون المتوسطية، ثم الشراكة الأوروبية - المتوسطية. وأخيراً تحديات وأفاق هذه الشراكة. كما تناول أيضاً الشراكة الاقتصادية الأوروبية - المغربية، من خلاله أهم مكونات هذه الشراكة وفي مختلف مجالاتها: التجارية وإقامة منطقة للتجارة الحرة، ثم مجالات التعاون الاقتصادي والمالي، وأخيراً انعكاسات الشراكة على اقتصاديات الدول المغربية.

تقسيم الدراسة:

لتحقيق أهداف الدراسة تم تقسيمها إلى خمسة فصول أساسية وهي:

الفصل الأول: أساسيات ومفاهيم عامة حول الشراكة الأجنبية، ولقد قسمنا هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث لكل مبحث خمسة مطالب، المبحث الأول يتناول عموميات ومفاهيم حول الشراكة، والثاني يتناول النظريات المفسرة للشراكة ومجالاتها وأشكالها. والثالث يتناول عوامل نجاح الشراكة ومؤشرات تقييمها وموقعها من الفكر التكاملي.

الفصل الثاني: تناولنا في هذا الفصل عدد من الإتفاقيات الشراكة الأجنبية (أو المشاركة) وموقعها من الفكر التكاملي وهو بمثابة تدعيم وتكملة للفصل الأول وقسمناه إلى 03 مباحث أساسية وكل مبحث مقسم إلى مطالب.

الفصل الثالث: مسار التقارب والتعاون الأوروبي - المتوسطي بحكم موقع الجزائر في الضفة الجنوبية للمتوسط، ولقد قسمناه إلى 04 مباحث وكل مبحث مقسم إلى مطالب، تناولنا فيه مسار العلاقات والتعاون المتوسطي والجوانب المختلفة للشراكة والعقود البترولية المعتمدة.

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات بالجزائر عن طريق الشراكة الأجنبية والنشاطات الرئيسية لشركة سوناطراك ولقد أجمعنا ما استطعنا من عقود الشراكة من 1965 إلى غاية 2012 وركزنا على المرحلة 2000-2012 بحكم أنها مرحلة بداية الشراكة الفعلية، والإطار القانوني والتشريعي للمؤسسة.

- التفكير بطريقة جيدة في البحث عن بدائل إستراتيجية لتنمية وتطوير الاقتصاد الوطني خارج المحروقات والتقليل من تبعيته له، وهذا بتشجيع الشراكة الأجنبية في قطاع الفلاحة، السياحة، الخدمات وكذا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- إنشاء وحدات للبحث والتطوير بكل وحدة إنتاجية التابعة لشركة سوناطراك، تعمل على المساهمة في رفع الكفاءة التكنولوجية لعملية الإنتاج داخل الوحدة، وتطوير عمليات البحث، التنقيب والتحويل.

الفصل الخامس: في هذا الفصل تناولنا البعد الإستراتيجي والمستقبلي للصناعة النفطية (أي الغاز والبتروول) وإظهار الإستراتيجية المستقبلية لشركة سوناطراك في العشرينية القادمة، والتي تتجه نحو تعزيز وتكثيف إستراتيجية وسياسة (الكل غاز) أي النزعة الغازية بإمتياز ثم قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى 03 مباحث ولكل مبحث مقسم إلى مطالب متوازنة ومنسجمة.

الفصل الأول :

أساسيات ومفاهيم عامة حول

الشراكة الأجنبية

الفصل الأول : أساسيات ومفاهيم عامة حول الشراكة الأجنبية

مدخل :

يعيش العالم الآن عصرا تختلف سماته وملامحه وآلياته ومعاييره عن كل العصور السابقة، وقد كان من أخطر آثار هذا العصر الجديد بروز التنافسية كحقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات الاقتصادية في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب الميزات التنافسية من أجل تحسين موقفها النسبي في السوق أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين والمحتملين.

وبتزايد حدة المنافسة التي أصبحت تهدد الكثير من المؤسسات والشركات العالمية، أصبح اللجوء إلى إستراتيجية بديلة تمثلت في التحالف والمشاركة أمرا شبه محتم، ففي ظل هذه الإستراتيجية تبدلت العلاقة من التنافس السلبي العدائي إلى مزيج من التعاون والتنافس الذي يتيح للأطراف الحصول على التكنولوجيا التجديدية و/أو تطور تلك التكنولوجيا الموجودة، فضلا عن توسيع السوق المحلية أو الخارجية، وجلب المزيد من المعرفة.

وفي هذا السياق تبنت العديد من الشركات العالمية وخاصة الرائدة منها هذه الإستراتيجية ورأت فيها سبيلا ممكنا لتحقيق أهدافها التوسعية واحتواء منافسها وطريقة هامة لجلب المزيد من الموارد المالية، هذا وقد أصبحت الشراكة السمة البارزة والمميزة لهذا العصر.

المبحث الأول : عموميات وتعريف مختلفة حول الشراكة الأجنبية

تمهيد :

على الرغم من أن فكرة التعاون فكرة قديمة متأصلة في المجتمع الإنساني نظرا لاعتمادها على مبدأ المصالح المشتركة والمتبادلة بين الناس، إلا أن مبدأ الشراكة كإستراتيجية تنموية تعاونية بين المؤسسات لم تظهر إلا حديثا، حيث ارتبط ظهورها أساسا بزيادة معدل التبادلات التي تقوم بها المؤسسات في إطار تعاوني قائم أساسا على تحمل الأرباح والخسائر.

المطلب الأول : ماهية الشراكة الأجنبية

نستطيع أن نلخص الشراكة الأجنبية في النقاط التالية :

- الشراكة في الفقه الدولي :

يمكن القول مبدئيا أن الشراكة هي شكل من أشكال التعاون والتقارب بين المؤسسات والدول باختلاف جنسياتها، قصد القيام بمشروع معين بحيث يحفظ لكلا الطرفين مصلحتهما في ذلك¹.

إن كانت فكرة التعاون أو الاشتراك بصفة عامة سابقة لفكرة الشراكة بمفهومها الحالي أو الحديث فقد، ورد مصطلح الاشتراك في الكتاب الكريم والسنة النبوية الشريفة (أولا)، مما يدل على تأصل هذا في المجتمع الإنساني قبل أن يأخذ المفهوم المتداول والمتعارف عليه في القانون الوضعي المقارن (ثانيا) وفي الفقه الاقتصادي الدولي (ثالثا).

أولا : الشراكة في الفقه الإسلامي :

من أنواع المعاملات المالية الشائعة في الإسلام، نجد الشركات أو المشروعات المالية التي تقوم على أساس التعاون بين شخصين أو أكثر بالاشتراك في الجهد للكسب بواسطة الأموال أو الأعمال معا².

¹ محمد يعقوبي، لخصر عزي، الشراكة الأوروبيةمتوسطة وآثارها على المؤسسة الاقتصادية مجلة العلوم الإنسانية كلية الاقتصاد والتجارة، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، العدد 14 السنة الثانية، أكتوبر 2004، ص 03.

² عبد الفتاح تقيّة : المختصر في الفقه المدني من خلال أحكام الفقه الإسلامي، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر 1998، ص 99.

كما ورد تعريف الشركة في الإسلام في مواضع كثيرة وقد ثبت مشروعيتها بالكتاب الكريم والسنة الشريفة، فالشركة³ إسم مصدر شرك، يقال شرك الرجل في البيع أو الميراث أي خلط نصيبه⁴.

قال تعالى :

﴿ قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نِعْمَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِيَ بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَانَهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ﴾⁵.

أما في الاصطلاح الشرعي فيختلف تعريف الشركة باختلاف أقسامها، فقد يقصد بها "شركة إباحة" والتي تعني اشتراك سائر أفراد المجتمع في الانتفاع بالأموال المباحة، والأصل في ذلك قول الرسول صلى الله عليه وسلم:

" الناس شركاء في ثلاثة الماء والكأ والنار " ⁶.

هذا وتعتبر شركة العقد هي اللفظ الجامع والشامل والمستوفي لكل معاني الشركات وكافة أنواعها في الإسلام، ويقصد بها إما العقد الذي يبرمه اثنان فأكثر للاشتراك بالمال والعمل بقصد تحقيق الربح أو الحصول على المال وإستتمائه، أو هي ذات اجتماع في التصرف الذي يترتب على العقد.

كما تعتبر شركة العقد أحد أساليب الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي وتسمى الشركة التي تنشأ لهذا الغرض (لغرض الاستثمار) "شركة الاستثمار"، هذه الأخيرة التي تعني عقد بين جماعة يلتزم بمقتضاه كل واحد منهم بأسلوب غسلاني معين في التمويل وتسيير الأعمال والمشاركة في الغنم والعزم، وذلك لتنفيذ مشروعات استثمارية معينة تعمل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، تحقيقا للأهداف الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الإسلامي.

³ الشركة هنا بكسر الشين وسكون الراء.

⁴ خلف بن سليمان النمري : شركات الإستثمار في الإقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 2000، ص: 14.

⁵ سورة "ص" الآية 23.

⁶ عبد الحميد الشواربي : موسوعة الشركات التجارية، شركات الأشخاص والأموال والاستثمار منشأة المعارف، الإسكندرية 2003، ص 09.

ويتقارب مفهوم الشركة الواردة في الفقه الإسلامي مع المفهوم الوارد في القانون الوضعي المقارن، مما يدل مرة أخرى على قدم فكرة التعاون والاشتراك وتصلها في المجتمع الإنساني.

ثانيا : الشراكة في القانون الوضعي المقارن

يطلق تعبير الشركة عند فقهاء القانون الوضعي على العقد المنشئ للشركة وكذلك على الشخص الاعتباري المعنوي الذي ينشأ بعقد، حيث يعرف المشروع الجزائي الشركة في المادة 416 من القانون المدني على النحو التالي :

" الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان أو اعتباريان، أو أكثر على المساهمة في النشاط المشترك بتقديم حصة من عمل أو مال أو نقد بهدف اقتسام الربح الذي ينتج أو تحقيق اقتصاد أو بلوغ هدف اقتصادي ذي منفعة مشتركة كما يتحملون الخسائر التي تتجز عن ذلك" ⁷.

وهو نفس التعريف الذي أخذ به المشرع المصري، حيث تنص المادة 505 من التقنين المدني المصري على :

" الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع مالي بتقديم حصة من مال أو عمل لاقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة".

ثالثا : الشراكة في الفقه الاقتصادي الدولي

إهتم الفكر الاقتصادي الدولي بفكرة الشركة فصاغ لها نظريات عديدة محاولة لضبط مفهومها وقد تعددت المفاهيم التي أعطيت للشراكة نتيجة تعدد المواضيع التي تكون محلا للتعاون بين الشركاء محليا ودوليا، وباختلاف الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها هذه الشراكة، وسأحاول شرح بعض هذه المفاهيم فيما يلي :

⁷ قانون رقم 88-14 المؤرخ في 3 ماي 1988، يعدل ويتم القانون المدني، الديوان الوطني للأشغال التربوية 1999، ص 90.

• يعرف كل من Yourgnel , Bradfore الشراكة على أنها :

" نقول أن مؤسسة أنها في شراكة إذا كانت الأخيرة بين الأشخاص معنويين أو طبيعيين، حيث تعمل احدهما على استعمال كل إمكانيات على الأقل بهدف الوصول إلى إنشاء مؤسسة جديدة، وتكون الملكية عامة موزعة على المشاركين نسب متفاوتة وتحت إشراف مطلق لأحد المتعاقدين"⁸.

• أما Benamar Beravayal فيرى أن الشراكة هي علاقة عمل بين شركتين على الأقل تنشأ على مبدأ الثقة وتقاسم المخاطر، حتى يتم التعاون معا على تطوير نشاطات محددة لتحقيق غاية مزدوجة بمساهمة تكنولوجية وتسييرية لضمان استقرار المؤسسة⁹.

• ويذهب كل من P.Kotler, B.Dubois إلى القول بأن الشراكة هي الإستراتيجية الأكثر انتشار أو استعمالا من طرف المستثمرين الأجانب أين يشتركون مع شركاء محليين من أجل إنجاز مشروع في أحسن الظروف¹⁰.

إضافة إلى محاولة بعض المنظمات الاقتصادية العالمية لتعريف الشراكة منها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، حيث يعرفها بأنها العقود التي تبرم على عدة سنوات بين متعاملين ينتمون إلى أنظمة مختلفة والتي تذهب إلى أبعد من الشراء البسيط للأشياء والخدمات لتشمل مجموعة عمليات تكميلية تضامنية¹¹.

- مفهوم الشراكة الحديث:

تعتبر الشراكة في المجال الاقتصادي مفهوما واسعا يجرى تعميمه واستخدامه على نطاق واسع، ولم يظهر هذا المفهوم سوى خلال السنوات الأخيرة بسبب تزايد حدة المنافسة بين المؤسسات، فإن مصطلح الشركة يمكن أن يكون كما يلي:

⁸ الملتقى الاقتصادي الثامن حول الشراكة الأجنبية في الجزائر، جامعة الجزائر، كلية الخروبة، ماي 1999، ص : 11.

⁹ BENAMAR Beravayal, Le partenariat une expérience et des perspective, 3^{eme} année scientifique et technique, Alger le 19-22 Avril 1998, P 02.

¹⁰ B.DUBOIS, P.KOTLER, Marketing management, 5^{eme} édition, Paris Public union,1988, P : 240.

¹¹ BENAMAR Beravayal, OP.cité, P 03.

- 1- الشراكة هي شكل من أشكال التعاون الدائم بين المؤسسات المستقلة، قد تكون في مجال الإشهار، الإعلام المتواصل، تبادل المهارات والموظفين.... الخ¹².
 - 2- هي كيان ذهني يتحكم في العلاقة القائمة بين المؤسسات، والتي تتصف بالفوائد المشتركة وبتوزيع المساهمات بين أطراف العمل الجماعي المشترك¹³.
 - 3- هي تقارب بين عدة مؤسسات مستقلة قانونيا، لأجل التعاون في مشروع معين، أو نشاط خاص بتكثيف وتنسيق الجهودات وتبادل الكفاءات والوسائل والمصادر الأساسية¹⁴.
 - 4- هي اتفاقية تعاون طويلة متوسطة المدى، بين مؤسستين أو أكثر مستقلة قانونيا، متنافسة أو غير متنافسة (احتمال تنافسها في المستقبل)، والتي تنوي جلب أرباح مشتركة من خلال مشروع مشترك¹⁵.
 - 5- هي إمكانية طلب من إحدى الأطراف (مؤسسات، مجتمعات، أشخاص... الخ)، الاشتراك والتعاون في تحقيق أهداف معينة، وخلال فترة زمنية محددة¹⁶.
 - 6- مؤسستان أو أكثر تتفقان على إعداد وتطوير إستراتيجية طويلة الأجل بغرض قيادة السوق في سلعة أو خدمة محددة عن طريق تخفيض التكاليف وتطبيق التسويق المتميز، والاستفادة من المزايا التنافسية والمزايا المطلقة المتاحة لأحد الطرفين أو لكل منهما.
- بعد عرضنا لهذه التعاريف يمكننا إعطاء صورة لعلاقة الشراكة بين المؤسسات الاقتصادية من خلال الشكل التالي :

¹² Mane-Henri, Dictionnaire de gestion vocabulaire, concepts et outils (Paris : ed economica, 1998), P314.

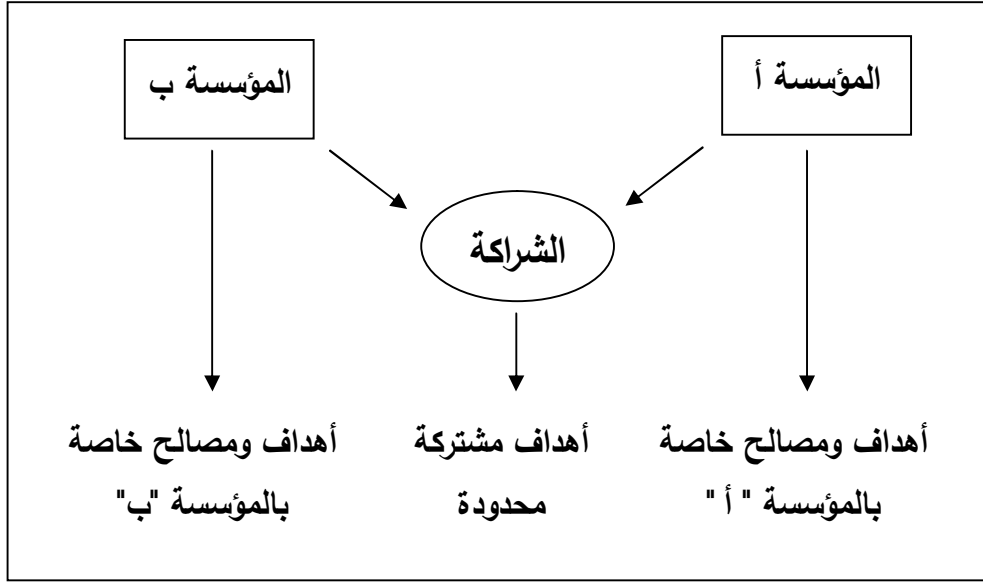
¹³ Raymond-Allain-thietar, Encyclopédie du management (Paris : ed Vuibert, 1992), T2, P 769.

¹⁴ B.Garrette et P.Dussauge, les stratégies d'alliance (paris : Ed d'organisation, 1995), P 27.

¹⁵ Boualem Aliouat, les stratégies de coopération industrielle (paris : ed Economica, 1996), P 14.

¹⁶ A.M.Dahmani, «Le partenariat et les alliances stratégiques dans les nouvelles politiques de développement des entreprises » économie N° 36 (Septembre 1996), P 20.

الشكل 01 : صورة الشراكة بين المؤسستين



Source : B. Garrette et P.Dussauge, les stratégies d'alliance (Paris : Ed d'organisation, 1995), P 25.

من خلال التعارف السابقة يمكننا استنتاج تعريف شامل لمعنى الشراكة فهي علاقة قائمة على أساس التقارب والتعاون المشترك من أجل تحقيق المصالح والأهداف المشتركة للمؤسسات المتشاركة، حيث يقدم كل طرف أفضل ما لديه لإنجاح هذه العلاقة مع الحفاظ على استقلالية القانونية.

بعد أن وضحنا معنى الشراكة، يبقى التساؤل المطروح هو لماذا تسعى المؤسسات إلى التعاون فيما بينها؟.

ولماذا تسعى بعض المؤسسات الرائدة إلى أسلوب الشراكة مع مؤسسات أخرى، كل هذه التساؤلات تقودنا للحديث عن الدوافع الحقيقية لنشوء هذه الظاهرة وانتشارها.

المطلب الثاني : الدوافع المؤدية للشراكة

أضحت الشراكة بين المؤسسات الاقتصادية ضرورة معاصرة للتغلب على المشكلات ولمواجهة التحديات التكنولوجية والمالية، إضافة لذلك تنحصر الدوافع والأسباب الحقيقية لاختيار هذا البديل الاستراتيجي في العناصر التالية :

1- ظهور وتنامي ظاهرة العولمة، والتي شملت المجالات المالية والتسويقية والإنتاجية والتكنولوجية، كما شملت أسواق السلع والخدمات والعمالة، وقد أصبح مسؤولوا المؤسسات يتعاملون مع عالم تلاشت فيه الحدود الجغرافية والسياسية وسقطت الحواجز التجارية بين أسواقه بعد العمل باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة¹⁷.

2- تعاضم تكلفة التكنولوجيا وتعقدها، وبالتالي ارتفعت معها تكاليف البحث والتطوير، ولهذا تبحث المؤسسات - بما فيها الرائدة- عن إستراتيجية الشراكة في صيغتها الفنية، والتي تتيح لها نقلا أرخصا للتكنولوجيا بدلا من استثمار مبالغ ضخمة في تطوير تكنولوجيا معينة، دون ضمان كاف للنجاح.

3- تناقص نسبي لفرص الاندماج والشراء أو الابتلاع، إما بسبب مشكلات في بورصات الأوراق المالية أو فرض قيود حكومية أو اعتبارات قانونية كدخول طرف ثالث معارض لعمليات الاندماج أو الشراء.

إن الإخفاقات الكبيرة والمتعددة التي حدثت لعمليات الاندماج والشراء أصبحت دافعا لتطور الشراكة الإستراتيجية كبديل جديد يسمح بتجنب التصادم الثقافي والتنظيمي الذي يسببه الاندماج، كما أن الشراكة تنحصر في مجال تعاون محدد، مما يسهم في تحسين أداء ذلك النشاط وتطويره¹⁸.

بالإضافة إلى ما سبق، هناك دوافع أخرى أدت إلى اللجوء إلى هذا الخيار الاستراتيجي، أولها مواجهة التحديات والمخاطر والأزمات، وثانيها ضمان توفير الاحتياجات

¹⁷ أحمد سيد مصطفى، مرجع سابق، ص 58.

¹⁸ B.Garrette et p.Dussauge, Op-Cit, P 62.

من المهارات والموارد والخبرة اللازمة لاختراق الأسواق الجديدة، وثالثها تحقيق رافعة تمويلية جديدة وبتكلفة محدودة، كما تحقق الشراكة قدرا كبيرا من فرص التحول للعالية، بأسلوب متدرج ومخطط.

المطلب الثالث: أهداف الشراكة والنظريات المفسرة لها

- أهداف الشراكة :

تتميز الشراكة التنافسية العالمية بالتغير الدائم وبتزايد المخاطر مما يؤدي إلى ضرورة البحث عن شركاء استراتيجيين لمواجهة تلك المخاطر ولتعزيز القدرة التنافسية، وذلك من خلال تحويل المهارات والتكنولوجيا الحديثة، إضافة لذلك يهدف التعاون من خلال الشراكة إلى:

- تحويل أو اقتناء حرفة جديدة:

إن الحرفة هي القدرة الكلية لمؤسسة ما على توسيع مستمر لتلبية احتياجات زبائنها والاستجابة للتطورات التي تحدث في المحيط، هذه القدرة تحتوي على ترتيبات متجانسة لمجموعة من المهارات:

1. مهارات في التسويق الخارجي: اكتشاف احتياجات الزبائن، تجزئة السوق... الخ.
2. مهارات في الإنتاج والابتكار: تحسين الإنتاجية، التحكم في الجودة... الخ.
3. مهارات في التمويل : التحكم في التكاليف المرتبطة بالتمويل... الخ.
4. مهارات في التسيير المالي: قياس ومراقبة مختلف الهوامش ومرد وديات المؤسسة.. الخ.
5. مهارات في الاتصالات الخارجية والداخلية : اختيار واستعمال عدة طرق للاتصال بالزبائن، تنمية المهارات... الخ.

- تحويل اقتناء مهارات محددة:

تنتج المهارة بالاحتكاك بين الأفراد والأساليب والآلات، لذا فلتحويل المهارات من خلال الشراكة ينبغي تحويل المناهج والطرق التقنية المرافقة لتلك المهارات، كما تطلب هذه العملية

تسفير برنامج لتكوين الأفراد وتدريبهم على هذه الطرق، إضافة إلى تخصيص وسائل مادية لتسهيل تلك العملية.

- تحويل أو اقتناء تخصص صناعي أو تجاري أو مالي:

كل التخصصات القابلة للتحويل ترتبط بإحدى مكونات المهارة سواء كانت كفاءات بشرية أو طريقة عمل خاصة أو أجهزة إنتاج، دون أن ننسى العنصر المالي. إضافة إلى الأهداف التي ذكرناها تفيد إستراتيجية الشراكة في تحقيق ما يلي:

- سهولة الدخول إلى السوق الدولية:

وذلك من خلال اختيار شريك استراتيجي يسهل عملية الدخول إلى السوق الدولية، ويساعد في تقليل تأثير القيود والمحددات التي تعيق تحقيق هذا كتكاليف العمليات التشغيلية والإدارية التي يتطلبها الدخول للأسواق الدولية، وفي هذا الإطار نورد ما قامت به الشركات الغربية كمثال توضيحي، فقد تمكنت تلك الشركات من اقتحام وسط وشرق أوروبا بفضل الشراكة التي أنشأتها مع الشركات المحلية التي أفادتها في تجميع المعلومات التسويقية وأسهم الناشطين في القطاع¹⁹.

- المشاركة في المخاطر:

يستخدم أسلوب الشراكة لتقليل مخاطر المنافسة أو على الأقل السيطرة النسبية والمحدودة على الآثار السلبية أو التهديدات المرتبطة بهذه المخاطر، ومن الأمثلة الشائعة في هذا الصدد هو تطوير شركة Boeing شراكة إستراتيجية دولية مع عدد من الشركات اليابانية لتقليل المخاطر المالية الخاصة بعملية تطوير وإنتاج جيل جديد من طائراتها وهي: 777 ، لأن مشروع بهذا الحجم يحتاج إلى بلايين الدولارات.

- التعلم والانتقال التكنولوجي:

اهتم أصحاب نظرة "التعلم التنظيمي" بمسألة التعلم في المشاريع المشتركة، وحسب رأيهم تعتبر المؤسسة المشتركة أحسن وسيلة للحصول على المعارف الضمنية، وقد يتحول

¹⁹ علي حسين علي وآخرون، مرجع سابق، ص 473.

هيكل المؤسسة إلى وعاء لاستقبال التأثيرات المتبادلة بين الطرفين عن طريق الاحتكاك المباشر .

ونشير إلى أن هذا النوع من المعارف يوصف بأنه صعب الانتقال عن طريق الوسائل الرسمية الكلاسيكية (كالتكوين، البحث والتطوير الخ)²⁰ لذا اعتبرت هذه الإستراتيجية أحسن وسيلة لنقل هذه المعارف وهذا ما يعرف " بالتعلم " " L'apprentissage " .

من الأمثلة الحية التي تجسد هذه الظاهرة، هو ما حدث بين شركة Toyota وشركة GM، في سنة 1982 أغلقت شركة GM مصنعها القديم للسيارات في كاليفورنيا بسبب عدم كفاءته، لكنها سنة 1984 وافقت على فتحه بعد اتفاق مشترك مع شركة Toyota وتم تحويله إلى مشروع مشترك "Joint venture"، وسمي هذا المشروع الجديد Nummi، وكان لكل طرف هدفه الجوهرى فشركة Toyota كانت تسعى لتعلم كيفية التعامل والعمل مع أصحاب مصانع السيارات في أمريكا، أما شركة GM فكانت تبحث عن دراسة وتحليل أساليب الإدارة اليابانية.

إلى جانب التعلم تعتبر التكنولوجيا عاملا أساسيا لتطور المؤسسة الاقتصادية، ونظرا للتطورات المتسارعة التي تحدث في حقل التكنولوجيا يوما بعد يوم فإنه من الصعب أن تواكب المؤسسة دوما تلك التطورات، مما يجعل إستراتيجية الشراكة تهدف إلى تقليص تلك التكاليف الخاصة بالأبحاث في الميدان وتكون بديلا ممكنا للانتقال التكنولوجي بطريقة أكثر سهولة.

- التقليل من حدة المنافسة :

تسمح اتفاقيات الشراكة بتوسيع انتقال المعارف التكنولوجية والتجارية وغيرها، وبالتالي تضمن نوع من الثقة المتبادلة، مما يرفع من كفاءة فعالية هذه العلاقة التي تقود الكثير من

²⁰ سمير بن دريسو، الشراكة الأجنبية كخيار استراتيجي للمؤسسة الجزائرية (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2001، ص 48.

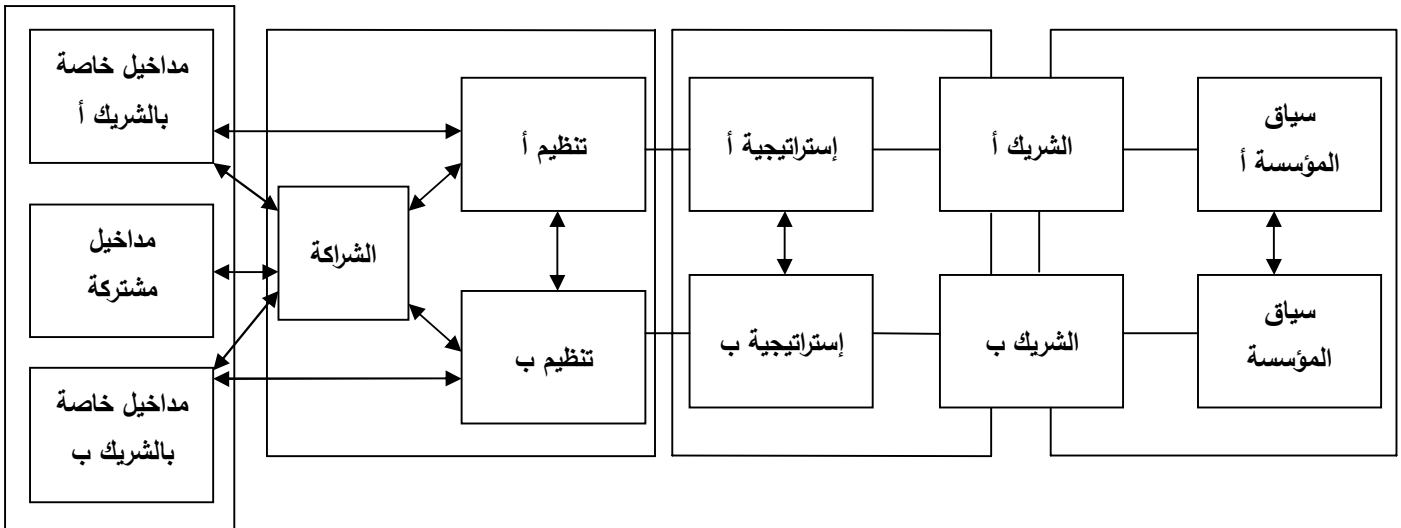
المؤسسات إلى تحسين وضعياتها التنافسية في السوق، هذا النوع من العلاقة كثيرا ما يؤثر على العلاقات مع المنافسين المباشرين ويؤدي إلى الهروب أو التقليل من المنافسة²¹.

كما أنه لا يقتصر الأمر على تحديد وحصر المؤسسات المتنافسة المتواجدة في السوق الواحد، ومن تم العمل على تخفيض حدة المنافسة بينها، بل يكمن لهذه المؤسسات أن تجلب طاقات وإمكانات جديدة من خلال علاقات الشراكة لتضيفها لنشاطاتها الرئيسية مما يسمح لها بخلق فرص استثمار إضافية في قطاعات ومجالات مكملة للنشاط الرئيسي²².

عموما تهدف الشراكة إلى تسهيل دخول المؤسسات لأسواق جديدة وجلب تكنولوجيات أكثر تطورا، وغيرها من الأهداف التي ذكرناها، لكن كل ذلك يبقى لكل طرف استقلاليته الخاصة، وإستراتيجيته المتميزة.

مما يتطلب وجود نوع من التوازن يساهم في إعطاء قوة للأطراف من خلال تحقيق ميزات إضافية وجلب مداخل مشتركة لكل شريك إضافة لتلك المداخل التي يحققها كل طرف، يمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي :

الشكل 02: تطور علاقات الشراكة



²¹ B.aliouat, op-cit, P 26.

²² معين أمين السيد، مفهوم الشراكة، لألياتها، أنماطها، ملف الملتقى الاقتصادي الثامن، نادي الدراسات الاقتصادية بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر (9-10 ماي 1999).

من خلال الشكل نلاحظ أن الشراكة وبمرور الزمن تؤدي إلى تحقيق مداخل مشتركة إضافة إلى المداخل الخاصة بكل طرف انطلاقاً من المزايا المكتسبة، وهذا ما يحول المنافسة الشديدة إلى تعاون وتعايش، أو على الأقل يقلل من حدها.

2- أهم النظريات المفسرة للشراكة:

في هذا العنصر سنحاول أن نقدم عرضاً لأهم التفسيرات النظرية التي تعالج مسألة الشراكة الإستراتيجية، ونشير إلى أن جل هذه النظريات حديثة بحدثة الظاهرة والبحوث التي تطرقت لها، ونجد من أهم تلك النظريات " نظرية تكاليف الصفقات " و " نظرية الوكالة " .

2-1 نظرية تكاليف الصفقات :

يرجع الفضل في تطوير هذه النظرية إلى **Williamson** (*) الذي وضع قائمة العوامل المفسرة لارتفاع تكاليف الصفقات، وقد سمح هذا العمل بتوسيع إمكانية الإحلال بين مختلف أشكال الارتباط الممكنة بين المؤسسات (التعامل من خلال السوق، اتفاقيات الترخيص، اتفاقيات الامتياز، اتفاقيات الشراكة)، وتشمل تلك العوامل المتحكمة في تكاليف الصفقات العناصر التالية²³:

1- **تعقد وعدم استقرار المحيط:** يؤدي إلى ارتفاع احتمال حدوث أخطاء، وبالتالي ارتفاع تكاليف التعديل والتصحيح.

2- **العقلانية المحدودة لدى المتعاملين:** وهذا ما ينفى إنشاء اتفاقيات مثالية.

3- **درجة تخصص كبيرة للأصول:** ارتفاع تكاليف الصفقات يرجع هنا إلى نقص إمكانية استعمال هذه الأصول في ميادين أخرى نظراً لميزاتها الخاصة.

4- **تكرار العلاقات التعاقدية:** كلما زاد تكرار مثل هذه العلاقات، أدى ذلك إلى تحمل تكاليف خاصة بكل علاقة تعاقدية، وهو ما يجعل البحث عن بديل الشراكة أمراً هاماً لإضفاء الثبات على تسيير مثل هذه الصفقات.

* نشر O. Williamson هذا العمل في مقال بعنوان "Transaction cost Economics" في العدد 22 من جريدة " Journal of law and Economics

²³ B.Garrette et P.dussauge, Op-Cit, P 12.

5- عامل الانتهازية: يظهر من خلال استعمال الحيلة أو سوء النية وعدم إظهار النوايا والأهداف الحقيقية من طرف الأطراف المتواجدة في السوق، مما يستدعي تغيير تلك الأطراف (كتغيير المورد مثلا أو المتعامل)، هذه التغييرات تسبب أعباء وتكاليف إضافية.

6- قلة عدد المتعاملين في السوق: إن نقص عدد المتعاملين يؤدي إلى وجود وضعيات احتكار وهو ما يرفع من القدرة التفاوضية لهؤلاء.

وذكر²⁴ B.Aliouat أنه يمكن تصنيف كل التكاليف المتعلقة بالصفقة حسب المراحل اللازمة لإبرام تلك الصفقة وقسمها إلى :

1- مرحلة التفاوض: وتتضمن تكاليف البحث، تكاليف التفاوض وإعادة التفاوض حول السعر، تكاليف التنقل والترجمة... الخ.

2- مرحلة إنشاء العقد: تكاليف توحيد المعايير وإثبات جودة المنتجات، تكاليف الخبرة القانونية لتقييم الالتزامات... الخ.

3- مرحلة تنفيذ العقد: تكاليف الضرائب المرتبطة بالصفقة، تكاليف مراقبة التصرفات الانتهازية، تكاليف معالجة النزاعات ومختلف العقوبات... الخ.

انطلاقا مما ذكرناه يلجأ العديد من المتعاملين في السوق إلى إبرام عقود شراكة لتخفيض تلك التكاليف، وتعتبر الشراكة غالبا الحل الأمثل حسب هذه النظرية على الأقل لأنها مرحلة وسطا بين صفقات السوق التي تتميز بتكاليفها العالية وقيام المؤسسة بهذا النشاط بنفسها وهو ما يتطلب استثمارات ضخمة.

لقد قدمت نظرية تكاليف الصفقات تفسيرات هامة لفهم علاقات الشراكة لكنها يمكن أن تطرح بعض النقائص التي تميزت بها وهي :

1- يستحيل عمليا أن نحدد تكاليف الصفقات بدقة لأن من الواضح وجود صعوبة في ضبط تكاليف الصفقات التي تتميز بكثرة متغيراتها أحيانا، وصعوبة أو استحالة قياسها أحيانا أخرى.

²⁴ B.aliouat, op-cit, P 48.

مرجع سبق ذكره ص 17.

2- نظرية تكاليف الصفقات تجعل المؤسسة تتخذ قراراتها فقط من خلال طرف اقتصادي معين مع هدف تخفيض التكاليف، وهذا ما يجعل المؤسسة في وضع حرج وساكن، فقد تختار المؤسسة اتفاقية تعاون في حالة ما وتختار مشروعاً مشتركاً في حالة أخرى أو اندماجاً في حالة مغايرة، وقد لا يتحكم في ذلك هدف تخفيض التكاليف كونها تبحث أولاً عن البقاء و تحسين القدرة التنافسية، بمعنى آخر تبقى الإستراتيجية المتبعة من طرف المؤسسة هي الموجه وليس فقط شروط محددة يميلها المحيط في فترة زمنية معينة.

ذكر **O. Williamson** عدة مبررات لفهم الإخفاقات التي تحدث في السوق واعتبر أن تركيز المتعاملين على تعظيم الأرباح قد يؤدي إلى غياب الثقة بينهم، وتعتبر الشراكة في هذه الظروف تسوية لهذا المشكل، ولتطوير هذه العلاقة لا بد من الاهتمام بعامل الثقة الذي يتنامى بمرور الوقت بين الشركاء وهذا ما يجنب وقوع تكاليف خاصة بالوكالة.

إن نظرية الوكالة تعتبر الشراكة أفضل خيار لمؤسسة، لأنها تسهل مراقبة التعاقدات المتبادلة وكونها أساساً للالتحام و الترابط الذي يشكل آلية ناجعة لمنع وعرقلة التصرفات الانتهازية، وترتبط هذه المقاربة أساساً بدرجة غموض النتائج المنتظرة من النشاط، فكلما كانت درجة غموض هذه النتائج كبيرة كلما كان اللجوء لخيار الشراكة أفضل كبديل لعلاقات السوق أو دمج هذا النشاط في المؤسسة، بالمقابل كلما قلت درجة غموض تلك النتائج كان احتمال خيار الشراكة أضعف مقارنة بعلاقات السوق والمؤسسة²⁵. من خلال النظرية نستنتج ما يلي :

- إذا كانت درجة غموض النتائج المنتظرة كبيرة يكون احتمال خيار الشراكة كبيراً مقارنة بعلاقة السوق.

- إذا كانت درجة غموض النتائج ضعيفة فإن احتمال خيار الشراكة يضعف مقارنة بدمج هذا النشاط في مؤسسة.

²⁵ F-Blenchot, « Modélisation du choix d'un partenariat », Revue française de gestion (juin, juillet, Aout 1197), P 70.

بعد أن تعرضنا لمختلف البدائل الإستراتيجية الممكنة للمؤسسة والمفاهيم المتعلقة بالشراكة الإستراتيجية، وأهم الأهداف والنظريات المفسرة لها، يبقى أن نشير إلى أهم أشكال الشراكة التي تم تصنيفها حسب معيارين، معيار العلاقة بين المؤسسات ومعيار قطاع النشاط، وهذا ما سنتعرض له في المبحث الموالي.

المطلب الرابع: تحديد مجالات الشراكة

تستلزم مصلحة الأطراف تحديد باقة كبيرة طبيعة النشاطات التي تدخل في إطار شراكتها والتي تتخذ بشأنها قرارات مشتركة، وذلك بهدف الدفاع عن حريتها بالنسبة للمجالات الأخرى الخارجية عن مجال شراكتها.

ويرى J.H.Gaudin في هذا الصدد أنه شكّل عدم تحديد مجال الشراكة عائقاً للشراكة في حد ذاتها، كما أن التعيين الواسع لمجال الشراكة يعيق أحد الأطراف بحيث تجد نفسها مرتبطة بالطرف الآخر في قطاعات وأنشطة تسجيل فيها الشراكة أو لا تكون ذات جدوى²⁶. ولهذا يرى أنه يجب تعيين مجال الشراكة بدقة تسمح للأطراف بالاحتفاظ باستقلالها وسلطانها فيما يخص باقي نشاطاتها الخارجية عن نطاق الشراكة وحتى لا يكون هناك تخل أحد الأطراف في نشاطات الطرف الآخر.

كما تضمن تصريح مؤتمر برشلونة ثلاثة مجالات للشراكة، **المجال الأول** وهو متعلق بالشراكة السياسية والأمنية وهي تتمثل في تحديد فضاء سلم واستقرار، و**المجال الثاني** يتعلق بالشراكة الاقتصادية والمالية وتتمثل في إنشاء ازدهار متقاسم، و**المجال الثالث** فهو خاص بالجانب الاجتماعي والإنساني²⁷. وهي نفس المجالات التي تضمنها اتفاق الشراكة الأورو - جزائري.

أولاً : الشراكة في المجال السياسي والأمني

²⁶ JH.Gaudin : Guide pratique de l'ingénierie des licences et de coopération industrielle, éditions litec, Paris 1993, PP 270,271.

²⁷ محمد يوسف، الشراكة الأورومتوسطية وآثارها على بلدان إتحاد المغرب العربي، مجلة إدارة، المجلد 10، العدد 2، المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر 2002، ص 49.

يهدف مؤتمر برشلونة إلى تحقيق الاستقرار السياسي وتوطيد الأمن والسلام بمنطقة البحر الأبي المتوسط²⁸. وذلك باستخدام مبدأ الحوار السياسي الذي يركز على احترام مبادئ القانون الدولي، الذي يركز هو الآخر على ميثاق الأمم المتحدة والبيان الدولي لحقوق الإنسان والحريات الأساسية واحترام التنوع والتعددية في مجتمعاتهم، والمساواة في الحقوق بين الشعوب وحققهم في تقرير مصيرهم، وتسوية الخلافات بالوسائل الملائمة فضلا عن العمل على ضمان الأمن الإقليمي بين الأطراف.

وقد بين الاتفاق (اتفاق الشراكة الأورو - جزائرية) في مادته الأولى، أنه يهدف إلى تكوين إطار خاص بالحوار السياسي بين الأعضاء بهدف دعم وتقوية العلاقات وكذا التعاون في مختلف الميادين.

ولم يقتصر الاتفاق على تشجيع التعاون بين الجزائر ودول الاتحاد فحسب، بل حرص كذلك على تشجيع الاندماج المغاربي بتشجيع التبادلات والتعاون داخل المجموعة المغاربية من جهة، وبين هذه الأخيرة والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة ثانية. كما تنص المادة الثانية على احترام مبادئ الديمقراطية والحقوق الأساسية للإنسان وفقا للمبادئ العامة للإعلان العالمي لحقوق الإنسان.

والملاحظ أن الاتفاق أعطى أهمية كبيرة لمسألة الحوار السياسي من أجل توطيد الأمن والسلام في منطقة البحر الأبيض المتوسط. حيث خصص الباب الأول لهذه المسألة وتضمن هذا الباب ثلاث مواد نشرح ونفصل هذه المسألة التي تهدف لاسيما إلى:

- تسهيل تقريب الطرفين من خلال تطوير تفاهم متبادل أحسن وإجراء مشاور منتظم حول المسائل الدولية ذات الاهتمام المشترك.
- السماح لكل طرف بأن يأخذ بعين الاعتبار موقف ومصالح الطرف الآخر.
- العمل على دعم الأمن والاستقرار في المنطقة الأوروبية المتوسطية.
- السماح بإعداد مبادرات مشتركة.

²⁸ الشراكة الأورومتوسطية وبعدها الاجتماعي (المنتدى النقابي الأورومتوسطي)، 2003، ص 92.

ويتم إجراء الحوار السياسي كلما اقتضت الضرورة لذلك، في إطار مجلس الشراكة على المستوى الوزاري، أو على مستوى الموظفين السامين الذين يمثلون الجزائر من جهة ورئاسة المجلس واللجنة من جهة أخرى، أو من خلال الاستعمال الكامل للقنوات الدبلوماسية، بالخصوص جلسات العمل المنتظمة، أو بأي طريقة أخرى من شأنها أن تساهم في تكثيف هذا الحوار وتفعيله.

ثانيا : الشراكة في المجال الاقتصادي والمالي

يهدف مؤتمر برشلونة في هذا المجال إلى تحقيق النمو الاقتصادي وتقليل الفوارق بين معدلات النمو في دول أوروبا ودول جنوب المتوسط، بالإضافة إلى تحقيق التكامل وتشجيع التعاون بين المنطقتين.

1- إقامة منطقة للتجارة الحرة :

تماشيا مع بنود الشراكة الأورومتوسطية، تم التركيز على إنشاء منطقة للتجارة الحرة بصورة تدريجية لآفاق 2010، مع الأخذ بعين الاعتبار القوانين الدولية في المجال التجاري والمتعلقة بقوانين المنظمة العالمية للتجارة OMC، ونص اتفاق الشراكة المبرم بين الجزائر والاتحاد الأوروبي على إنشاء تدريجيا منطقة التشريعية والاقتصادية وتسهيل نقل التكنولوجيا ورفع مستوى الإنتاج والتصدير، كما ركز المشاركون على العمل لخلق جوا إداري يتماشى والتطورات الاقتصادية والعالمية المبنية على اقتصاد السوق.

وبصفة عامة يمكن تحديد مجالات التعاون الاقتصادي الممكن قيامها بين الطرفين فيما يلي:

- بناء منطقة تجارة حرة.

- التوفيق بين التنمية وحماية البيئة (تماشيا مع نص المادة الرابعة من قانون

الاستثمار الجزائري رقم 03-01)²⁹.

²⁹ تنص المادة الرابعة من قانون الاستثمارات الجزائري رقم 03-01 على : "تنجز الإستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة"، جريدة رسمية عدد 47 مؤرخة في 22 أوت 2001.

- التعاون في المجال الزراعي من أجل تحديثها عملية التنمية وإعادة هيكلتها وفق مناهج حديثة، معتمدين على أحدث التقنيات، وتنويع الإنتاج بما يقلل من العجز الغذائي.
- إعطاء أهمية للموارد المائية وحسن إدارتها والسعي في توطيد التعاون بين الدول المشاركة في هذا المجال (تعزيز هذا التعاون بالاتفاق المبرم بين الجزائرية للمياه وشركة Suit الفرنسية، من أجل تطوير وتأهيل أداء الشركة الجزائرية للمياه).
- التعاون على تحسين البنية التحتية من شبكات الطرق والمواصلات والاتصالات والإسراع في نشر أحدث لتكنولوجيا في هذا المجال.
- تدعيم البحث العلمي والعمل على التعاون في مجال تدريب العاملين في مختلف المجالات العلمية والفنية.
- إعطاء أهمية لقطاع الطاقة والاعتراف بالدور المحوري له في الشراكة العربية الأوروبية.
- تطوير وتنسيق الأساليب الإحصائية، والعمل على تبادل البيانات والإحصائيات.
- وتضمن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي مسألة التعاون، موضحا تعهد الطرفان بتعزيز تعاونهما الاقتصادي بما يخدم المصلحة المشتركة في إطار الشراكة التي يستلهم منها هذا الاتفاق، ويهدف هذا التعاون إلى تدعيم عمل الجزائر من أجل تنميتها الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، بالإضافة إلى تشجيع التكامل بين الدول المغاربية بتنفيذ كل تدبير من شأنه يساهم في تنمية هذه العلاقات بين الدول المغاربية.
- ويتحقق التعاون الاقتصادي على الخصوص من خلال:
- الحوار الاقتصادي المنتظم بين الطرفين الذي سيشمل كل المجالات الاقتصادية.
- تبادل المعلومات وأعمال الاتصال.
- أعمال الاستشارة والخبرة والتكوين.
- المساعدة التقنية والإدارية والتنظيمية.

أعمال دعم الشراكة والاستثمار المباشر من طرف المتعاملين، لاسيما الخواص منهم وكذا دعم برامج الخصوصية.

2- تحديد أوجه التعاون المالي:

حدد المشاركون أوجه التعاون المالي ومدى إمكانية تطورها، للمساهمة بشكل فعال في بناء المنطقة التجارية الحرة، وهذا بفضل رفع حجم القروض التي يمكن أن يمدّها بنك الاستثمار الأوروبي والمعونات التي يمكن للدول الأوروبية مدها للدول في جنوب المتوسط لتسريع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في هذه الدول قصد الإلتحاق برتب التطور في دول الشمال شريطة أن تخصص المبالغ المقدمة لتعميم الفائدة القصوى لهذا التعاون المالي. وقد خصص اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، تعاون في مجال المالية لصالح الجزائر حسب الكيفيات والطرق المالية المناسبة³⁰.

ويشمل التعاون المالي على الخصوص :

- تسهيل الإصلاحات الرامية إلى تحديث الاقتصاد بما في ذلك التنمية الريفية.
- تأهيل البنية التحتية للاقتصاد.
- ترقية الاستثمار الخاص والنشاطات الموفرة لمناصب الشغل.
- الأخذ بعين الاعتبار آثار إنشاء تدريجي لمنطقة تبادل حر على الاقتصاد الجزائري، لاسيما زاوية تأهيل الصناعة وإعادة تحويلها.
- مراقبة السياسات التي يتم تنفيذها في القطاعات الاجتماعية.

ثالثا : الشراكة في المجال الاجتماعي والثقافي

إن إدخال المجال الاجتماعي والثقافي في عملية الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطة يعتبر أمرا ضروريا من أجل تشجيع التعاون والتبادل الثقافي، كاحترام الأديان والعادات والتقاليد لشعوب المنطقة، كما لم يغفل مؤتمر برشلونة التطرق إلى القطاع الصحي

³⁰ يتم تحديد هذه الكيفيات باتفاق مشترك بين الطرفين من خلال الوثائق الأكثر ملائمة وذلك اعتبارا من دخول الإتفاق حيز التنفيذ، الفقرة الثانية من المادة 79 من الاتفاق.

والاهتمام بالشباب، ومحاربة الإرهاب والحد من الهجرة غير المشروعة، إضافة إلى منع المتاجرة بالسلع الممنوعة ومقاومة الفساد والتعصب والتمييز العنصري والطائفي. كما يعترف الطرفان (الجزائري، الأوروبي) بأهمية التطور الاجتماعي، الذي لا بد أن يتماشى مع التطور الاقتصادي، ويوليان الأولوية بصفة خاصة لاحترام الحقوق الاجتماعية الأساسية.

ومن بين الأعمال التي تلقى أولوية خاصة من الطرفين:

- تحسين ظروف العيش وتوفير مناصب الشغل وتطوير التكوين لاسيما في المناطق المعنية بالهجرة.
 - الاستثمار المثمر أو إنشاء مؤسسات بالجزائر من طرف عمال جزائريين مقيمين بصفة شرعية بالمجموعة.
 - تحسين نظام الحماية الاجتماعية وقطاع الصحة.
 - ترقية الحوار الاجتماعي المهني.
 - التخفيف من حدة الآثار السلبية الناجمة عن تعديل الهياكل الاجتماعية والاقتصادية.
- وتحتل الجزائر مركزا خصوصا إزاء المجموعة الأوروبية منذ الستينات، حيث أنه في بداية ظهور الجامعة الأوروبية، كانت الجزائر تستفيد من كل التفضيلات الجمركية في إطار التعاون، لكن بعد هذه الفترة قررت بعض الأوروبية العضوة وخاصة إيطاليا بشكل فردي رفض متابعة منح أفضليات المجموعة للمواد الجزائرية الزراعية.
- لذلك عبرت الجزائر عن نيتها في التوقيع على اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي بغرض المحافظة على هذه الامتيازات أو الأفضلية من جهة وترقية وحماية استثماراتها من جهة ثانية ذلك أن ما يميز الإستراتيجية الجديدة في التبادل التجاري التي تقوم على عقود

شراكة دولية عن الإستراتيجية القديمة على التعاون هو من حيث الأهداف المرجوة من هذه الشراكة والمتمثلة أساسا في³¹ :

- بناء التنمية الاقتصادية بالاعتماد على الإمكانيات المحلية التي يتم تحويلها إلى استثمارات في مجالات مختلفة تسمح بفتح الاستثمارات الأجنبية المباشرة لكن بعد خلق المناخ المناسب بإزالة كل العوائق والعقبات التشريعية والاقتصادية.

المطلب الخامس: انعكاسات اتفاق الشراكة

يسعى اتفاق الشراكة إلى فتح الأسواق الجزائرية أمام المنتجات الأوروبية، والأسواق الأوروبية أمام المنتجات الجزائرية، إلا أنه لا بد من النظر أن هذا الاتفاق، يتم بين اتحاد أوروبي متطور تكنولوجيا وفنيا، وسوق كبير وإنتاج وفير ومتنوع وذو جودة وقدرة تنافسية كبيرة تطبق سياسة زراعية مشتركة تتمتع بحماية كبيرة، وبلد متخلف، يعتمد على إنتاج وتصدير منتج واحد هو المحروقات، حوالي 97 بالمائة من إجمالي الصادرات، تابع اتحاد الأوروبي بحوالي 76 بالمائة من تجارته الخارجية، ليس له بعد اقتصادي عربي أو مغربي يشكل عمقه الاقتصادي وقوته التفاوضية.

كما أن الاتفاق كما رأينا يركز على بعدين مهمين هما :

- الإلغاء التدريجي لكل التعريفات الجمركية المطبق من قبل الجزائر على وارداتها من الاتحاد الأوروبي بما يوصل إلى إقامة منطقة تبادل حر.

- تقديم مساعدات مالية محدودة للجزائر خلال دعم برنامج ميذا وذلك للمساعدة في تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، وعليه فإن التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية سيحرم الخزينة العمومية الجزائرية من مبالغ ضخمة، كما أن تزايد المنتجات الأجنبية الوافدة من أوروبا ومنافستها للمنتجات الجزائرية من شأنه أن يقلص الطلب على هذه الأخيرة ويؤدي على إغلاق العديد من المؤسسات الجزائرية.

³¹ Le partenariat EURO – Méditerranée et sa dimension sociale recueil de documents. 2003. p 72 (Euro ned).

مما يعني تفشي البطالة، في حين أن الاستثمارات في الجزائر تبقى تعاني دائما من تعقد العملة الإدارية وبطء الإجراءات والنظام المصرفي الذي يعطل حركة رؤوس الأموال وتحويل العملة.

ضاف إلى ذلك فإن الاتفاق يعتبر مكسب سياسي للجزائر، أكثر منه اقتصادي، إذ أخرجها من حالة التهميش الإقليمي والعزلة التي عانى منها منذ 1992، هذه الوضعية التي كادت تستمر لولا هذا العقد الذي عجل ببعض الإجراءات الأمنية بغية تحسين صورة الجزائر أمام دول الاتحاد والمجتمع الدولي عامة.

أما على الصعيد الاقتصادي، فإن الاقتصاد الجزائري لن يستطيع منافسة المنتجات الأوروبية لا من حيث الجودة ولا من حيث السعر وهذه النقطة ستخدم أو تكون في صالح المستثمر الأجنبي الذي يفضل الأسواق التي يمارس فيها الاحتكار لانعدام المنافسة ذات المستوى العالي.

هذا وتعتبر الدول العربية عامة، وخاصة الجزائر ليست فقط سوقا هاما للاتحاد الأوروبي وإنما شريكا هاما في عملية التنمية، ومن المؤكد حسب الاتفاق عن إنشاء منطقة تجارة حرة ستعود على الطرفين بالنفع، لكن لن تكون الاستفادة متكافئة، ومن المنتظر تعرض القطاع الصناعي في الجزائر لضغوط كبيرة، ولن تتمكن الصناعة الجزائرية من النفاذ إلى السوق الأوروبية إلا بعد عملية إعادة التأهيل وبالتالي فالجزائر مطالبة بالاستعداد لمواجهة الضغوط الاقتصادية الخارجية .

وهناك العديد من الملاحظات التي تؤكد أن المغام والمغارم من المشاركة الجزائرية الأوروبية (وحتى العربية الأوروبية) لن تنتوع بالتساوي بين الطرفين، ويمكن إجمالها فيما يلي:

• مؤشرات عدم تكافؤ العلاقة الجزائرية - الأوروبية :

- مما لا شك فيه أن الطرف الذي يستفيد أكثر من حرية التجارة هو الطرف الأقوى دائماً، باعتباره الطرف الذي نالت منتجاته نصيباً أكبر من الأسواق العالمية، وكذلك الطرف الأكثر استعداداً للاستفادة من فرص الأسواق الجديدة.
- ولقد أوضحت الدراسات أن السوق الأوروبية سوف تستفيد بصورة كبيرة من إلغاء التعريفات الجمركية في الدول العربية المتوسطة على الواردات الأوروبية، وذلك لارتفاع التعريفات الجمركية على السلع الصناعية في هذه الدول العربية بصفة عامة³².
- إن التجارة وحدها لا تكفي لتحقيق طموحات التنمية والتكامل في الدول النامية مثل الجزائر، ومن الضروري الاستفادة لأقصى حد من المعونات الأوروبية في زيادة نقل التكنولوجيا لصناعاتها، حتى تستطيع أن تتنافس في الأسواق الأوروبية.
- إن المشاركة الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي، تفرض حتمية وضرورة إدخال تغيير كبير في المؤسسات المسؤولة عن العمل الاقتصادي في القطاع الحكومي والخاص، وهناك حاجة لتطوير البنية الأساسية المادية والتعليم والإعلام والمؤسسات الاجتماعية الأخرى التي تدعم التنمية وهو ما يحمل الحكومة الجزائرية أعباء هذا التطور.
- يؤدي خلق منطقة تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي إلى تحويل التجارة لصالح الاتحاد الأوروبي، بعيداً عن غيره من الشركاء التجاريين للجزائر، مثل الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ودول الاتحاد السوفيتي سابقاً وسوف يكون لهذا التحويل آثار سياسية واقتصادية واضحة على الجزائر وقد تفقد مزايا ومعونات تحصل عليها من أطراف خارج أوروبا، إذا ما تراجعت تجارتها مع هذه الأطراف.
- لذا هناك أهمية بالغة لوضع الجزائر إستراتيجية توضح مستقبل علاقاتها بالقوى الاقتصادية والسياسية الكبرى.

³² شلبي علي مغاوري، مرجع سابق، ص 75.

- إن عدم التنسيق بين الدول العربية قبل الدخول في اتفاقيات الشراكة الأوروبية جعل المفاوضات مع أوروبا تمت مع الدول العربية فرادى دون وجود تجمع إقليمي يجمعها، وهو ما أثر المزايا الاقتصادية التي حصلت عليها هذه الدول في اتفاقيات الشراكة التي توصلت إليها مع الاتحاد الأوروبي.

في حين أن المفاوضات لو تمت مع الدول العربية موحدة وخاصة مع دول اتحاد المغرب العربي، في شكل اتحاد لكانت المغام والمغام ستكون أكبر.

وبهذا الصدد يعتقد البعض أن مشروع إقامة شراكة متمثلة في منطقة للتبادل الحر لا يمكن اعتباره عملا خيرا لوجه الله لا تنتظر منه أوروبا المقابل، فبالنسبة للاتحاد الأوروبي الأمر يتعلق أولا وقبل كل شيء لمصلحته الخاصة التي تقتضي رفع درجة النمو الاقتصادي في هذه البلدان تخفيفا من حدة البطالة وبالتالي التخفيف من الضغط الاجتماعي على أوروبا المتمثل في الهجرة من الجنوب نحوها، وبصورة عامة العمل على تعزيز الاستقرار والأمن في بلدان حوض البحر الأبيض المتوسط الإثنى عشر³³.

ومن هنا نستطيع القول بأن مشروع الشراكة هذا يقدم فرص حقيقية لدول جنوب وشرق المتوسط التي من بينها الجزائر يمكن التساؤل عن قدرة حكومات هذه الدول التي واجهت صعوبات على مستوى الديون الخارجية وعجز قس الميزانية الداخلية وإحباط اجتماعي في ظل الإصلاحات الاقتصادية التي شهدتها هذه الدول، على إرساء الثقة وتهيئة المؤسسات وترشيد الاقتصاد وضمان الحد الأدنى من الاستقرار السياسي والاجتماعي والاقتصادي³⁴.

وإذا كانت عقود الشراكة لدول الاتحاد الأوروبي مع الجزائر، تمثل فضاء اقتصاديا مناسباً فيها نظراً لمؤهلات النسيج الاقتصادي الجزائري بالإضافة إلى أن الجزائر تمثل سوق مستهدفة لتصريف المنتجات الأوروبية ومحاولة توسيع العلاقات بين الطرفين.

³³ محمد يوسف، مرجع سابق، ص : 103.

³⁴ Fatiha Talahite, le partenariat Euro méditerranée vu du sud, études, monde arabe Maghreb Marché N° 153, Juil.-Sept, 1996 , P : 57.

لكن هل يمكن للجزائر رفع تحدي المنافسة لتحضير المناخ الاستثماري للمتعامل الأجنبي
لأفاق 2012 للاستفادة من امتيازات التبادل الحر عبر العلاقات التجارية مع الشريك
الأوروبي³⁵.

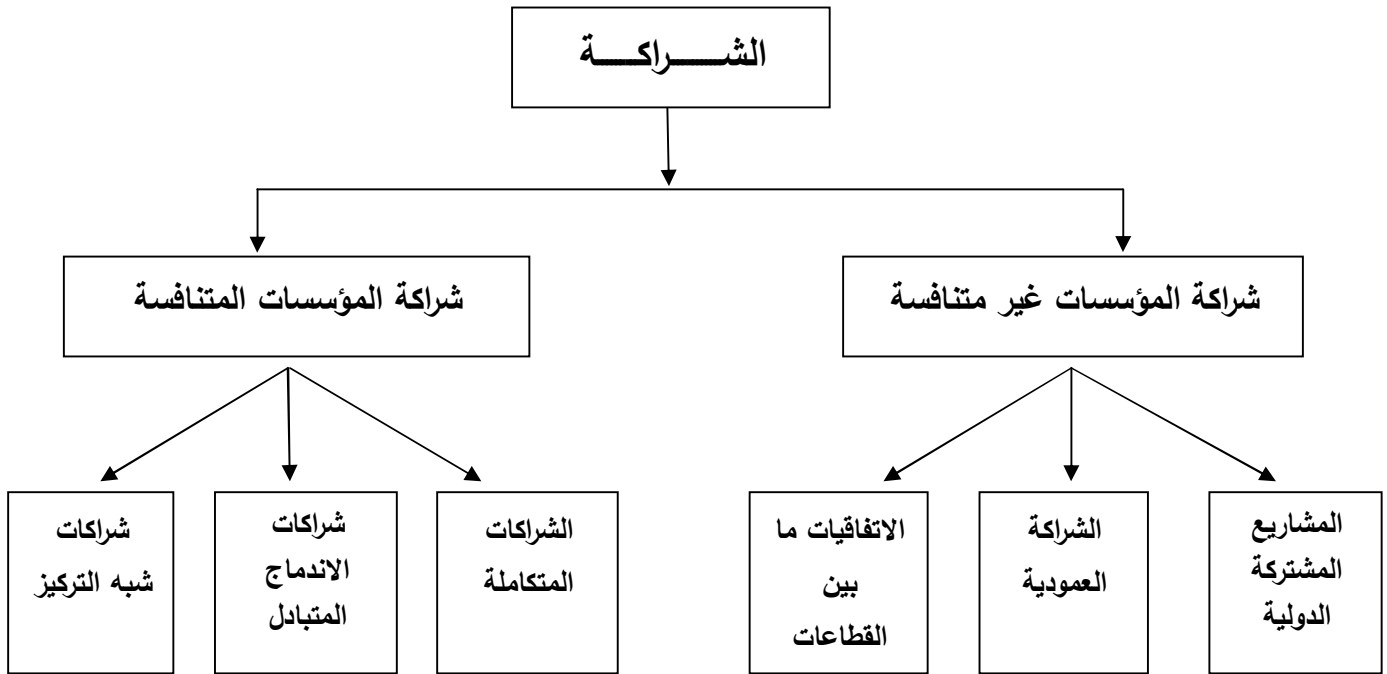
³⁵ سعدية قصاب، مليكة صديقي، بحث الاستثمارات الأجنبية في إطار الشراكة الأورومتوسطية، حالة الجزائر، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية و السياسية، الجزء 41 عدد 01-2003، ص 56-57.

المبحث الثاني : أشكال وأنواع الشراكة

المطلب الأول: أشكال الشراكة حسب العلاقة بين المؤسسات

قام كل من Dussauge و Garrette بتقسيم أشكال الشراكة حسب طبيعة العلاقة بين المؤسسات إلى قسمين رئيسيين، يحتوي القسم الأول على الشراكة التي تحدث بين المؤسسات غير المتنافسة أو التي لا تنشط في نفس القطاع، أما القسم الثاني فيضم أنواع الشراكة التي تكون بين المؤسسات المتنافسة، والشكل الموالي يوضح ذلك :

الشكل 03 : أشكال الشراكة



المصدر: من انجاز الطالب الباحث .

1- شراكة المؤسسات غير المتنافسة :

يحدث هذا النوع من الشراكات كما ذكرنا بين المؤسسات التي لا تنشط في نفس القطاع إضافة أن لكل مؤسسة سوقها الخاص، والدافع الأساسي لهذا النوع من الشراكات هو التوسع في النشاط واقتحام أسواق جديدة، وينقسم هذا النوع إلى :

1-1 المشاريع المشتركة الدولية Les joints venture de multinationalisation

تجمع المؤسسات المشتركة الدولية مؤسسات ذات أصول من بلدان مختلفة، فأحد الشركاء يبحث عن تسويق منتجاته في سوق جديدة وهو الطرف الأجنبي. أما الطرف الآخر فله المعرفة الكافية بالسوق الوطنية المستهدفة وهو الطرف المحلي، وبذلك تفتح المشاريع الدولية سوقا جديدة لمنتجات الشريك الأجنبي. وقد قامت في هذا الصدد شركة Renault بإنشاء شركة مختلطة مع الشركة المكسيكية المختصة في صنع الشاحنات، وسميت تلك الشركات باسم Renault Mexicana وهي تقوم بالتجميع الوالي لتركيبات السيارة المرسله من فرنسا من نوع R5 و R12 وتسويقها في المكسيك.

وتعتبر المشاريع المشتركة الدولية ضرورة من الناحية السياسية والاقتصادية لدخول الأسواق الأجنبية، فمن الناحية الاقتصادية قد تجد المؤسسة قصورا في مواردها المالية لتنفيذ مشروع ما بمفردها، أما من الناحية السياسية فقد تفضل الحكومة المستضيفة مشاريع الملكية المشتركة كشرط أساسي لدخول السوق، كما أن المؤسسة تفضل مشاريع الاستثمار المشترك عن التملك المطلق لمشروع الاستثمار نظرا لأسباب ثقافية كاللغة والعادات والتقاليد والسلوكيات في الدول المضيفة، ومن ثمة يمكن للطرف الأجنبي التغلب على المشاكل التسويقية المرتبطة بتلك العوامل³⁶.

تتميز المشروعات المشتركة بمزايا يمكننا حصرها في النقاط التالية³⁷:

- تؤدي إلى سيطرة أكبر على الإنتاج والتسويق.
- توفر معلومات أكثر دقة مرتدة من السوق المستهدفة.
- تساهم في اكتساب الخبرة.

إضافة إلى تلك المزايا فإن المشاريع المشتركة لا تخلو من بعض العيوب وهي:

³⁶ مصطفى شلابي، عن عبد السلام أبو قحف، التجربة اليابانية في الإدارة والتنظيم، الدعائم الأساسية ومقومات النجاح (القاهرة، مركز الإسكندرية للكتاب 1996)، ص 50.

³⁷ عمرو خير الدين، التسويق الدولي، (دار وبلد النشر غير مذكورين، 1996) ص 61.

- الحاجة إلى استثمار أكبر من رأس المال والموارد البشرية.
- تحتوي على درجة عالية من المخاطرة لأنها تتطلب كثيرا من الاستثمارات الكبيرة، كالصناعات الاستخراجية وصناعة السيارات والطائرات، وخاصة عندما تعاني الشركات المحلية ضعفا في الموارد المالية أو البشرية أو الإدارية والتي لا تستطيع تحمل مخاطرها بمفردها.

2-1 الشراكة العمودية: Le partenariat verticale

الشراكة العمودية تجمع بين مؤسسات تعمل في قطاعين متكاملين، والمؤسسات المتشاركة هي في كل الحالات مورد أو زبون يقيمان علاقة من نوع زبون/ مورد. لقد نشأت تلك العلاقة نتيجة للمفهوم " **Make or buy** " أي توفير المواد الأولية ومختلف التوريدات التي تدخل في عملية الإنتاج، والتي أما أن تنتجها المؤسسة نفسها أو تشتريها من موردها وهذا حسب معايير ومؤشرات إستراتيجية واقتصادية³⁸.

ظهر هذا الشكل من الشراكة في مختلف القطاعات الصناعية وخاصة قطاع صناعة السيارات الذي انتقل من نظام الإنتاج بالحجم (**Production de masse**) إلى نظام الإنتاج حسب الطلب (**Production au plus juste**) ففي النظام الأول تبحث المؤسسات عن تخفيض التكاليف بزيادة حجم الإنتاج فقط وهو ما يعرف باقتصاديات السلم، أما النظام الثاني فيعتمد على أثر الخبرة وتحسين الدعم اللوجستيكي ومراعاة الجودة الشاملة، ولقد تبنت المؤسسات التي اعتمدت النظام الإنتاجي الأول على إستراتيجيتين للوصول إلى الكمية المطلوبة من الإنتاج، تمثلت الأولى في اعتماد المؤسسة على نفسها في الإنتاج، أما الثانية فتكون من خلال توكيل الموردين إنتاج بعض المركبات وهذا ما يعرف بالمناولة الباطنية (**La sous-traitance**).

³⁸ B. Garrette et P.Dussaug, Op-Cit, PP 93.94

لكن بعد أن تحول نظام الإنتاج بالحجم إلى الإنتاج حسب الطلب- انطلاقا من محدودية النظام الأول- تم الانتقال إلى إستراتيجيتي التعاون العملي والشراكة العمودية بدلا من الاندماج أو الإنتاج داخل المؤسسة والمناولة الباطنية في العلاقة مورد / زبون³⁹.

ظهرت الشراكة العمودية في الصناعة اليابانية كحل وسط بين الاندماج الكامل والمناولة الباطنية، وتميزت بالاعتماد على الشراكة في المهام والمسؤوليات وتغطيتها لكل مراحل الإنتاج، هذا وتقوم الشراكة العمودية على ثلاثة مبادئ أساسية⁴⁰:

1- تتوضع المؤسسة والموردين في شكل هرم على قمته نجد المؤسسة، أما وسطه وقاعدته فيخصصان للموردين، وبالتالي هناك مستويات للموردين وكل مستوى يرتبط مباشرة بالمستوى الأدنى منه الذي يقوم بمهمة أقل تعقيدا.

2- تساهم المؤسسة بأقلية في رأسمال موردي المستوى الأول وكل مورد يقوم بنفس العملية مع الموردين الآخرين، وهذه العملية تحمي الزبون من السلوكات الانتهازية للمورد كما أنها تشجع التعاون بينهم.

3- موردي نفس المؤسسة يكلون ما يسمى بـ " نوادي المؤسسات"، حيث يتم فيها تبادل اليد العاملة، المعلومات، التكنولوجيا... الخ، وترجع قوة هذا النظام إلى محافظته على استقلالية المؤسسات، وفي نفس الوقت يبقى هناك نوع من الارتباط بالمؤسسة الرئيسية.

ومن أمثلة هذا النوع من الشراكات هو ما قامت به شركة **Cummins Engines** المختصة في إنتاج المحركات، إذ كانت تنشط في الثمانينات في سوق ناضجة، غير أن المعايير الجديدة لاقتصاد الطاقة ومراقبة التلوث فرضت نوعا جديدا من المكابس **Les pistons** وهي مركبات أساسية في كل نوع من أنواع المحركات، وواجهت هذه الشركة خيارين إما أن توكل هذه المهمة للمورد أو تقوم بإنتاجه داخل الشركة وهو ما يتطلب منها استثمارات هامة، وبخصوص هذا المشكل شكلت الشركة فريقا للدراسة يتكون من مهندسين في الإنتاج والشراء

³⁹ Carole Danada, « Fournisseurs : pour déjouer les pièges du partenariat » Revue Française de gestion N° 114 (Juin Juillet Aout, 1997) PP 94,95.

⁴⁰ Ibid, P 96.

وكان من نتائج هذه الدراسة اكتشاف إمكانية الموردين الذين يملكون وسائل أحسن، وبالمقابل أفادت الدراسة أنه في حالة اختيار الشركة إجراء هذه التعديلات في عمليات الإنتاج على المستوى الداخلي فإنه يتوجب عليها تخصيص استثمارات تفوق العشرين مرة ما يملكه الموردون في ميدان البحث والتطوير خاصة، إضافة إلى كون الشركة لا تملك المعرفة الكافية وهذا ما قد يؤدي بها إلى فقد موارد هامة يمكن تخصيصها وتوجيهها لمجالات أخرى كالإلكترونيك أو بدائل أخرى للوقود. بعد التوصل إلى تلك النتائج قررت الشركة استخراج (Externaliser) عمليات الابتكار والإنتاج لهذه المركبات الجديدة (مكابس المحركات) للموردين، في حين ركزت الشركة نشاطها على مركبات أخرى⁴¹.

3-1 الاتفاقيات ما بين القطاعات:

يتميز هذا النوع من الاتفاقيات بعدم تماثل الفروع الإنتاجية للمؤسسات المتشاركة، إضافة إلى كون هذه الأخيرة نشط في قطاعات مختلفة وهذا ما يجعل من التنافس بينها عملية مستبعدة، ويعتبر الدافع الحقيقي لإنشاء هذه العلاقة هو توسيع النشاطات وذلك بتسهيل دخول كل طرف في مجال نشاط الطرف الآخر، وهنا تطرح إشكالية مدى قدرة التعلم التي يفترض أن يتصف بها الشريك الداخل للقطاع الجديد هذا من جهة، وقدرة الشريك الأصلي في القطاع على التحويل السريع للتكنولوجيا التي جاء بها الشريك الداخل من جهة أخرى.

وهذا الأخير يحاول دوما إلقاء تلك الفوارق الموجودة على مستوى المؤهلات في حين يبحث الشريك الأصلي على الاحتفاظ بتلك الفوارق لإبقاء علاقات الارتباط قائمة⁴².

هذا الشكل من الشراكة بارز في قطاع الاتصالات، حيث تمضي الكثير من الشركات الناشطة في هذا القطاع اتفاقيات مع شركات أخرى في قطاعات الإعلام الآلي، الإلكترونيك والهدف منها هو⁴³.

⁴¹ B. Garrette et P.Dussaug, Op-Cit, PP 93.94

⁴² Ibid, P 95

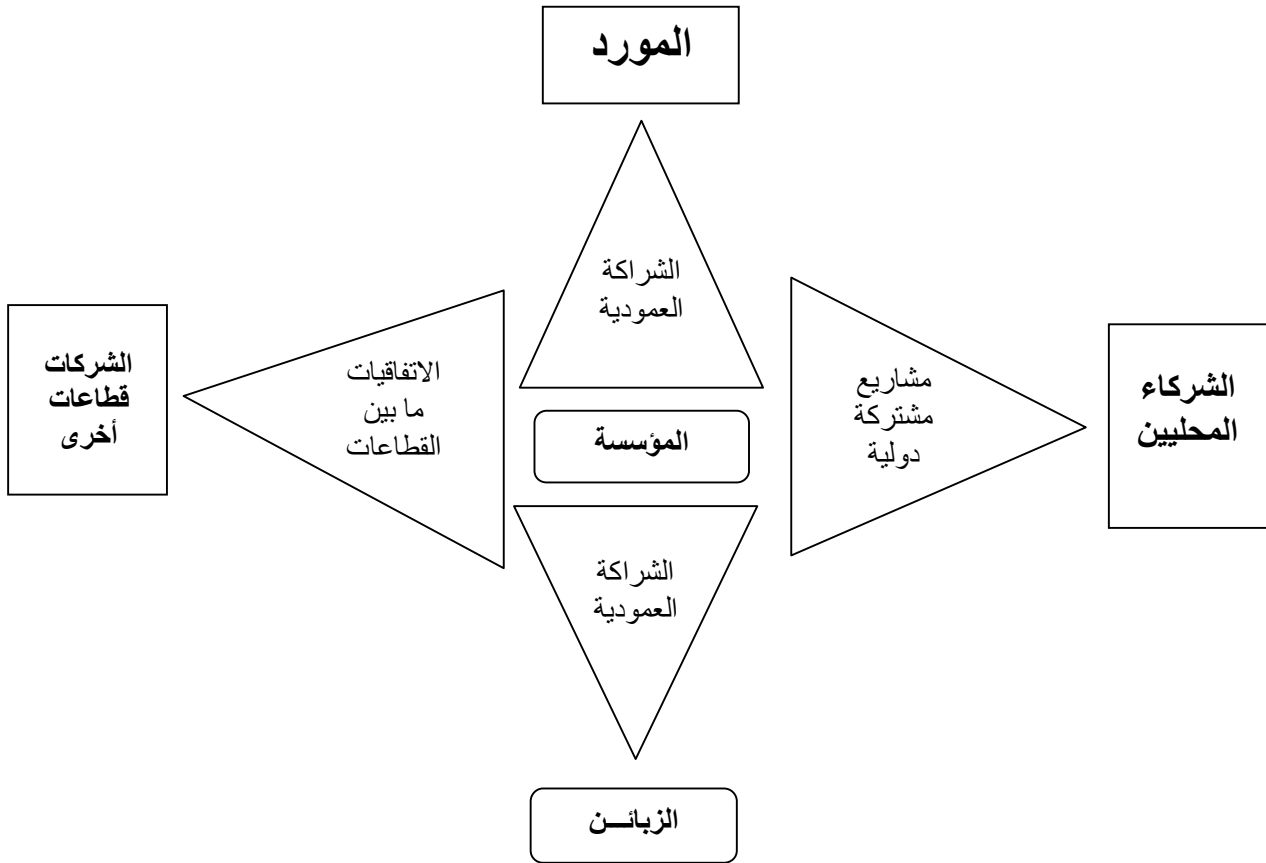
⁴³ Timothy M-Collins et thomas L ; Doorley, les alliances stratégiques (Parisinter 2^{ème} édition, 1992) P 99.

1- الوصول إلى مؤهلات، وكفاءات جديدة، ومكملة كتطوير برمجيات في حالة إنشاء شبكات عمومية، اكتساب مهارة في إنتاج نواقل ذات ألياف عصبية الخ.

2- الوصول إلى شبكات توزيع جديدة، فالشركات التي طورت تكنولوجيا خارج قطاع الاتصالات تحتاج إلى الاعتماد على المؤسسات النشطة في القطاع المستهدف لتوزيع منتجاتها.

بعدما تناولنا أشكال الشراكة الممكنة بين المؤسسات غير المتنافسة يمكننا أن نلخصها ونوضحها في الشكل التالي:

الشكل 04 : أصناف الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة



المصدر: من إنجاز الطالب الباحث

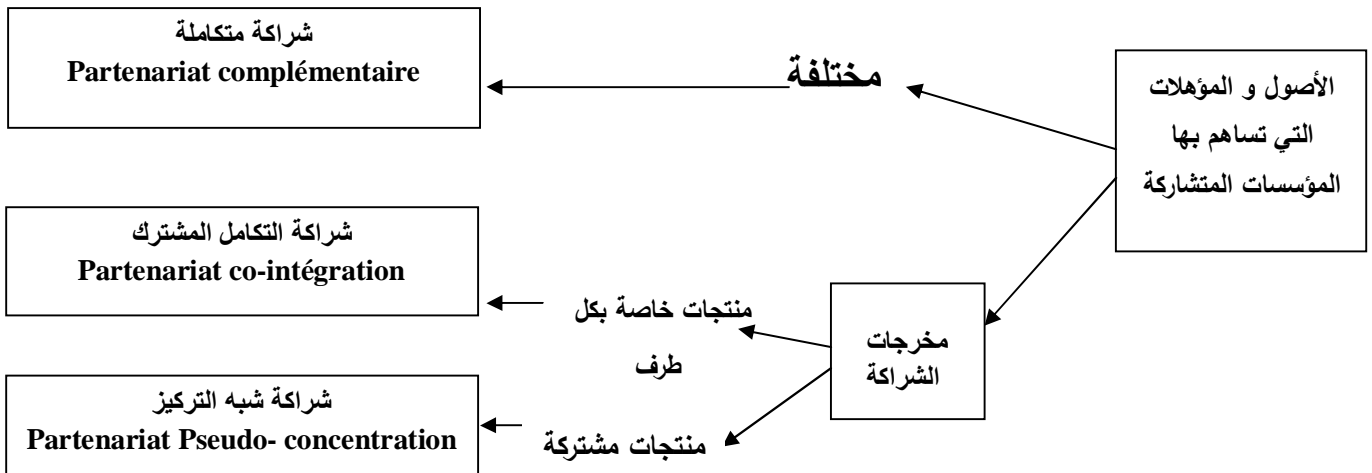
شراكة المؤسسات المتنافسة :

أدت التحولات الاقتصادية والتجارية والتكنولوجية التي عرفها العالم في الربع الأخير من القرن العشرين إلى صراعات عديدة بين الشركات الكبرى فيما بينها، وبين هذه الشركات وتلك الأقل حجما ونموا، فالشركة المالكة للتكنولوجيا أصبحت في حاجة إلى التعاون مع الشركات الأخرى لإجراء التجارب والاشتراك في تكاليف التكنولوجيا والبحث والتطوير بدلا من المنافسة، كما برزت حاجة تلك الشركات إلى الأسواق العالمية لتصريف منتجاتها وخدماتها، كل ذلك أدى إلى تحويل آليات المنافسة إلى صيغ جديدة للتعاون والتحالف، أو ما يعرف بالمنافسة التعاونية (Compétition).

لقد صنف كل من B. Garrette و P. Dussage أشكال الشراكة التي يمكن أن تحدث بين المؤسسات المتنافسة إلى ثلاث أشكال رئيسية وذلك بالاعتماد على معيارين هما: الأصول والمؤهلات التي يساهم بها كل طرف، إضافة إلى طبيعة المنتجات والشكل التالي يوضح هذه التصنيفات:

الشكل 05: أنواع الشراكات بين المؤسسات المتنافسة وفق معياري الأصول المساهم بها

وطبيعة المنتج



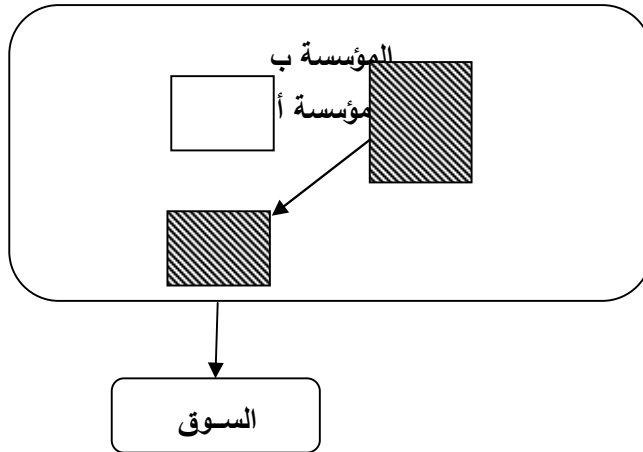
Source : B Garrette et P. Dussage, 1995, P 100.

1- الشراكة المتكاملة: Le Partenariat Complémentaire

يجمع هذا الشكل من الشراكة بين مؤسسات تساهم في المشروع محل التعاون بأصول ومؤهلات من طبيعة مختلفة كما هو موضح في الشكل السابق، ويتمثل الهدف الأساسي من الشراكة المتكاملة في استغلال شبكة توزيعية لمؤسسة من طرف مؤسسة أخرى كما هو الحال في أوروبا، حيث تقوم شركات الدواء بتبني هذه الإستراتيجية، فقد تكفلت الشركة الأوروبية **Roussel-Vclat** بتوزيع دواء **Céphalosporines** المصنوع من طرف الشركة اليابانية **Takeda**، إضافة إلى أن هذا الشكل ينتشر أيضا في قطاع صناعة السيارات، فمثلا **Ford** مثلا تقوم بتوزيع أشكال مطورة من منتجات **Mazda** في الولايات الأمريكية، وتوزع شركة **Général Motors** هي الأخرى منتجات كل من **Toyota** و **Suzuki**.⁴⁴

تؤدي الشراكة المتكاملة إلى توسيع تكاملية (**La Complémentarité**) المساهمات، حيث تتجنب كل مؤسسة الاستثمار في أصول مماثلة لتلك الموجودة عند الشريك، والنتيجة هي وجود منافسة خفية فيما عدا المنتج المشترك⁴⁵. يمكن أن تصور علاقة الشراكة المتكاملة من خلال الشكل الآتي:

الشكل 06 : الشراكة المتكاملة



Source : B-Garrette et P.Dussauge 1995, P111

⁴⁴ B.Garrette et P.Dussauge, OP-Cit, P110

⁴⁵ A.M.Dahmani, OP-Cit, P21

تتخصر الشراكة المتكاملة في النشاطات التجارية ونادرا ما تكون في النشاطات الإنتاجية، فالاتفاقية التي كانت بين شركتي **Chrysler** و **Mitsubishi** مثلا تجسدت في البداية في استيراد سيارات منتجة في اليابان ليتم بيعها في أمريكا من طرف الشركات الأمريكية وذلك تحت الاسم التجاري لهذه الأخيرة، وفي مرحلة ثانية من هذه الاتفاقية تم إنشاء مصنع لمشروع مشترك لتركيب سيارات ذات أصل ياباني في أمريكا.

2- شراكة التكامل المشترك: **Le partenariat Co- intégration**

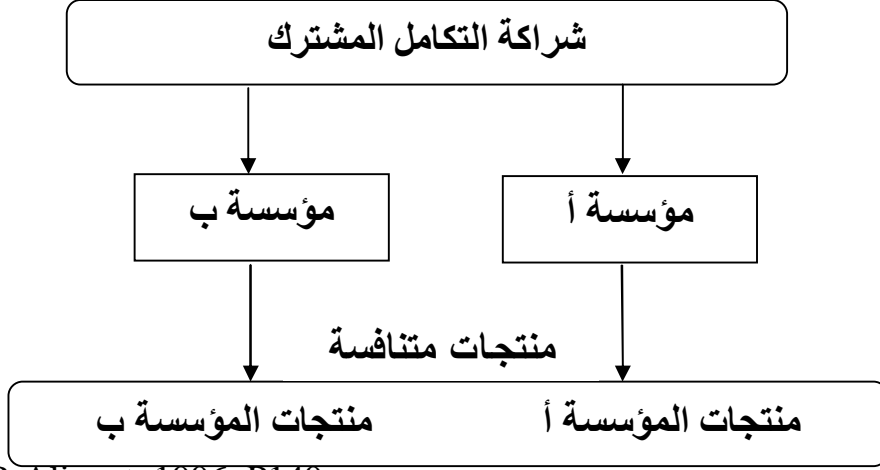
يكون هذا الشكل من الشراكة بين مؤسستين أو أكثر يتفقان على بيع أو تطوير أو التعاون في إنتاج منتج معين حجمه الحرج (**La Tailles critique**) عند إحدى المؤسسات يفوق نشاطها العادي، وبالتالي تلجأ إلى شراكة الاندماج المتبادل من أجل إنتاج نفس المنتج، بينما كل مؤسسة لها الحرية في اختيار طريقة التوزيع المناسبة، وهكذا تبقى المنافسة بين الحلفاء جد قوية فيما يخص المنتجات القابلة للإحلال⁴⁶.

وكما أشار كل من **P. Dussauge** و **B. Garrette** إلى أن شراكة التكامل المشترك تجمع بين المؤسسات التي تبحث عن الوصول إلى اقتصاديات السلم في مركب معين، أو مرحلة معينة من مراحل الإنتاج، هذه المركبات تدمج فيما بعد في منتجات نهائية خاصة بكل مؤسسة، وهكذا تبقى المنافسة في السوق بين الشركاء، ولقد أدى ارتفاع مستوى الخطورة في تلك النشاطات التي هي محل الشراكة إلى ظهور هذا الشكل.

⁴⁶ B. Aliouat, Op-Cit, P 148.

والشكل التالي يوضح كيف تكون عليه العلاقة بين المؤسسات في شراكة التكامل المشترك:

الشكل 07: شراكة التكامل المشترك



Source : B-Aliouat, 1996, P149

كمثال على هذا النوع من الشراكة **السوق** حرك من نوع V6P.R.V من طرف شركات Volvo, Renault, Régent، حيث ساهمت كل الشركات الثلاث بمبلغ متساوي قدر بـ 15 مليون فرنك فرنسي آنذاك، وأدى هذا المشروع إلى توسيع تشكيلة منتجات هذه الشركات من خلال إنتاج أنواع جديدة من المنتجات هي اليوم ذات قدرة تنافسية عالية مثل (780Volvo 760, Alpine, Espace, Safrane, XM, 605)، وتجرى البحوث التطويرية الخاصة بهذا المنتج المشترك (محرك V6P.R.V)، في مكتب دراسات بمشاركة كل الأطراف.

2-3 شراكة شبه التركيز: Le partenariat Pseudo- concentration

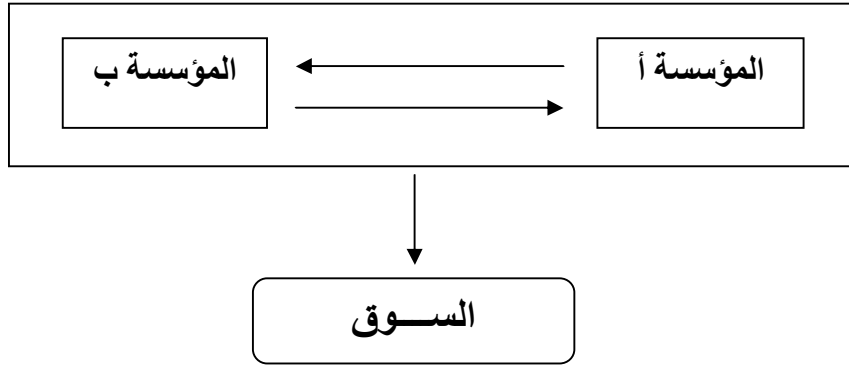
يكون هذا الشكل خصوصا في الصناعات التكنولوجيات العالية وذات الأهمية الكبيرة، وتجرى بإمضاء صفقات شبه داخلية « Semi-internalisées » بين الشركاء، وتجسد هذا الشكل من خلال إنشاء ما يسمى باتحادات المصانع « Le consortium » التي تشكل كيانا مشتركا ووسيلة للدخول في السوق⁽¹⁾.

تجمع هذه العلاقة التعاونية كما هو موضح في الشكل 06- I بين مؤسسات تنتج وتبيع منتوجا مشتركا إضافة إلى أن الأصول والمؤهلات التي يجلبها كل شريك متماثلة،

ويختلف هذا الشكل السابق في أن مخرجات الشراكة هي منتجات مشتركة وهو ما يؤدي إلى إلغاء المنافسة أو إضعافها.

والشكل التالي يوضح صورة هذا الشكل من الشراكة:

الشكل 08 : شراكة شبه التركيز



Source : B-Garrette- et P.Dussauge 1995, P109 تتصرف كل من المؤسسة أ تلغى المنافسة بينهما، وتغطي شراكة شبه التركيز أهم الوظائف الأساسية للنشاط (البحث والتطوير، الإنتاج، البيع)، ويساهم كل طرف في هذه العلاقة خاصة في مهام التطوير والإنتاج قصد الوصول إلى اقتصاديات السلم من خلال تخفيض التكاليف الثابتة خاصة تلك المتعلقة بالبحث والتطوير إضافة إلى أن هذه المساهمات تساعد على توسيع سوق المنتجات المشتركة.

يمكننا أن نلخص شراكات المؤسسات المتنافسة في جدول يوضح مفهوم كل شكل والهدف منه إضافة إلى الأثر المحتمل لكل نوع على المنافسة والتنظيم المناسب في كل حالة.

الجدول 01 : أنواع شركات المؤسسات المتنافسة

التعريف	شراكة متكاملة	شراكة التكامل المشترك	شراكة شبه تركيز
<p>التعريف</p> <p>مؤسسة تملك شبكة توزيع و تبيع منتج مطور من طرف مؤسسة منافسة تريد تسويق هذا المنتج</p>	<p>شراكة التكامل المشترك</p>  <p>مجموعة مؤسسات تطور و / أو تنتج عنصرا أو مركبا مشترك يدخل في المنتجات الخاصة بكل طرف</p>	<p>شراكة شبه تركيز</p>  <p>اتحاد مصانع Consortium بين مؤسسات متنافسة تطور، تنتج وتبيع منتج مشترك</p>	<p>شراكة متكاملة</p>  <p>مؤسسة تملك شبكة توزيع و تبيع منتج مطور من طرف مؤسسة منافسة تريد تسويق هذا المنتج</p>
الهدف	توسيع تكاملية المساهمات دون اللجوء إلى الاستثمار في أصول متماثلة بين الشركاء	الوصول إلى الحجم الحرج في إنتاج مركب أو مرحلة من النشاط دون اللجوء إلى مورد خارجي	الوصول إلى الحجم الحرج في قطاع النشاط دون اللجوء إلى التركيز
الأثر على المنافسة	المنافسة تكون غير ظاهرة في المنتجات الأخرى بينما لا تبقى في المنتج محل الشراكة	المنافسة باقية بخصوص المنتجات النهائية	المنافسة تلغى في المنتج المشترك
نوع التنظيم السائد	كل طرف يقوم بوظائف حسب الأصول التي يملكها وقد يكون الإنتاج والبيع من طرف فرع مشترك	المشاركة في أعمال البحث والتطوير بين المتشاركين، اضافة إلى الإنتاج في مصنع مشترك	المشروع محل التعاون يجرأ إلى مشاريع صغرى في التطوير والإنتاج بمشاركة أطراف الشراكة، وأحيانا تعهد وظيفة البيع إلى فرع مشترك.
الصناعات التي يسود فيها كل شكل	صناعات السيارات، قطاع الاتصالات	صناعة السيارات، قطاع الاتصالات	صناعة الأسلحة صناعة الطائرات
أمثلة	GM TOYOTA « Nummi » Matra Renault « Espace » Roussel- Uzlal - Takeda	محرك V6 (PRM) Remault- VW Sremens- IBM	Concorde Airbus Eurocopter

Source : A.M-Dahmeni, les stratégies de coopération Industrielle (paris : Ed Economica, 1996), P21

المطلب الثاني: أنواع الشراكة حسب قطاعات النشاط

كما تم تقسيم الشراكة حسب طبيعة العلاقة بين أطرافها يمكن تصنيفها كذلك حسب القطاعات وميادين النشاط إلى شراكة صناعية، وشراكة مالية، وشراكة في ميدان البحث والتطوير.

1 - الشراكة الصناعية :

تعقد في الميدان الصناعي عدة اتفاقيات غالبا ما تأخذ شكل عقود مخططات العمل (Contrats-Cadres)، ولكن هذا البروتوكول ليس الوحيد في السوق وقد ذكر **G. Richardson** أن جوهر هذه الاتفاقيات التعاونية يتمثل في قبول درجة معينة من الالتزامات من جهة، وعطاء ضمانات حول التصرفات المستقبلية من جهة أخرى، وأضاف كل من **V. Des. Garets** و **G. Paché** أن الهدف من هذه العقود هو الوصول إلى مستوى مقبول من الأداء وتحديد طبيعة وأشكال تنفيذ العمليات⁴⁷.

تبرز ضرورة إقامة ما يعرف بالتعاون الفني انطلاقا من ضخامة التكاليف المخصصة للمشاريع الصناعية من جهة، وكذا التكنولوجيا العالية التي تتطلبها في هذا الإطار تلجأ بعض الشركات العالمية إلى التقارب وإنشاء فرق أو جماعات متخصصة في المشاريع التكنولوجية والصناعة المتطورة⁴⁸، ولم لا الانفصال بعد ذلك واللجوء إلى المنافسة الفعلية حول المنتج النهائي المعد والمطروح في الأسواق العالمية.

في هذا السياق نورد مثال الشراكة الإستراتيجية بين شركتي تكلا وبكتل فقد قامت هذه الأخيرة وهي إحدى أهم الشركات الهندسية والإنشائية - باختيار برنامج **Xsteel** الذي تطوره شركة تكلا المتخصصة في تطوير برنامج وحلول تخطيط ورسم تصاميم عمليات مراحل الصناعات الإنشائية، كأداة رئيسية لإصدار الرسومات والنماذج الإنشائية المفصلة في تنفيذ مشاريعها الهندسية، وقد وقع اختيار شركة بكتل على برنامج **Xsteel** عقب دراسة

⁴⁷ George, Fassio, « Partenariat industriels », Revue, Gestion 2000 (Mars-Avril 2000), P121.

مستفيضة لعدد من الحلول البرمجية المتخصصة في خدمة قطاع الإنشاءات، ونظرا لما يتمتع به البرنامج من تقنية متقدمة وميزات عملية متكاملة.

ومن خلال هذا التحالف حققت شركة تكلا نجاحات في تعزيز موقعها الهام في قطاع الإنشاءات في منطقة الهند وإيران إضافة إلى الإمارات العربية المتحدة والسعودية وغيرها من دول الخليج العربي، وكان ذلك في فترة قياسية لم تتجاوز 17 شهرا.

وقد أعتبر برنامج التصميم الالكتروني الذي تطوره شركة تكلا شريكا تقنيا للعديد من الشركات الهندسية المرموقة كشركة أنظمة الإمارات للإنشاءات، وشركة حدادة، والشركة الدولية العربية وشركة هيدلاين الهندسية... الخ⁴⁹.

يمكننا حصر الدوافع الأساسية لهذا الشكل من الاتفاقيات في النقاط التالية⁵⁰:

- عوامل تقنية (تطور التكنولوجيا، الإبداع)،
 - عوامل اقتصادية (أثار الحجم، تكاليف البحث والتطوير...)،
 - عوامل تجارية (تضافر وتداخل الاحتياجات وتفضيلات المستهلكين، تقوية شبكات التوزيع... الخ)،
 - عوامل سياسية (التحفيزات الحكومية والإقليمية، الاتفاقيات السياسية...).
- وهناك عدة أوجه لاتفاقيات الشراكة في المجال الصناعي أهمها:

1 - 1 اتفاقات التخصص والصنع : Le contrat de Façonnage

هذا الشكل يفرض نوعا من تبادل المنتجات دون التدخل في رأس المال، كما يجري في اتفاقات صنع قطع غيار لمؤسسة إنتاج السيارات، ويقوم مبدأ التخصص على فرضية أن لكل مؤسسة تخصص محدد في منتج معين، وعن طريق الشراكة يتم تبادل هذه الاختصاصات لضمان سير العملية الإنتاجية، وغالبا ما يكون هذا الشكل بين مؤسسة محلية تملك مباني وأجهزة للتحويل والإنتاج ومؤسسة أجنبية لها مهارات وكفاءات عالية.

⁴⁹ Thair Soukar, (<http://www.OTP.NET>), (15 mai 2003).

⁵⁰ B.Aliouat, Op-cit, P15.

1 - 2 اتفاقات المقاوله الباطنيه: Les accord de sous-traitance

يمثل عقد المقاوله الباطنيه اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين (شركتين أو فرعين من فرعها مثلا) بموجبها يقوم أحد الأطراف بإنتاج سلعة أو توريد أو تصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول الذي يستخدمها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية وبعلامته التجارية.

كما قد تحتوي الاتفاقية على التزام الطرف الأصلي بتزويد المقاول من الباطن بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة التي يتم توريدها فيما بعد للطرف الأصلي⁵¹.

وتعتبر تجربة "موتورولا" المنتج الرئيسي للسلع الالكترونية الاستهلاكية مثلا يحتذي به في هذا الميدان، فقد كانت هذه الشركة رائدة وبارزة منذ منتصف السبعينات حتى بداية الثمانينات أين اصطدمت بمنافسة شديدة من طرف شركتي "ماتسوشيتا" و"سوني" وبعض الشركات اليابانية الأخرى، وأخذ منافسوا شركة "موتورولا" في التزايد فيما بعد ليضم كل من شركة « NEL » و"فيوجيستو" من اليابان و"ال، ام، اريسكون" من السويد في صناعة الاتصالات، إضافة إلى "فليبس" الهولندية و"سيمتر" الألمانية.

أمام هذا الوضع اختارت "موتورولا" إستراتيجية هجومية تسعى من خلالها للتواجد القوي في السوق اليابانية، وتنفيذا لهذه الإستراتيجية أبرمت الشركة اتفاقيات حقوق التصنيع ومقاولات باطنية مع "توشيبا" خاص بوحدة الذاكرة لتقوم فيما بعد بعملية التجميع والتغليف وتسويق تلك الرقائق تحت اسمها وعلامتها التجارية، وكانت نتائج هذه الإستراتيجية واضحة على شركة "موتورولا" التي توصلت إلى تصاميم أفضل لمنتجاتها وحازت على تواجد أكبر في السوق اليابانية، وعززت اقتصاديات الحجم عندها⁵².

⁵¹ عبد السلام أبة قحف، التسويق الدولي(مصر : الدار الجامعية، 2002)، ص128.

⁵² أحمد بسيد مصطفى، مرجع سابق، ص8.

1 - 3 عقد شراء بالمبادلة (المقابل): L'achat en retour/bay baek

من خلال هذا العقد يلتزم هذا المصدر بشراء جزء من الإنتاج المصنوع، ومعنى ذلك أن الشريك الذي يمول الشركة بالأجهزة والمواد اللازمة للإنتاج يلتزم مقابل ذلك بشراء المنتج التام الصنع.

وهو ما يسمح بتخصص كل من الشركتين في وظيفة محددة، وغالبا ما تحدث هذه الاتفاقيات بين طرف أجنبي يهتم بالتسويق وآخر محلي يقدم مهارات ويهتم بالإنتاج⁵³. يمكننا من خلال ما تقدم أن نؤكد على أهمية الشراكة في الميدان الصناعي، باعتبارها محورا هاما للتنمية الاقتصادية والسيطرة على الأسواق العالمية وجلب تكنولوجيات عالية، ولقد تمكنت العديد من الدول أن تنقل التكنولوجيات المناسبة لها من خلال هذه الاتفاقيات. كما هو الشأن في اليابان وماليزيا وسنغافورة، إضافة إلى العديد من الشركات الوطنية أو المحلية جلبت التكنولوجيا من الشركات متعددة الجنسيات خاصة في الصناعات الالكترونية وصناعة السيارات.

نستخلص إذا أن نظام المشاركة الصناعية يحقق نقل التكنولوجيا والمعرفة الإدارية الحديثة بصورة أكثر فعالية مقارنة بالمشروعات المملوكة بالكامل للأجانب، هذا نظرا لكون المصالح المحلية والوطنية تكون ممثلة في المشروع المشترك بصورة واضحة ومؤثرة⁵⁴، لكن هذا يفترض أن يكون الشريك المحلي على خبرة أو معرفة بالنشاط الاقتصادي الذي يشارك فيه، ويمكنه أن يقدم تسهيلات وخبرات في مجالات الإنتاج والأسواق والتوزيع والعمل والتمويل والائتمان المرتبط بهذا النشاط .

2- الشراكة التجارية :

تؤدي الشراكة في الميدان التجاري دورا ديناميكيا في مجال نشاطات بيع وشراء المنتجات داخل الأسواق المحلية أو الدولية، وتتمثل هذه الصيغة في التعاون المشترك بين

⁵³ معين أمين السيد، مرجع سابق، ص 8 .

⁵⁴ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي (مصر : الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1998، ص 429).

مؤسستين أو أكثر تعاني المؤسسة الأصل من ضعف في تسيير نشاطها التجاري وبالتالي تلجأ للشراكة لترويج جزء من منتجاتها في السوق المحلية أو الخارجية وفتح شبكات جديدة للتوزيع، وهو ما يعكس على رقم أعمال تلك المؤسسة بصفة ايجابية، وهناك أشكال عديدة للشراكة التجارية نذكر منها:

2-1 التعاون الأفقي للتموين :

يتم خلق تعاون أفقي للتموين عن طريق استغلال المنتج بترخيص أو شراء من المورد، فالعديد من الشركات تلجأ لشراء بعض المنتجات من شركة أخرى، عن طريق اتفاقية الترخيص ثم تقوم ببيعه تحت الاسم التجاري للشركة المنتجة حسب ما هو متفق عليه في العقد، وغالبا ما يتم اللجوء للترخيص في الحالات التالية:⁵⁵

- غياب أو نقص الكفاءات العالية الخاصة بالمنتج في المؤسسة،
- ارتفاع تكلفة الإنتاج مقارنة بإمكانية الشراء من المصدر الرئيسي،
- السمعة والشهرة التجارية العالمية المميزة التي تمتاز بمهام منتج المؤسسة المانحة للترخيص.

2-2 إنشاء شركة مشتركة:

حيث تجد بعض المؤسسات نفسها أمام صعوبات لتنفيذ إستراتيجيتها التسويقية ويظهر ذلك في:

- عدم قدرتها على النفاذ واقتحام الأسواق الخارجية،
- ضعف طاقتها الإنتاجية / الخدماتية لتلبية الطلبات المتزايدة،
- محدودية السيطرة والتحكم في القنوات التسويقية المحلية،
- عدم فعالية بحوثها التسويقية في تسرب المنتجات عبر القنوات التسويقية العالمية إلى السوق الدولية.

⁵⁵ معين أمين السيد، مرجع سابق، ص8.

كل هذه العوامل وغيرها جعلت أنشاء شركة مشتركة أمرا هاما لتغطية تلك النقائص التي تعاني المؤسسة في مجال التسويق.

2- 3 منح الامتياز : La Franchise

تعتبر عقود الامتياز شكلا من أشكال عقود الترخيص حيث تقوم شركة دولية بمنح حق أو امتياز أداء عمل معين بطريقة محددة لفترة من الزمن وفي مكان محدد لشركة محلية في دولة أخرى، وعلى هذا تقوم الشركة المستفيدة من الامتياز باستعمال طريقة تنظيم معينة، وأداء عمل معين تحت الاسم التجاري للمؤسسة صاحبة الامتياز نظير دفع مقابل مالي لمؤسسة صاحبة الامتياز.

كما يتضمن حق الاستثمار أو الامتياز تحويل الكفاءات والخبرات التجارية وخلق شبكة بيع وقنوات توزيع المؤسسة، إضافة إلى أن يتعلق هذا الحق باستعمال علامة أو عنوان محل، مجموعة منتجات أو خدمات، مهارات ومساعدات تقنية وتجارية.

وتجدر الإشارة إلى بعض الحالات المرتبطة بهذا النوع من الاستثمار والتي يكمن تلخيصها في الآتي⁵⁶:

- **الحالة الأولى:** التراخيص بالضرورة أو الاضطرارية، ويسود هذا الشكل في بعض الدول النامية التي ترفض التصريح للشركات الأجنبية بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار، وإزاء هذا الموقف تضطر الشركات المعنية إلى بيع براءات الاختراع أو الترخيص للمستثمرين الوطنيين في هذه الدول أو منح الاستفادة من التصميمات الفنية... الخ. وهذا في مقابل عائد مادي أو أتعاب معينة تعتبر كبديل عن الاستثمار المباشر، وتفيد في الدخول إلى أسواق هذه الدول بطريقة غير مباشرة.

- **الحالة الثانية:** التراخيص بالاختيار، وهنا تفضل الشركات الأجنبية منح تراخيص الإنتاج أو التسويق كأسلوب غير مباشر للاستثمار وغزو الأسواق الدولية، وذلك رغم توافر فرص الاستثمار المباشر في هذه الأسواق.

⁵⁶ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 118.

- الحالة الثالثة: المزج بين منح التراخيص وعمليات التجميع الصناعية، ومثال ذلك بيع براءة اختراع من طرق شركة أجنبية متخصصة في إنتاج أحد أنواع السيارات، لكن في نفس الوقت تقوم الشركة الأجنبية بالدخول في مشروع التجميع لهذا النوع من السيارات في الدول المضيفة.

3- الشراكة في ميدان البحث والتطوير:

تشتمل البحوث التطويرية على ثلاثة أنواع من المشروعات: البحوث الرئيسية والبحوث الأساسية إضافة إلى البحوث التطبيقية، وتخصص العديد من الحكومات والشركات مبالغ طائلة للإنفاق على تلك المشروعات، وهو ما يعتبر الداعي الأساسي للاشتراك الفني في هذا المجال، وتظهر هذه الشراكة الفنية في البحث والتطوير من خلال الاشتراك في ميزانيات البحوث وتبادل الخبرات والتعاون على تخفيض المخاطر الدولية. وقد برز هذا الشكل من الشراكة بدرجة عالية في القطاعات التالية⁵⁷:

- شركات الأودية العالمية،
- البحث والتطوير بين الجامعات ومراكز الأبحاث والشركات الكبرى،
- في مجال إنتاج الأسلحة والسلع الإستراتيجية،
- في ميدان إنتاج الكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات،
- الشراكة في تمويل بحوث تطوير المنتجات البترولية والبتروكيمياوية.

4- الشراكة المالية:

يظهر هذا الشكل من خلال مساهمة شركة أخرى أو أكثر، وهذا ما قامت به شركة "فورد" مثلا عندما حازت حصة بنسبة 25 % في شركة "مازدا"، وكما تساهم شركة "جنرال موتورز" بنسبة 29 % من أسهم شركة "ايسوزو" و55 % من أسهم "سوزوكي" و50 % من أسهم "دايو موتورز" الكورية.

⁵⁷ فريد النجار، مرجع سابق، ص 74.

هذه الصيغة تتيح للمؤسسة المساهمة في رأس مال المؤسسة الأخرى، تأمين قطع غيار أو مكونات تحتاجها، كما أن لها الحق في توجيه إدارة وسياسات المؤسسة التي تمت المساهمة في رأس مالها، وهذا ما يخدم مصالح المؤسسة المستثمرة في تطوير منتجاتها وتكنولوجياتها وجهودها التسويقية⁵⁸.

بعد هذه التقسيمات التي ذكرناها للشراكة سواء من حيث طبيعة العلاقة التي تربط بين المؤسسات أو من حيث قطاع النشاط، يبقى أن نشير إلى أن المؤسسة الواحدة يمكنها أن تضم عدة أشكال للشراكة مع مؤسسات مختلفة أو مع نفس المؤسسة، وهذا انطلاقاً من طبيعة النشاطات التي ترغب في تطويرها وتدعيم قدرتها التنافسية، لكن مهما كانت أشكال الشراكة إلا أنه بمجرد اتخاذ قرار تبني هذه الإستراتيجية تبرز عدة صعوبات ومشاكل من أهمها تسيير وإدارة هذه العلاقة، وهذا ما سوف نعالجه في العنصر الموالي.

المطلب الثالث: مراحل إعداد اتفاق الشراكة.

تتميز الشراكة الإستراتيجية بوجود علاقات غامضة بين المؤسسات، ويرجع ذلك إلى أن هذه العلاقة يختلط فيها التعاون بالتنافس، مما يضيف على تسيير إدارة هذه العلاقة طابع التعقيد، وما يزيد أيضاً من صعوبة التحكم في هذه الرابطة هو تلك الأهداف الخاصة بكل شريك.

والتي قد تكون غير ظاهرة من طرف أحد الأطراف مقارنة مع تلك الأهداف المشتركة، كما أن العمل على تحقيق تلك الأهداف غير الظاهرة من طرف أحد الأطراف على حساب مصالح الطرف الآخر كثيراً ما يوقع الخلافات والمنازعات من حين لآخر⁵⁹.

من هذا التقديم تبرز الأهمية والضرورة الملحة لإدارة ومراقبة هذه العلاقة بشكل إستراتيجي وفعال، من خلال تتبع المراحل اللازمة للوصول بالاتفاقيات المبرمة إلى التنفيذ الفعلي ومن ثمة تحقيق النتائج الإيجابية المرجوة والمخطط لها.

⁵⁸ أحمد سيد مصطفى، مرجع سابق، ص60.

⁵⁹ Alian Noël et Pierre Dussauge, Op-cit, P186.

1- مراحل سيرورة تسيير الشراكة:

1-1 قرار الشراكة: ويتخذ بالاعتماد على معطيات التشخيص الداخلي للمؤسسة، والتشخيص الخارجي للمحيط الذي تنشط فيه هذه الأخيرة، ويتم اتخاذ قرار الشراكة دوماً في المستويات الإدارية العليا، وقد يتم اللجوء الاستعانة بمكاتب دراسات مختصة.

2-1 مرحلة البحث وجمع المعلومات: بعد اتخاذ قرار الشراكة تأتي مرحلة البحث عن الشريك الملائم وجمع كل ما أمكن من معلومات تفيد في انتقاء الشريك المناسب، وعلى المؤسسة في هذا الصدد أن تبدي رغبتها الرسمية في عقد شراكة من خلال طرح هذه الفكرة في السوق، سواء باستعمال الانترنت أو الاتصال الشخصي أو المعارض وغرف التجارة، أو من خلال معاهد البحث والإحصاء... الخ.

3-1 مرحلة المفاوضات: بعد تحديد الشريك المناسب يتم تحرير ملف التفاوض، وتعيين الفريق المختص بهذه العملية، هذا الملف يضم كل النقاط المتعلقة بالشراكة، وكيف يستفيد كل طرف من المشروع مستقبلاً، كما أن المفاوضات تبدأ بطرح الأفكار الأولية حول التعاون بصفة شكلية على مستوى مديريات العمل قبل أن تتدخل الإدارة العامة والرئيس أو المدير العام، لإضافة بعض النقاط الأساسية التي قد يكون تغافل عنها المتفاوضون.

ونشير إلى أن هذه العملية لا تقتصر على بداية المشروع، بل تستمر ما دامت علاقة الشراكة قائمة، كما نلفت الانتباه إلى أن المفاوضات تتأثر كثيراً بعامل القوة التفاوضية، فالشريك ذو الوضعية الإستراتيجية الجيدة يستطيع فرض صيغ وحلول تخدم مصالحه بالدرجة الأولى.

ونشير إلى أن هذه العملية لا تقتصر على بداية المشروع، بل تستمر مادامت علاقة الشراكة قائمة، كما نلفت الانتباه إلى أن المفاوضات تتأثر كثيراً بعامل القوة التفاوضية، فالشريك ذو الوضعية الإستراتيجية الجيدة يستطيع فرض صيغ وحلول تخدم مصالحه بالدرجة الأولى.

1-4 مرحلة إعداد بروتوكول الشراكة (عقد الشراكة):

هذه المرحلة تتضمن المصادقة على بروتوكول الاتفاق، الذي يعني مجموعة التي يتفق عليها أطراف الشراكة، وتكون هذه القواعد في شكل مواد تبين التزامات كل طرف فيما يخص حصص المساهمة، عدد العمال، أنواع وكمية المنتجات، كيفية تحويل الأعمال الإدارية والمسيرين، كيفية تقييم الأرباح والخسائر، وفي بعض الأحيان الاسم الجديد للشراكة، وهذا مثال عن بروتوكول.

وبعض المواد التي يتضمنها مبرم يوم 2000/06/06 بين ENCG والمؤسسة السعودية الدولية Savola Food's المختصة في التلغيف وتوزيع المواد الزيتية الغذائية، وهذه بعض مواد هذا البروتوكول⁶⁰ :

المادة 1 - تنص على أن هذه الشركة الجديدة في الجزائر مسماة « SAVOLAENCG Food's » أو « SEFA ».

المادة 2- تنص على أن تبدأ « SEFA » نشاطها ضمن 3 وحدات إنتاجية لـ ENCG وهي الملف « UP3 » وفي سينيا و « UP5 » وفي العاصمة و « UP7 » بيجاية وهذه الوحدات تضم 1200 عامل من مجموع 4200 في جميع الوحدات (9 وحدات) في الجزائر.

المادة 3- تنص على أن المؤسسة SAVOLA سوف تحصل على مشاركة أغلبية تمثل 75 % من أسهم « SEFA ».

المادة 4 - تنص على أن ENCG قادرة على بيع الوحدات (06) بعد فترة 12 شهرا من تاريخ الامتلاك.

المادة 8- تنص على أنه يمنع دخول هذا المولود الجديد « SEFA » في شراكة مع منافس معروف في سوق صناعة الزيوت الغذائية خصيصا لهذا الغرض.

⁶⁰ عبد الرزاق بن حبيب وحوالف رحيمة، "الشراكة ودورها في جلب الاستثمارات الأجنبية"، ملف الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب بالبلدية (21 و 22 ماي 2002).

تختلف طرق تسيير الشراكة وذلك حسب شكل هذه الأخيرة:

فبالنسبة للمؤسسات المشتركة، غالبا ما يكون تسييرها موافقا لنمط تسيير المؤسسات العادية، والتي تتخذ فيها القرارات بالتصويت في مجلس الإدارة، الذي يلتزم كذلك بالفصل في الصراعات، ويتم تقييم كفاءة المسير في هذه الحالة من خلال مدة قدرته على التنسيق بين طرائق عمل أطراف الشراكة.

- أما بالنسبة للأشكال الأخرى، فإنه يتم تكوين مجلس لاتخاذ القرارات الإستراتيجية وحل الخلافات، ويتركز دور المسير هنا في تنسيق القرارات المتخذة بغية المحافظة على المصالح المشتركة.

ومهما كانت طرق التسيير، فإن المسير في علاقة الشراكة لابد أن تتوافر فيه بعض الخصائص إضافة لتلك الموصفات الكلاسيكية للمسير الناجح، وهذه الخصائص هي القدرة على المفاوضات المتواصلة والقدرة على التأقلم مع أفراد وثقافات وعادات مختلفة، بالإضافة إلى إمكانية استيعاب نظم جديدة للإدارة وفهم سريع للأساليب التنظيمية والفنية الحديثة.

2- معايير اختيار الشريك المناسب:

يعتبر اختيار الشريك المناسب أهم قرار تواجهه المؤسسة، وقبل البدء في أي مشروع مشترك ينصح بإجراء دراسة وتقييم أولي لذلك المشروع من كل جوانبه من خلال النقاط التالية:

1- وضع تصور للصفات المرغوبة في الشريك.

2- تحديد الشركاء المحتملين.

3- التفاوض على بنود الاتفاق.

انطلاقا من هذه النقاط نجد عنصرا خاصا بوضع تصور للصفات المرغوبة في الشريك المحتمل، وهذه الخطوة لا تكون بطريقة عشوائية وبناء على افتراضات غير منطقية، بل هناك معايير تراعى أثناء الاختيار من أهمها:

2-1 عامل المنطقة الجغرافية :

يقع الاختيار حسب هذا المعيار على الشريك الموجود في المنطقة الجغرافية التي تتميز بالاستقرار السياسي والاقتصادي والظروف المناخية الملائمة، حيث يختار المستثمر شريكه الموجود في بلد يتميز بالاستقرار في التشريعات، وفي نظام الحكم ولا يعرف تراجعات مستثمرة في التزاماته اتجاه الغير.

إذ يعتبر الاستقرار السياسي ضمان وتعهد ضمني بالمحافظة على الأموال المستثمرة وعدم تعريضها لمخاطر المصادرة والتأميم. كما يتعلق الاستقرار الاقتصادي بمدى وضوح السياسة الاقتصادية المعتمدة من قبل الدولة واستمرارها لمدة طويلة تمكن من التوقع والتنبؤ، ويعكس ذلك واقعية النظام الضريبي وإنصافه، صرامة السياسية والنقدية، وكفاءة الجهاز المصرفي والمالي مع استقرار التعريفات الجمركية واعتدالها⁶¹.

2-2 العامل الثقافي والسلوكي:

وفق هذا المعيار، يتم اختيار الشريك ذو السلوكيات والثقافات المماثلة أو المتقاربة مع الطرف الأول، هذا لأن الكثير من الخبراء يعتبرون التماثل الثقافي والسلوكي عاملا أساسيا لإنجاح الشراكة، أما إذا تعذر احترام هذا المعيار، وتم اختيار شريك يحمل ثقافات مختلفة، فإنه من الواجب في هذه الحالة وضع قنوات خاصة لأحداث التقارب بين الأطراف، كتنظيم لقاءات بين المديرين والمسيرين⁶².

2-3 عامل القدرات التكنولوجية والمالية التي يتميز بها الشريك :

إضافة للمعايير السابقة، ينصح عند اختيار الشريك مراعاة قدرته التكنولوجية ومهاراته ومدى تحكمه في المشاكل التسييرية، كما تعتبر الوضعية المالية للشريك مؤشرا هاما يعتمد عليه اتخاذ قرار اختيار الشريك المحتمل.

⁶¹ عبد المجيد قدي " الاقتصاد الجزائري والشراكة الأجنبية خارج المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد " الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد ، جامعة ورقلة (22-23 ابريل 2003).

⁶² Anis Bouayad et Pierre – Pres Legris , Les Alliances stratégique (Paris : Ed Dunod , 1996 , P101).

المطلب الرابع :عوامل نجاح الشراكة ومؤشرات تقييمها:

إن نجاح أي شكل من أشكال الشراكة يقوم على احترام قواعد تعتبر أساسية لتجنب الإخفاقات التي قد تحدث بسبب إهمال تلك القواعد أو تجاهلها، ومن هذه القواعد:

1-1 التخطيط الجيد:

تتم في البداية دراسة الشكل المناسب الذي ستكون عليه علاقة الشراكة، والذي له القدرة على بلوغ الأهداف الإستراتيجية المشتركة، لينبع هذا الإجراء بتحديد الوسائل المساعدة واللازمة، وفي مرحلة مواءمة يتم وضع مخطط يقارن فيه بين المساهمات التي ستقدمها المؤسسة وما ستحصل عليه من امتيازات ومنافع، إضافة إلى أن هذا المخطط يعطي صورة لتلك العلاقات الموجودة بين المشروع والنشاطات الأخرى.

يمكننا القول أن هذا المخطط يعتبر الركيزة الأساسية والمرجععية الهامة لتقييم مشروعات الشراكة، لكونه يتضمن الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة، كالنتيجة المالية والمبادلات التجارية، وأهم النشاطات التي يمكن أن تكون محل تعاون، إضافة إلى تحديد الشركاء المحتملين ومواصفاتهم ومختلف المخاطر التي يمكن أن تحدث وكيفية تدننتها، ومن خلال هذا المخطط أيضا يمكن توجيه كل العمليات والأنشطة نحو الأحسن⁶³.

2-1 الثقة المتبادلة:

تتعزز الثقة المتبادلة بين الأطراف بإقامة علاقات حسنة سواء كانت شخصية أو عملية، وهذا لتجنب الصعوبات والمشاكل التي قد تنشأ بين الشركاء، وللوصول إلى حل للمشاكل والنزاعات المستقبلية بصفة ترضي كل الأطراف في ظرف قياسي، ينصح بإدراج النقاط التي يمكن أن تكون محل نزاع ومن تم الاستعداد المسبق لمواجهةها في إطار الاتفاق التعاقدية، هذا وتتجسد الثقة المتبادلة من خلال المعرفة الجيدة والدقيقة لاستراتيجيات الشريك ومناهجه التسييرية وأهدافه.

⁶³ Timothy, M.Collins et Thomas L-Doorley,Op-cit, P128,129.

3-1 توقع النزاعات:

كثيرا ما تنشأ النزاعات في علاقة الشراكة نتيجة تلك التصرفات الانتهازية، والتي ترجع أساسا إلى تزايد المنافسة، لهذا يتعين على الأطراف المعنية توقع نزاعات وخلافات يمكن أن تحدث من حين لآخر، ثم الاستعداد للتفاعل معها، والتحكم فيها عن طريق إجراء مفاوضات مستمرة ودائمة.

ومما يساعد على توقع المخاطر والنزاعات والاستعداد المسبق لمعالجتها مراعاة المبدأين التاليين⁶⁴:

- فهم الأهداف والامتيازات التي يرغب الشريك في الحصول عليها وتحقيقها على المدى البعيد، وضع آلية لحل هذه الخلافات.

4 - انسجام الثقافات:

يعد استخدام الثقافات عاملا مهما في نجاح أو فشل علاقات الشراكة، ونعني بانسجام الثقافات تغطية الفوارق والاختلافات الموجودة بين المؤسسات المتحالفة، وتظهر تلك الفوارق من خلال اختلافات في مناهج التسيير المناسبة للمنتجات أو الأسواق حسب مرحلة دورة الحياة، اختلافات طرق تسيير بين المؤسسات الكبيرة من جهة والمؤسسات الصغيرة من جهة أخرى، اختلافات النشاط من بلد لآخر... الخ.

وللتوصل إلى حالة من الانسجام بين الثقافات لابد من التدرج في معرفة طرق التسيير والمبادئ والقيم والعادات التي يتميز بها الطرف الآخر، إضافة إلى إعطاء أولوية للعلاقات الشخصية وهذا بغية توسيع دائرة الاحتكاك وتبادل مختلف المعلومات.

5-1 التوازن والتكامل:

يقصد بالتوازن هنا مراعاة التساوي والإنصاف في الرقابة بإتخاذ القرارات وحق المشاركة وابتداء الرأي حتى وإن كان الشريك يساهم بالأقلية، أي أن التوازن المطلوب بين الأطراف لا يعني بالضرورة المساهمة المالية المتساوية فقط، بل يتعداه إلى كل الجوانب

⁶⁴ Ibid, P132.

المشتركة، وهذا ما يعطي دفعا لتطور العلاقات وتعزيز الثقة بين الشركاء. هذا عن التوازن⁶⁵.

أما فيما يخص التكامل فيكون في مختلف النشاطات والمنتجات والمناهج وغيرها، بمعنى أن الشراكة الناجحة هي التي تكون صرحا وجسرا لتبادل الكفاءات والخبرات وكل الإمكانيات والوسائل سواء المادية أو البشرية أو المالية أو التقنية، وهذا ما يجنب المؤسسات مخاطر المنافسة التي يحل محلها التعاون والتحالف.

1-6 جلب أكثر قدر ممكن من التكنولوجيا المتطورة:

يرتبط نجاح الشراكة بمدى قدرتها على جلب تكنولوجيات وتقنيات حديثة من وإلى أحد الأطراف وهو ما يعطي للمؤسسة فرصة للتطور، ومن تم تدعيم قدرتها التنافسية، وللوصول إلى هذا المبتغى لا بد من وضع آليات خاصة في المخطط الأولي كتنظيم ملتقيات، تبادل وتداول التقارير، تعيين فرص خاصة لها الدراية الكافية بالمعارف التقنية على مستوى إدارة كل شريك لتكون المفتاح في استقبال الأساليب الحديثة والتكنولوجيا المتطورة. وحتى المعارف التقنية⁶⁶، وتكون أيضا الجهاز المنفذ لما يعرف باليقظة التكنولوجية وهي استغلال الفرص الموجودة في سوق التكنولوجيا.

لكن عمليات نقل التكنولوجيا بين الشركات المتحالفة غالبا ما تتم بين تلك الشركات متعددة الجنسيات أو التي تقدم من الدول الصناعية المتطورة من جهة، وتلك الشركات المحلية في الدول النامية التي هي في حاجة ماسة لتلك التكنولوجيا، وفي الحقيقة تصطم عمليات التحويل بمشاكل أهمها⁶⁷:

- عدم أوتوماتيكية التحويل لكون أغلب الدول الصناعية لازالت تحافظ على مكتسباتها التكنولوجية.

⁶⁵ A.Deysine et J-duboin, S'internationaliser –stratégies et techniques (paris : Ed Dalloz, 1995), P667.

⁶⁶ Timothy, M.Colins et Thomas-Doorley,Op-Cit, P141.

⁶⁷ عبد المجيد قدي، مرجع سبق ذكره.

- تكلفة التحويل التكنولوجي المرتفعة الناتجة عن التفوق العلمي للدول الصناعية التي تفرض الأسعار.

عدم ضمان ملائمة التكنولوجيات المحولة لواقع الدول النامية، وعدم تلاؤمها مع ظروف وتوليفة عوامل الإنتاج المحلية.

1-7 المرونة:

تتميز علاقات الشراكة باحتمال وجود أهداف متضاربة ومختلفة، وهذا ما يسبب حدوث مشاكل قد تؤدي إلى الانشقاق والتباعد بمرور الوقت لهذا يتم التركيز دوماً على المفاوضات في كل خطوة وقبل اتخاذ أي قرار، لكن ولتكون تلك المفاوضات فعالة ومستمرة تحتاج إلى مرونة كافية يتميز بها الأطراف، مع مراعاة المصالح الخاصة بكل طرف، وهذا لا يتأتى إلا إذا اتصف المفاوض بالذكاء.

1-8 وضع إجراءات لتسيير الشراكة:

لتنفيذ ما جاءت به اتفاقيات الشراكة يتعين وضع إجراءات دقيقة وشاملة وصارمة في نفس الوقت، يلتزم بها كل الأفراد داخل المؤسسة، ويستحسن أن تنتشر هذه الإجراءات في لوحة القيادة لتكون متاحة للجميع، ولكي تسهل عملية قياس الانحرافات أثناء التقييم⁶⁸. إضافة إلى تلك العوامل هناك عوامل أخرى ذات أهمية في نجاح مشروع الشراكة نوجزها في النقاط الآتية:

- وجود ثقافة التعاون والعمل المشترك.
- بناء تنظيم قوي يتناسب مع التغيرات العالمية وله القابلية للدخول في مثل هذه الاستراتيجيات.
- الوضوح في القرارات وكيفية الاختيار بين البدائل، وطرق التعامل مع المخاطر، وأساليب حسم المنازعات وحدود السلطة.

⁶⁸ Anis.Bouayad et Pierre-Pres Legris, Op-Cit, P133.

2 - تقييم فعالية الشراكة الإستراتيجية

لتقييم مدى فعالية ونجاح وربحية الشراكة لا بد من الاعتماد على المؤشرات الخاصة بقياس درجة نجاح الشراكة الإستراتيجية التي نذكر منها⁶⁹:

- مؤشرات الربحية الكلية لكل شريك: وتضم العائد قبل الضريبة على الأصول، والعائد بعد الضريبة على الأصول، هامش الربح الكلي، هامش أرباح التشغيل،
 - مؤشرات كفاءة المدخلات لكل شريك وللشراكة : وهي معدل دوران أوراق القبض، معدل دوران المخزون، معدل دوران إجمالي الأصول.
 - مؤشرات المركز المالي للشراكة: وتتضمن نسبة المديونية، نسبة تغطية الفوائد، نسبة السيولة.
 - مؤشرات النمو والتوسيع: وهي معدل نمو المبيعات المحلية، معدل نمو الصادرات، معدل نمو صافي الربح.
 - مؤشرات الكفاءة التسويقية العالمية: وتتمثل في نسبة كثافة الإعلان، كثافة البحوث والتطوير، كثافة الجهود التسويقية، كثافة الائتمان للمبيعات المحلية.
 - مؤشرات تدفقات الاستثمار المباشر والتكنولوجيا : وتضم حجم الاستثمار الأجنبي المباشر منسوبة من حجم الاستثمار الكلي، حجم التكنولوجيا الجديدة المحولة، درجة التغلغل في السوق الحالي، درجة تفوق الإدارة التحالفية.
- تستعمل هذه المؤشرات في تقييم مشاريع الشراكة الإستراتيجية، ومن تم يمكن الحكم على مدى نجاح أو فشل هذه الأخيرة، لكن وإضافة إلى تلك المؤشرات يمكن تقييم إستراتيجية الشراكة مهما كان شكلها من خلال النتائج المنتظرة والآثار المحتملة التي يمكن أن تحدثها على المستوى الاستراتيجي للأطراف المتشاركة، هذه النتائج والآثار يمكننا عرضها في المطلب الموالي.

⁶⁹ فريد النجار، مرجع سبق ذكره، ص 80.

المطلب الخامس : النتائج الإستراتيجية للشراكة

رغم تعدد أشكال الشراكة، إلا أن نتائجها تتشابه وتتقارب على المدى المتوسط وال المدى البعيد، ومن النتائج المشتركة أو المتشابهة التي تحدثها مختلف أشكال الشراكة نجد: نجاح المنتج، تخفيض التكاليف، تحقيق الكفاءة في العمل، تحقيق أرباح إضافية... الخ، لكن يعتبر مسيرو تلك المؤسسات التي تبنت إستراتيجية الشراكة أن هذه النتائج لن تتحقق إلا على المدى البعيد، إضافة لذلك يتميز كل شكل من أشكال الشراكة بنتائج خاصة، وهذا راجع لطبيعة العلاقة التي تربط الأطراف، ومدى احترام القواعد الأساسية المساعدة على إنجاح الشراكة.

1 - النتائج الإستراتيجية لشراكة المؤسسات غير المتنافسة :

عرفت الأشكال الثلاثة للشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة تطورات متباينة، فالمشاريع المشتركة الدولية حققت معدلات نجاح مرتفعة، تعود إلى الإرادة القوية، والمشاركة الفعالة للشريك المحلي في تطوير هذه المشاريع من جهة، ومشاركة الشريك الأجنبية بخبرته ومهارته من جهة أخرى. ورغم ما تعرفه هذه المشاريع من صعوبات ومشاكل خاصة في السنوات الأولى إلا أنها تتواصل وتكون جسرا هاما لتحويل التكنولوجيا وعوامل الإنتاج، زيادة على نقل المهارات والكفاءات مما يدعم الميزات التنافسية.

أما الشراكة العمودية فان لها مشتركة للطرفين معا، وتظهر نتائجها من خلال تحسين جودة المنتجات وتخفيض التكاليف، وتشجيع الإبداع، مما يرفع معدلات النمو في القطاع الصناعي، هذا وتعتبر الشراكة العمودية خيارا يفتح المجال لجلب موارد جديدة ذات مردودية تسمح للطرفين بغزو الأسواق، وهي فرصة حقيقية للتعلم وانطلاقة فعلية للتكوين وأداة فعالة لرفع مستوى الأداء للموردين من خلال تحسين الإنتاجية.

وفيما يخص الشكل الأخير من أشكال الشراكة بين المؤسسات غير متنافسة، والمتمثل في الاتفاقيات ما بين القطاعات، فإنه يسجل معدلات نجاح ضعيفة مقارنة بالأشكال السابقة، ويرجع ذلك لحالات عدم التأكد التي تميز جل النشاطات الجديدة، ورغم فقد عرفت

بعض الحالات نجاحا وتطورا للشراكة، وهي الحالات التي يكون فيها مشروع الشراكة مستقبلا من الشراكة مستقل من الشركاء.

ويتجسد ذلك في مؤسسة ذات حصة كاملة أو تلك الحالات التي يكون فيها الشريك يبحث عن تطوير نشاط جديد في ظل المنافسة الخفية من خلال الاتفاقيات ما بين القطاعات.

يمكن أن نلخص نتائج وآثار الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة في الجدول أدناه:

الجدول 02 : نتائج وآثار الشراكة بين المؤسسات غير متنافسة

الأثر على القطاع والمنافسة	النتائج الإستراتيجية	تطور الشراكة	شكل الشراكة
عولمة القطاع	استقرار في الوضعيات تناسب وتقارب بين الشركاء مساهمات جديدة	- إخفاقات كبيرة في السنوات الأولى بعدها يسود الاستقرار علاقة طويلة المدى بين الشركاء.	المشاريع المشتركة الدولية
تركيز القطاع	في القيم المضافة للفرع استقلالية المشروع	- عدم تحقيق الطموحات الأولية لكل الأطراف	الشراكة العمودية
خلق نشاطات جديدة ودخول منافسين جدد.	المشترك أو تطور المنافسة بين الشركاء		الاتفاقيات بين القطاعات

Source : B.Garrete et P.Dussauge, 1995, P261

3- النتائج الإستراتيجية لشراكة المؤسسات المتنافسة :

تؤدي شراكة التكامل المشترك في أغلب الحالات إلى ظهور نتائج متوازنة بين نتائج متوازنة بين المؤسسات المتشاركة، ولكنها لا تؤثر تأثيرا معتبرا على الوضعية الإستراتيجية لهذه المؤسسات، وبالتالي لا تؤدي إلى النمو ولا إلى تخفيض عدد المنافسين في السوق، كما

أن هذا الشكل من الشراكة لا نلمس له أي أثر بخصوص تنويع المنتجات المعروضة في السوق⁷⁰.

إن شركات شبه التركيز تعتبر معبرا هاما للوصول إلى التخصص على المدى البعيد، وذلك من خلال ارتفاع مستوى التأهيل في عمليات الإنتاج لكل طرف من الأطراف، لكن وفي نفس الوقت يؤدي هذا الشكل من الشراكة إلى فقدان التدريجي للمهارات الخاصة بكل طرف، كما يؤثر تأثيرا مباشرا على استقلالية المتشاركين خاصة في تلك النشاطات المعنية بالتعاون، وهذا ما يحول العلاقة بين الطرفين إلى ترابط متبادل مما يحصر مجال المنافسة ويحد من تنوع المنتجات.

بالنسبة للشركات التكاملية لوحظ أنها تسبب ضررا لأحد الأطراف من الطرف الآخر، وغالبا ما يتم تطوير المشروع المشترك من طرف أحد الشركاء بطريقة مستقلة ومنفردة، وهو ما يؤدي إلى خلق نشاط مماثل لذلك المشروع المشترك، وهذا كما حدث لمعظم منتجي السيارات اليابانيين الذين تحالفوا مع منافسيهم الأمريكيين لتوزيع تشكيلات من المنتجات في أمريكا، واستغلت هذه الاتفاقية من طرف المنافسين الأمريكيين في تطوير شبكات توزيعية خاصة وإنشاء صناعات محلية لتلك المنتجات اليابانية.

إضافة لتلك النتائج والآثار الخاصة بكل شكل من أشكال الشراكة، هناك نتائج مشتركة يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1 - الحصول على موارد تكميلية :

أي أن الشراكة هي وسيلة لتبادل الموارد والإمكانات، هذا لأن الدافع الأساسي لهذه الإستراتيجية هو تلك الفوارق والاختلافات بين طرفي التعاون والشراكة، وقد سمي كل من (Joffre et Koenig 1984) هذه العلاقة بتعاون الاختلاف « Coopération de différence ».

⁷⁰ B.Garrette et P.Dussauge, Op-cit,P262.

• من الناحية التسويقية :

تجنب الشراكة كل الأطراف العمل في سوق محدودة، وذلك من خلال فتح السوق المحلي للعديد من المنافسين الجدد⁷¹، إضافة إلى ذلك تساهم الشراكة في تشجيع الإنتاج المحلي، وخلق جو التنافس وهو ما يؤدي إلى تقليص الاستيراد.

2- الحيازة على التكنولوجيات المتطورة:

والتي هي ليست في متناول المؤسسة أو تجد صعوبات في توفيرها وشرائها في ظل المنافسة العالمية الشرسة، ولا نقصد بتحويل التكنولوجيا هنا تلك العملية البسيطة أو الكلاسيكية، وإنما يتعدى الأمر إلى بناء سيرورة للتعلم التنظيمي، ولتحويل كل ما أمكن تحويله من المهارات وتوفير فرص للاحتكاك بأصحاب تلك التكنولوجيات وهو سبيل لا بد منه لتفعيل مشروعات الشراكة⁷².

3- قد تؤدي الشراكة إلى حدوث اختلالات مالية لأحد الأطراف إذ قام هذا الأخير

باستثمارات ضخمة لرفع كفاءاته وقدراته حتى يظهر بصورة الشريك الفعلي أو الأمتل⁷³. انطلاقا من هذا العنصر الأخير نتساءل عن الأثر الذي تحدثه الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة، فهل ستكون إستراتيجية الشراكة خيارا أو بديلا ناجحا لجلب مصادر جديدة للتمويل، وإحداث توازنات على المستوى المالي بصفة عامة؟ أم أنها ستؤدي إلى رفع مستوى الاختلالات، وإحداث تدهورات في الوضع المالي؟ قبل أن نتوصل إلى هذا الحكم من خلال الدراسة الميدانية سوف نتعرض إلى أهم المؤشرات المالية المستعملة في عملية التحليل والدراسة لتقييم الوضعية المالية للمؤسسة.

⁷¹ فريد النجار، كرجع سبق ذكره، ص 79.

⁷² B.Aliouat, Op-cit, P133.

⁷³ Carole. Donada, Op-Cit, P99.

خلاصة الفصل الأول:

تقوم الشراكة الإستراتيجية على التقارب والتعاون المشترك لتحقيق المصالح والأهداف المشتركة لطرفي هذه العلاقة، وذلك من خلال ما يقدمه كل طرف، ولقد كان الدافع الأساسي لهذا الخيار الاستراتيجي هو تنامي ظاهرة العولمة التي شملت كل المجالات، إضافة إلى تضاؤل فرص الاندماج والحيازة.

وتصنف أشكال الشراكة بالاعتماد على معيارين أساسيين : المعيار الأول هو طبيعة العلاقة بين المؤسسات متنافسة وأخرى غير متنافسة، أما المعيار الثاني فهو القطاع التي تنشط فيه تلك المؤسسات، وفي كل الحالات يبقى التسيير والتحكم في هذه الرابطة والعلاقة الإستراتيجية أمرا صعبا نظر للغموض الذي يكتنفها، إضافة لكونها مزيجا حقيقيا بين متناقضين هما التعاون والتنافس، هذا ويعتبر التسيير الجيد للشراكة عاملا هاما لإنجاحها وذلك من خلال بناء مخطط دقيق يعكس الرغبة في تحقيق الأهداف المشتركة، كما أن توفر جو للثقة المتبادلة ووجود انسجام في الثقافات يعد من العوامل الأساسية لإنجاح مشروع الشراكة الأجنبية.

تتمحور الشراكة الأجنبية حول ثلاثة محاور أساسية، يهتم الأول بالجانب السياسي والأمني ويهدف إلى تحديد فضاء موحد للسلام والاستقرار، ويهتم الثاني بالجانب الاجتماعي والثقافي والإنساني ويهدف إلى تنمية الموارد البشرية وتفضيل التفاهم بين الثقافات. أما المحور الثالث يهتم بالجانب الاقتصادي والمالي، أي الشراكة الاقتصادية ويهدف إلى إقامة منطقة للرفاهية من خلال التنمية الاقتصادية والاجتماعية الدائمة.

إن الشراكة الاقتصادية بين دول المغرب العربي والاتحاد الأوروبي عبر الاتفاقيات الثنائية تعبر عن مشروع واسع للتبادل الحر في إطار احترام قواعد المنظمة العالمية للتجارة⁷⁴، واستكمال التدابير الإستراتيجية المحددة في المحور السياسي والأمني. ويمكن تسجيل منطقة التبادل الحر السائرة في طريق التكوين والتي ترمي إلى تنظيم نمو اقتصاد

⁷⁴ الرياشي سليمان، وآخرون، التكامل الاقتصادي العربي : الواقع والأفاق، بيروت مركز دراسات الوحدة العربية، 1998، ص 21.

السوق في إطار متابعة وتعميق برامج التقويم الهيكلي المفروضة من طرف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. ويشير مؤتمر برشلونة إلى تقويم وتحديث البنيات الاقتصادية والاجتماعية للدول المغاربية الموقعة على اتفاقيات الشراكة، ومنح الأولوية لإنعاش وتقوية القطاع الخاص، وتأهيل القطاع الإنتاجي وتأسيس إطار مؤسساتي وقانوني يساير متطلبات الاقتصاديات الحرة.

تتطلب منطقة التبادل الحر إلغاء الحواجز الجمركية وغير الجمركية وكل عرقلة من شأنها الوقوف أمام حرية التبادل التجاري، بغض النظر عن المنتجات الفلاحية والخدمات التي تم بشأنها اتخاذ تدابير أخرى.

إنشاء منطقة للتجارة الحرة وتحرير المبادلات التجارية وحرية المنافسة والدخول والخروج إلى الأسواق المحلية والأجنبية، استدعت الدول المغاربية إلى إعادة هيكلة اقتصادياتها، وتقويم هيكلها، وتأهيل صناعاتها خلال فترة انتقالية لإنشاء هذه المنطقة.

وحتى يتسنى لها القيام بهذه الإصلاحات حصلت على مساعدات مالية وقروض خاصة من الاتحاد الأوروبي، ويعتبر برنامج ميذا الأداة المالية الرئيسية التي اعتمدها الاتحاد الأوروبي لتفعيل الشراكة مع بلدان المغرب العربي على غرار البلدان المتوسطية الأخرى من الضفة الجنوبية، ويهدف هذا البرنامج إلى تفعيل وتسهيل عمليات التقويم الهيكلي لهذه البلدان، ودعم الانتقال الاقتصادي والاجتماعي لها، وخاصة دعم الانتقال إلى الخصوصية وتفعيل القطاع الخاص وإصلاح وتأهيل المؤسسات الإنتاجية، والتصدي لكل المنعكسات الاجتماعية التي تفرضها عملية التحول الاقتصادي من خلال إجراءات تقنية ومالية، وتشجيع دخول الرأس مال الأجنبي، وتقوية جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الفصل الثاني :

إتفاقيات الشراكة أو المشاركة

الأجنبية وموقعها من الفكر

الفصل الثاني : إتفاقيات الشراكة أو المشاركة الأجنبية وموقعها من الفكر التكاملي

مدخل :

يعود ظهور مصطلح المشاركة Partnership كأحد التغيرات المستحدثة في تنظيم التعاون بين الدول إلى السياسة الجديدة للاتحاد الأوروبي عام 1990، والتي جاءت استكمالاً للاستراتيجيات الأوروبية المستقبلية التوسعية المتكاملة لتشمل وسط وشرق أوروبا وجنوب حوض المتوسط، الذي مازال يشهد حالة صراع بين القوى العظمى. نظراً لما يتمتع به من موقع جغرافي هام، وما يخترنه من احتياطات نفطية تقدر بثلاثي احتياطي العالم، حيث حلت سياسة المشاركة محل سياسة علاقات التعاون الاقتصادي التي كانت سائدة منذ توقيع معاهدة روما عام 1957 حتى عام 1991 بهدف إقامة منطقة تجارية حرة تضم دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط لتتحول العلاقات من تعاون قائم على منح مزايا من طرف واحد إلى علاقات مشاركة يتم فيها التعامل بالمثل وفقاً لمبدأ المصالح المشتركة.

ويستند منهج المشاركة إلى إطارين نظريين.

المبحث الأول: أهم النظريات المفسرة لإتفاقيات الشراكة

نستطيع أن نلخص أهم النظريات والأفكار المفسرة لإتفاقيات الشراكة أو المشاركة فيما

يلي:

المطلب الأول : فكر الليبرالية الجديدة

تعطي الأولوية للاعتبارات الاقتصادية على السياسة وتعتبر الرفاهة الاقتصادية الوضع الأمثل الذي يحول دون تفجر المشكلات السياسية والأمنية. وأصبح لهذا المنهج أهميته الخاصة الفترة الأخيرة للحرب الباردة وظهر النموذج الغربي في الانفتاح الاقتصادي كوصفة ناجحة في التنمية الاقتصادية والاستقرار الاجتماعي.

ووفقا لهذا المنهج فإن النظرة الأوروبية للأزمات الاقتصادية في دول جنوب وشرق المتوسط تنطلق من أنه يمكن أن يكون لهذه الدول دورا في زعزعة استقرار دول الاتحاد الأوروبي، وإعطاء طابع راديكالي للمشكلات الاجتماعية وانعكاس ذلك على الدول الأوروبية المجاورة. من هنا فإن اتفاقات المشاركة وفقا للمنهج تسعى إلى احتواء المشكلات الأمنية على المدى الطويل من خلال تعزيز الانفتاح الاقتصادي والتعاون الإقليمي، ومن جهة تسعى أيضا للربط بين دول الإقليم من خلال إقامة شبكة من المصالح المتشابكة على أرض الواقع في المجالات الاقتصادية والتجارية والفنية. أي المجالات التي لا تتصف بحساسيات سياسية مرتفعة، مما يجعل من شبكة المصالح الأساس لترسيخ التعاون في المجالات السياسية والأمنية. وقد ثبت صحة هذا المنهج في التكامل من خلال التجربة الأوروبية.

وأصبح ينظر إلى المشاركة باعتبارها تمثل نمطا فعالا للعلاقات الاقتصادية بين الدول والتجمعات والتكتلات الاقتصادية في ظل المتغيرات العالمية الجديدة، واعتراف اتفاقية الجات (GAT) بالتكتلات الاقتصادية واستثنائها من شرط الدولة الأولى بالرعاية المعمول به في الاتفاقية وأحكام منظمة التجارة العالمية. لتحل محل اتفاقات التعاون التقليدي المبرمة بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط والتي أصبحت لا تتماشى مع القواعد الجديدة لمنظمة التجارة العالمية لإنشاء مناطق التجارة الحرة التي لا تسمح بتقديم مزايا تجارية من طرف لآخر في اتجاه واحد وتشتترط تبادل المزايا بين الجانبين⁷⁵.

وفي إطار سعي دول الشمال إلى السيطرة على اقتصاديات دول الجنوب وإدارتها مركزيا من خلال إلحاقها بالفضاءات الاقتصادية للتكتلات القارية الكبرى واعتبارها فضاءات اقتصادية تابعة لها.

ولقد ظهر ما يسمى بالأبعاد الجنوبية للدول العظمى في إطار هندسة التركيب وإعادة التركيب للهندسة الجيو- اقتصادية الجديدة، فظهرت تكتلات اقتصادية جديدة تضم دول الجنوب الفقيرة إلى جانب دول الشمال الغنية كمشاركين متماتلين، وأصبحت هذه الفضاءات

⁷⁵ عامر لطف، الدائرة المتوسطة : العلاقات العربية - الأوروبية في ظل إطار برشلونة، مرجع سبق ذكره، ص ص 25-26.

تمثل مشاريع للتبادل الحر التجاري الذي يربط مجموعة إقليمية بفضاء اقتصادي محدد، وبذلك يكون مفهوم التعاون الاقتصادي الدولي والتعاون بين الشمال والجنوب قد تغير ليتحول من التعاون القائم على تقديم المعونة إلى التعاون القائم على المعاملة بالمثل⁷⁶.

وجاءت إتفاقيات المشاركة في إطار الموجة الإقليمية الثانية أو ما يعرف بالإقليمية الجديدة الخاصة بتحرير التجارة، والتي سعت من خلالها دول الشمال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية من الحواجز المعيقة للتجارة بما يحقق أهداف التنمية للمراكز الاقتصادية المتقدمة في دول الشمال في القرن الحادي والعشرين⁷⁷.

وكان للتغيرات العالمية والإقليمية التي شهدتها العالم في بداية العقد الأخير من القرن العشرين.

- وما أدت إليه من ظهور نظام اقتصادي دولي جديد يتميز بالتطور السريع للاقتصاد الرأسمالي نحو العولمة⁷⁸ دورا بارزا في التأثير على كافة دول العالم سواء المتقدمة منها أو النامية، وشكل تفاعل هذه المتغيرات بمجموعها محددات ظهور إتفاقيات المشاركة كصيغة جديدة للتعاون بين دول الشمال ودول الجنوب من أبرزها⁷⁹:

المطلب الثاني : الاتجاه المتزايد نحو العولمة

تميزت السنوات العشر الأخيرة من القرن العشرين بأنها فترة التحول الهيكلي التاريخي على المستوى العالمي مع انهيار الاتحاد السوفييتي السابق في بداية التسعينات من هذا القرن⁸⁰، بدأت تظهر خلالها مرحلة جديدة من التحول في النظام العالمي لترسخ زعامة الولايات المتحدة الأمريكية للعام، ومطالبها بنظام اقتصادي عالمي جديد خاصة بعد حرب

⁷⁶ سيد البواب، نظرية الفضاءات الاقتصادية (الأبعاد الجيو-اقتصادية)، مرجع سبق ذكره، ص ص 13،22،28.

⁷⁷ مرجع سابق، ص 28.

⁷⁸ Geroski paul, Globalization, Growth, and Governanace : Creating on innovative économie, journal of économic literature. Vol 37, Sep 1999, P 1209.

⁷⁹ بنك الإسكندرية، النظام الاقتصادي العالمي الجديد والعولمة، مرجع سبق ذكره، ص ص 48-63.

⁸⁰ باسكال بيتي، لوك سويت، العولمة تبحث عن مستقبل، ملف عن العولمة، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، العدد 160، اليونسكو، ط العربية، القاهرة، يونيو 1999، ص 43.

الخليج الثانية، والتي ظهرت إرهابته من خلال مجموعة من المتغيرات تمثلت في انتهاج معظم الدول لسياسات اقتصادية تحريرية مبنية على اقتصاد السوق، وتعاضم الاتجاه إلى تحرير التجارة الدولية بإزالة كافة القيود والحوافز أمام حركة السلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال والاستثمارات.

وبعد انتهاء جولة مفاوضات أوروغواي بالتوقيع على إعلان مراكش عام 1993 التي استطاعت وضع قواعد دولية لتنظيم العلاقات التجارية الدولية وإنشاء منظمة التجارة الدولية عام 1990، وتزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة النظام الاقتصادي العالمي الجديد من خلال مراقبة السياسات المالية والنقدية والتجارية، المتمثلة في ثلاثي : منظمة التجارة العالمية، صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي، والتي عبرت في إطار مؤسسي متكامل يتركز عليه النظام الاقتصادي العالمي الجديد لتشجيع الدول على انتهاج سياسات أكثر انفتاحاً تركز على آليات السوق بشكل يساعد على تحقيق دول العالم، وتزايد الاعتماد المتبادل بين دول العالم، وتعاضم دور الشركات متعددة الجنسيات كفاعل أساسي في الإنتاج والتجارة عبر الحدود من خلال دورها في الاستثمارات المباشرة ونقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية والتسويقية، والبحث والتطوير التكنولوجي.

بحيث أصبحت المنظم الرئيسي للأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد العالمي، وإقامة التكتلات الاقتصادية الكبرى وانتشار ظاهرة تقسيم العمل الدولي الجديد القائم على الاعتماد المتبادل بين الدول من ناحية، وعلى تحقيق التكامل الأفقي والرأسي بين المشروعات والأنشطة الاقتصادية من ناحية أخرى⁸¹. وكان للثورة التكنولوجية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وما نتج عنها من متغيرات في أساليب الإنتاج وطبيعته في مرحلة ما بعد الثورة الصناعية الدور الأبرز في تدعيم ظاهرة العولمة خاصة العولمة الاقتصادية التي تتخذ مظاهر متعددة من بينها النمو السريع للتجارة والاستثمارات وتدفق رؤوس الأموال

⁸¹ مصطفى كامل السيد، الاقتصاد العالمي الجديد وموقع مصر فيه، سلسلة قضايا التنمية رقم 12. مركز دراسات وبحوث الدول النامية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1998، ص 431.

واتساع حركة عناصر الإنتاج وحرية تبادل السلع والخدمات بما يؤدي إلى تحقيق الاندماج المتزايد بين المصالح الاقتصادية للدول. وبالتالي الحاجة إلى التوسع في الأسواق وتحرير التجارة في إطار سوق عالمية واحدة تستوعب الكم الكبير من المنتجات الجديدة، مما أضعف من دور الدولة القومية في التحكم بالاقتصاد لصالح فاعلين اقتصاديين جدد هم المؤسسات الدولية والشركات المتعددة الجنسيات⁸².

وفي إطار انتشار ظاهرة العولمة التي تشير إلى إلغاء كافة الحواجز والقيود الجغرافية والسياسية أمام حركة التجارة الدولية والتحول في هيكل الاقتصاد العالمي، ظهرت العديد من التحديات التي تواجه دول العالم وخاصة النامية منها - من أهمها مخاطر تهميش دورها في الاقتصاد العالمي وعدم الالتزام الدقيق للدول المتقدمة بتنفيذ تعهداتها سواء بتنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة أوروغوي بتطبيق معاملة خاصة وتفضيلية للدول النامية والأقل نموا وفتح أسواقها أمام صادرات الدول النامية، أو بتقديم المساعدات المالية والفنية لمساعدتها على الوفاء بالتزاماتها في الفترة الانتقالية. وهذا ما جعل من اندماج بعض الدول النامية في إحدى الكتل الاقتصادية الكبرى هدفا لتحقيق تكاملها مع الاقتصاد العالمي واندماجها فيه لتعزيز قدراتها التنافسية في الأسواق العالمية.

المطلب الثالث : التحول إلى اقتصاد السوق والثورة التكنولوجية

إن أبرز ما يميز النظام الاقتصادي العالمي الجديد هو توجه معظم دول العالم نحو التحرير المتزايد للاقتصاديات الوطنية من التدخلات الحكومية والتحول إلى اقتصاد السوق من خلال تطبيق برامج التثبيت الاقتصادي والتكيف الهيكلي وسيطرة القطاع الخاص على النشاط الاقتصادي وتقليص دور الدولة⁸³. خاصة التحول في دول الكتلة الشرقية التي كانت تمثل قطبا دوليا إلى الديمقراطية والرأسمالية بعد القطبية، وهذا ما شجع دول حوض المتوسط

⁸² خالد سعد زغلول حلمي، العولمة والتحديات الاقتصادية وموقف الدول النامية، مجلة الحقوق، العدد الأول، السنة 26، الكويت، مارس 2002، ص ص 14-15-20.
⁸³ إبراهيم العسيري، مرجع سبق ذكره، ص 125.

على المزيد من التعاون حيث اتجهت دول غرب أوروبا للبحث عن طرق للتوسع وتسريع التحول الجديد، وغريت دول الجنوب من نظرها إلى دور الانفتاح في التنمية بعد أن كانت تعارض ذلك، إضافة إلى رغبتها في الحد من تكلفة التعديلات الهيكلية المطلوب منها القيام بها على اقتصادياتها في ظل هذه التحولات للانخراط في منظمة تجارة حرة بين عدة أطراف متماثلة⁸⁴.

كان للثورة التكنولوجية التي حدثت في جميع المجالات (الفضاء، المعلومات، الحاسبات الالكترونية، الهندسة الوراثية، وغيرها من المجالات) الدور الأهم في بلورة النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وأصبح ينظرها على أنها المحرك الرئيسي لتطوره وتقدمه استنادا إلى النتائج التي أدت إليها، خاصة في مجال المعلوماتية والاتصالات والمواصلات وهذا ما أدى إلى تلاشي أهمية عنصر الزمن في التحليل الاقتصادي والتي كان من أهمها⁸⁵:

- تزايد الأهمية النسبية لعنصر المعرفة التكنولوجية في الإنتاج مقارنة مع عناصر الإنتاج الأخرى وبالتالي تغير أنماط الإنتاج، وظهور أنماط جديدة لتقسيم العمل.
- ظهور استراتيجيات جديدة للتسويق في ظل المنافسة الشديدة السائدة في الأسواق العالمية. وذلك باللجوء إلى التكتلات والاندماج الاقتصادي والإقليمي المذكور أعلاه، وعقد التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المعددة الجنسيات والتي تمت أغلبيتها (حوالي 92 % من مجملها) في بداية التسعينات من القرن العشرين بين شركات من العملاقة الثلاث: الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، واليابان.
- المساهمة في تعظيم حجم التجارة الدولية وتدفقات رؤوس الأموال والاستثمارات وظهور التجارة الالكترونية كنمط جديد للتبادل التجاري.
- تلاشي أهمية عنصر الزمن كعامل هام بحكم التحليل الاقتصادي⁸⁶.

⁸⁴ موريس شيفول، ألن ونترز، التكامل الإقليمي والتنمية، مرجع سبق ذكره، ص 09.

⁸⁵ بنك الإسكندرية، النظام الاقتصادي العالمي الجديد والعولمة، مرجع سبق ذكره، ص ص 48-49.

⁸⁶ حمدي رضوان، الاقتصاد الدولي (الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية)، دار اليابان للطباعة القاهرة، 2001، ص 49.

وفي ظل الفجوة الهائلة بين دول الشمال ودول الجنوب فمن المتوقع أن تساهم الثورة التكنولوجية في تعميق هذه الفجوة في إطار ظاهرة العولمة التي تعكس عدم التوازن في النظام الدولي القائم والذي يرجع إلى الفجوة الكبيرة الفاصلة بين مستويات النمو ودرجة التقدم والتطور في كافة المجالات بين دول الشمال ودول الجنوب والتي إما أن بعضها يمر بمرحلة انتقالية أو أن البعض الآخر مازال محكوما بنمط المجتمعات الزراعية أو الرعوية أو ما قبل الصناعية بينما دول الشمال تعيش مرحلة ما بعد الصناعة⁸⁷. حيث ازدادت هذه الفجوة بين دول الشمال ودول الجنوب خاصة على مستوى الدخل الفردي من نحو 30 مرة عام 1960 إلى نحو 78 مرة بنهاية عقد التسعينات⁸⁸. أما بالنسبة للدول الأوروبية والدول المتوسطة فقد زادت من 12 مرة عام 1995 إلى نحو 20 مرة بحلول عام 2010 في ظل توقع ارتفاع عدد سكان دول المتوسط من 220 مليون نسمة عام 1995 إلى أكثر من 300 مليون نسمة عام 2010. لذلك فإن دول الجنوب ترى في المشاركة فرصة لمحاولة الاستفادة من نتائج الثورة التكنولوجية في دول الشمال لإحداث نمو اقتصادي فيها بمساندة دول الشمال في المرحلة الانتقالية لتطبيق اتفاقية المشاركة من خلال دعم قدراتها التنافسية.

مما يجعلها تتمتع بانتعاش اقتصادي يصب في مصلحة دول الشمال بتوسيع أسواقها والحد من الهجرة إليها التي يمكن أن تسبب العديد من المشاكل لدول الشمال لذلك فقد ساعدت الثورة التكنولوجية باتجاهاتها المختلفة على ظهور شبكة جديدة من العلاقات والروابط التجارية والمالية أدت إلى تزايد ظاهرة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، والتي كان من أهم نتائجها تزايد أهمية التجارة الدولية كعامل مهم من عوامل النمو في الدول المختلفة.

بالإضافة إلى أهمية كل من الاستثمارات وسلامة السياسات الاقتصادية الكلية، وزيادة درجة التعرض للصدمات الاقتصادية الخارجية، وتأثير السياسات الاقتصادية الداخلية للدول الصناعية على اقتصاديات الدول الأخرى. مما جعل من سياسة الانعزال التي اتبعتها الدول

⁸⁷ خالد سعد زغلول حلمي، العولمة والتحديات الاقتصادية وموقف الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص 57.

⁸⁸ Kane .Sara The Wealth of the world and the proverty of Nations, Finance & development, vol 63, juin 1999, P52.

في السابق أمرا صعبا مع تزايد احتمالات التأثير والتأثر الناشئة. ويمكن التذليل على ذلك باستفادة المكسيك من اتفاق الناقتا كعامل رئيسي في الإصلاح الاقتصادي⁸⁹.

المطلب الرابع : تنامي الاتجاه نحو التكتلات الاقتصادية الكبرى

تميزت فترة التسعينات من القرن العشرين بتنامي الاتجاه نحو إقامة التكتلات الاقتصادية الكبرى الإقليمية بحيث أصبحت إحدى السمات البارزة للنظام الاقتصادي العالمي الجديد بعد أن أصبحت السوق العالمية أشبه بسوق واحدة في ظل عولمة الاقتصاد الدولي التي قضت على تباين الأسواق⁹⁰. وأصبح الاندماج الإقليمي من الأهداف التي تسعى إليها الدول وتأخذها بعين الاعتبار عند رسم سياستها الاقتصادية⁹¹، لمواجهة الأوضاع الجديدة الناجمة عن الثورة التكنولوجية والتغيرات السياسية والاقتصادية الجارية في العالم والتي ساهمت في عولمة الاقتصاد الدولي، والتي بقي الحديث عنها.

ومع تعاظم الصراع بين القوى الكبرى في العالم على الثورة أساس الحضارة المادية تحول ميدان الصراع فيما بينها إلى المجال الاقتصادي من خلال هذه التكتلات الاقتصادية الجديدة الكبرى، خاصة الكتل الكبرى، الاتحاد الأوروبي أنجح هذه التكتلات الذي يستحوذ على ربع الإنتاج العالمي، وتكتل الناقتا والذي يضم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك، والذي استحوذ على ثلث الإنتاج العالمي، وتكتل أبيك أو ما يعرف بمننتدى التعاون الاقتصادي الإقليمي لدول آسيا والمحيط الباسيفيكي والذي يضم 14 دولة تقع على حافتي المحيط الباسيفيكي ويستحوذ هذا التكتل على أكثر من نصف إنتاج العالم وأكثر من ثلث سكانه. وتمتلك هذه التكتلات الاقتصادية على نحو سكان العالم وما يزيد عن أربعة أخماس الإنتاج العالمي⁹².

⁸⁹ Ahmed Galal, Icontives for Economic Integration in the Middle East: An Egypt Perspective, Working paper, No 5, The Egyptian Center for Economic studies, Cairo, 1996, P9.

⁹⁰ حمدي رضوان، مرجع سبق ذكره، ص 51.

⁹¹ UNCTAD, Regional Economic Integration and transnational corporation in the 1999, no 15, UN, NewYork, July 1990, Piii.

⁹² سيد البواب، مرجع سبق ذكره، ص ص 10-08.

وجاء انتشار هذه التكتلات الاقتصادية كرد فعل على نجاح الجماعة الأوروبية في إنشاء سوق موحدة، والخوف من النتائج السلبية لذلك على الدول الأخرى. ودفع التنافس فيما بينها إلى التوسع وضم المزيد من الأعضاء الجدد وخاصة الاتحاد الأوروبي الذي سعى إلى التوسع لمواجهة التكتلات الأخرى وتعظيم قدراته التفاوضية في الأسواق الدولية في ظل المخاطر التي تحملها العولمة. بالإضافة إلى المكاسب والمزايا التكاملية التي تم الحديث عنها سابقاً.

وفي ظل هذه البيئة الدولية المتسمة بالصراع على الثروة وجدت دول الجنوب نفسها مجبرة على الانضمام إلى هذه الكتل الاقتصادية الكبرى لزيادة رفايتها الاقتصادية في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة على تشابك المصالح رغم طبيعتها انطلاقاً من تكاملية الاقتصاديات الدولية⁹³.

وخلاصة القول أن اتفاقيات المشاركة جاءت في إطار الموجة الإقليمية الثانية و ما يعرف بالإقليمية الجديدة الخاصة بتحرير التجارة والتي سعت من خلالها دول المال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية من الحواجز المعيقة للتجارة بما يحقق أهداف التنمية للمراكز الاقتصادية المتقدمة في دول الشمال في القرن الحادي والعشري رغم أن البعض ينظر إلى المشاركة العربية الأوروبية على أنها نوع من التضامن والرابط الطبيعي بين العرب وأوروبا المبني على استبدال مبدأ المنافسة بمبدأ التكامل في المصالح المشتركة طويلة الأجل، والشراكة الإستراتيجية كما يكفل مواجهة تحديات القرن 21.

⁹³ حمدي رضوان، مرجع سبق ذكره، ص ص 62-63.

المبحث الثاني : اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر

وقعت الجزائر على اتفاقية الجزائر يوم 22 أبريل 2002 والتي دخلت حيز التنفيذ، في الفاتح من سبتمبر سنة 2005 وبذلك تكون الجزائر قد قضت قرابة العقدين من مسار إصلاحات اقتصادية كان منطلقها عوامل داخلية متعلقة بفشل النمو الاقتصادي الذي تبنته الجزائر غداة استقلالها والذي كشف عن بوادر الضعف بعد ظهور أزمة 1986، حيث كانت الظروف الاقتصادية صعبة وتمدھورة بشكل غير عادي، إذ كان الاختلال المالي الداخلي والخارجي كبيرا والإنتاج يتناقص والتضخم يتزايد، وقد كان هذا ناتجا عن تشوهات هيكلية عميقة حاولت السلطات آنذاك إيجاد الحلول الملائمة لها من خلال الشروع في تطبيق سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية والتي اصطلح عليها اسم الإصلاحات الذاتية التي لم تستطع تحقيق الغايات المرجوة وهو ما حتم عليها تغيير النمط الاقتصادي ككل والتحول بذلك من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق وما يعني ذلك من فتح للأسواق وتحرير للتجارة واقتصار المهام الاقتصادية للدولة في الرقابة والضبط فقط.

وقد قامت بتنفيذ جملة من الإصلاحات الاقتصادية والتي بدأت بتنفيذ البرامج المقترحة من قبل صندوق النقد الدولي (التثبيت والتعديل الهيكلي) وهذا في إطار الاتفاقيات المبرمة معه والتي تم الانتهاء من تنفيذها بإنهاء تطبيق برنامج التعديل الهيكلي سنة 1998.

كما أن مسار الإصلاحات الاقتصادية لم يتوقف إلى يومنا هذا سواء تعلق الأمر بالإصلاحات القطاعية كإصلاح المؤسسات الاقتصادية وإعادة هيكلتها، النظام البنكي والمصرفي، دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تكييف منظومة القوانين والتشريعات الاقتصادية بما يتوافق مع التحولات التي يعرفها الاقتصاد الوطني الذي تبنى خيار الانفتاح الاقتصادي مع الخارج والذي يترجم في سعيه للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتوقيع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

تضمنت الأسس التي طرحها الجانب مبدأ التبادل على أساس المعاملة بالمثل وتهيئة إطار مناسب للحوار والتعاون الاقتصادي، دعم وتطوير العلاقات الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة بين كل دولة والاتحاد الأوروبي من خلال تحرير التجارة بين الطرفين. وإنشاء منطقة تجارة حرة خلال فترة زمنية محددة، وزيادة المدخرات المحلية والاستثمارات الأجنبية المباشرة وتقديم مساعدات مالية وفنية⁹⁴.

المطلب الأول : أسباب ودوافع انضمام الجزائر إلى اتفاق الشراكة

إن حجم المتغيرات الاقتصادية العالمية وتأثيرها على الاقتصاد الجزائري فرضت واقعا دفع بالجزائر إلى الدخول في مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي لأسباب ودوافع نذكر منها ما يلي:

❖ طموح الجزائر في التوصل إلى شروط تجارية أفضل مع الاتحاد الأوروبي من أجل تنمية صادراتها والدخول في أسواق الاتحاد الأوروبي عن طريق إلغاء الإجراءات غير التعريفية وتخفيض الرسوم الجمركية، والتخفيف من حدة التشدد الأوروبي فيما يتعلق بالمعايير والمواصفات الفنية الخ.

❖ دخول الجزائر في اتفاقية الشراكة يساعدها على تعزيز موقفها ضمن المجموعة المتوسطة ويمكنها من دعم برنامج الإصلاح الاقتصادي والاستفادة من المساعدات المالية التي تمنحها أطراف الشراكة.

❖ إدراك الجزائر أن اتفاق الشراكة يعد إطارا مناسباً يساعدها على جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية المباشرة في صورها المختلفة ويساهم في رفع كفاءة الإنتاج والتشغيل ورفع معدل النمو.

⁹⁴ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار " الشراكة العربية الأوروبية " (سلسلة الخلاصات المركزة)، الكويت، السنة الرابعة، إصدار رقم 03، 2001، ط 6.

قد يساهم اتفاق الشراكة من الناحية السياسية والاقتصادية في إنشاء نوع من التوازنات تستفيد منها الجزائر في علاقتها الإقليمية والدولية، ويكون لها بمثابة دعم في المفاوضات قصد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

• تقديم الخطوط العريضة لاتفاقية الشراكة:

لا تختلف اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية في جوهرها عن باقي اتفاقيات الشراكة التي أبرمتها الدول المتوسطية الأخرى، مع الاتحاد الأوروبي، لكن ما يميزها عن اتفاقيات الشراكة الأخرى تضمنها لملفين جديدين هما:

العدالة والشؤون الداخلية وحرية تنقل الأشخاص وبند مكافحة الإرهاب والتعاون المشترك بين الطرفين في هذه المسألة⁹⁵.

وأهم الخطوط العريضة تتلخص في ثماني (08 نقاط) رئيسية هي:

1- الحوار السياسي: الذي يشمل كل المواضيع التي تتعلق بالمصالح المشتركة بين الطرفين فيما يخص المسائل السياسية والأمنية.

2- حرية تنقل السلع: إذ أن الجهود المشتركة للطرفين ترمي في نهاية المطاف إلى إنشاء وبصفة تدريجية لمنطقة التبادل الحر في ظرف لا يتعدى 12 سنة استنادا إلى الإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية ومختلف الاتفاقيات المتعددة الأطراف التي أسست المنظمة العالمية للتجارة، والسلع التي تكون محور تفاوض حول التعريف الجمركية تشمل مواد صناعية، فلاحية، ومنتجات الصيد البحري.

3- تجارة الخدمات: هناك اتفاق الشراكة ينص على أن أعضاء الاتحاد الأوروبي يؤكدون على التزاماتهم في إطار الاتفاق العام حول التجارة والخدمات (A.G.C.S) يمنح الجزائر معاملة " الدولة الأولى بالرعاية" وهذا فيما يخص جميع الخدمات التي تضمنها الاتفاق (A.G.C.S) بينما الجزائر سوف تمنح بدورها لموردي الخدمات الأوروبيين امتيازات

⁹⁵ ميموني سمير: الشراكة الأورو متوسطية بين الطموحات والواقع مع دراسة اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي رسالة ماجستير، المدرسة العليا للتجارة، 2006، ص 186.

خاصة انطلاقا من قائمة الالتزامات المتفق عليها مع العلم أنه تم تحديد موعد بعد 05 سنوات من الآن لمعالجة هذا الجانب (تجارة الخدمات) وهذا باعتبار أن الجزائر لم تنظم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة وهي الفترة التي يراها الطرفين كافية لانضمام الجزائر إلى المنظمة.

4- المدفوعات رؤوس الأموال والمنافسة: التزم الطرفان على أن تتم تغطية العمليات الجارية من عملة قابلة للتحويل، بالإضافة إلى وضع إجراءات وقواعد مشتركة لتنظيم حرية انتقال رؤوس الأموال بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي وكذا القواعد التي تحكم المنافسة.

5- التعاون الاقتصادي: يشمل جميع القطاعات الاقتصادية الصناعية والزراعية وكذا مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرتكز على عدة مبادئ أهمها حوار اقتصادي منظم وكذا تبادل المعلومات والخبرة والتكوين والمساعدة التقنية والإدارية والقانونية.

6- التعاون الاجتماعي والثقافي: حيث تم التطرق إلى الإجراءات المتعلقة به وضرورة الحوار الاجتماعي والتعاون في هذا المجال وفي قطاع الثقافة والتربية وكذا الأمور المتعلقة بمراقبة الهجرة الغير شرعية.

7- التعاون المالي: وهذا قصد تبسيط الإصلاحات التي تهدف إلى عصنة الاقتصاد وإعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية، ترقية الاستثمار الخاص والنشاطات التي من شأنها إنشاء مناصب شغل مع الأخذ بعين الاعتبار الانعكاسات على الاقتصاد الجزائري وأخيرا وضع سياسة اجتماعية مرافقة لامتناس الآثار السلبية الناجمة عن الإصلاحات.

8- الإجراءات المؤسساتية: وهو البند الأخير من الاتفاقية ويتضمن إجراءات مؤسساتية إضافة إلى 07 ملاحق و05 بروتوكولات تبين وتوضح إجراءات وقواعد تنفيذ بنود هذه الاتفاقية.

• مضمون اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية:

تحظى اتفاقية الشراكة الجزائرية الأوروبية باهتمام كبير من السلطات العليا للبلاد وقد كان هذا الاهتمام السبب في عقد العديد من اللقاءات والاجتماعات على أعلى المستويات

المختلفة قبل التوقيع بالأحرف الأولى على الاتفاقية بين الجزائر وأوروبا في 19 ديسمبر 2001 ببروكسل وهذا بعد 17 جولة من المفاوضات ليتم الوصول إلى الاتفاق النهائي في 22 أبريل 2002 بفالنسيا وبذلك تصبح الجزائر البلد المتوسطي الثامن الذي أبرم اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي، علما أن الجزائر قد عبرت في 13 أكتوبر 1993 عن رغبتها في التفاوض مع الاتحاد الأوروبي من أجل إبرام اتفاقية شراكة على غرار الدول العربية المتوسطية كتونس ومصر والمغرب وقد دخل اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية حيز التنفيذ يوم 2005/09/01.

ويمثل تحرير تبادل السلع العنصر الأبرز في إطار اتفاقية الشراكة، وينص الاتفاق الانتقالي الذي سيشيخ التطبيق الفوري للشق الاقتصادي والتجاري لاتفاق الشراكة على تحرير تبادل السلع الصناعية وفقا لأحكام منظمة التجارة العالمية عبر خفض تدريجي لمعظم الرسوم الجمركية خلال فترة أقصاها 12 سنة.

المطلب الثاني: إقامة منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي

تنص المادة 06 من اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي على إنشاء منطقة للتبادل الحر بشكل تدريجي بين الطرفين خلال فترة تقدر بـ 12 سنة من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، بمعنى إلغاء جميع الحواجز الجمركية والغير الجمركية على جميع المنتجات المصنعة من قبل الطرفين في أفق 2017 أي بمعنى أنها خاصة بالمنتجات الصناعية فقط، وبالتالي فهذه المنطقة تقوم على جملة من المبادئ وهي:

1- مبدأ المعاملة بالمثل *La Réciprocité*:

كانت التسهيلات التجارية الخاصة بالمنتجات المصنعة بموجب اتفاقيات التعاون تمنح من قبل طرف واحد وهو الاتحاد الأوروبي الذي كان يسمح بدخولها إلى أسواقه بكل حرية ومن دون إجبار الجزائر على القيام بذلك، غير أنه بموجب الانضمام إلى هذه المنطقة

فسيكون تحرير المبادلات التجارية الخاصة بهذه المنتجات من الطرفين أي وفق مبدأ المعاملة بالمثل⁹⁶.

2- مبدأ التدرج *La Progressivité*:

بمعنى أن هذه المنطقة التي يتم إقامتها بشكل مباشر بين الطرفين بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وإنما يتم ذلك بصورة تدرجية خلال فترة تقدر باثني عشر سنة (12) وهذا بغية تمكين الطرف الجزائري من الاستعداد أكثر لعملية الانضمام التي تكون في سنة 2017.

3- مبدأ المرونة والتكيف *La Flexibilité Et Adaptation*:

حيث سمحت الاتفاقية للطرف الجزائري بإمكانية تغيير في جدول أو رزناة التفكيك التعريفي الخاص بالمنتجات المصنعة وإحداث تعديلات فيه خلال الفترة الانتقالية بعد الاتفاق مع الطرف الأوروبي، وهذا في حالة ما إذا تسببت عملية التفكيك هذه في أضرار كبيرة على أحد القطاعات الاقتصادية.

ولقد تضمن الباب الثاني من الاتفاقية مسألة التنقل الحر للسلع وهذا بتبيان إجراءات حرية تنقل السلع سواء الصناعية أو الزراعية مع تحديد كفاءات تنظيم الإجراءات المتعلقة بإنشاء منطقة التبادل الحر.

(أ) بالنسبة للسلع المصنعة: بالنسبة للصادرات من المنتجات الصناعية الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي يتم إعفاءها من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل ودون أية قيود كمية أو قيود أخرى بمجرد دخول الاتفاقية مرحلة التنفيذ.

ويستثنى من هذا قائمة من السلع التي يعتبرها الاتحاد الأوروبي حساسة وتحظى بمعاملة خاصة في حين أن تجارة المنتجات الصناعية الوافدة من الاتحاد الأوروبي إلى السوق الجزائرية من المنتجات الصناعية الوافدة من الاتحاد الأوروبي إلى السوق الجزائرية من المنتجات الوافدة من الاتحاد الأوروبي فسيتم تحريرها من الرسوم الجمركية وأية رسوم

⁹⁶ ميموني سمير: الشراكة الأورو متوسطة بين الطموحات والواقع، رسالة ماجستير، مرجع سبق ذكره، ص 188.

أخرى ذات الأثر المماثل ودون أية قيود كمية أو قيود أخرى بشكل تدريجي، أي على أساس مراحل زمنية خلال الفترة الانتقالية ووفق قوائم رئيسية تتحدد من خلالها نوعية السلع الصناعية، وهذا بهدف مساعدة الجزائر على الدخول الجيد إلى منطقة التبادل الحر، وهي ثلاث قوائم.

القائمة الأولى: تتكون أساسا من المواد الأولية (التشغيل) و سلع التجهيز الغير منتجة محليا، والتي يتم تحريرها بالكامل بمجرد دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح سبتمبر 2006، مع العلم أن هذه القائمة واردة في الملحق الثاني من الاتفاقية والتي يبلغ عدد المنتجات التي تحتويها 2075 منتج موزعة على النحو التالي: 2014 منتج التشغيل 37 منتج تجهيز و 24 منتج نهائي موجه للاستهلاك.

القائمة الثانية: وهي تحتوي بالدرجة الأولى على سلع التجهيز والمواد الأولية الصناعية الأوروبية المنشأ وكذا قطع الغيار والغير منتجة محليا، حيث يتم إلغاء جميع الحواجز عليها تدريجيا بعد مرور سنتين على دخول الاتفاقية حيز التنفيذ خلال فترة تقدر ب ستة (06) سنوات من دخول الاتفاقية حيز التطبيق. بمعدل يتراوح ما بين 10% و 20% لكل سنة، بمعنى أنه يتم تحرير المبادلات التجارية الخاصة بالمنتجات الواردة في هذه القائمة بشكل كامل في سنة 2013 مع العلم أن هذه القائمة تضم 1100 منتج صناعي موزعة على النحو التالي: 52 منتج التشغيل، 912 منتج تجهيز و 136 منتج نهائي موجه للاستهلاك.

القائمة الثالثة: وهي القائمة التي تضم السلع الحساسة بالنسبة للجزائر أي المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها محليا، حيث يتم تخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا، خلال الفترة الانتقالية المقدرة ب 12 سنة، وتبدأ العملية بعد مرور سنتين من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ وبمعدل سنوي يتراوح فيما بين 5% إلى 10% أي أنه بانتهاء حلول سنة 2017 يتم التحرير الشامل لقائمة هذه المنتجات التي تضم 1964 منتج موزعة كما يلي: 262 منتج التشغيل، 292 منتج تجهيز، 1410 منتج نهائي موجه للاستهلاك ويمكن تلخيص

رزمة تحرير المبادلات الخاصة بالمنتجات الصناعية (التفكيك التعريفي) في إطار اتفاقية الشراكة الموقعة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر وفقا للقوائم الثلاث في الجدول التالي:

جدول رقم 03 : رزمة المرحلة الانتقالية المتعلقة بالتفكيك الجمركي

سنوات المرحلة الانتقالية	السنوات	القائمة الأولى	القائمة الثانية	القائمة الثالثة
*0	2005	% 100	/	/
1	2006	% 0	/	/
2	2007	% 0	% 20	% 10
3	2008	% 0	% 10	% 10
4	2009	% 0	% 10	% 10
5	2010	% 0	% 20	% 10
6	2011	% 0	% 20	% 10
7	2012	% 0	% 20	% 10
8	2013	% 0	% 0	% 10
9	2014	% 0	% 0	% 10
10	2015	% 0	% 0	% 15
11	2016	% 0	% 0	% 5
12	2017	% 0	% 0	% 0

في سنة 2017 يتم تحرير كامل للتبادل التجاري الخاص بالمنتجات الصناعية بين الطرفين

0* سنة الدخول في مرحلة تنفيذ الاتفاقية (01 سبتمبر 2005).

المصدر: من إعداد الباحث بناء على نص اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

فاتفاقية الشراكة قد سمحت باتخاذ جملة من التدابير أو الإجراءات الاستثنائية بغية حماية الصناعات الوطنية الناشئة أو القطاعات التي تخضع لإعادة الهيكلة أو تواجه صعوبات كبيرة، وكذلك تقاديا لأثار اجتماعية خطيرة نتيجة عملية التفكيك الجمركي، وهذا بإعادة تطبيق الرسوم الجمركية أو زيادتها بنسبة لا تفوق 25% من قيمة السلعة خلال الفترة الانتقالية وفي مدة لا تتجاوز خمس (05) سنوات إلا إذا تم تمديدها من قبل لجنة الشراكة التي يجب إخطارها بأي إجراء استثنائي تقوم به الجزائر.

• السلع الزراعية:

عكس المنتجات الصناعية التي يكون تحريرها بين الطرفين كاملا في إطار منطقة التبادل الحر، فإن تحرير المبادلات التجارية الخاصة بالمنتجات الزراعية، والزراعية المحولة، ومنتجات الصيد البحري، فسيكون جزئي وتدرجي متبادل، وهذا عن طريق تخفيض التعريفات الجمركية أو إلغاء بعضها وفق نظام الحصص وكذا وضع إطار زمني (الفترة الزمنية) الذي يتم فيه التعامل بهذه الإجراءات، مع إمكانية توسيع التنازلات المتبادلة بين الطرفين على أساس المعاملة بالمثل بعد دراستها من قبل مجلس الشراكة وهذا بعد مرور خمس (05) سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، أي ابتداء من ديسمبر 2005. ففي ما يتعلق بالسلع الزراعية الأوروبية الواردة إلى الأسواق الجزائرية فهي تحظى بالتسهيلات التالية:

• منتجات الصيد البحري:

تخضع منتجات الصيد البحري ذات المنشأ الأوروبي الواردة إلى الجزائر إلى مجموعة من التفضيلات وتمثل هذه التسهيلات فيما يلي:

- إلغاء كلي للرسوم الجمركية المفروضة على 39 منتج أوروبي.
- تخفيض 25% من الرسوم الجمركية المفروضة على 49 منتج.

• المنتجات الزراعية:

سوف يتم تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح ما بين 20% و100%، ولكن في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين، مع العلم أن 57 منتج خاضع لرسم 30% و13 منتوجا خاضعا لرسم 15% في حين أن 44 منتوجا خاضع للرسم المخفض والمقدر بـ 5%.

كما أن الإلغاء الكامل للرسوم الجمركية في حدود الحصص المتفق عليها سيمس 83 منتج وتخفيض بـ 50 % من الرسوم الجمركية لـ 12 منتج في الوقت الذي يتم فيه تخفيض قدره 20 % لـ 19 منتج.

♦ المنتجات الزراعية المحولة:

حيث يتم منح المنتجات الزراعية المحولة الأوروبية الواردة إلى الجزائر بعض التسهيلات المتمثلة في تخفيض أو إلغاء بعض الرسوم الجمركية وفق حصص متفق عليها من حيث الكم أو الفترة الزمنية التي تطبق فيها هذه التسهيلات، وتتمثل هذه المنتجات في قائمتين رئيسيتين، حيث تحدد القائمة الأولى للسلع الزراعية المصنعة التي تخضع لتنازلات فورية، إذ يستفيد من إلغاء الرسوم الجمركية والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل يتراوح ما بين 20% إلى 100%، أما القائمة الثانية فهي تتضمن السلع الزراعية المحولة الخاضعة لتخفيض جمركي تدريجي خلال المرحلة الانتقالية، وبخصوص المنتجات الزراعية الجزائرية المصدرة إلى الاتحاد فهي تخضع بدورها لبعض التسهيلات الممنوحة من قبل الطرف الأوروبي، والمتمثلة في تخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية وكذا الخضوع لنظام الحصص المتفق عليه من قبل الطرفين سواء من حيث الكمية والمدة الزمنية التي يتم فيها تطبيق الحصة الجمركية. والجدول التالي يوضح مضمون اتفاق الشراكة الأورو جزائرية.

الجدول رقم 04 : التفكيك الجمركي في إطار اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

نسبة الواردات الجزائري من الاتحاد الأوروبي	نوع المنتج	وتيرة الإلغاء	القائمة
23%	المواد الأولية (معدل حماية الجمركية يتراوح ما بين (5% - 15%) ويمثل الواردات من هذه المواد تقريبا 1.1 مليار دولار.	إلغاء فوري	01
26%	المنتجات نصف المصنعة والتجهيزات الصناعية التي تمثل 22% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي أي تقريبا 1.2 مليار دولار.	سنتين (02) بعد توقيع الاتفاقية ودخولها حيز التنفيذ تمتد إلى 05 سنوات أي بنسبة 20% سنويا.	02
50%	المنتجات التامة الصنع أو النهائية وتمثل 50% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، تمثل 2.3 مليار دولار.	يتم إلغاء الحقوق الجمركية على هذه المنتجات بعد سنتين (02) من توقيع هذه الاتفاقية. تمتد إلى 10 سنوات أي 10%	03

المصدر: مسعداوي يوسف: دراسات في التجارة الدولية، دار هومة الجزائر 2010.

مستوى الأداء في الاقتصاد الجزائري:

بعد نهاية برامج التعديل الهيكلي، تمكنت الجزائر من تحسين المؤشرات العامة لاقتصادها، فانخفض معدل التضخم إلى أقل من 05 % في سنة 2000 تسجيل تحسن ملحوظ في ميزان مدفوعاتها مقارنة بسنة 1999، استقرار نسبي في أسعار الصرف، لكن رغم هذا التحسن يبقى الاقتصاد الجزائري غير مؤهل للاندماج في الاقتصاد العالمي ولم يصل بعد إلى مستوى الأداء المطلوب دوليا، وعليها استغلال كل الفرص المتاحة التي تمكنها من تقليص الفوارق التي تعيقها من الاستفادة من امتيازات السوق العالمي.

أهداف الشراكة الاقتصادية مع الاتحاد الأوروبي:

أ) تهدف الجزائر من إمضاء بروتوكول الشراكة الاقتصادية مع دول الاتحاد الأوروبي إلى الخروج من المرحلة الانتقالية بواسطة المساعدات المالية والتقنية المقدمة من طرف أوروبا الغربية التي تسعى هي الأخرى إلى الاستفادة من هذا التعاون، حيث تحاول الجزائر أن تؤهل اقتصادها للشراكة الفعلية وهي على يقين تام أن عصر العولمة يستلزم تكتلات إقليمية للاندماج عالميا من جهة، ومحاولة استغلال مزايا المنطقة الحرة للبحر الأبيض المتوسط في أفق 2012 من جهة أخرى، إذ تبذل الجزائر مجهودات جبارة لتحقيق هذه الشراكة من خلال شروعيها في تنفيذ إصلاحات اقتصادية هيكلية لإرساء قواعد السوق الذي يتطلبه مثل هذا التعاون خاصة وان التباين حاليا كبير جدا.

ب) تربط الجزائر علاقات اقتصادية بدول الاتحاد الأوروبي، تظهر في المبادلات التجارية بين الطرفين ولتعميق هذه الروابط تسعى الجزائر إلى عقد الشراكة والمحافظة على شركائها التي تجمعها بهم روابط اقتصادية قديمة، فرغم التحسن الذي شهده ميزان المدفوعات منذ سنة 1998 إلى يومنا هذا إلا أن الفارق مازال كبيرا ولم يصل بعد إلى مستوى التبادل المتكافئ والأرقام الآتية دليل على أهمية التبادلات بين الطرفين، حيث سجلت التجارة الخارجية للجزائر سنة 2000 نتائج تبين التحسن وانعكاسات برامج الإصلاح الاقتصادي على ميزان المدفوعات الجزائري، وهو ما يجسد التحسن الطفيف في الأوضاع الاقتصادية الجزائرية مع الشركاء الأجانب، حيث سجلت ما يعادل 9.20 مليار دولار أمريكي كقيمة إجمالية للواردات سنة 2000 وبارتفاع يقدر بـ 0.4 عما كانت عليه سنة 1999.

أما فيما يخص الصادرات فقد وصلت في نفس السنة إلى 19.57 مليار دولار أمريكي أي بزيادة تقدر بـ 56.62% عما كانت عليه سنة 1999، ومن هذه الأرقام يمكن الإشارة إلى تحسن الأداء في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية خارج قطاع المحروقات وذلك بنسبة 3.18% أي ما يعادل 623 مليون دولار سنة 2000 في حين كانت 438 مليون دولار سنة 1999 أي أن زيادة مثلت 42.24% في ظرف سنة واحدة (01) إن مثل هذه الأرقام تفسر

نية الجزائر في تخطي مرحلة الركود التي عاشها الاقتصاد الجزائري وظهرت آثارها جليا في النصف الثاني من عقد الثمانينات وعشرية التسعينات التي استلزمت إصلاحات جذرية في النظام الاقتصادي المتبع وتغييره وفقا للمتغيرات المستجدة على المستوى الدولي ولتوضيح القطاعات الاقتصادية التي أدت إلى الاهتمام بقطاع الصادرات خارج المحروقات يمكن ذكرها في الجدول التالي:

جدول 05 : الصادرات خارج قطاع المحروقات سنة 2000

المنتجات	المبلغ (مليون دولار)	النسبة%
منتجات نصف مصنعة	477	2.44
منتجات التجهيز الصناعي	47	0.24
منتجات خامة	42	0.21
مواد غذائية	30	0.15

Source : CNIS commerce extérieur de l'Algérie période 2000.

ج) تقدر صادرات الجزائر نحو دول الاتحاد الأوروبي سنة 2000 بـ 57.97 % من مجمل الصادرات ونسبة 62.72% من الواردات ولتبيان تطور العلاقات التجارية بين الطرفين، فإن الأرقام التالية تدل على ارتفاع نسبة صادرات الجزائر لدول الاتحاد الأوروبي، إذا ما قورنت بـ 54.41% لسنة 1999 أي ما يعادل 4.3 مليار دولار وازدادت الواردات لنفس الفترة بـ 255 مليون دولار أي بنسبة 5.02% وإذا فصلنا أكثر في الدول التي تتعامل مع الجزائر من دول الاتحاد نجد إيطاليا هي المستهلك الأول لمنتجات الجزائر بنسبة 24.12 % متبوعة بفرنسا بنسبة 11.61% ثم إسبانيا بـ 9.21%.

أما التعامل من حيث التوريد نجد المتعامل الأول الذي يورد للجزائر هي فرنسا بنسبة 22.40% تليها إيطاليا بـ 9.75% وأخيرا ألمانيا بـ 7.03%.

وفي إطار هذا التعامل نجد أن للطرفين مصلحة في تقوية العلاقات للمحافظة على التعاون المشترك، لكن يبقى التبادل غير متكافئ وعلى الجزائر الاستثمار في مجال المنشآت القاعدية من أجل تحضير الأرضية للشراكة الفعلية بين الطرفين لأن هذا القطاع يشكل أكبر المعوقات في تحقيق الشراكة المتكافئة بينها وبين دول الاتحاد الأوروبي لأن بواسطة هذه الهياكل تتم مختلف المبادلات كالمنشآت المتعلقة بالنقل البري البحري وحتى الجوي.

وتتمثل الأهداف الأساسية للشراكة في تشجيع تدفق رؤوس الأموال الخاصة من الاتحاد الأوروبي لأغراض تنمية، زيادة فرص الوصول إلى الأسواق الأوروبية، نقل التكنولوجيا والخبرات والحصول على الدعم المالي والتقني الضروري لتحديث الاقتصاد كما يمكن حصر الدوافع الأساسية للاتحاد الأوروبي لإقامة الشراكة-المتوسطة في المجالات التالية:

أولاً : هدف سياسي أمني

تهدف الإستراتيجية الأوروبية إلى تحقيق الاستقرار السياسي في دول منطقة البحر المتوسط باعتباره امتداداً للاندماج الأوروبي، واحتواء التوترات السياسية الناشئة عن الهجرة وتنمية دولة القانون والديمقراطية واحترام حقوق الإنسان، وتسوية الخلافات بالوسائل السلمية فضلاً عن العمل على ضمان الأمن الإقليمي بين مختلف الأطراف.

ثانياً : هدف اجتماعي ثقافي

أدخل هذا المجال في السياسة المتوسطية لمعالجة عدد من التحديات التي تتطلب التعاون المشترك بين دول الاتحاد الأوروبي ودول منطقة جنوب البحر الأبيض المتوسط وذلك بهدف تشجيع التبادل بين المجتمعات المدنية في الدول الشريكة في مجالات عديدة كتشجيع التبادل الثقافي والتعليمي وتنمية الموارد البشرية بالإضافة إلى معالجة بعض التحديات الأخرى كمعدلات النمو السكاني المرتفعة.

ثالثا: التعاون الاقتصادي والمالي

إن اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية نصت بدورها على أن يكون إقامة منطقة التبادل الحر بين الطرفين في غضون 2017 مرافقا أو مصاحبا بتعاون اقتصادي ومالي قصد تهيئة الاقتصاد الجزائري للدخول إلى هذا الترتيب التجاري الإقليمي.

فالتعاون الاقتصادي يهدف إلى دعم جميع المشاريع والنشاطات التي من شأنها تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة وبغرض الإسهام بصفة فعالة في تحقيق أهداف اتفاقية الشراكة خصوصا الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والمتمثلة حسب نص الاتفاقية في:

- تسهيل الإصلاحات الرامية إلى تحديث الاقتصاد بما في ذلك التنمية الريفية.
- تأهيل البنى التحتية.
- ترقية الاستثمار والنشاطات الموفرة لمناصب الشغل.
- الأخذ بعين الاعتبار آثار إنشاء تدريجي لمنطقة التبادل الحر على الاقتصاد الجزائري.

- مرافقة السياسات التي يتم تنفيذها في القطاعات الاقتصادية، كما أنه تم الاتفاق على دعم الاتحاد الأوروبي لمختلف المشاريع والنشاطات في إطار التعاون المالي وهذا في إطار المساعدات المالية الممنوحة من قبل الاتحاد عن طريق برنامج ميديا (MEDA) وكذا عن طريق القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار وفق شروط ميسرة.

رابعا: الاستفادة من نقل التكنولوجيا

باعتبار التقدم التكنولوجي هو المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية فإن كل دول الضفة الجنوبية والشرقية للبحر الأبيض المتوسط تهدف إلى الاحتكاك بدول الضفة الشمالية باعتبارها قطعت شوطا كبيرا في الاستثمار في هذا المجال لأنه العامل الأساسي للرفع من أداء المؤسسات، ويرى المحللون الاقتصاديون وخبراء التنمية أن أغلبية البلدان النامية وعلى رأسها الجزائر تعاني من قلة الاهتمام بالبحث، وتطوير التكنولوجيا (RDT) ، حيث نجد أن سوريا، الأردن، المغرب لا تخصص سوى 0.5% من الناتج الداخلي الخام (PIB) لتطوير

التكنولوجيا، أما الجزائر، تونس وتركيا فتبذل مجهودات جبارة لتهيئة الظروف للشراكة الفعلية بتخصيص نسبة 01% من الناتج الداخلي الخام (PIB) لكن يبقى الفارق دائما كبيرا بينها وبين الدول المتقدمة والتي تخصص 02% من الناتج الداخلي الخام (PIB)⁹⁷، وحتى تتمكن الجزائر من رفع مستوى دخلها على غرار الدول المشاركة في الاتحاد الأوروبي عليها أن ترفع من قدرة إنتاجها أي تحسين أداء العمال.

وذلك بالاهتمام برأس المال البشري أي الاستثمار في تطوير الموارد البشرية لتأهيل عنصر العمل، والدراسات الاقتصادية المتخصصة تشير إلى أهمية إنشاء مؤسسات تمهد الأرضية لاستغلال عنصر العمل عن طريق إعادة الاعتبار لمراكز البحث العلمي، الجامعات، المعاهد المتخصصة، هذه المؤسسات التي تعطي ثروة في الأمد البعيد، والعمل على تحضير المناخ المناسب والمحيط الضروري لتطوير الاقتصاد وتشجيع المستثمرين على توطين نشاطات جديدة في ظروف استثمارية جديدة ملائمة للتطورات التقنية التي تحدث على مستوى العالم، خاصة وأن الثورة التكنولوجية للمعلوماتية سهلت الاتصالات التقنية واختصرت المسافات على الجزائر أن تستغل هذا التطور بواسطة الشراكة مع الدول المنتجة لهذه التقنيات بواسطة استغلال براءات الاختراع، العلامات المسجلة، أي الرفع من مستوى الإنتاج والإنتاجية نظرا لانخفاض الموارد المالية المتخصصة لتطوير البحث العلمي في الجزائر، فإن مستوى تطور الأنشطة في هذا المجال مازال ضعيفا ويعتمد كليا على الخارج فاستغلال التكنولوجيا المحولة لا تتجسد إلا باليد العاملة المؤهلة والكفاءات القادرة على التكيف مع التكنولوجيات المعروضة دوليا انطلاقا من فكرة التقدم التكنولوجي هو المحرك الأساسي للتنمية في الدول المتقدمة.

يجب على الدول النامية الاقتداء بها عن طريق التقليد في إطار عقود تحويل التكنولوجيا، واستغلالها ايجابيا مما يشجع على انتشارها والاستفادة منها، بتحسين مستوى الكفاءات وتسخيرها لتطوير الاقتصاديات النامية بعد اندماجها في الاقتصاد العالمي.

⁹⁷ قصاب سعديّة، المؤسسة الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، ملتقى وطني، جامعة ورقلة 2003.

المطلب الثالث: انعكاسات اتفاقية الشراكة على الصادرات الجزائرية:

تعمل اتفاقية الشراكة على التأثير على عدة مجالات منها المتعلق بالرسوم الجمركية وما هو متعلق بالاستثمار مرورا بالقطاع الإنتاجي والصناعي لتصل إلى الصادرات والواردات.

1- على الرسوم الجمركية: تعمل الشراكة على التبادل الحر للسلع والإلغاء التدريجي

للرسوم عليها فمع دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ يتم:

- إلغاء الرسوم الجمركية على الواردات بين الأطراف.

- إلغاء الرسوم الجمركية على الصادرات بين الأطراف.

وعليه تكون المنتجات ذات المنشأ الجزائري المصدرة إلى المجموعة معفاة من الرسوم الجمركية، وحسب تقديرات صندوق النقد الدولي⁹⁸ فإن الجزائر سوف تعرف خسارة متزايدة في إيراداتها الجمركية منتقلة من 0.1% من الناتج المحلي الخام سنة 2005 إلى حوالي 0.4% من الناتج المحلي الخام سنة 2006 وصولا إلى حدود 2% من الناتج المحلي الخام في آفاق 2017.

2- على الاستثمار: يتوقع في ظل الاتفاقية أن تكون هناك فرصة كبيرة لجذب الاستثمارات

الصناعية الأوربية، خصوصا في الصناعات التي يعتمد الأوروبيون إلى إقامتها خارج أراضيهم بهدف الاستثمار التصديري، مما يدفعنا إلى العمل إلى تهيئة المناخ الاستثماري المشجع لها.

3- على الصادرات الجزائرية: هناك فرصة كبيرة لزيادة الصادرات الجزائرية للأسباب التالية:

- سعي الدولة لتشجيع التصدير وإيجاد البيئة المساعدة.

⁹⁸ Fonds Monétaire international (FMI) « Algérie, Questions choisi » Rapport N° 06/101, Mars 2006, P13.

- انخفاض تكلفة المنتجات الجزائرية الناجم عن تخفيض الرسوم الجمركية وكذلك تخفيض الضرائب.
 - الإجراءات البيروقراطية، وهذا ما سيؤدي إلى تحسين القدرة والكفاءة الإنتاجيتين للمصدرين الجزائريين.
 - سعي الصناعيين لزيادة التصدير والتسويق الخارجي ومحاولة إعادة هيكلة منشاتهم ورفع الجودة والنوعية لديهم.
 - سعي المصدرين للاستفادة من أحكام قواعد المنشأ.
 - يؤدي تحرير الواردات إلى التأثير الإيجابي على الإنتاج في المدى الطويل وهو ما يمكن أن يساهم في تشجيع ودفع الصادرات.
 - توقع زيادة صادرات الجزائر إلى الدول العشرة المنظمة حديثا إذ أن صادرتنا إلى تلك الدول هزيلة.
 - تمنح الشراكة معاملة تمييزية للمنتوج الجزائري.
 - تبقى احتمالات زيادة الصادرات الصناعية للدول الأوروبية مرهونة بالسياسات والتحولت الصناعية.
 - تتضمن الاتفاقية برامج لمساعدة الصناعات الصغيرة ومتوسطة الحجم من أجل تطوير منتجاتها والزيادة من صادراتها عن طريق إبرام العقود ونقل التكنولوجيات من المؤسسات في الدول الأوروبية.
 - وجود برامج تتضمنها اتفاقية الشراكة لمساعدة الصناعات الجزائرية في عمليات التأهيل من خلال برامج التدريب ومجالات متعددة للتعاون الفني مما سينعكس ايجابيا على كثير من الصناعات، ويؤدي إلى تطويرها ومن ثم زيادة فرص تصديرها.
- 4- على الواردات الجزائرية:** إن الاتفاقية مدعاة لتوجه المستوردين نحو السوق الأوروبية خصوصا السلع التي كانت ممنوعة الاستيراد وكذلك السلع التي ستحظى بتخفيض لرسومها الجمركية، كما ستعمل إمكانية زيادة المنافسة بين المتعاملين الاقتصاديين المحليين نتيجة

انخفاض المنتجات الوسيطة وقطاع الغيار المستوردة على تحسين نتائج المؤسسات المحلية ويجعلها في وضع أفضل اتجاه الالتزامات الضريبية مما يمكن الاقتصاد من الاستفادة في ذلك الوقت من زيادة مستوى الإنتاج، الاستهلاك، وكذلك الموارد الجبائية⁹⁹، ومن بين الدول المتوسطة يوجد خمس دول تتوفر على أكبر معدلات جمركية وتتمثل في: المغرب، تونس، مصر، الجزائر، الأردن، وقد قامت هذه الدول خلال العشرة (10) سنوات الماضية بعملية التفكيك الجمركي بنسب مختلفة، حيث قام المغرب بتخفيض الحقوق الجمركية بنسبة 57% فيما بين سنوات 1993 و2003، أما الجزائر وتونس ومصر اختارت التفكيك البطيء حيث خفضت تونس والجزائر رسومها الجمركية على امتداد عشر سنوات ب ستة نقاط في حين وصل إلى 08 نقاط بالنسبة لمصر، وهذا ما يجعل معدل التغيير محصورا بين 20% و30 %، أما الأردن فقد خفضت تعريفاتها الجمركية بأكثر من 09 نقاط ما بين 2000 و 2003 محققة بذلك مستوى التفكيك وصل إلى 43 % خلال ثلاثة سنوات.

5- على الصناعة: من خلال ما تقدم سيكون الأثر على القطاعات الصناعية متباينا باختلاف القدرة التنافسية لكل سلعة، وبالتالي فإنه يتوقع أن يكون هناك أثر سلبي على القطاعات التي تعتمد على قيمة مضافة محدودة أو مدخلات مستوردة، فلقد عرف المعدل المتوسط للحقوق الجمركية الخاصة بالصناعة لمجموع الدول المتوسطة انخفاضا ما بين 1992 و2003 ب 11 %، ولكن بمقارنته مع ما حقق من طرف دول أمريكا اللاتينية ودول منطقة آسيا، تبقى الدول المتوسطة تحتفظ بأعلى المعدلات.

حيث بلغ متوسط الرسوم الجمركية المطبقة في الصناعة في سنة 2003 حوالي 17% لمجموع الدول المتوسطة، في حين بلغ 10.8% في دول آسيا و9.5% في دول أمريكا اللاتينية ستدفع المنافسة القادمة إلى تحسين جودة المنتجات وزيادة القدرة التنافسية بالعمل على تخفيض التكاليف ورفع الكفاءة الإنتاجية والمردود الاستثماري، وعموما ربما كانت هذه

⁹⁹ قدي عيد المجيد، الجزائر ومسار برشلونة "الفرص والتحديات" الندوة العلمية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين الشراكة العربية الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 8-9 ماي 2004 ص 07.

الاتفاقية دافعا للجزائر لتعيد النظر في التشريعات والاسراتيجيات التي تتناسب والتطورات الجديدة بما يجعلها فرصة للاستفادة من تجارب الآخرين في كيفية استثمار ميزات الاتفاقية، على غرار تونس التي ارتفعت صادراتها من المنسوجات النسيجية من 1.126 مليار دولار سنة 1990 إلى 3.27 مليار دولار سنة 2004.

المبحث الثالث : مزايا وأثار الشراكة الأجنبية

من أهم الأهداف المنتظرة من هذا التعاون هو تأهيل الاقتصاد الجزائري للاندماج في الاقتصاد العالمي، إذ أن تأهيل ورفع مستوى أدائه لا يكون إلا بالاهتمام بالمؤسسة الاقتصادية التي تمثل أساس الرقي والازدهار، فتغير اتجاه التسيير في المؤسسة يستلزم محيط مختلف تماما عن المحيط السائد حاليا، فبالإضافة إلى عامل التأهيل هناك المحيط الخارجي للمؤسسة كالمنظومة المالية والبنكية، المؤسسات التشريعية لقواعد اقتصاد السوق، مستقبل المؤسسات العمومية من حيث الخوصصة... الخ.

المطلب الأول: مزايا الشراكة الأجنبية

تأهيل المؤسسات الجزائرية:

من الخطأ تشخيص وضعية المؤسسة الجزائرية بعيدا عن الاقتصاد العالمي، فالمرجعية هنا أساسية وضرورية لإظهار النقائص والقيود التي أحاطت بالمؤسسة الجزائرية فالإصلاحات المستمرة التي عاشتها هذه الأخيرة لم تمكنها من مواكبة التطورات العالمية. خاصة بعد تغيير النمط التسييري (من النظام المسير مركزيا إلى نظام اقتصاد السوق) وقد قضى هذا الإصلاح على الكثير من المؤسسات العمومية والخاصة وحاول تأهيل المؤسسات التي بإمكانها النجاة وفق برنامج إصلاحي مشترك بين دول الاتحاد الأوروبي ووزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، ويعتبر مفهوم التأهيل من المصطلحات الكثيرة التداول في الاقتصاد الجزائري خاصة في السنوات الأخيرة، قد ازداد استعماله منذ سنة 1996 وهو التاريخ الذي تم فيه التفاوض مع دول الاتحاد الأوروبي، وقد تعددت المفاهيم التي أعطت لهذا المصطلح لكن جلها تنصب في ضرورة التأقلم مع التحولات والتغيرات الاقتصادية الدولية وهو ما يجسد رغبة الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ومشاركة التكتلات الاقتصادية الكبرى، حيث تعبر هذه الرغبة على نية الجزائر في الاندماج في الاقتصاد العالمي، ولا يتحقق ذلك إلا بمؤسسات ذات مستوى عالي من الأداء وهو العامل الغائب عن المؤسسة الجزائرية في غياب شرط الاندماج في الاقتصاد العالمي.

- وقد انطلقت المؤسسة الجزائرية في تطبيق إصلاحات جذرية محاولة استدراك التأخر الذي يفصلها عن المؤسسة المؤهلة دوليا وذلك عن طريق برنامج يستند أساسا إلى :
- الإنتاج بالموصفات الدولية.
 - اعتماد المنافسة الشديدة كمتغير يجب مواجهته.
 - الإنتاج للخارج أي الاهتمام بالتصدير كهدف أساسي في إستراتيجية المؤسسة ولتنفيذ برنامج التأهيل بصرامة يجب توفر بعض الشروط الضرورية كالرغبة الشديدة والإرادة القوية للبقاء، بالإضافة إلى إمكانية إنعاش الوضعية الاقتصادية والمالية لهذه المؤسسة بعد التشخيص الكلي لها والموافقة عليه من طرف مكاتب الدراسات تحت وصاية وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة وقد تضمن البرنامج المحاور التالية:
 - إعادة النظر في المحيط الاقتصادي للمؤسسة، بتحديد وظيفة الإنتاج، ووظيفة التسويق، ووظيفة التمويل، أي كل ما يتعلق بالتسيير وفق قواعد اقتصاد السوق.
 - تحسين عناصر المؤسسة والمجتمع بصفة عامة، أي التخلي عن منطق وثقافة التسيير المركزي وهو من أهم العوائق التي مازلت سائدة في المؤسسة العمومية الجزائرية.
 - التركيز على الموارد البشرية باعتماد عامل التكوين المستمر والذي يدفع المؤسسة للمنافسة والإنتاج بالمقاييس الدولية.
 - الاقتناع بأن عملية التأهيل عملية مستمرة في الزمن وتبني أساسا على التجديد التطوير والبحث.
 - إعادة هيكلة العمليات الإنتاجية بإدخال طرائق تسييرية وإنتاجية تعتمد على آليات السوق وقد تمكنت بعض المؤسسات الجزائرية من الاستفادة من برنامج التأهيل والمتمثلة في الخبرة التقنية والمهنية لرفع تحدي الاندماج إضافة إلى المساعدة المالية التي قدمها الاتحاد إلى الجزائر والتي قدرت بـ 164 مليون أورو كمساعدة تقنية في برنامج **MEDA 1** وبضع هذا البرنامج في أولوياته إصلاح التكوين المهني والتمهين بما يتماشى والتحولت العالمية، وإصلاح النظام البنكي والمالي بما يتلاءم وعقود الشراكة المبرمة بين الطرفين، كما تعتبر

المساعدة المادية التي قدمها الاتحاد الأوروبي للجزائر وسيلة تمويلية هامة لكنها غير كافية لتنفيذ برنامج الإصلاح وتوسيعه ليشمل كل محاور الاقتصاد لتحضير المحيط الاقتصادي الملائم لممارسة الأنشطة الاقتصادية في ظروف المنافسة الشديدة¹⁰⁰.

الجدول رقم 06 : تطور المبادلات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي خلال الفترة

(2007-2000)

الواردات								الصادرات								
2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
51.9	54.4	52.6	54.8	58.9	55.3	59.2	57.3	43.6	52.5	55.6	54.05	58.3	63.8	63.8	62.6	الاتحاد الأوروبي
7.5	8.3	12.1	12.4	12.5	11.3	11.7	11.1	3.6	3.8	4.03	4.9	5.0	5.01	5.8	7.5	باقي دول أوروبا

Source : Collections statistique : évolution des échanges extérieurs de Marchandises, de 1992-2007 N° :141, Avril2009.

المطلب الثاني : مزايا أخرى للشراكة الأوروبية:

طبقا لأهداف اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية والاتفاقيات الثنائية التي تم توقيعها بين الاتحاد الأوروبي والجزائر يمكن استخلاص بعض المزايا الايجابية المتوقعة من هذه الاتفاقية.

- تعزيز العلاقات السياسية والدبلوماسية وإقامة حوار سياسي منظم بين دول الاتحاد الأوروبي والجزائر.
- إقامة منطقة تجارة حرة مابين الجزائر والاتحاد الأوروبي.
- التحرير التدريجي للتجارة في السلع والخدمات ورأس المال.

¹⁰⁰ قصاب سعديّة، الاقتصاد الجزائري بين التأهيل للشراكة الأوروبية والأداء للاندماج الاقتصادي العالمي مداخلة في الملتقى العلمي، جامعة ورقلة 2003.

- استفادة المؤسسات المصدرة لأن كل من المواد والسلع المصدرة إلى أوروبا سوف تستفيد من الإعفاء الكلي للرسوم الجمركية انطلاقا من 2005/09/01.
- زيادة فرص الاستثمار الأوروبي في الدول المشاركة في هذه الاتفاقية مما يساعد على زيادة تدفق رؤوس الأموال والخبرات والتكنولوجيا وإقامة مشروعات مشتركة ومن ثم إيجاد العديد من فرص العمل.
- المساهمة في تدعيم وإعادة هيكلة العديد من القطاعات الهامة في الدول المشاركة مثل القطاع المالي وما يرتبط به من تحسين النظم المحاسبية والرقابية والتنظيمية في القطاع المصرفي والتأميني.
- تنمية وتشجيع القطاع الصناعي والقدرة التنافسية للصناعات المختلفة والمساهمة في تحديث وإعادة هيكلة القطاع الصناعي وكذلك توفير المناخ الملائم لتطوير المشروعات الصناعية الخاصة لتحفيز النمو والتنوع في الإنتاج الصناعي.
- والجدول التالي يبين لنا إجمالي المساعدات والمعونات الفنية المخصصة للدول الأعضاء في الشراكة الأورو متوسطية طبقا لبرنامج ميديا (1) MEDA1¹⁰¹ والذي يبلغ نحو 3 مليار و453 مليون أورو خصص منها حوالي 2 مليار و580 مليون أورو للدول العربية المشاركة في هذه الاتفاقية أي نسبة 75% من إجمالي المبالغ المخصصة في هذا البرنامج. كما أن نصيب الجزائر من هذه المخصصات كان حوالي 4.8% وهي أقل نسبة بالمقارنة بالدول الأخرى كمصر 20% والمغرب 19% ثم تونس 12.5%، فالأردن 7.4%.

¹⁰¹ MEDA : mesures d'accompagnement

الجدول رقم 07 : تطور مستوى تنفيذ برنامج المالية للدول الأعضاء في الشراكة

الأورو - متوسطة ميذا (I) وميذا (II) (الوحدة : مليون أورو)

ميذا (II)				ميذا (I)						
المجموع	2002	2001	2000	المجموع	1999	1998	1997	1996	1995	
2269.1	632.6	757.4	879.1	3435	937	941	981	403	173	الالتزامات
1322.9	588.7	430.7	330.5	890	243	231	211	155	50	المدفوعات
%59	%92.9	%53.0	%37.4	%26	%27.0	%24.3	%21.4	%38.0	%28.8	الالتزامات / المدفوعات

المصدر: مسعداوي يوسف، مرجع سبق ذكره.

ما يمكن ملاحظته من الجدول رقم (15) أن نسبة المدفوعات إلى الالتزامات المحققة في برنامج ميذا (2) وصلت إلى 59% وهي أكبر مما تم تحقيقه في برنامج ميذا (1) والذي قدر بـ 26% ويرجع ضعف نسبة المدفوعات إلى الالتزامات لعدة أسباب:

- تأخر تنفيذ برنامج ميذا (1) في المراحل الأولى بسبب طول فترة المفاوضات
- تأخر بعض الأنشطة التي يتعين تمويلها وقتاً أطول كتلك المتعلقة بالتحويلات الهيكلية مما يجعل المدفوعات الموجهة لها ضعيفة .
- تتطلب المشاريع الجهوية وضع أطر قانونية ومالية معقدة مما يجعل انجازها يأخذ وقتاً أطول من 03 إلى 05 سنوات.
- بطؤ تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية في الدول المستفيدة مما يؤدي إلى طول مدة استثمار الأموال .
- طول الفترة التنفيذية لمشاريع البرنامج.
- إن الشكل العام للمساعدات في إطار برنامج ميذا (1) مرتبط بأربعة مراحل متتابعة وهي:
- إعداد برنامج توجيهي وطني (Pin)¹⁰².

¹⁰² PIN : Programme Indicatif National.

- تحديد مشاريع واقتراحات التمويل.
 - الموافقة النهائية على المشاريع المختارة .
 - تنفيذ المشاريع المختارة.
- ولقد جاء برنامج ميذا (II) بناء على اعتراض كل الشركات على برنامج ميذا (I) وانطلاقا من ذلك قدمت اللجنة الأوروبية اقتراح إجراء تعديل لهذا البرنامج للفترة الثانية الممتدة من 2000 إلى 2006 وهكذا تم اختزال الإجراءات في مرحلتين هما:
- إعداد برنامج توجيهي وطني .
 - تحديد مشاريع واقتراحات التمويل.
- كما أنفق الوزراء الأوروبيون على قيمة برنامج ميذا (II) الذي قدر بـ 5.35 مليار أورو، وحسب اللجنة الأوروبية فقد حققت الإصلاحات المالية لبرنامج ميذا نتائج معتبرة ، حيث عرفت قيمة المدفوعات ارتفاعا قدر بنسبة 38% في سنة 2001 مقارنة بسنة 2000، ومن المنتظر أن يصل معدل استعمال القروض الممنوحة إلى 40% مقارنة بـ 26% المحققة في البرنامج الأول.
- إن برنامج ميذا (I) امتد إلى 05 سنوات من 1995 إلى 1999 وبغلاف مالي قدر بـ 2.435 مليون أورو لصالح 12 دولة متوسطة ، وفي ماي 2000 قمت اللجنة الأوروبية بتعديل المساعدة المالية الخارجية والتي تهدف إلى تحسين النوعية وتخفيض آجال الاستفادة من هذه المساعدات من خلال برنامج ميذا (II) الذي دخل حيز التنفيذ في 15 ديسمبر 2000 إلى غاية 2006 .
- ولقد جاء برنامج ميذا لتعويض البرتوكولات المالية علما أن الهدف الأساسي لبرنامج ميذا يتمثل في المساعدة على القيام بإصلاحات اقتصادية واجتماعية وتخفيض من الآثار الجانبية التي قد تنشأ عن التطور الاقتصادي على الحياة الاجتماعية للأفراد.
- كما تسعى هذه الإصلاحات إلى الوصول إلى الأهداف التالية:
- دعم الاستقرار السياسي والديمقراطية.

- إنشاء منطقة تبادل حر .

المطلب الثالث : سلبيات الشراكة الأورو جزائرية

من خلال دراسة بنود اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية يتضح لنا أن هذه الاتفاقية تحتوي على العديد من التنازلات مقابل مكاسب أكبر لدول الاتحاد الأوروبي، ومن ثم يمكن استخلاص بعض الآثار السلبية لهذه الاتفاقية نذكر منها:

(أ) محدودية الفائدة المتحققة من الشراكة الأورو-عربية نتيجة لغياب التكامل العربي في هذه المفاوضات، فعدم التنسيق بين الدول العربية على طاولة المفاوضات أدى إلى فقدانها للعديد من المزايا التي كان من الممكن الحصول عليها.

(ب) سوف تؤدي الشراكة الأورو-جزائرية إلى فتح السوق الجزائري أمام المنتجات الأوروبية، ونتيجة لانخفاض القدرة الإنتاجية والتكنولوجية في الجزائر، وكذلك إلغاء الرسوم الجمركية على العديد من المنتجات الأوروبية، فإن ذلك بسبب عدم قدرتها على منافسة المنتجات الأوروبية مما قد يؤدي إلى غلقها.

(ت) تخفيض العائد من حصيللة الجمارك نتيجة لإلغاء العديد من التعريفات الجمركية طبقا لاتفاقية الشراكة قيودا على دخول المنتجات الزراعية إلى أسواق الاتحاد الأوروبي وبالمقابل سوف ترتفع أسعار المنتجات الزراعية المصنعة من المنفقات الجارية تبلغ 14%.

(ث) استثناء الملف الزراعي من مفاوضات الشراكة الأورو متوسطة يعتبر من غير صالح الجزائر وذلك لمل تتمتع به من مميزات في القطاع الزراعي ويرجع عدم تحرير الملف الزراعي إلى حصول القطاع الزراعي الأوروبي على دعم كبير من دول الاتحاد الأوروبي هذا يعني أن الاتحاد الأوروبي يمارس سياسة حمائية في مواجهة بعض المنتجات التي للجزائر مصلحة في تحريها¹⁰³.

¹⁰³ سلوى محمد مرسي المشاركة الأورو عربية مالها وما عليها ، الندوة العلمية الدولية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 8-9 ماي 2004 ص 8.

ج) عدم قدرة الجهاز الإنتاجي الجزائري على التكيف السريع مع متطلبات الشراكة وإلغاء الحواجز الجمركية وإنشاء منطقة التجارة الحرة.

ح) ضعف المساعدات المالية والمعونات الفنية للدول المشاركة في هذه الاتفاقية حيث أن معظمها تعهدات.

أما المبلغ المدفوع فعليا من هذه المساعدات فلم تتجاوز 26% في حين أن المصروف الفعلي من المساعدات المالية بالنسبة للجزائر لم تتجاوز 30 مليون أورو، أي بنسبة تقدر بـ 18.2 فيما يخص برنامج ميذا (I)، أما فيما يخص الفترة الممتدة من 1996-2003 من برنامج ميذا (II)، فيمكن ملاحظة تمركز الالتزامات في عدد محدود من الدول ، فمصر وتونس والمغرب تحصلت لوحدهن إلى أكثر من 64%، حيث نجد أن المغرب استفاد أكثر من غيره من هذه الالتزامات بأكثر من 27% تليه مصر بـ 20% ثم تونس بـ 16% أما الجزائر فلم يمثل نصيبها من هذه الالتزامات سوى 7.9% ما يمثل 181.8 مليون أورو.

خ) عدم شمولية الشراكة لقطاع النفط ، فالدول كالجزائر التي تشكل صادراتها خارج قطاع المحروقات نسبة ضئيلة لن تكون فوائدها التجارية من الشراكة كبيرة بشكل يغطي خسائرها على المدى القصير.

د) ميل تحويلات العاملين في الخارج إلى الانخفاض بسبب البطالة، إن الإستراتيجية الذكية التي يجب أن تعتمد عليها الجزائر هي كيفية تحويل كل هذه السلبيات إلى إيجابيات.

خلاصة الفصل الثاني :

إن عواقب دخول اتفاقيات الشراكة حيز التنفيذ زيادة حدة المنافسة على مستوى الأسواق الداخلية للبلدان المغاربية بين السلع المحلية والسلع المستوردة مما سيرغم المؤسسات المغاربية على احترام المعايير الدولية في مجال السعر والجودة، والبحث عن سبل تقليص التكلفة الإنتاجية، وإلا سيؤدي ذلك حتما إلى الخروج من السوق. فانخفاض أسعار المنتجات

المستوردة المواكب لتفكيك الرسوم الجمركية سيؤدي بدون شك إلى تزايد الاستهلاك الخاص وإلى إغلاق لعديد من المؤسسات التي لا تقوى على المنافسة.

ومع تزايد الانفتاح يجب أن نتوقع على المدى القصير اختفاء جزء مهم من النسيج الصناعي للدول المغاربية، خصوصا المؤسسات الصغيرة غير المصدرة، وبطبيعة الحال سيكون لهذا الاختفاء عواقب على التشغيل وسوق العمل، وتساهم في تفاقم حدة البطالة.

تمويل تأهيل المؤسسات الإنتاجية الصناعية سيتطلب مبالغ مالية كبيرة تتجاوز بشكل واسع إمكانيات السوق المالي للبلدان المغاربية، في الوقت الذي تظل فيه المساعدات المالية الأوروبية ضعيفة، ولا تغطي تكلفة تأهيل هذه المؤسسات، ولا حتى ما ستخسره هذه الدول جراء ضياع المداخل الجبائية مع تفكيك الرسوم الجمركية المتفق عليها، ويقدر هذا الضياع بنسبة متوسطة تعادل 1.8 من الناتج المحلي للدول المغاربية. ولا تخلوا الشراكة - كغيرها من الاستراتيجيات - من آثار تنعكس على تلك المؤسسات المشاركة، وما يهمننا في هذا البحث هو ذلك الأثر الذي يمكن أن تحدثه الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة.

الفصل الثالث :

مسار التقارب والتعاون

الأورومتوسطي

الفصل الثالث : مسار التقارب والتعاون الأورومتوسطي

مدخل :

يمتد البحر المتوسط من المحيط الأطلنطي في الغرب إلى آسيا في الشرق، ويفصل أوروبا عن إفريقيا، وهو يتوسط القارات الثلاث: إفريقيا، آسيا وأوروبا.

ومن هنا جاء إسم المتوسط، لأنه يتوسط القارات الثلاث، وقد اشتق اسمه من كلمتين لاتينيتين هما¹⁰⁴ : « Médius » أي المتوسط، و « Terra » أي الأرض.

إن التعريف بالدولة المتوسطية يواجه بمشكلة التنوع والتعدد الذي تتميز به الدول المتوسطية، فمن الناحية الجغرافية تتوزع الدول المتوسطية على ثلاث قارات، إفريقيا، آسيا وأوروبا، ومن ناحية اللغات التي يتكلمها سكان الدول المتوسطية فهي عديدة و متنوعة، والديانات مختلفة وإن كانت الرئيسيتان الإسلام والمسيحية، وكذلك يلاحظ التعدد في الأصول التي تعود إليها شعوب البحر المتوسط، فهناك الأصل العربي، والأصل الأوروبي، والأصل الآسيوي.

بالرغم من هذا التعدد، وهذا الاختلاف، إلا أنه ينظر للدولة المتوسطية بالمعيار الجغرافي والمعيار الإستراتيجي. فالأول يتم من خلاله إنتساب كل دولة تطل على البحر المتوسط أي لها سواحل مطلة عليه. أما المعيار الإستراتيجي يتم من خلاله إنتساب كل دولة لها مجموعة من العلاقات والارتباطات التعاونية في النواحي السياسية والإقتصادية.

وعلى خلاف المعيار الجغرافي الذي تدخل في إطاره عشرون دولة، نجد المعيار الإستراتيجي لا يمكن أن ينحصر في مجموعة من الدول، فهو يتسع ويضيق وفقا للدول ورؤيتها لمصالحها وأهدافها من التعاون المتوسطي. وهنا نجد أن دولا مثل الأردن، موريتانيا، البرتغال تعتبر دولا متوسطية بالمعيار الإستراتيجي نظرا لنشاطها المتوسطي، وموقعها القريب من الدول المتوسطية.

¹⁰⁴ محمد رفعت، تاريخ حوض البحر المتوسط وتياراته السياسية، دار المعارف، القاهرة، 1959، ص 19.

عند دراسة الخصائص الاقتصادية للدول المتوسطية تتضح لنا الفجوة القائمة بين دول شمال المتوسط المتقدمة ودول جنوبه وشرقه النامية. فالدول الشمال تتميز بارتفاع الناتج القومي الإجمالي ونصيب الفرد منه، وتدني نسبة الأمية ومعدلات وفيات الأطفال، ولها مؤشرات اقتصادية تعكس مدى ما حققته هذه الأحوال في تنميتها وتطويرها، وبالمقابل نجد دول جنوب وشرق المتوسط تعاني من مشاكل انخفاض الناتج القومي الإجمالي ونصيب الفرد منه، وارتفاع نسبة الأمية ومعدلات وفيات الأطفال، ارتفاع معدلات المديونية وخدمة الدين، ولها مؤشرات فقر وتبعية عالية، زيادة على تدني مستويات المعيشة وعدم تحقيق الإكتفاء الذاتي. الأمر الذي يجعل اقتصاديات هذه الدول عرضة للتأثر بالمتغيرات الخارجية.

إن التعاون المتوسطي في إطاره الإقليمي والعالمي تعرض لمتغيرات خارجية أحدثت فيه مدا وجزرا. حيث تذكرنا الفترة من عام 1945 ونهاية الحرب العالمية الثاني إلى عام 1991 (انهيار الإتحاد السوفياتي) بالصراع الدائر بين القطبين الإتحاد السوفياتي من جهة والولايات المتحدة الأمريكية من جهة أخرى، والذي انعكس على دول البحر الأبيض المتوسط، فلم يكن بالإمكان الحديث عن تقارب أو تعاون بين الدول المتوسطية التي انقسمت على نفسها بين مؤيد ومعارض لكل من القطبين. فأصبح البحر المتوسط بؤرة للصراع بين دولة، الأمر الذي أحدث إختلالات في العلاقات مستوى النظام الدولي.

كذلك ما حدث عام 1989 في أوروبا الشرقية حيث هبت رياح الديمقراطية والتعددية وظهرت بوارد إنتصار الرأسمالية على الاشتراكية، وتحطم جدار برلين، وتوحدت الألمانيتين، زيادة على متغيرات أخرى مثل الثورة الصناعية الثالثة كلها متغيرات دولية أثرت بصفة مباشرة على الدول المتوسطية في خلق جو ملائم لانطلاق مبادرات التعاون في البحر المتوسط.

المبحث الأول : علاقات التعاون المتوسطية

لم يبدأ المشروع المتوسطي من مؤتمر برشلونة (نوفمبر 1995) والذي وضعت فيه أطر الشراكة الأورو - متوسطية، بل هو امتداد لاجتماعات سابقة بدأت منذ السبعينات، بما أعلن عنه بالسياسة المتوسطية الشاملة بين سنتي (1972-1989)، والحوار العربي الأوروبي (1974-1992)، وكذلك الدعوة إلى السياسة المتوسطية الجديدة (1989-1995)، وكذا مبادرة الأمن والتعاون في المتوسط (1991-1992) وحوار 5+5. ثم البدء في مرحلة جديدة وتصور عميق لإنشاء شراكة أوروبية متوسطة تتبلور أهدافها و أسسها من خلال مؤتمر برشلونة (1995).

المطلب الأول : تطور الفكر التكاملي

ارتبط الفكر التكاملي بالتوجهات التي سادت بعض الأقاليم نحو توثيق العلاقات فيما بينها، والتي استهدف بعضها إحداث اندماج ووحدة سياسية كبيرة. فالتوجه الأوروبي نحو التكامل، وهو الرائد في هذا المجال بنى على هدف إحداث السلام، وإغلاق باب الصراعات. ومهما كانت الصيغة المتبعة، فإن البعد السياسي له وزنه الهام في تقريب وجهات نظر البلدان للتكامل، زيادة على التقارب الثقافي والتفاعل الحضاري بين شعوب المنطقة.

أولا : الإقليمية القديمة (التقليدية)

لقد اهتم بعض الاقتصاديين بتفسير ظاهرة عودة انتشار الإقليمية خلال السنوات الأخيرة، وأطلقوا عليها تسمية "الإقليمية الجديدة"، وقاموا بمقارنتها بتلك التي سادت في الستينات وعرفوها "بالإقليمية القديمة" والتي كانت تقوم أساس على تكتلات بين الدول المتقدمة بعضها لبعض، أي تكتلات (شمال - شمال)، أو بين بعض الدول النامية معا (جنوب-جنوب)، والواقع أن معظم التكتلات بين الدول النامية في ظل الإقليمية القديمة لم يحالفها النجاح، ويرجع ذلك الفشل إلى أن هذه التكتلات قامت على محاولة مد السياسات المحلية للإحلال محل الواردات إلى المستوى الإقليمي، فقد وفرت الدول الأعضاء في هذه

التكتلات لبعضها البعض حرية النفاذ إلى أسواق كل منها فيما يتعلق فقط بالمنتجات التي كانت تستوردها من باقي دول العالم، وقامت بفرض حواجز تجارية خارجية مرتفعة، أي أن هذه التكتلات الإقليمية قامت أساسا على تحويل التجارة، زيادة على تشابك أمورها السياسية. وعموما، ما يميز الإقليمية القديمة هو وجود تكتلات لدول تنتمي لنفس الإقليم قامت على الإحلال محل الواردات والانسحاب من الاقتصاد العالمي¹⁰⁵، الاعتماد على التخطيط والقرارات السياسية في تخصيص الموارد، وأغلب هذه التكتلات دفعتها الجهود الحكومية.

ثانيا : الإقليمية الجديدة (البديلة)

أما الإقليمية الجديدة والتي تقوم أساسا على التكتلات بين دول تنتمي لعدة أقاليم بعض النظر على التباينات في درجة تقدمها وتطورها، فقد تكون هذه التكتلات جامعة لدول غنية ودول نامية (شمال - جنوب)، وقد بنيت هذه التكتلات الإقليمية الجديدة على عوامل أساسية ساهمت في انتشارها خلال السنوات الأخيرة.

1- انتهاء المفاوضات الخاصة بتوسيع الإتحاد الأوروبي في منتصف الثمانينات والتحرك نحو تحقيق السوق الأوروبية الموحدة بالنسبة للسلع والخدمات وعناصر الإنتاج. فقد تخوفت العديد من دول العالم من تحول أوروبا إلى قلعة حصيلة أقل انفتاحا على العالم الخارجي، ومن ثمة يقل حماسها بالنسبة لتحرير التجارة العالمية. الأمر الذي أدى إلى تسارع العديد من الدول الأوروبية بتقديم طلبات الانضمام إلى عضوية الإتحاد الأوروبي، كما سعت دول أخرى إلى تكوين تكتلات خاصة بها.

2- التحول في سياسة الولايات المتحدة المناولة من قبل للتكتلات الإقليمية، وذلك عقب شعورها بالإحباط من تعثر المفاوضات متعددة الأطراف لتحرير التجارة، لذلك تم الإعلان عن منطقة تجارة حرة بينها وبين كندا، ثم تحولت إلى منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا) بانضمام المكسيك إليها عام 1994.

¹⁰⁵ Samir Sobh (1988), Coopération Euro-Arabe : élans et obstacles, Arabis, N° 139, Aout 1988, P 34.

3- تفكك الإتحاد السوفياتي وتحول دول وسط وشرق أوروبا من اقتصاديات قائمة على التخطيط إلى اقتصاديات تعتمد على عمل قوى السوق، وعقدها لاتفاقيات انتساب- مشاركة مع الإتحاد الأوروبي.

4- تخلي غالبية الدول النامية عن سياسات الإحلال محل الواردات، وإتباعها لسياسات أكثر توجهها للخارج.

هذا الفكر التكاملي الجديد، تأثر بالمدرسة الوظيفية آخذاً بمبدأ التدرج الذي اتخذ مراحل متسلسلة لعملية التكامل في إطاره الإقليمي.

ولاشك أن التباين في القوى الاقتصادية للدول الأعضاء في التكتل هو الدافع الأساسي لاعتماد مبدأ التدرج، كما أوضح "بيلا بالاسا"¹⁰⁶. هذا التدرج ينطلق من البدء بما هو مناسب لتحقيق المنافع التي يتعذر تحقيقها في إطار الدولة المنفردة في تعاملها مع النظام العالمي، خاصة في مجال الاقتصادي، ثم البدء في ترسيخ عدم التخوف من المساس بالسيادة القطرية، وأخيراً التدرج في العضوية والسماح بانضمام أعضاء جدد يستوفون الشروط الأساسية للانضمام إلى الإقليم ومدعم بمساعدات من شأنها تضيق الفجوة في مستويات النمو إن وجدت.

وعموماً، يعتمد التكامل الدولي في إطار الإقليمية الجديدة على مبادئ أساسية تنطلق بالمدخل التجاري القائم على إطلاق قوى السوق، وصيغ الاتحادات الجمركية للتأكيد على متطلبات خلق التجارة وتفاذي تحويلها، ومقومات تحقيق الرفاه الاقتصادي للمستهلكين وتخصيص الموارد داخل كل من الدول الأعضاء وفق المزايا النسبية، ورفع الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج.

¹⁰⁶ الإمام محمد محمود، اتفاقيات المشاركة الأوروبية وموقعها من الفكر التكاملي، مجلة بحوث اقتصادية عربية- العدد السابع، 1997، القاهرة، ص، 18- 20.

ثالثا: مقارنة الصيغتين

إن الصيغة الجديدة للتكامل الإقليمي، والتي تركزت ملامحها خلال فترة التسعينات لا تقتصر على مجموعة من الدول المتقاربة التي تقع ضمن إقليم معين، بل إن الأساس فيها هو التفاف مجموعة من الدول النامية حول دولة متقدمة، أو مجموعة من الدول المتقدمة وهو ما يجعلها تجمع بين إقليمين أو أكثر، وليس لإقليم واحد، أي أن المعيار فيها هو تباين مستويات النمو، حيث يعهد إلى الطرف المتقدم بقيادة المجموعة، ولا يعتبر التمايز في الجوانب الاجتماعية والثقافية عائقا للتجمع، بل يجب إنشاء قاعدة للتفاهم والتحاور. وإذا كان الهاجس السياسي الذي ساد في الماضي هو توفير السلام والأمن، وإنهاء الحروب التي أنهكت العالم.

فإن الدوافع السياسية في التجمعات الجديدة تفرضها الدول الأعضاء المتقدمة في شكل العمل على دعم الاستقرار السياسي، والقضاء على ما يتعرض له الأعضاء الأقل نموا وتقدما من عوامل تدمر قد تتحول إلى تحركات تغذي مشاعر الكره للدول الأغنى وشعوبها. وقد أنهت اتفاقيات مراكش عهد النظام التفضيلية التي كانت تقدم فيها الدول المتقدمة مزايا لدول النامية دون اشتراط المعاملة بالمثل، وأصبحت القاعدة الحالية في ظل الإقليمية الجديدة هي تماثل التزامات جميع الأطراف بغض النظر عن تفاوت مستوى النمو لدى الدول الأعضاء، فالتعامل أصبح بين شركاء وفق متطلبات العطاء مقابل الأخذ، مع تعويض الدول الأقل نموا وتقدما عن الاقتضاء بما يساعدها على تجاوز الخسائر واكتساب القدرة على جني المنافع. لذلك تتخذ الصيغة الاقتصادية للتجمع شكل منطقة تجارة حرة تختلف آجال تدرج تطبيقها وفقا لتفاوت ظروف النمو على أن يكون ذلك ضمن الحدود الزمنية التي تجيزها المنظمة العالمية للتجارة، والتي عادة ما تكون في حدود عشر سنوات، هذه المناطق للتجارة الحرة تعتبر تمهيدا للانتقال إلى مراحل أكثر تقدما.

إن التوجه العام الغالب في الوقت الحالي من التكامل الإقليمي هو تقليص معدلات الحماية من جهة، والسعي للتصدير إلى الأسواق العالمية دون تمييز من جهة أخرى، وبالتالي فإن تقبل الدول النامية مشاركة دول متقدمة في تجمعاتها، مرجعة في المقام الأول قيام هذه الدول النامية بتعزيز قدراتها التصديرية، وبالمقابل رغبة الدول المتقدمة في ضمان استيعاب الدول النامية المشاركة لمزيد من صادراتها الصناعية والخدمية.

زيادة على هذا، فقد برز توجه جديد بخصوص عنصر العمل الذي أريد له أن يؤجل لمرحلة متقدمة من التكامل الإقليمي، وهذا على غرار عناصر الإنتاج الأخرى التي تم تحريرها بالكامل. هذه الصيغة الجديدة تستبعد حركة عنصر العمل، لاسيما في الاتجاه من الجنوب إلى الشمال، بدعوى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يوفر فرصا للعمل داخل الدولة ويجذبه رخص الأيدي العاملة فيها، هذا التبرير النظري لتقييد حركة عناصر العمل، ولكن التبرير الواقعي هو محاولة إيقاف الهجرة من الدول النامية إلى الدول المتقدمة.

وعموما، فالدول المتقدمة تفرض سياسات على الدول الأقل تقدما من أجل أن تتيح لها فرصة المشاركة في تنظيم تكاملي، وهو ما يعتبر امتداد لما ساد في الآونة الأخيرة من تجنيد كل القوى، بما في ذلك المؤسسات الاقتصادية الدولية، من أجل الدعوة إلى نظام يعمل وفق قواعد السوق، ويسقط العوائق أمام التدفقات الاقتصادية الأجنبية، وخاصة رأس المال الخاص الأجنبي وتوفير المناخ للشركات متعددة الجنسية التي تمارس نشاطا في الدول الأقل نموا، وتبدي الدول المتقدمة استعدادها للعمل ومساعدة الدول النامية بغرض إصلاح سياستها الاقتصادية، وبناء على ما سبق لم يعد دفع العملية التكاملية وتوجيهها قاصرا على السلطات الرسمية كما كان الحال في النموذج الكلاسيكي (الإقليمية القديمة)، بل إن جانبا هاما من المسؤولية ينتقل إلى فاعلين آخرين في مقدمتهم رجال الأعمال والشركات متعددة الجنسية.

جدول رقم 08 : مقارنة بين الصيغتين التقليدية والبديلة للتكامل الاقتصادي الإقليمي

الخصائص	الإقليمية القديمة	الإقليمية الجديدة
الجغرافية والإقليمية	إقليم يضم دولاً متجاورة لها تجانس وتقارب المستويات الاقتصادية.	إقليم أو أكثر متجاورين، يضم دولاً متباينة في مستوياتها الاقتصادية، يتولى القيادة أعضائها من الدول المتقدمة.
الاجتماعية والثقافية	تأكيد التقارب لتمكين الوحدة كهدف نهائي.	السماح بالخصوصيات، والعمل على تفاعلها وتفاهمها.
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب.	دعم الاستقرار السياسي وتحجيم الأصولية، وكل عوامل التذمر والكرهية إزاء الدول المتقدمة.
التجارية	قامت على الإحلال كل الواردات والانسحاب من الاقتصاد العالمي.	تقوم على التوجه نحو التصدير والاندماج في الاقتصاد العالمي.
تخصيص الموارد	يعتمد على التخطيط والقرارات السياسية، مع قيود على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر.	يعتمد على قوى السوق، ومنح حرية دخول الاستثمار الأجنبي المباشر.
التعامل	تعاملت أساساً مع الحواجز الجمركية، مع توفير معاملة تفضيلية للدول الأقل نمواً.	تقوم على التكامل العميق مع تطبيق قواعد متساوية على كل بلد والسماح بفترات زمنية للتأقلم.
التكامل	أساساً في السلع الصناعية.	يشمل كافة السلع والخدمات والاستثمار
تنسيق السياسات	تدرجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي.	إعطاء وزن أكبر لمطالب الشركات عابرة القوميات، والأعضاء الأكثر تقدماً.
الدعوة و التوجيه	السلطات الرسمية.	قطاع الأعمال والشركات الضخمة.
المرحلة النهائية	وحدة اقتصادية على أمل الوصول إلى وحدة سياسية.	مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال.

المصدر: من تصميم الباحث، وفقاً للدراسة المقدمة إلى مؤتمر السكان والهجرة والتنمية في منطقة المتوسط، المنعقد في بالمادي مايوركا (إسبانيا)، 15-17 أكتوبر 1997، للدكتور الإمام محمد محمود، **بعنوان:** الإستراتيجيات الجديدة للتكامل.

المطلب الثاني: اتفاقيات التعاون

سعت الدول العربية، ومن خلالها الدول المغاربية بعد حرب 1973، وتصحيح أسعار النفط إلى إجراء حوار مع المجموعة الأوروبية، طالبت فيه بمناقشة كافة أوجه العلاقات التي تربطها، غير أن الجانب الأوروبي أصر على أن يكون الحوار مقتصرًا فقط على الجانب الاقتصادي وكيفيات التعاون فيه. هذا الحوار تمخض بعد ثلاث سنوات للوصول إلى ثلاث اتفاقيات مع الدول المغاربية المركزية (تونس، الجزائر، المغرب) عام 1976، و قد جاءت هذه الاتفاقيات أوسع نطاقًا من الاتفاقيات السابقة، وذلك لأنها شملت تقديم معونات للدول المغاربية، وكذلك احتوت على أوجه تعاون أخرى بالإضافة إلى التبادل التجاري، لذلك أطلق عليها إسم اتفاقيات التعاون، هذه الاتفاقيات جاءت لتعزيز التعاون الشامل بين الطرفين المتعاقدين بغرض الإسهام في التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكل دولة من الدول المغاربية المتعاقدة مع الإتحاد الأوروبي، والمساعدة على تقوية العلاقات بينهما، الأمر الذي يستدعي اتخاذ إجراءات في مجالات التعاون الاقتصادي والفني والمالي وفي مجال التجارة.

والملاحظ على هذه الاتفاقيات الثلاث كونها متماثلة من حيث صيغتها، وانحصرت بعض الاختلافات أساس من دولة لأخرى في التخفيضات الممنوحة للمنتجات الزراعية. لقد شمل القسم الأول من الاتفاقية مجالات التعاون الاقتصادي والفني والمالي، بينما تناول الثاني مجالات التعاون التجاري، وحدد التفضيلات التي يمنحها كل الطرفين للأخر، فمن ناحية الجانب الأوروبي قدم التسهيلات التالية :

- الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على واردات المنتجات الصناعية بحث تخفض هذه الرسوم بنسبة 80% عند انطلاق العمل بالاتفاقية ثم تزول كلية بعد السنة الأولى للاتفاقية.
- إزالة جميع القيود الكمية على جميع السلع، ماعدا بعض المنتجات الزراعية وبعض أنواع المنتجات، وهذه السلع محددة في الملحق الثاني لمعاهدة روما، وتختلف من بلد لآخر.

- تخفيض التعريف على قائمة مختارة من المنتجات الزراعية، لفترات محدودة من السنة، ولكميات تحدد سنويا، وتختلف كذلك من دولة إلى أخرى حسب التعاون في هيكل الصادرات الزراعية.

وقد نصت الاتفاقية على إنشاء مجلسا للتعاون يشرف على تنفيذ الاتفاقيات مكون من أعضاء ينتمون للطرفين المتعاقدين، يقوم هذا المجلس بتحديد بروتوكولات ملحقة للاتفاقية، فقد أعيدت صياغة البروتوكولات عام 1988 عندما بدأت الجماعة الأوروبية تطبيق نظام التصنيف الجمركي المنسق بالكيفية التي توافق هذا النظام، زيادة على بروتوكول آخر يحدد المبادئ التي يتم بموجبها التعاون الفني والمالي، وقواعد مشاريع المعونة الفنية وشروط القروض التي يقدمها البنك الأوروبي للاستثمار، ويجري تجديد البروتوكولات المالية كل خمس سنوات وتحدد فيها المبالغ التي تقدمها الجماعة سواء كمنح من ميزانيتها، أو كقروض من البنك الأوروبي للاستثمار والتي ينتهي آخرها في عام 1996.

أما فيما يخص التسهيلات المقدمة من جانب الدول المغربية للإتحاد الأوروبي فقد اقتصر على التزام هذه البلدان (المغربية) بقاعدة الدولة الأولى بالرعاية، وتلتزم بتطبيق قاعدة المعاملة الوطنية التي تنص عليها المادة 03 من الجات. كما تجيز الإتفاقية تطبيق ما تضمنته المادة 06 من الإتفاقية الجات بشأن مقاومة الإغراق.

ويلاحظ أن منتوجات الدول المغربية، خاصة تونس والمغرب كانت أغلبيتها زراعية ونسيجية تحصل على تخفيضات وفق حصص مقيدة زمنيا وكميا. ففي كل سنة يحدد الإتحاد الأوروبي كميات المنتجات الزراعية التي تتمح تفضيلات معينة، كما تحدد الأسعار المرجعية لبعض السلع مثل النبيذ وزيت الزيتون، وهو ما تأثرت به تونس خاصة. وقد استطاعت كل من تونس والمغرب تحسين شروط الكميات والمواسم أثناء عمليات التفاوض السنوية المتتالية حول حصص السلع الزراعية.

غير أن انضمام دول جنوب أوروبا ذات الإنتاج الزراعية الهام إلى الإتحاد الأوروبي، وحصولها على حرية النفاذ إلى سوقه، ساهم في إضعاف المزايا والتفضيلات التي كانت في صالح الدول المغاربية، وقد أقر مجلس الإتحاد الأوروبي في 28/09/1987، بروتوكولات جديدة ألحقت بالاتفاقيات المتوسطية، يتم بموجبها إزالة ما تبقى من رسوم على السلع الزراعية التي تهم وتخصص في إنتاجها كل من إسبانيا والبرتغال، وذلك بالتوازي مع ما منح للدول المغاربية، وهو الأمر الذي أحدث ضررا على مستوى صادرات الدول المغاربية من المنتجات الزراعية (خاصة الحمضيات، وزيت الزيتون).

جدول رقم 09: المساعدات المالية من السوق الأوروبية المخصصة للبلدان العربية المتوسطية وفق بروتوكولات (1978-1996) بالمليون إيكو

المجموع	من ميزانية المجموعة الأوروبية	قروض البنك الأوروبي للاستثمار	البروتوكولات	البلد
114	44	70	الأول (1978-1981)	الجزائر
141	44	107	الثاني (1982-1986)	
239	56	183	الثالث (1987-1991)	
222	52	280	الرابع (1992-1996)	
130	74	56	الأول (1978-1981)	المغرب
199	109	90	الثاني (1982-1986)	
224	173	151	الثالث (1987-1991)	
438	218	220	الرابع (1992-1996)	
95	54	41	الأول (1978-1981)	تونس
139	61	78	الثاني (1982-1986)	
224	61	131	الثالث (1987-1991)	
269	101	168	الرابع (1992-1996)	

المصدر : البنك الأوروبي للاستثمار، بروكسل، 1998.

الملاحظ من خلال الجدول أن البرتوكول الثالث سجل زيادة كبيرة عن سابقه، ولكن هذه الزيادة أكبر في القرض 68% عنها في المنح 48%، ثم تراجع الزيادة في البروتوكول الرابع، مع رفع نصيب القروض ليصل إلى 61%، من المجموع بعد أن كان 57.4%، في البرتوكول الثاني، هذه الزيادات أو الانخفاضات ترجع في الأساس إلى ما يخدم مصلحة المجموعة الأوروبية¹⁰⁷. فهي التي تحدد المبالغ وتخصصها إلى برامج معينة منها البيئة، البحث الطاقة الاتصالات اللاسلكية، دعم موازن المدفوعات... إلخ.

إن الزيادة في البرتوكول الثالث أدت إلى رفع نسبة جملة المساعدات من 0.64%، من تكوين رأس المال المحلي الإجمالي للدول المغاربية إلى 1%، كما رفعت نسبتها إلى الناتج المحلي الإجمالي من 0.18% إلى 0.27%، وهي نسب ضعيفة جدا، وقد زاد من عدم كفاية هذه المساعدات تباطؤ الدول المغاربية في تنفيذ المشاريع حسب الرزنامة الزمنية المحددة. زيادة على الانتقادات الموجهة لهذه البرتوكولات كونها تفتقد إلى المساواة في التعامل، فهي تفضل بلدان على بلدان أخرى.

ثانيا: التبادل التجاري

حتى عام 1977، كان قد تم إبرام العديد من الاتفاقيات المفتوحة للتعاون التجاري بين المجموعة الأوروبية والدول المغاربية، وقد نصت تلك الاتفاقيات على حرية دخول كافة المنتجات الصناعية من الدول المغاربية المشاركة إلى السوق الأوروبية، كما تضمنت امتيازات جمركية بشأن المنتجات الزراعية، وذلك دون أن تلتزم السوق شركاءها التجاريين بمبدأ المعاملة بالمثل أسوة ببقية الدول النامية، ومع ذلك فقد ظهرت بعض العقبات إزاء التدابير التجارية التفضيلية نظرا لوجود مصالح متضاربة مع دول السوق الأوروبية في مجالات الصادرات الزراعية والصناعية، وخاصة بعد انضمام اليونان و إسبانيا والبرتغال إلى عضوية السوق، الأمر الذي أدى إلى الحد من الامتيازات التجارية الممنوحة للدول المغاربية

¹⁰⁷ مفيد شهاب- نحو بلورة رؤيا عربية مشتركة للشراكة الأوروبية المتوسطية، ورقة قدمت في ندوة "ما بعد برشلونة"، القاهرة، 1 و 2 سبتمبر 1996، مجلة شؤون عربية، العدد 88، ديسمبر 1996، ص 176.

في صناعة المنسوجات والجلود والمنتجات الزراعية، التي تعتبر في الوقت نفسه سلعا تصديرية رئيسية لكل من إسبانيا والبرتغال واليونان.

في عام 1987 تم إبرام إتفاقية إضافية سمحت من خلالها دول السوق الأوروبية إلى الدول المغاربية المحافظة على المعدلات التقليدية لصادراتها وإلغاء الرسوم الجمركية على عدد من المنتجات الزراعية بالتدريج، وصولا إلى إلغائها بالكامل لاحقا، للحد من آثار انضمام كل من إسبانيا والبرتغال على حجم الصادرات الزراعية للسوق الأوروبية.

تتقسم المبادلات الاقتصادية بين الدول الأوروبية ودول المغرب العربي المركزية إلى قسمين أساسيين، الأول خاصة بالمبادلات في مجال الطاقة، والثاني خاص بالمبادلات في مجال التجارة.

تمتلك دول المغرب العربي ثروات هامة من النفط والغاز بالنسبة للجزائر، والفوسفات بالنسبة للمغرب وتونس، إلا أن أزمة البترول خلال عام 1980، أدت بالدول الأوروبية إلى إنتهاج سياسية طاقوية تمكنها من الحصول على هذه المواد مقابل تسهيلات مالية واقتصادية. فالواردات الفرنسية من النفط والغاز الجزائري بلغت 95%، وبلغت بالنسبة لإيطاليا 87%، ولإسبانيا 51%، عام 1982. أما الفوسفات، فتعد إسبانيا أكبر مستورد له بحيث بلغت النسب التالية خلال عام 1982، 90% من المغرب 51%، من تونس، بينما تستورد إيطاليا 49%، من الفوسفات المغربي. أما المبادلات في مجال التجارة، فقد شهدت إنتعاشا ملحوظا في الواردات والصادرات للألبسة، حيث تستورد دول المغرب العربي 34%، من الصادرات الأوروبية، كما تشمل المبادلات التجارية تصدير السمك من المغرب إلى إسبانيا و إيطاليا، وكذا الصادرات في الخضر والفواكه من المغرب نحو فرنسا 20% من مجموع الصادرات المغربية، زيادة على تصدير منتجات صناعية أخرى بنسب ضئيلة من الدول المغاربية إلى السوق الأوروبية. وفي المقابل تعتمد الدول المغربية اعتمادا شديدا ومفرطا على الإتحاد الأوروبي في وارداتها التجارية، حيث بلغت خلال الفترة (1991-1995) نسبة 22% في المتوسط من مجموع صادرات الإتحاد الأوروبي موجهة لأسواق

الدول المغاربية، وبذلك فالإتحاد الأوروبي يحتل المركز الأول بين الشركاء التجارية للدول المغاربية.

جدول رقم 10: معدلات التبادل التجاري للدول المغاربية مع مختلف القارات من إجمالي الصادرات والواردات - للفترة (1986-1990)

تونس (3)	الجزائر (2)	المغرب (1)	
			الصادرات
82.8	72	77.2	أوروبا
6.9	1.6	4.8	إفريقيا
1.4	25.5	5.7	أمريكا
5.6	0.9	11.6	آسيا
3.3	0.0	0.7	أستراليا
			الواردات
79.0	67.4	68.2	أوروبا
5.1	4.8	4.1	إفريقيا
6.6	18.1	11.0	أمريكا
8.2	8.9	16.3	آسيا
1.1	0.8	0.3	أستراليا

Source : (1) Office des changes, Maroc, (2) Office National des statistique, Algérie, (3) Institut National de la statistique, Tunisie.

هذه الحصص من التجارة الخارجية لدول المغرب العربي تبقى دائما مرتفعة مع دول الإتحاد الأوروبي، بالرغم من معرفتها لبعض التشنجات البسيطة، ثم لا تلبث أن ترتفع من جديد. فالدول المغاربية تحقق أكثر من نصف تجارتها الخارجية مع الإتحاد الأوروبي.

جدول رقم 11: حصة الإتحاد الأوروبي من التجارة الخارجية للدول المغاربية للفترة
(1990 - 1988)

الدول	الواردات	الصادرات	معدل (الواردات + الصادرات)
تونس	70.7	79.8	74.4
الجزائر	59.4	64.5	62.7
المغرب	54.0	72.4	61.2
الدول المغاربية مجتمعة	61.13	72.23	66.10

Source : INS Respectif de Chaque Pay.

ثالثا: الاستثمار الأجنبي المباشر

من بين الآمال والتطلعات المنطقية لدول المغرب العربي المركزية هو إرتفاع نسبة تدفق الإستثمار الأجنبي المباشرة من خلال اتفاقيات التعاون مع الإتحاد الأوروبي، والاندماج معه في سياسة انفتاح الاقتصاد العالمي. ولكن الواقع العملي غير ذلك، فالدول المغاربية لا تلفت انتباه الإتحاد الأوروبي في مجال الاستثمار مثلما هو مهتم باستثمار رؤوس الأموال في مناطق أخرى يعتبرها أكثر ضمانا وربحا.

إن الإتحاد الأوروبي لم يساهم بقدر تطلعات دول المغرب العربي، وكانت حصته من رأس المال المستثمر بهذه الدول ضعيفة جدا بالمقارنة ما تم استثماره في مناطق أخرى من آسيا وأمريكا الشمالية وأوروبا الشرقية. تبريرات الإتحاد الأوروبي لانخفاض معدلات تدفق الاستثمارات في الدول المغاربية كثيرة، منها: عدم الاستقرار السياسي والاجتماعي، عدم التأكد الاقتصادي للمردودية، عدم توافر المنشآت المدعمة للاستثمار مثل النقل والاتصالات، تصدع الأسواق، عدم وجود يد عاملة مؤهلة بحجم هذه الاستثمارات، التشريعات القانونية غير الملائمة، الممارسات الإدارية المعرقلة مثل الرشوة و البيروقراطية ... إلخ.

كل هذه العناصر من شأنها أن تحجم من إقبال المستثمرين، وتقلل من محاولة خلق مؤسسات وشركات اقتصادية.

إن الأرقام المسجلة للاستثمار الأجنبي المباشر للدول الأوروبية داخل بلدان المغرب العربي لا تعتبر بصدق عن نية الأوربيين في إحداث تعاون شامل وفعال. كذلك يجب أن نشير إلى ملاحظة هامة وهي، وبالرغم من محدودية الاستثمار، إلا أن ما وجد فهو موجه بالخصوص إلى المحروقات وكل ما تعلق بالإنتاج الموجه للتصدير في إطار التبادل التجاري. لو أعطينا مقارنة بسيطة بين الدول المغاربية المركزية مجتمعة (تونس، الجزائر والمغرب) وبين تركيا لوحدها من حيث الاستثمارات الموجهة من إتحاد الأوروبي لوجدنا المفارقات التالية:

خلال سنة 1992، استفادت الدول المغاربية المركزية في مجموعها بقيمة 32 مليون أورو كاستثمارات، وبالمقابل استفادت تركيا بقيمة 367 مليون أورو.

خلال سنة 1993، استفادت الدول المغاربية المركزية في مجموعها بقيمة 157 مليون أورو كاستثمارات وبالمقابل استفادت تركيا بقيمة 279 مليون أورو.

خلال سنة 1994، استفادت الدول المغاربية المركزية في مجموعها بقيمة 264 مليون أورو كاستثمارات، و بالمقابل استفادت تركيا بقيمة 389 مليون أورو.

وعموما، يتضح من العلاقات بين المجموعة الأوروبية (الإتحاد الأوروبي)، والدول المغاربية المركزية (تونس، الجزائر والمغرب)، أن هناك تفضيلات حصلت عليها الدول المغاربية من خلال اتفاقيات التعاون للعقدين السابقين إلا أنها لم تحقق تعزيز التنمية في هذه الدول كما كان مرجوا.

فالمعونات المالية كانت محددة، والتوسع الذي حدث في صادرات الدول المغاربية تم على حساب الصادرات إلى خارج الإتحاد الأوروبي، وهو ما يجعل هذه الدول يشهد اعتمادها على السوق الأوروبية بالمقارنة مع الدول النامية الأخرى، ورغم ذلك فإن التقلبات في مسار تجارة الدول المغاربية تأثر بدرجة أكبر بعوامل خارجية خاصة النفط وعواقب حرب الخليج

وتغيرات السياسات الإقتصادية نتيجة برامج التكيف الهيكلي التي اتبعتها بلدان المغرب العربي، وكذلك التغيرات في تكوين المجموعة الأوروبية وتوجهاتها في سياستها المتوسطة. وإذا كانت الإستثمارات الأجنبية المباشرة هي من أهم معايير فاعلية الإتفاقيات فالقدرة في اجتذابه نحو الدول المغاربية كانت ضعيفة جدا، خاصة وأن القطاعات التي تركزت فيها صادرات الدول المغاربية لم تكن جاذبة لذلك الاستثمار.

المطلب الثالث: السياسة المتوسطة الجديدة للإتحاد الأوروبي

إن توسع الهيمنة الاقتصادية الأمريكية على أسواق العالم سيفقد الدول الأوروبية الكثير من المكاسب التي حققتها خلال عقود مضت من الزمن، خاصة أن مشروع الشرق أوسطية الذي طرحته الولايات المتحدة الأمريكية لإحلال السلام في الشرق الأوسط، يأخذ في الإعتبار المصالح الأمريكية، لذلك كان لابد على أوروبا العمل من أجل بقائها الشريك التجاري الأول لدول منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط، خاصة وأنها تتأثر بما يزيد على 40% من حجم ما تستورده دول المنطقة، كما تستوعب أسواق الدول الأوروبية نحو 28% من إجمالي صادرات دول المنطقة. وقد كان هذا السبب (الهيمنة الأمريكية) أحد الدوافع القوية لأوروبا في سعيها نحو تنمية علاقاتها الاقتصادية مع دول جنوب شرق البحر الأبيض المتوسط، من خلال إنشاء منطقة ازدهار مشتركة من شأنها تدعيم التنمية الاقتصادية في السوق المتوسطية عبر اتفاقيات جديدة للشراكة والتبادل الحر حسبما اتفقت عليه الدول المشاركة في مؤتمر برشلونة بتاريخ 27-28 نوفمبر 1995.

لذلك يشكل الجانب الاقتصادي محور وركيزة التعاون الأوروبي، المتوسطي فيما يسمى الشراكة الأوروبية المتوسطية، والتي تعني¹⁰⁸ تداخل اقتصاديات دول جنوب المتوسط مع دول المجموعة الأوروبية في مجال اقتصادي أوسع.

¹⁰⁸ Machine poincelet, et Marc papinutti – L'analyse des flux de Marchandises en méditerranée, lieu de transition ou d'échanges?, Paris Edition publisud, 1996, P.P 756-757.

أولاً : أهداف الإتحاد الأوروبي

إن الشراكة الأوروبية المتوسطية جاءت نتيجة اقتراح المجموعة الأوروبية، وبالتالي فلا غرابة في أنها تخدم التوجهات الأوروبية بدرجة أولى، وتتضمن تطلعات دول الجنوب بدرجة أخرى. فالدول الأوروبية (الإتحاد الأوروبي) يسعى لتحقيق الأهداف التالية :

- تطوير عملية الاندماج الأوروبي.
- تدعيم إبراز الإتحاد الأوروبي كقوة اقتصادية من خلال توسيع مناطق نفوذها لتشمل كل حوض البحر الأبيض المتوسط.
- تدعيم الموقف الأوروبي في عملية المنافسة الحادة مع القوى الاقتصادية العالمية الأخرى (كالولايات المتحدة واليابان).
- الرغبة الأوروبية للعب دور مؤثر في السياسات العالمية.
- تدعيم الاستقلالية الأوروبية في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية التي تدعم بناء اتجاه شرق أوسطي في مناطق التبادل والتعاون الأوروبي - المتوسطي بشكل خاص.
- تحقيق المزيد من الإندماج والتكامل في المجالات السياسية والاقتصادية والأمنية من أجل تطوير حوض المتوسط إلى مناطق للتعاون، ولضمان السلام والاستقرار على المدى الطويل.
- إيجاد توازن مع الروابط التي أقامتها مجموعة بلدان الإتحاد الأوروبي مع دول وسط وشرق أوروبا، والحاجة الماسة إلى أسواق جديدة.
- العمل على توفير عوامل استقرار في دول جنوب وشرق المتوسط من خلال العمل على إحداث نمو متواصل، ورفع مستويات المعيشية فيها، من خلال دعم وتشجيع الإصلاح الإقتصادي، وبما يعمل على التقليل من الهجرة إلى شمال حوض المتوسط.
- احتواء ظاهرة التزايد السكاني في دول جنوب المتوسط، عن طريق سرعة الانطلاق الإقتصادي وتبني سياسات سكانية مناسبة.

- دعم وتشجيع الإصلاح السياسي، واحترام حقوق الإنسان وحرية التعبير عن الرأي، وتطبيق ما أُصطلح على تسمية الحكم الرشيد، وذلك كوسائل لكبح جمال التطرف.
- زيادة التعاون بين الإتحاد الأوروبي، ودول جنوب وشرق حوض المتوسط في العديد من المجالات مثل المحافظة على سلامة البيئة، وإمدادات الطاقة والهجرة والتجارة والاستثمار وغيرها.

ثانيا : أهداف الدول المتوسطة

تعتقد الدول الأورومتوسطية الفاعلة أنها تستفيد من الشراكة على الصعيد الاقتصادي نظرا لحجم الأسواق التي تشكلها المجموعة المتوسطة، وحاجتها إلى العديد من المستوردات التي تتراوح بين سلع استهلاكية بسيطة وأخرى معقدة، وإلى آلات وتقنيات تساعدها في نهضتها التي تطمح إليها. فالدول المتوسطة من الضفة الجنوبية للمتوسط ترى أنه يمكن لها أن تحقق مصالح اقتصادية من مشروع الشراكة الذي وافقت عليه في برشلونة، ويمكن لها أن تحقق الأهداف التالية¹⁰⁹:

- فتح الأسواق الأوروبية أمام صادراتها الصناعية من جهة، وتخفيض القيود المفروضة على الصادرات الزراعية سيضمن للدول المتوسطة تحقيق فائض كبير من خلال مبادلاتها التجارية مع الإتحاد الأوروبي.
- الحصول على مساعدات وقروض إنمائية لتمويل مشاريعها إلى جانب تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، خاصة الأوروبية منها. إضافة إلى دور البنك الأوربي للاستثمار في هذا المجال.
- تشجيع المساهمة في نقل التكنولوجيا من خلال المشاريع الاستثمارية الأوربية على الأراضي العربية.

¹⁰⁹ عرفان تقي حسن، الشراكة الأوروبية المتوسطة ومستقبل الاقتصاد العربي، مجلة الدراسات العليا، القاهرة، العدد السادس، 1998، ص 16.

- التغلب على المشاكل الإجتماعية التي تعاني منها، وخاصة البطالة واحتواء الشباب الذي يعرف ميولات أخرى لا تخدم الطبقات السياسية.

- إذا كانت دول حوض البحر المتوسط تختلف في الأهداف التي تتواخاها من الشراكة الإقتصادية، حيث تهدف دول الإتحاد الأوروبي إلى الحفاظ على مصالحها الإقتصادية والأمنية، إلا أن الدول المتوسطية الأخرى، خاصة دول الضفة الجنوبية من الحوض، ترغب في أن ينتعش اقتصادها من خلال ما ستحصل عليه من دعم اقتصادي ومالي وتكنولوجي من الدول الأوروبية للضفة الشمالية من الحوض.

- كما أن الإتحاد الأوروبي يرغب في أن يلعب دورا في إدارة وتقرير شؤون المنطقة التي يرتبط بها بعلاقات ثقافية واقتصادية وتجارية، خاصة وأن الولايات المتحدة الأمريكية طالبت دول أوروبا بأن ترفع أيديها عن منطقة الشرق الأوسط التي تعتبرها أمريكا، منطقة نفوذ لما لها من أهمية إستراتيجية ونفطية هامة.

بناء على هذه الاعتبارات، أقامت دول الإتحاد الأوروبي صلات تعاقدية مختلفة عن طريق عقد اتفاقيات شراكة مع إثنا عشر دولة من بلدان المنطقة المتواجدة على الضفة الجنوبية للمتوسط وهي: المغرب، الجزائر، تونس، مصر، لبنان، سوريا، السلطة الفلسطينية، تركيا، إسرائيل، مالطا، قبرص، اليونان، تحدد مضامين هذه الاتفاقيات الثنائية بصورة رئيسية حسب حاجات البلد المعني والزمن الذي عقدت فيه الاتفاقية. وكانت تونس الدولة الأولى التي وقعت على الاتفاقية عام 1995، ثم المغرب عام 1996 والأردن عام 1999، وبدأت تتوالى التوقيعات.

ثالثا : مرتكزات السياسة المتوسطية الجديدة

إن السياسة المتوسطة الجديدة للإتحاد الأوروبي المنتهجة خلال العشرينيتين الأخيرتين تختلف عن السياسات المنتهجة سابقا. لذلك فإن السياسات التقليدية الأولى كانت تركز في غالبيتها على الجانب التجاري. بينما السياسات الحديثة للإتحاد الأوروبي تجاه دول حوض المتوسط لها مرتكزات وخصائص متنوعة نوجزها في الآتي :

- تتضمن زيادة على الجانب التجاري، ميادين أخرى تهم العلاقات السياسية الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية. وبالتالي فالنظرة تكون تكاملية عميقة ذات أبعاد وثيقة ومترابطة تخدم التنمية الشاملة.
- مجمل الاتفاقيات الثنائية غير متجانسة من حيث الإطار القانوني، وتختلف من اتفاقية لأخرى من حيث محتوى المواد المكونة للاتفاقية، أو من حيث تواريخ الإمضاء وبداية العمل بها.
- تتميز الاتفاقيات بالأهداف الواسعة والتي تبين إرادة الطرفين المتعاقدين في التواصل والارتباط بينهما، مع تشجيع كل مبادرات التجمعات والتعاون الإقليمي للدول المشاركة.
- ركز تصميم الاتفاقيات الثنائية على أربعة محاور أساسية متكاملة باعتبارها محاور لا يمكن فصل أحدهم عن الآخر، هذه المحاور هي: احترام المبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان، تحرير المبادلات التجارية، المساعدة الاقتصادية والمالية، وتطوير الجانب الإنساني والاجتماعي.
- تحرير المبادلات التجارية غالبا ما يناقش المنتجات الزراعية والصيد، السلع الصناعية والخدمات. وتختلف أهداف كل بلد متعاقد مع الإتحاد الأوروبي باختلاف نوعية السلع. فالمعاملة التفضيلية أعطيت في إطار المنتجات الزراعية لمنتوج الطماطم بالنسبة للمغرب، وزيت الزيتون بالنسبة لتونس.
- تفكيك التعريفات الجمركية للسلع المستوردة يكون بصفة تدريجية وعبر مراحل زمنية محددة لمدة غالبا ما تكون إثني عشر سنة، حيث أن هذه السلع محددة بواسطة قوائم.
- تسهيلات ومساعدات تقنية ومالية وتكنولوجية تعطي للدول المتوسطة المتعاقدة مع للإتحاد الأوروبي بغرض تأهيل صناعتها وأقلمة هيكلها الإنتاجية، والاستفادة من التطور التكنولوجي، وبالتالي الدخول في منافسة دولية.
- تطوير الجانب الاجتماعي للدول المتوسطة، وتحسين المستوى المعيشي للأفراد باعتبار العنصر المرافق والدافع القوي للتطور الاقتصادي.

المطلب الرابع: محددات الشراكة الأجنبية المتوسطية

Mediterranean –European partnership constraints

تتضمن محددات الشراكة الأجنبية المتوسطية النقاط التالية :

- لقد بات من المسلم به، أن العصر الحالي الراهن يمثل عصر الاقتصاد والأعمال والتكتلات والتكاملات الاقتصادية، وأن المصالح الاقتصادية هي المحدد الرئيسي لسوك الجماعات البشرية Human Groups. وهي تشكل الدافع الأقوى للتقارب بين هذه المجموعات والجماعات عن طريق قيام علاقات اقتصادية مشتركة ومتداخلة فيما بينها، ومبنية على إقامة مناطق وتنظيمات واتفاقيات اقتصادية بهدف تحقيق المنافع المتبادلة والمشاركة لجميع الأطراف. ومن هنا جاءت أهمية الحوار العربي- الأوروبي الذي بدأ بعد الحرب تشرين الأول في عام 1983، والذي كان عبارة عن محاولة من أجل تحديد الاختلافات والمشاكل الحقيقية بين الطرفين، ومن ثم اختيار المفاهيم، وتقديم الاقتراحات ورسم الإستراتيجيات بشكل مشترك من أجل تجنب سوء التفاهم وتحقيق التوازن في علاقات التبعية المتبادلة بين الطرفين.

- إن التكتلات والتجمعات الاقتصادية حاجة ضرورية فيما لو كانت تخص عددا من الدول التي تربطها مجموعة كبيرة من العناصر المختلفة، سواء أكانت التاريخية، أم الثقافية، أم الاجتماعية، أم الدينية، أم السياسية، أم الاقتصادية. وهذا ما ينطبق على الدول العربية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، أي منذ استقلالها من الاستعمار الأجنبي.

- إن التوجه نحو إقامة كتل عربي بات ضرورة قومية تفرضها الظروف الموضوعية للدول العربية، خاصة في ظل المعطيات والظروف الدولية الحالية التي تشكل تحديات كبيرة للأمة العربية والعالم العربي، وفي مقدمتها التكتلات الإقليمية التي تتصف بقدرات اقتصادية وسياسية وثقافية تهدد الأمن القومي العربي خصوصا في ظل التدابير والإجراءات التي سيتم العمل بها في بداية القرن القادم تحت مظلة منظمة التجارة العالمية.

- بالرغم من وجود عدد كبير من المؤسسات المعنية بالعمل على تحقيق المشروع العربي في الوحدة ووجود الكثير من الاتفاقيات الاقتصادية فيما بينها، إلا أنها بقيت حبرا على ورق متراكمة ومحفوظة في مكاتب وأدراج هذه المؤسسات المعنية بالموضوع.
- أدت حرب الخليج الثانية إلى نتائج مدمرة على النظام والأمن القومي والاتجاهات الفكرية والسياسية للوطن العربي، بالإضافة إلى فشل التكتلات الإقليمية العربية والشلل التام للجامعة العربية، حيث سمحت للقوات الأمريكية والبريطانية بالتواجد على الأراضي العربية، وحققت إسرائيل وتركيا العديد من المكاسب السياسية والمالية والعسكرية وتساعد دورها الإقليمي، أي أن الحرب قادت من خلال نتائجها المدمرة إلى فرض الهيمنة الأمريكية على المنطقة العربية بالكامل.

ومن أهم التكتلات التي تشكل أقطاب هذا النظام :

- أ- تكتل الناфта NAFTA بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية وعضوية كندا والمكسيك.
 - ب- الإتحاد الأوروبي بزعامة ألمانيا اقتصاديا وفرنسا سياسيا وبريطانيا تاريخيا وعضوية بقية الدول الأوروبية الأعضاء.
 - ج- اليابان وعلاقتها مع النمر الآسيوية.
- ولكن الغموض يتعلق بمستقبل الصين وتجمع آسيا، وكذلك روسيا الاتحادية مع الجمهوريات السوفياتية السابقة، وأخيرا أمريكا اللاتينية والهند ... إلخ.
- في ظل غياب المشروع العربي في الوحدة، ومع متابعة التغيرات والتطورات على الساحة الدولية تتناول الدراسة بالتحليل الشراكة الأوروبية - المتوسطية وذلك من حيث قدرتها على تقديم الفائدة والنفع لكلا الطرفين، أو من حيث محدوديتها في تحقيق المنفعة المتبادلة بينهما.
- وهكذا فإن تحقيق أي شكل من أشكال التعاون والتكتل يظل مرهونا بعدد كبير من الظروف والمعطيات والمستجدات على المستويين الدولي والعربي، ولكن المهم في ذلك كله أن يبقى الإنسان حرا مصانا لا مستعبدا ومقيدا.

المبحث الثاني : الشراكة الأورو - متوسطة

تمهيد :

لقد عبر إعلان برشلونة عن رغبة الأطراف المعنية في إقامة علاقتها على أساس تعاون وتضامن شاملين، وتجاوب مشترك للتحديات التي تفرضها القضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية المستجدة على جانبي المتوسط، وهو ما يتحقق من خلال الشراكة التي تراعي خصائص وقيم كل منها، مع العمل على تعزيز العلاقات الثنائية في نفس الوقت، ودعم الجهود الأخرى الهادفة إلى تحقيق السلام والاستقرار والتنمية في المنطقة. ويؤكد إعلان برشلونة على تحقيق هدف جعل حوض البحر المتوسط منطقة حوار، تبادل وتعاون بما يضمن السلام والاستقرار والازدهار، والعمل على ترسيخ سيادة الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان، وتعزيز التفاهم بين الحضارات والثقافات. وهكذا تم تدشين المشاركة الأوروبية المتوسطية وما ينطوي عليه من تعزيز الحوار السياسي بصورة مستمرة، وتطوير التعاون الاقتصادي والمالي، وزيادة الاهتمام بالأبعاد الاجتماعية والثقافية والإنسانية.

المطلب الأول : الجانب السياسي والأمني

كان اهتمام الدول المتوسطية التأكيد على التمسك بالمواثيق الدولية والإقليمية التي تشارك فيها، فقد طالبت دول الاتحاد الأوروبي الدول المطلة على البحر الأبيض المتوسط الالتزام بدعم سيادة القانون والديمقراطية في إطار نظمها السياسية¹¹⁰. كما أوضح الجانب الأوروبي ضرورة تقوية أواصر التعاون بين المجتمع المدني في الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين. والحق لكل الدول الأطراف في الاتفاقيات في اختيار نظمها السياسية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية والقضائية، كما تم الإصرار على احترام حقوق الإنسان والمقومات الأساسية لها، بما في ذلك حق التعبير والتجمع لأغراض سلمية وحرية الديانة، دون تمييز على أساس العرق أو الجنسية أو اللغة أو العقيدة أو النوع، واحترام التعددية،

¹¹⁰ من نص بيان مؤتمر برشلونة.

وسيادة التسامح بين مختلف فئات المجتمع، كما يؤكد الإعلان احترام وحدة أراضي كل الدول الأطراف والامتناع عن التدخل المباشر أو غير المباشر في الشؤون الداخلية للأخرين، أو اللجوء إلى القوة والتهديد، كما يجري تعزيز التعاون في منع ومكافحة الإرهاب والجريمة المنظمة، والعمل على الحد من التسلح، ومنع انتشار الأسلحة النووية والبيولوجية والكيميائية. ويؤكد على جعل منطقة حوض المتوسط منطقة سلام واستقرار.

لقد قبل الاتحاد الأوروبي في ضوء هذه التصورات مطالب جيرانه الجنوبيين بأن يكون لكل دولة الحق في اختيار نظمها السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية والقضائية كما قبل الاتحاد الأوروبي مطالبة دول منطقة البحر المتوسط بأن يتضمن إعلان المؤتمر مبادئ السيادة وعدم التدخل الخارجي في الشؤون الداخلية.

كما ظهرت التوجهات الديمقراطية من خلال الربط بين الاستقرار السياسي المتحقق عن طريق التحول الديمقراطي وبين الأمن المنجز عن طريق التصدي للإرهاب والسيطرة على سباق التسلح. وكما كان متوقعا فقد تركز الخلاف بين الجانبين على التعريف الدقيق للإرهاب، حيث أصر الوفدين السوري واللبناني على التمييز بين الإرهاب ومقاومة الاحتلال الأجنبي كما هو الحال في جنوب لبنان، بينما أصرت إسرائيل على تعريف آخر للإرهاب يسري على الأعمال التي تحدث في جنوب لبنان.

وأوشك الخلاف أن يهدد التوصل إلى إعلان برشلونة، إلا أنه أمكن الإحراز على تفاهم والتواصل إلى حل وسط، فتم التفاهم على أن يستخدم مصطلح الإرهاب للإشارة على استخدام القوم ضد سلامة أراضي الغير، وهو الأمر الذي قبله الطرفان.

كان لابد مواجهة مشكلة سباق التسلح في منطقة البحر الأبيض المتوسط إن كانت هناك رغبة حقيقة في أن يتمكن المشاركون من تحقيق الهدف الرئيسي والأسمى وهو إقامة منطقة سلام واستقرار، خاصة وأن إسرائيل كررت الإعراب عن عدم استعدادها للانضمام إلى اتفاقية الحد من الانتشار النووي، الأمر الذي لم تقبله الدول العربية المشاركة، وفي

الأخير اتفق الطرفان أن يتعهدوا بالعمل على دعم الحد من الانتشار النووي والكيميائي والبيولوجي¹¹¹.

وإذا كان نص إعلان برشلونة في الجانب السياسي والأمني صريحا، بحيث جاء فيه المشاركون يبدون اقتناعهم بأن السلام، الاستقرار والأمن للمنطقة المتوسطية حاجات مشتركة يجب تطويرها وتقويتها بكل الوسائل التي يملكونها.

ولهذا فمن الضروري اعتماد حوار سياسي جاد، مؤسس على مبادئ ضرورية للقانون الدولي، ويؤكد مجموعة من الأهداف المشتركة في مجال الاستقرار الداخلي والخارجي¹¹².

إن هناك آليات وتدابير لتطبيق ما جاء في الإعلان ولهذا تم إحداث لجان ومعاهد تقوم بالدراسة والمتابعة مثل لجنة التنسيق للشراكة السياسية والأمنية، متكونة من مسؤوليتين سامين، وقد اجتمعت هذه اللجنة ستة مرات خلال الفترة¹¹³ (نوفمبر 2000 - سبتمبر 2001)، لإثراء الحوار الخاص بكيفية بناء السلام والاستقرار وحقوق الإنسان، ومتابعة برامج العمل لشبكة المعاهد الأورومتوسطية المتخصصة في البحث حول السياسة الأمنية.

وهكذا، فإن الجانب الأوروبي يسعى إلى إدراج البعد السياسي وفقا لتصوراته، وكما يريد هو، وبمفهومه الخاص، وهذا بعد أن كان يتملص منه في الحوارات السابقة مع الدول العربية خاصة. ورغم النص الصريح على حق كل دولة في اختيار نظامها.

إلا أنه يرجع للتأكيد على الديمقراطية وحقوق الإنسان، فبأي مبدأ تعمل دول الاتحاد الأوروبي، هل تشارك الدول التي تحترم الديمقراطية، أم الدول التي لها أنظمة دكتاتورية، الظاهر أن الاتحاد الأوروبي يتعامل مع الاثنين، ويشارك الاثنين، فالبلد الديمقراطي يدخل تحت خانة الديمقراطية والبلد غير الديمقراطي يدخل تحت حرية اختيار النظام.

¹¹¹ Jean Klean – l'organisation de la défense, mais aussi prévision des conflits – monde diplomatique, décembre 1996, p4.

¹¹² من نص إعلان مؤتمر برشلونة.

¹¹³ Paul Balta, la méditerranée en tant que zone de conflits, Paris : fondation Rene Seydoux, 1997, P.5.

المطلب الثاني : الجانب الاقتصادي والمالي

تعزيز التعاون الاقتصادي والمالي هو الركيزة الأساسية للشراكة الأوروبية المتوسطية، ووسيلة فعالة لمكافحة اختلالات التوازن والاستقرار السياسي والاجتماعي في منطقة حوض البحر المتوسط، والرقي باقتصاديات الدول المتوسطية للضفة الجنوبية إلى مستوى يقارب مستويات اقتصاديات الدول الأوروبية. فالفارق سجلت نسبا عالية على مستوى كل المجالات الاقتصادية، ولا يمكن إحداث شراكة اقتصادية إن لم يتم التقليل من نسب هذه الفوارق.

لقد سجل الدخل المتوسط للفرد فارقا كبيرا الثمانينات بين الدول المتوسطية ودول الإتحاد الأوروبي، حيث وصل واحد إلى اثنا عشر وسينتقل حسب الدراسات الإستشرافية في هذا الميدان إلى واحد إلى عشرين خلال عام 2010. وقد سجل الناتج المحلي الإجمالي للإتحاد الأوروبي خلال عام 1996 قيمة 6744 بليون أورو، أي ما يعادل 50 مرة أعلى من الناتج المحلي الإجمالي للدول المتوسطية من الضفة الجنوبية والشرقية للمتوسط، وسينتقل إلى أكثر من 80 مرة خلال عام 2010. وهذا إن لم نتخذ إجراءات لتدعيم التطور الاقتصادي للدول المتوسطية التي وصل عدد سكانها 220 مليون نسمة خلال 1995 وسينتقل إلى 300 مليون نسمة خلال 2010. لهذا تهدف المشاركة في مجال الاقتصاد والمال إلى تعزيز التعاون بغرض تحقيق منطقة رخاء تعم فوائدها على كافة الشركاء المتوسطيين، ويقوم التعاون في هذا المجال على ثلاث دعائم أساسية هي: إنشاء منطقة تجارية حرة بحلول عام 2010، وتعاون اقتصادي وتعاون مالي. هذه الدعائم هي الأهداف الأساسية لهذا التعاون.

جدول رقم 12 : المؤشرات الاقتصادية الكلية للدول المغاربية ومجموع الدول المتوسطية خلال النصف الأول للتسعينيات

مجموع الدول المتوسطية	تونس	المغرب	الجزائر	المؤشرات (%)
4,1	3,9	1,0	0,3	نمو الناتج المحلي الإجمالي السنوي (متوسط 95-90)
13,9	5,2	6,2	25,6	التضخم (متوسط 1195-1990)
-	5,2	2,1	-8,9	معدل الفائدة الحقيقي (متوسط 1990-1191)
24,1	25,8	22,3	27,1	الاستثمار المحلي نسبة إلى الناتج الإجمالي (95-90)
20,5	21,8	31,4	62,1	خدمة المديونية نسبة للصادرات (1190-1995)

Source: World Bank, WDI 1998, FMI, IFS, 1999.

أولاً: إنشاء منطقة للتجارة الحرة

تحدد عام 2010 تاريخاً فقامة منطقة للتجارة الحرة بمقتضى اتفاقيات الشراكة الجديدة مع الدول المتوسطية، ويتم هذا الإنشاء للمنطقة بصفة تدريجية. فمن خلال المرحلة الأولى يتم تحرير التبادل التجاري في إطار علاقات الاتحاد الأوروبي مع كل دول متوسطية على حدى، هذا التحرير للمبادلات التجارية يتحقق ويكون مطابقاً للالتزامات التي تفرضها اتفاقية مراكش (المنظمة العالمية للتجارة) وخلال فترة زمنية أقصاها إثني عشر سنة ابتداء من تاريخ الدخول في تطبيق اتفاقية الشراكة. ففي مجال السلع الصناعية يبقى العمل بالاتفاقيات القديمة التي تسمح بدخول هذه المنتجات الصناعية للأسواق بكل حرية ويتم خلال المرحلة الانتقالية تدعيم القطاع الصناعي للدول المتوسطية وتأهيله حتى يقف أمام المنافسة للسلع الأجنبية. بنما المنتجات الزراعية يتم تحريرها تدريجياً وتخضع للمعاملة التفضيلية.

وتهتم المرحلة الثانية بالنسبة للدول المتوسطية الدخول في حوار شامل بينها، بغرض إحداث التبادل التجاري الحر فيما بينها، وهذا يهدف تطوير التجارة بين الإقليم للدول المتوسطية الجنوبية، والتي لا تتمثل حالياً إلا نسبة 5% من تجارتها الخارجية، أي بمعنى آخر فإن التجارة البيئية للدول المتوسطية هي ضعيفة جدا ويجب ترقيتها في إطار تعاون شامل.

ثانياً: التعاون الاقتصادي

ذلك من خلال تحقيق تنمية اقتصادية متواصلة ومتوازنة، واستمرار الحوار بين الطرفين حول مشكلة الديون بالنسبة للدول المتوسطية في المنابر المعنية بها، ويهدف هذا التعاون الاقتصادي إلى تسريع معدلات التنمية الاقتصادية، وتحسين الأوضاع المعيشية لمواطني الدول الأطراف، وزيادة التوظيف، وتقليص فجوة التنمية بين المنطقتين الأوروبية والمتوسطية، وتشجيع التعاون والتكامل الإقليميين، اتخاذ إجراءات مناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ والشهادات الخاصة به، وحماية حقوق الملكية الفكرية والملكية الصناعية، وسيادة المنافسة، وإتباع سياسات مبنية على قواعد اقتصاديات السوق، وتكامل الاقتصاد الوطني، وتعديل مع التحديث للهياكل الاقتصادية، وتشجيع مع التطوير القطاع الخاص، والنهوض بقطاع الإنتاج وإقامة إطار إداري ملائم لاقتصاد السوق.

وإقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا، هذه هي أهم الأهداف التي يتوخى الطرفان المشاركون تحقيقها، وقد حددت مجالات عدة للعمل بهذا الشأن والوصول إلى الأهداف المتوخاة، نذكر منها :

- التسليم بأن التنمية الاقتصادية يجب أن تبني على كل من المدخرات المحلية الموجهة للاستثمار، والاستثمار الأجنبي المباشر، والتأكيد على أهمية خلق مناخ لائق للاستثمار وإزالة كل العوائق التي تعترضه، بما يعزز نقل التكنولوجيا وتشجيع الصادرات.

- تشجيع منشآت الأعمال من الدخول في اتفاقيات مع بعضها البعض، والعمل على خلق بيئة إدارية مشجعة لهذا التعاون، وما ينطوي عليه من تحديث للصناعة، وضرورة وضع برنامج للدعم الفني للمشروعات المتوسطة والصغيرة.
- التأكد على التعاون الإقليمي على أساس اختياري، بهدف تنمية التجارة بين الطرفين الشركاء، وبالتالي المساهمة الجادة في تطوير بناء منطقة التجارة الحرة.
- تنسيق البرامج متعددة الأطراف القائمة، إضافة لخطة العمل المتوسطة والعمل على التوفيق بين التنمية الاقتصادية وحماية البيئة، ومراعاة النواحي البيئية في السياسات الاقتصادية المختلة.
- الاعتراف بالدور المحوري لقطاع الطاقة في المشاركة الأوروبية- المتوسطية، وتعزيز التعاون وتكثيف الحوار في مجال سياسات الطاقة، والعمل على إيجاد الإطار المناسب لتسيير استثمارات شركات الطاقة ونشاطاتها.
- التعاون في تحديث الزراعة وإعادة هيكلتها، وتعزيز التنمية الريفية المتكاملة والتركيز على الجانب الفني وتدريب الأشخاص المنتمين للقطاع، وجعل الزراعة أداة لتحسين البيئة والتعاون في القضاء على المحاصيل غير المشروعة.
- التعاون في تحسين البنية الأساسية والنهوض بشبكات الطرق وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ووضع برنامجا وفقا للأولويات في هذا الشأن.
- تعزيز طاقات البحث والتطوير، وإنشاء شبكات علمية لتشجيع مشاريع البحث المشتركة باعتبارها ركيزة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- زيادة على تعزيز وتشجيع كل ما هو مؤهل للنهوض باقتصاديات البلدان المشاركة مثل: الاعتراف بدور المرأة في التنمية، المحافظة على الثروة السمكية وتطويرها، المحافظة على الثروة المائية وتميئتها، تشجيع التعاون بين السلطات المحلية في الدول الأعضاء، تعزيز التخطيط الإقليمي، العمل على تنسيق الأساليب الإحصائية وتبادل المعلومات..... إلخ.

ثالثا: التعاون المالي

أهمية التعاون المالي تكمن في أنه المسئول عن نجاح أو فشل اتفاقيات المشاركة، ولهذا فقد أعطى هذا الجانب الاهتمام الكبير، وإيجاد الآليات الناجحة في تعاون مالي يخدم الأطراف المشاركة، ويعود بالفائدة على الجانبين.

إن كل ما حدد من تعاون اقتصادي، وحتى السياسي والاجتماعي لا يمكن أن يعرف نجاحا وتحقيقا لأهدافه ما لم يرافق بمعونات مالية تقدمها، دول الاتحاد الأوروبي إلى الدول المتوسطة في إطار اتفاقيات الشراكة.

الاتحاد الأوروبي وضع تحت تصرف الدول المتوسطة في إطار التعاون المالي للفترة 1995-1999 ما قيمته 4685 مليون إيكو هبة لها، زيادة على المبالغ المقدمة في شكل قروض من البنك الأوروبي للاستثمار. وقد وصل المبلغ الكلي سواء في شكل هبات أو شكل قروض إلى مليارين إيكو، وهذا يمثل زيادة بنسبة 50% مقارنة بالفترة الخماسية السابقة. أكثر من 70% من المبلغ الممنوح في شكل هبات، أي ما يعادل 3475 مليون إيكو أعطيت للدول المتوسطة في إطار برنامج ميذا (MEDA) الذي يعتبر وسيلة للتحويل الاقتصادي للدول المتوسطة.

مقارنة بالمساعدات المالية السابقة في إطار البرتوكولات الأربع والتي تحدد قيما ثابتة. فإن المساعدات المالية في إطار السياسة المتوسطة الجديدة، أو ما يسمى بالشراكة لا تكون ثابتة، والاستفادة الأكثر تكون للدولة التي حققت نجاحا أكبر في عملية تحولها الاقتصادي.

إن برنامج المساعدات يتجدد كل خمس سنوات، وكل برنامج يوجه لتمويل عمليات محددة. فالبرنامج الأول ميذا I (MEDA I) خصص لتمويل أربع أنواع من العمليات هي: التصحيح الهيكلي لاقتصاديات الدول المتوسطة بنسبة 14%، التحول الاقتصادي و تطوير القطاع الخاص بنسبة 27% التنمية الريفية و قطاع الصحة والتعليم بنسبة 45% وأخيرا المشاريع الإقليمية بنسبة 14%.

يشير إعلان برشلونة إلى أهمية التعاون المالي لنجاح المشاركة في كل جوانبها، وضرورة زيادة المعونات المالية وزيادة القروض من البنك الأوروبي للاستثمار، إضافة إلى معونات ثنائية من الدول الأوروبية، وتوجيهها بصفة أساسية لدعم التنمية وتعبئة القدرات الاقتصادية، ويجري حوار حول السياسات الاقتصادية ووسائل تحقيق الفائدة المثلى للتعاون المالي من أجل ضمان سلامة الإدارة الاقتصادية.

المطلب الثالث : الجانب الثقافي والاجتماعي

تعدد الأصول بالنسبة للدول المتوسطية (العربي، الأوروبي). من جهة وتعدد الديانات (الإسلام، المسيحية، اليهودية) من جهة أخرى. وبالتالي فمنطقة البحر المتوسط هي مزيج للثقافات والحضارات، وكانت دائما ملتقى الحضارات على مدى آلاف السنين، بل أن اسمها في حد ذاته مستمد من الاعتقاد القائم على أنها تمثل مركز العالم.

وقد أوصى المشاركون من خلال إعلان برشلونة الاعتراف بتعدد الثقافات والحضارات في جميع أنحاء منطقة البحر المتوسط ويجب احترام عادات وتقاليد كل المجتمعات، بل يجب تدعيم الحوار بين هذه الثقافات، وأن التبادل على المستوى الإنساني و العلمي والتقني عامل جوهري في التقريب بين الشعوب وتعزيز التفاهم بينها وتحسين صورة كل منها عند الشعب الآخر. أما السبب العلمي للاعتراف بتنوع الثقافي والحاجة إلى مزيد من التفاهم فهو وجود عشرة ملايين من المسلمين تقريبا يعيشون في مجتمعات الدول الاتحاد الأوروبي، وقد اقر الجانبان بأهمية الدور الذي تؤديه الهجرة في العلاقة بينهما.

لقد انفتحت الدول المتوسطية المشاركة في المؤتمر على دعم التعاون في بينها بهدف التقليل من الضغوط الناجمة عن حركة الهجرة التي أصبحت تمثل تهديدا للمجتمعات الغربية، وتتبع مخاوف الاتحاد الأوروبي إزاء التدفق أعداد المهاجرين من التفاوت الديمغرافي الشديد بين الجانبين، كذلك المشاكل التي تحدث في مجتمعات المهاجرين التي قد تستغلها

أطراف أخرى لزعة الأنظمة. وقد أكد المشاركون على ضرورة تنمية الموارد البشرية بالتعليم والتدريب ولاسيما في النواحي الثقافية، وتشجيع التبادل الثقافي وتعلم اللغات.

منذ انعقاد مؤتمر برشلونة، وصدور بيانه الختامي أصبحت هذه الأبعاد الثقافية والاجتماعية والإنسانية لها مكانتها في إطار العلاقات الأوروبية - المتوسطية. هذه الأبعاد تتحقق بواسطة برامج تخص الآتي:

- الحوار المكثف والعلمي ما بين الثقافات، مع احترام تنوعها، والعادات والتقاليد التي تحملها، وكذلك احترام الأديان والطقوس الدينية لكل مجتمع.

- تعزيز مكافحة الظواهر التي من شأنها تفريق وتشتيت الوحدة والتقارب، مثل العنصرية، والتعصب، ولا مجال للتفرقة بين شعوب المنطقة على المستوى الكلي وبين أفراد المجتمع على المستوى المحلي.

- الاهتمام بالمجتمع المدني، وإشراكه في إدارة شؤون بلاده، في جو ديمقراطي تشاركي، وهذا لما له من انعكاسات إيجابية لتنمية البلدان اقتصاديا واجتماعيا.

- الاهتمام بالعامل البشري، وتطوره وتعليمه، والحد من ظواهر الأمية التي تسجل نسبيا مرتفعة في البلدان المتوسطية من الضفة الجنوبية.

- تعزيز التعاون في مجال الصحة، والرفع من القدرات الصحية للبلدان المشاركة بهدف تحسين مستوى الخدمات الصحية التي تنعكس إيجابيا على الفرد.

- وعموما، إن إدخال المجال الثقافي والاجتماعي في عملية الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية من خلال مؤتمر برشلونة، يعتبر أمرا ضروريا من أجل تشجيع التعاون والتبادل الثقافي والتعليمي، كاحترام الأديان والثقافات وما تحمله من عادات وتقاليد وقيم لشعوب المنطقة المتوسطية، كذلك تطرق المؤتمر إلى القطاع الصحي والاهتمام بالشباب ومحاربة الإرهاب، والحد من الهجرة غير المشروعة، ومنع المتاجرة بالسلع غير المشروعة، ومحاربة الفساد والتعصب والتمييز العنصري والطائفي.

المبحث الثالث : تحديات وآفاق الشراكة الأجنبية

تمثل المشكلات التي تواجه اقتصاديات البلدان المتوسطية من الضفة الجنوبية والشرقية، العناصر المطلوب التصدي لها، والتحديات التي يجب العمل من أجلها، وفي هذا الصدد تجدر الإشارة بأن أولويات المشكلات التي تواجه البلدان المتوسطية، تختلف عن أولويات المشكلات التي تواجه الدول المتقدمة بصفة عامة ودول الاتحاد الأوروبي بصفة خاصة. فعند هذه الأخيرة تعد مشكلات التلوث البيئي، وحقوق الإنسان والديمقراطية، والإنتاج النووي ونزع السلاح، ومحاربة الإرهاب والتعصب في قائمة الأولويات التي يجب مواجهتها. أما بخصوص الدول المتوسطية من الضفة الجنوبية والشرقية فالأولويات تختلف، وهناك اجتهادات عديدة وأفكار مختلفة في هذا المجال، إذ تشير إحدى الدراسات¹¹⁴ التي تناولت توقعات المستقبل العربي ومشكلاته الملحة، كما يراها هؤلاء تدرج في أولوياتها حسب الترتيب التالي: التنمية، الديمقراطية، التبعية، أخطار التفتت، وهذه الأولويات قد تكون موضوع اتفاق أو اختلاف تبعا لوجهات نظر الباحثين وخلفياتهم.

والواقع أنه يمكن إجمال الآراء الواردة حول فكرة الشراكة الأوروبية- المتوسطية في رأيين: الأول يحذر من الفكرة، ويرى أن تحويلها إلى الواقع سوف يضر أكثر مما يفيد، ويفسد أكثر مما يصلح.

وأن تلك الفكرة معروضة بذكاء على الدول المتوسطية جنوبي وشرقي المتوسط كاستعمار أوروبي جديد. والثاني يؤيد الفكرة ويرى أن تحويلها إلى واقع سوف يفيد ويدفع نحو آفاق فرص وإمكانيات جديدة للدول المتوسطية بشكل عام، وأن فكرة التعاون مع دول شمال المتوسط تعني التقرب من التقدم والازدهار، والدخول في إطار التعامل مع عالم التكتلات التي يمثلها هنا الاتحاد الأوروبي، وإمكانية الاستفادة من طاقات وإمكانيات هذا الاتحاد.

¹¹⁴ علي نصار، مستقبل الوطن العربي : جولة في هموم الحاضر وتوقعات المستقبل، مجلة المستقبل العربي، العدد 89، يوليو 1986، ص، 14-16.

اعتقادنا بأن ما تم مع اثنا عشر دولة تنتمي إلى الضفة الجنوبية للمتوسط من توقيع على اتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، كان بمثابة اتفاق بين طرفين مختلفي القوى، وكأن هذه الشراكة قدر لا مفر منه لابد من تحقيقه بأقل خسائر ممكنة، أو بأفضل شروط متاحة، بل على الدول المتوسطية أن لا تكتفي بالطلب والحصول على تعويضات مالية عن الخسائر والأضرار التي يمكن أن تلحق ببعض القطاعات الاقتصادية.

بل يجب أن تغدو هذه المساعدات محفزة لخلق التحديث والتطوير المطلوبين لتضييق الفجوة بين صفتي المتوسط¹¹⁵، وأن لا تبقى الدول المتوسطية أسيرة التحصن بمواقع الدفاع، بل عليها أن تقوم باتخاذ زمام المبادرة من خلال طرح القضايا بكل جرأة وطرحه وشفافية والعمل على إعادة تأهيل كل ما هو متعلق بالشؤون الاقتصادية والاجتماعية.

المطلب الأول : القيود والتحديات

يتضح من التحليل السابق أن هناك رغبة دول الاتحاد الأوروبي في إقامة شراكة أوروبية متوسطة، وقد بذلت دول الاتحاد الأوروبي جهودا كبيرة لإزالة الحاجز النفسي الذي يفصلها عن الدول المتوسطية من الضفة الجنوبية، والتي كانت قد تحفظت في البداية من الدخول في علاقات اقتصادية وأمنية شاملة مع الاتحاد الأوروبي. هذا التحفظ كانت من ورائه قيودا وتحديات أمام هذا التعاون يمكن ذكر أهمها في الآتي:

- لا تزال فكرة التعاون المتوسطي تحظى بالدراسات والبحث نظرا للغموض النسبي الذي يكتنف الفكرة من جهة، ولأنها ولدت مع ظهور متغيرات جديدة على الساحة الدولية والإقليمية من جهة أخرى، فالتعدد في المبادرات المطروحة من قبل الاتحاد الأوروبي، والتحرك المتعدد على كل الاتجاهات والمستويات قد لا يعكس عمق الفكرة أو ثرائها بقدر ما يعكس غموضها¹¹⁶.

¹¹⁵ Samir amine- Les enjeux stratégiques en méditerranée, l'harmattan, paris, 1992, P.38.

¹¹⁶ إبراهيم شريف، أوربا، دراسة إقليمية لدول أشباه الجزر الجنوبية، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية (مصر)، طبعة ثالثة، 1990، ص 13.

- يأتي المشروع المتوسطي في الوقت الذي يمثل قمة الصعود للدول الأوروبية شمال المتوسطي في إطار مؤسسة عريقة وتكتل هام هو الاتحاد الأوروبي. وتمثل أدنى معدلات الهبوط للدول المتوسطية الجنوبية. ففي حين أمكن تحويل الحس الأوروبي إلى مشروع من روما 1957 إلى ماستريخت 1992، أي من ست دول إلى خمسة عشرة دولة، ومن سوق مشتركة إلى إتحاد أوروبي اقتصادي ونقدي متكامل، نجد الدول المتوسطية الجنوبية وخاصة العربية منها حس بلا مشروع يتحقق.

- هذا التباين في تحقيق المشروع يساعد على فقدان التوازن المطلوب في علاقة الطرفين، بل ساعد على تعميق الفجوة بينهما. وقد ظهر ذلك جليا من خلال الشراكة الثنائية بين الاتحاد الأوروبي المكون من 15 دولة والطرف الثاني المكون من دولة واحدة، ولنا أن نتصور ثقل المفاوضات وقوتها.

- أسباب هذه المشاركة يغلب عليها طابع المصلحة من الجانب الأوروبي شمال المتوسط، وهو محاولة لاحتواء الآثار السلبية الاجتماعية في الدول المتوسطية جنوب المتوسط مثل العنف والهجرة، زيادة على نيتها في توسيع أسواقها التي تستقبل فائض إنتاجها. فدول الاتحاد الأوروبي الخمس عشرة الغنية والمتقدمة لم تبذل كل ما بذلت سعيا إلى حوار ومشاركة مع دول جنوب المتوسط حبا فيها، أو عن رغبة في مساعدتها للخروج من أزمتها المتراكمة، ولكنها تسعى لذلك الحوار والمشاركة انقاء لتصدير هذه الأزمات إليها، وهي ترى بأنه لم يبقى للدول المتوسطية من الضفة الجنوبية ما تصدره لأوروبا الشمالية سوى مشاكل التطرف والإرهاب والهجرة اللامشروعة، لذلك بادر الاتحاد الأوروبي بطرح مشروعة البديل، والإستراتيجية النقيضة التي قوامها الظاهري المشاركة والتعاون، ومحتواها الحقيقي هو انقاء عشر الدول الجنوبية للمتوسط.

- بالرغم من الدخول الاندفاعي لدول جنوب المتوسط في شراكة مع الاتحاد الأوروبي، إلا أن مخاوف وشكوك وترقب بحذر لنتائج هذه الاتفاقيات الثنائي، وهي الآن تساورها الشكوك في أن استعمارا اقتصاديا أوروبيا محتملا في الطريق إليها تدفعه الحاجة إلى

الأسواق ومنافسة التكتلات الاقتصادية الأخرى، خاصة وأنها لم تنس بعد استعمارها من طرف الدول الأوروبية عسكريا الذي لا تزال مخلفاته تعيق التنمية في الدول المتوسطية الجنوبية. ولكن في نفس الوقت تدرك الدول الجنوبية لحوض المتوسط ضرورة وحتمية الدخول في مثل هذه التكتلات لإيجاد موقع لها في عالم ميزته عولمة الاقتصاد وشموليته.

ومن جانب آخر، يرى الاتحاد الأوروبي ضرورة احتواء دول جنوب المتوسط، والتعامل معهم بما يحقق انقواء شرمهم، وتحقيق الاستفادة منهم إن أمكن. فهم في نظر الاتحاد الأوروبي لا يملكون سوى المشكلات من بطالة وهجرة للدول الأوروبية المتقدمة، ووضع اقتصادي متدهور، ونظم سياسية فردية ونقشي الفساد وغياب الانضباط.

إن انعدام الثقة بين الأطراف في المتوسط هي من المشكلات الكبرى (الصامتة) التي تقف حائلا أمام مشروعات التعاون المتوسطي النزيه والذي يعود بالفائدة المتوازنة للطرفين. هذه الشكوك والمخاوف من جهة، وحتمية الدخول في فضاءات إقليمية بالنسبة للدول المتوسطية الجنوبية ومن جهة أخرى، تجعل هذه الدول أمام تحديات كبيرة تلزمها استنهاض الهمم، والعمل على تطوير أنظمتها وأساليب تسييرها وتحقيق تنمية شاملة عليها تقلص الفجوة التي تفصلها عن الطرف الآخر، وتقرب قدر المستطاع من مستويات التطور والتقدم التي تميز الدول المتوسطية من الضفة الشمالية، هذه التحديات كثيرة ومتنوعة ومتعدد، ولكن هناك أولويات يجب الاهتمام بها.

- تحديات التعليم وفرص العمل

التنمية الاقتصادية ومستوى التعليم مفهومان متسايران، لا يمكن فصل أحدهما عن الآخر، ولهذا يجب على الدول المتوسطية العناية بهذا القطاع. فالنظم التعليمية للدول المتوسطية من الضفة الجنوبية لم تصل بعد القطاع. فالنظم التعليمية للدول المتوسطية من الضفة الجنوبية لم تصل بع لتغطية حاجيات المجتمع ومواجهة الضغط الديمغرافي، وانحرفت إلى التعليم الكمي على حساب التعليم النوعي، وبرغم التحسن النسبي في معدلات التمدرس، وخاصة في مراحل التعليم الأولى.

إلا أن نسبة الأمية مازالت مرتفعة بحيث سجلت خلال عام 1997 في المغرب 56%، وفي الجزائر 38% على سبيل المثال، كذلك يبقى غياب سياسة التلاحم بين التعليم والإنتاج المشكلة الأساسية في عدم مقدرة الدول المتوسطة تكوين كوادر علمية وتكنولوجية قادرة على إنعاش عملية التجديد والتطور التقني، و بالتالي التعايش مع التغيرات الهيكلية لاقتصادياتها، فالجامعة يجب أن تندمج في المحيط السوسيو - اقتصادي للبلد.

وفي إطار الشراكة الأوروبية المتوسطة، يجب على الدول من الضفة الشمالية مساعدة شركاتها لتطوير هذا القطاع، و يبقى التحدي لدى الدول المتوسطة في كيفية استغلال هذه المساعدة وذلك من خلال تحديد وتعريف الاحتجاجات الاقتصادية في مجال البحث العلمي والتقني، إنشاء شبكات حول أقطاب القدرات الجامعة، وإدماج اهتمامات الحياة الاقتصادي والسيوسيو - ثقافية في سياسة البحث العلمي وتطوير التكنولوجيا، وخلق عمل تكاملي بين الجامعة والإستراتيجيات اللازمة المنتوجات والكيفيات الصناعية.

ونقل التكنولوجيا، وترابط فعال بين الفضاءات الداخلية الثلاثة: الجامعة باعتبارها فضاء التكوين العلمي والتقني والمؤسسة باعتبارها الفضاء الصناعي، والسياسات العامة للبحث والتطوير باعتبارها فضاء التجديد والتطوير.

المفارقة للدول المتوسطة الجنوبية هو وجود توفر عماله رخيصة، ولكنها ناقصة الخبرة والكفاءة التي تتطلبها الإستثمارات الأجنبية المباشرة في مجال الصناعة والمعتمدة على طرق إنتاج معقدة ومتطورة، وانطلاقا من الإتحاد الأوروبي يسعى إلى التنمية في المنطقة الجنوبية لحوض المتوسط انسجاما مع رؤيته وتحقيقا لأهدافه ومصالحه، فالمطلوب منه المساهمة في برامج تأهيل العمالة تعليما وتدريبيا وتقانة عبر برامج تمويلية، وعلى دول المتوسطة للضفة الجنوبية استغلال هذه الفرصة، والعمل على توجيه هذه البرامج في تأهيل اليد العاملة والرفع من قدراتها التقنية حتى تساير وتواكب التطور الحاصل على الضفة الشمالية.

- تحديات الطاقة

نفاذ ونضوب النفط في المستقبل يمثل أحد التحديات الخطيرة التي تواجه اقتصاديات الدول النفطية المتوسطة من الضفة الجنوبية للمتوسط، وأن مجابهة تحديات الطاقة تتطلب من هذه الدول تبني خطة تستلزم القيام ببعض المهم على المديين المتوسط البعيد، مثل ترشيد استغلال الطاقة ورفع كفاءة استخدامها، البحث عن مصادر بديلة للطاقة غير النفطية مثل الطاقة الشمسية والطاقة الحيوية والعمل في إطار الشراكة على تطوير تكنولوجيا الطاقة النووية و المتجددة.

- التحدي السكاني

يعدل معدل نمو السكان للدول المتوسطة من الضفة الجنوبية مرتفعا بالمقارنة مع متوسط معدلات النمو السكاني في البلدان الأوروبية من الضفة الشمالية، حيث بلغ على سبيل المثال معدل نمو السكان بالدول العربية حوالي 2.6 % و لم يتجاوز معدل 0.4 % بالدول الأوروبية المتقدمة¹¹⁷ خلال عام 1995. إن هذا التحول الديمغرافي يمثل أكثر التحديات باعتبار هذه الزيادة السكانية تؤدي إلى توسع عائل في أسواق العمل المتوسطة دون توافر منشآت لامتناسها.

مما سيؤدي إلى تزايد الهجرة من المناطق الريفية إلى المناطق الحضرية وما تتطلبه هذه الهجرة من توفير الخدمات التعليمية والصحية ومجالات العمل، وهذه قضية لها خطورتها وتحدياتها لدى صانعي السياسات التنموية للدول المتوسطة.

تحديات العلوم والتكنولوجيا.

وجود فاصل علمي وتكنولوجي عميق بين دول الإتحاد الأوروبي والدول المتوسطة، ويجعل هذه الأخيرة تواجه تحديا صعبا في هذا الميدان حيث تعاني مؤسساتها العلمية والتكنولوجية من ضعف شديد وغياب شبه تام على المستوى العالمي.

¹¹⁷ صندوق النقد العربي وآخرون، التقدير الاقتصادي العربي الموحد لعام 1996، أبو ظبي، سبتمبر 1996.

إن اقتصاديات الدول المتوسطة من الضفة الجنوبية تعيش حالة عجز عن امتلاك تكنولوجيا متطورة، وهو بعيد كل البعد عن الثورة العلمية والتكنولوجية التي تعتبر في وقتنا الحاضر مفتاح التقدم والازدهار وإن الدراسات تشير إلى اقتصاديات الدول المتوسطة ستبقى مستهلكة لمنجزات الثورة العلمية والتكنولوجيا خلال عقود قادمة.

كما كان عليه الحال خلال عقود مضت، وتدل بعض التقديرات على أن وضع التبعية التكنولوجية سيتعاضم، وأن هذا النقص في المعارف والمعلومات سيساهم في زيادة التكاليف بنسبة 40 % ولهذا يجب الدول المتوسطة في إطار الشراكة مع الإتحاد الأوروبي الاستفادة قدر الإمكان، في تطوير نظمها العلمية والمعرفية والمعلوماتية، مع الدقة في الاختيار التكنولوجي، التأقلم مع التكنولوجيات المستوردة¹¹⁸.

ومهما يكن، فإن معالجة هذه المشكلة تكمن في تعميق عمليات البحث والتطوير الذي مازال متخلفا لانخفاض حجم الإنفاق فيه، وتخلى الحكومات عن الأدمغة التي وجدت مكانا لها في دول أخرى متقدمة.

- تحديات الزراعة والغذاء

يشكل التحدي الزراعي أشد التحديات التي تواجه الاقتصاد النامي، الذي لا يزال عاجزا عن تلبية احتياجات المواطن الغذائية.

الدول المتوسطة من الضفة الجنوبية للبحر المتوسط مازال اقتصادها يتميز بأنه اقتصاد مستوردة للغذاء بنسبة تتجاوز 50% من احتياجاته مما يستدعي الاهتمام أكثر بالمجال الزراعي وتطويره، وتشكل العقبات التكنولوجية أهم العقبات التي تواجه تطوير الزراعة للدول المتوسطة، حيث لا يزال المستوى التقني لزراعة متخلفا.

إن الأمن الغذائي هو إمكانية حصول أفراد المجتمع في كل الأوقات على الغذاء الكافي الذي يتطلبه نشاطهم وصحتهم، وهذا يخضع لعدة متغيرات في مقدمتها سيادة كفاءة

¹¹⁸ محمد عمر عبد الرحمان، التكنولوجيا المتقدمة و المستجدة في المنظور المستقبلي للدول العربية، السجل العلمي لندوة: دراسة أبعاد وآثار التكنولوجيات المتقدمة والمستجدة في المجتمعات العربية، مركز البحوث العلمية والتطبيقية، جامعة قطر، الدوحة، 1991، ص 113.

الإنتاجية للغذاء وتوافر الوسائل المساندة والنظم المؤسسية المساعدة للإنتاج الزراعي لذلك على الدول المتوسطية من الضفة الجنوبية أن تعمل جاهدة لتطوير المجال الزراعي والاستفادة من التكنولوجيا المتطورة المستعملة من طرف بلدان الضفة الشمالية.

- تحديات المعلومات

لابد من إنشاء شبكة معلومات أوروبية تجمع بلدان الضفتين الجنوبية والشمالية، لاستغلال كل ما ينتج في ميادين البحث والاستكشاف والمنجزات الحديثة في أوربا، ووضعه تحت تصرف مراكز البحث والتطوير للدول المتوسطية.

ويتوجب على الجانب الأوروبي المتقدم، تقديم المساعدة المالية الكافية، وإحداث ميكانيزمات التنسيق بين مؤسسات البحث في أوروبا وعلى الشريك المتوسطي أن يستفيد من هذه الشبكة. فالجدية في طرح مسألة الشراكة، وتقليص فوارق التنمية يجعل الاتحاد الأوروبي مطالب تطوير مؤسسات البحث للدول المتوسطية عن طريق البحث العلمي، وقواعد المعلومات وشبكات الاتصال إنشاء بنوك للمعلومات متطورة. وإن مجال المعلومات هو التحدي أمام الدول المتوسطية لتطويره وبالتالي هو إمكانية اندماجها في وسط عالمي ودولي بدون عقدة.

المطلب الثاني: فرص وإمكانيات التعاون المتوسطي

توجد مجموعة من الفرص والإمكانيات المطروحة لتحقيق نجاح التعاون المتوسطي يجب الاستفادة منها لتجسيد هذا التعاون، نذكر منها :

- حدوث مجموعة من المتغيرات الدولية والإقليمية لصالح تحقيق هدف التعاون المتوسطي، من بينها انتهاء الحرب الباردة والصراع بين القطبين الأمريكي والسوفيياتي في حوض البحر الأبيض المتوسط، الأمر الذي خلق جوا من الهدوء النسبي في حوض المتوسط، وهو ما حدث بالفعل حيث انطلقت عملية التعاون بين بلدان المتوسط في الفترة 1990 - 1996 والتي ميزها توقيع أربع مبادرات للتعاون في شكل بروتوكولات، وتم الإعداد خلال الفترة نفسها لمؤتمر برشلونة.

كما جاء مؤتمر مدريد في أكتوبر 1991 ليدفع عملية السلام في المنطقة. كذلك من المتغيرات التي نبهت إلى ضرورة التعاون المتوسطي أزمة الخليج الثانية حيث عرفت أوروبا بتهميش دورها لصالح الولايات المتحدة الأمريكية في المنطقة، الأمر الذي دفعها إلى التوجه لأوروبا وإعادة ترتيب أمني واقتصادي وسياسي لمنطقة المتوسط لتلعب دورها الكامل.

- إن التقارب الجغرافي يرشح أوروبا ممثلة في دول الاتحاد الأوروبي كجارات طبيعيات أكثر من غيرها للتعاون مع الدول المتوسطية جنوبه وشرقه، ويعقد الأوروبيون أن أوروبا هي المؤهلة لمساعدة دول جنوب وشرق المتوسط على تنمية اقتصاديتها وتطويرها بحكم عوامل الجغرافيا والتاريخ من جهة، وبحكم المصالح الاقتصادية والتجارية التي تشد الطرفين إلى بعضها من جهة أخرى، وبالتالي تجعل كلا منها عمقا استراتيجيا للأخر.

هذه الفرصة لم تفوتها دول الاتحاد الأوروبي وسارعت في عقد مؤتمر برشلونة الذي أرسى قواعد التعاون من خلال تحقيق اتفاقيات للشراكة تهدف إلى جعل منطقة المتوسط منطقة استقرار وتنمية وازدهار على المدى المتوسط، وخلق أكبر تجارية حرة في العالم على المدى الطويل.

- وجود مجموعة من المشكلات التي تواجه الدول المتوسطية وتحتاج إلى حلول مشتركة لمواجهتها، حيث تنعكس آثارها على دول المتوسط كلها، ومن بين هذه المشكلات نجد مشكل الهجرة، مشكل الإرهاب، مشكل التلوث البيئي، الأمن، الطاقة، المياه، نقل التكنولوجيا... إلخ. هذه المشكلات تدفع للتقارب بين الدول المتوسطية باعتبارها تمثل خطرا مشتركا لها. وقد تطرقت اتفاقيات المشاركة جميعها إلى هذه المشكلات حيث أمكن تقسيمها بشكل عام إلى ثلاث سلات هي : السلة الأمنية، السلة الاقتصادية والسلة الإنسانية.

- إن الصيغة المتوسطية للتعاون، هي قبولا في المتوسط من صيغة الشرق أوسطية التي تدعو لها الولايات المتحدة الأمريكية، وبالمقارنة من حيث الهياكل والمشروعات بالمختلفة لكلا الصيغتين، فإن الصيغة المتوسطية تتيح فرصا وإمكانيات أكثر مقارنة مع الصيغة الشرق أوسطية.

- إن الدول المتوسطية قد أقبلت بالفعل على الدخول في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وهي صيغة أقوى للعلاقات لم تكن موجودة من قبل، وهذا يعتبر من المؤثرات القوية والجديدة للتقارب المتوسطي، ويبشر رغم كل المعوقات بنجاحه.

المطلب الثالث: آفاق التعاون المتوسطي

رغم القيود والتحديات التي يواجهها التعاون المتوسطي، إلا أن وجود مجموعة من الفرص والإمكانيات المتاحة تساعد على تسهيل بلورة تعاون متوسطي يتوخى الاستفادة للطرفين، وبالتالي فهو يحمل في طياته آفاقا مستقبلية تعزز التعاون والاندماج على عدة أصعدة.

أولا : التعاون قضية مصالح مشتركة

أساس كل تعاون وتطور هو قيامه على مبدأ المصالح المشتركة بين كل الأطراف المعنية، وبغير هذا الأساس تصحيح العلاقة مساعدة من طرف لآخر، أي علاقة هشة تتأثر بسرعة وتتغير بمدى رضا الطرف المانح، فهي علاقة غير مستقرة قابلة للهزات والتراجع باستمرار.

ولذلك وحتى نجعل من المتوسط منطقة تعاون تقوم على التنمية والاستقرار يتوجب جعل مبدأ المصالح المشتركة الركيزة الأولى للعمل الجماعي، تقوم تلك المصالح المشتركة على تبادل قيم ذات صيغة اقتصادية واجتماعية وثقافية، فهو تبادل يعود بالفائدة والاستفادة للأطراف كلها، وهذا هو المبدأ الذي بنيت عليه اتفاقيات الشراكة المتوسطية¹¹⁹.

ثانيا : الإرادة السياسية الواضحة

التعاون من أجل تنمية متوسطة جماعية يحتاج في الأساس إلى إرادة سياسية جماعية ثابتة، وقد بينت لنا مسيرة أوروبا نحو الاندماج كيف أن الإدارة السياسية قادرة على تخطي الصعاب والمشكلات التي تواجه التعاون مهما كبرت وتفاقت، والإدارة السياسية المطلوبة

¹¹⁹ الشاذلي العياري، من أجل مشروع عربي- أوروبي متوسط جديد، مجلة شؤون عربية، العدد 84، يونيو 1993، ص 34.

هي الإرادة الديمقراطية للشعوب التي تحقها الحكومة، وليست مجرد قرار حكومي إداري ينقلب حسب أهواء رؤساء الحكومات.

ومن الواضح تماما أن الإرادة السياسية ترتبط بالعامل السابق الذكر وهو المصالح المشتركة، وهذا هو العنصر الذي طبع مفاوضات دراسة مستقبل التعاون الأوروبي المتوسطي من خلال مرحلته الأولية في توقيع اتفاقيات الشراكة بين الإتحاد الأوروبي ودول جنوب وشرق المتوسط.

ثالثا : الرغبة في التفاعل مع حضارة الغير

العلاقة المطلوبة في حالة الحوار المتوسطي هي الحوار والتفاعل الحضاري بين الحضارات العربية والغربية حيث تتفتح نوافذ الفكر والثقافة وقنوات الاتصال على مختلف عطاءات الفكر الإنساني، ولكن مع التمييز بين ما هو مشترك وبين ما هو خاص بكل جانب.

والواقع المتوسطي يشير إلى جانب أوروبي متفوق ويناقد على المستوى العالمي زراعيًا وصناعيًا وتكنولوجياً وفكريًا، وجانب عربي يعيش أزمة البحث الدائب عن صيغة فكرية يتم من خلالها استيعاب ثقافة العصر، وهي في حقيقتها ثقافة الآخر في الوقت الذي يتم الحفاظ على خصائص الدول المتوسطية، وهذه هي الإشكالية العامة في قضية الحوار مع الآخر¹²⁰.

من جانب آخر، نجد أن الحداثة والتقدم والديمقراطية بمفاهيمها الغربية التقليدية، وباعتبارها مقومات أساسية للحضارة العصرية، لن تكون مع أهميتها بديلا على الإطلاق للروح الحضارية التي تميز الدول المتوسطية الأخرى، والتي في غالبيتها دولا عربية إسلامية. فإذا نظرت الدول المتوسطية إلى جيرانها الأوروبيين بمثل هذا المفهوم، ثم إذا نظر الغربيون إلى تعاونهم مع الدول العربية بمثابة فرض بديل حضاري لحضارتها العربية

¹²⁰ ثناء فؤاد عبد الله، إشكاليات التفاعل والحوار الحضاري بين العرب والحضارة الغربية في إطار متغيرات العالم الجديد، مجلة المستقبل العربي، - العدد 167، يناير 1993، ص 37.

الإسلامية، فلن يكتب لأي حوار عربي- أوروبي لا الدوام ولا حتى الوجود. فالرغبة الحقيقية للتعاون تكمن أولاً في العقول والنفوس قبل أن تتحول إلى واقع ملموس وحقيقي¹²¹، وقد بنيت كل الحوارات المتوسطة على مفهوم التفاعل وتقبل حضارة الطرف الثاني، وبالتالي فهو مؤثر لآفاق واعدة من خلال التعاون المتوسطي.

رابعاً : الديمقراطية والأمن والتنمية

هذه العناصر الثلاث هي مفاتيح التعاون والتقارب المتوسطي والعمل على خلق التوازن المطلوب عن طريق تقليل حجم الفجوة بين دول المتوسط. إن الديمقراطية والأمن والتنمية هي أعمدة رئيسية للتعاون المتوسطي مع مراعاة أنه لا أمن حيث لا توازن، ولا توازن حيث لا تنمية متكافئة.

¹²¹ الشاذلي العياري، آفاق التكامل في البحر الأبيض المتوسط، مجلة المنتدى، العدد 114، مارس 1995، ص 9.

المبحث الرابع : الاتفاقيات البترولية الدولية المعتمدة

نوضح بإيجاز الملامح الرئيسية لأهم عقود البحث عن البترول وتتميته وإنتاجه في الدول المصدرة للبترول، وهي عقود الامتياز التقليدية، وعقود المشاركة، وعقود اقتسام الإنتاج، ثم تجربة فنزويلا التي ميزت بخصائص تختلف عما كان سائدا في الشرق الأوسط.

المطلب الأول : عقود الامتياز التقليدية¹²²

كان هذا النوع من العقود حتى مطلع السبعينات يغطي مناطق الإنتاج الرئيسية في أهم الدول المصدرة للبترول في منطقة الخليج العربي واندونيسيا وفنزويلا كانت الدول الأخيرة قد أدخلت عليها من التعديلات ما يجعلها حالة فريدة من نوعها.

وكانت شركات البترول العالمية الكبرى قد حصلت على أغلب تلك العقود قبل الحرب العالمية الثانية واستطاعت بحكم السيطرة التي كانت تتمتع بها على السوق العالمية للبترول أن تحتفظ لنفسها بمزايا اقتصادية كبيرة في تلك العقود، من أهم تلك المزايا¹²³:

- اتساع رقعة المساحة الممنوحة للشركات، بحيث تغطي مساحة الدول بالكامل في أغلب الأحوال، وذلك مع عدم وجود شرط للتخلي الجزئي أو الكلي عن تلك المساحة خلال فترة التعاقد، ويقصد بالتخلي أن تعيد الشركة إلى الدول المضيفة، خلال فترات تحددها الاتفاقية، الأجزاء من المنطقة التي لم يعثر فيها على البترول، بحيث تستطيع الدولة أن تعيد منحها لشركة أخرى للقيام بالبحث فيها.

- طول مدة التعاقد بحيث بلغت في بعض الحالات 90 عاما، وذلك بالمقارنة بالعقود الحديثة التي لا تتجاوز مدتها 30 عاما.

- وضع السيطرة المطلقة في أيدي الشركات، فهي تتفرد بالبحث عن البترول وتحمل وحدها مخاطر البحث بمعنى أنها لا تسترد شيئا مما تنقله على الاستكشاف إذا لم تعثر على البترول، فإذا عثرت على البترول بكميات تجارية قامت بإنتاجه وتسويقه لحسابها، على أن

¹²² د/ حسين عبد الله، البترول العربي: دراسة اقتصادية وسياسية، دار النشر النهضة العربية، القاهرة، الطبعة 2005، ص5.

¹²³ د/ إسماعيل محمد محروس، اقتصاديات البترول والطاقة، دار الفنون للطباعة والنشر، الطبعة 1999، ص 80.

تدفع لحكومة الدولة المضيفة ما ينص عليه عقد الامتياز من عوائد. وكانت تلك العائدات تتحد في البداية على أساس عائد مقطوع لكل الأرباح منذ عام 1950.

- لا تلتزم الشركة بتكرير الزيت محليا ولا باستثمار جانب من أرباحها في الدولة المضيفة، كما لا يوجد قيود على حريتها في استخدام ما تشاء من الأجانب والوطنيين، أو على حريتها في شراء احتياجاتها من المواد والمعدات من الخارج....الخ. وقد ساعدها على عزل صناعة البترول عن الاقتصاد الوطني للدول المضيفة وظهور ما يعرف فيها باسم "ثنائية الاقتصاد".
- عدم خضوع الشركة الأجنبية الحاصلة على عقد الامتياز التقليدي للقضاء المحلي في أغلب الأمور الحيوية المتعلقة بنشاطها، واشترطها الاتجاه للتحكيم الدولي في تلك الأمور.
- انفراد الشركة بتحديد حجم الإنتاج و أيضا بإعلان السعر الذي يباع الزيت المنتج وكان أغلبه يخرج لشركة أو لشركات تابعة لها للقيام بالمرحل التالية لإنتاج الزيت الخام خارج أراضي الدولة المضيفة.

ولم يكن هذا الانفراد يؤثر عندما كانت الدولة المضيفة تتقاضى عائدا يحدد على أساس مبلغ ثابت من النقود يدفع عن كل طن أو برميل ينتج، غير أن التحول إلى تحديد هذا النصيب على أساس ربحية الشركة جعل انفرادها بحديد السعر ميزة كبرى في صالحها. ذلك لأن الشركة الأجنبية كان في إحدى المراحل الوسطية أو في المرحلة النهائية وهي تسويق المنتجات النهائية . وبذلك تبتعد تلك عن متناول الدول المضيفة وتحرم من حقها الشرعي في الربح البترولي معبرا عنه بالفرق بين السعر للمستهلك النهائي ومجمل التكاليف.

- جمود معدل الضريبة وجعله عنصرا تعاقديا، بحيث لا تملك الدولة المضيفة تعديله دون موافقة للشركة، وما زال هذا المبدأ ساريا حتى بالنسبة للعقود الحديثة، ومن ذلك ما تنص عليه عقود اقتسام الإنتاج المصرية من أنه إذا حدث بعد تاريخ سريان العقد تغيير في التشريعات أو اللوائح القائمة والمطبقة، مما يكون له تأثيرا هام على المصالح الاقتصادية في غير صالح الشريك الأجنبي، حينئذ يتفاوض الطرفان لتعديل الاتفاقية بما يعيد التوازن الاقتصادي الذي كان موجودا في تاريخ السريان.

ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن تؤدي هذه التعديلات إلى انقاص أو زيادة أو زيادة في حقوق والتزامات الشريك الأجنبي عما تم الاتفاق عليه عند تاريخ السريان. وقد أدت تطورات العلاقة بين الحكومة والشركات، وخاصة بعد أن اشتد الطلب العالمي على البترول عقب الحرب العالمية الثانية، إلى تعديل بعض شروط هذه العقود، تعديلا قانونيا أو بحكم الواقع، وذلك نحو يقيد نوعا الحقوق التي كانت تتمتع بها الشركات. وقد استمرت حكومات الدول المصدرة للبترول تحاول تصحيح تلك العلاقة المختلفة، وخاصة بعد إنشاء أوبك، وعبرت عن مطالبها في إعلان السياسة البترولية للمنظمة الذي تبنته في مؤتمرها السادس عشر المنعقد في فيينا خلال الفترة 24-25 يونيو 1978، غير أن حركة التصحيح لم تتحقق على نحو فعال إلا في ظل انتصارات أكتوبر.

وكانت عقود الامتياز السائدة في منطقة الشرق الأوسط قبل 1950 تحدد العائد الذي تحصل عليه حكومة الدولة المضيفة بمبلغ ثابت يدفع كإتاوة عن كل برميل ينتج وذلك باستثناء عقد الامتياز الإيراني (دارسي) الذي كان يحدد ذلك العائد بنصب الأرباح يبلغ 16% وكانت قيمة الإتاوة الثابتة تبلغ نحو أربع شلنات ذهبية أو ثلاث روبيات لكل طن طويل من الزيت المنتج والمباع. أما امتياز العراق فكان ينص على إتاوة عينية مقدارها 20% من الزيت المنتج ولكنها قابلة للبيع للشركة القائمة بالإنتاج. بذلك تراوحت عائدات الحكومات في الشرق الأوسط بين 10 30 سنت للبرميل.

وفي عام 1950 أدخل نظام مناصفة الربح في الشركة أرامكو السعودية، أسرة بما كان متبعا في فنزويلا منذ 1948، ثم انتشر النظام في باقي دول الشرق الأوسط، وفي ظل هذا النظام استمرت الحكومات تحصل على 14.5% من الزيت المنتج كإتاوة، تسلم للحكومة كل شهر عينا أو نقدا مقومة بالسعر المعلن حسب اختيارها، وكان الشائع في البداية اختيار الإتاوة نقدا، أما نتيجة لعجز الحكومات عن تسويقها عينا، أو بسبب ارتفاع السعر المعلن عن السعر المحقق في القطاع الحر من السوق العالمية للتبترول، وسواء حققت الشركة

المنتجة ربحاً أم لم تحقق، فإن الإتاوة تمثل الحد الأدنى لما تحصل عليه الحكومة في جميع الأحوال.

بالإضافة للإتاوة، كانت الحكومة تحصل على ضرائب بحيث لا يتجاوز مجموع ما تحصل عليه 50% من الدخل الإجمالي الذي يتحدد بطرح نفقات الإنتاج من السعر المتخذ أساساً لحساب الضريبة وهو السعر المعلن مخصوماً منه مسموحات التسويق **Marketing Allowance** التي كانت تحدد بنحو 02 سنت لكل برميل، وبتطبيق تلك المعادلة ارتفع نصيب الدولة المضيفة إلى نحو 70 - 80 سنت لكل برميل على أساس سعر معن 1.80 دولار للبرميل من الزيت السعودي الخفيف، وإن كان العائد يختلف باختلاف السعر المحدد لكل نوع من الزيوت في كل دولة مصدرة للبترو¹²⁴.

وقد ظل الحال خلال عقد الستينات دون تغيير يذكر، باستثناء نجاح أوبك - بعد مفاوضات شاقة مع الشركات - في تعديل نظام المحاسبة الضريبية فيما عرف بمبدأ تنفيق الإتاوة **Royalty Expensing**، أي اعتبار الإتاوة جزءاً من النفقات وليس دفعة مقدمة تحت حساب الضريبة كما كان الحال من قبل، وبذلك زادت عائدات الدول المضيفة بما لا يتجاوز 5 سنوات في البرميل¹²⁵.

واستمراراً لمرحلة تحسين العائدات عن طريق التفاوض مع الشركات بقصد التوصل إلى اتفاق متبادل، أدخلت في أواخر 1970 تحسينات جزئية، حيث ليبيا التي اشتدت قوتها التفاوضية نتيجة لغلق قناة السويس عام 1967، من زيادة معدل الضريبة من 50% إلى معدلات تراوحت بين 54-58% حسب نوع الزيت، ثم تبعتها إيران والكويت بالاتفاق مع الشركات على زيادة أسعار بعض الزيوت بنحو 9 سنوات للبرميل ورفع معدل الضريبة إلى 55% على جميع الزيوت، فيما عدا الزيوت الخفيفة التي رفضت الشركات رفع سعرها بدعوى أن الطلب العالمي عليها لا يبرر الزيادة¹²⁶.

¹²⁴ د/ هيز دنيس ، عالم ما بعد البترول، دار غريب، القاهرة، الطبعة 1981، ص 77.

¹²⁵ مرجع سبق ذكره، ص 100.

¹²⁶ هو شاتج أمير أحمددي، النفط في مطلع القرن 21، دار النشر النهضة العربية، القاهرة، الطبعة 1986، ص 110.

في تلك الأثناء عقدت أوبك اجتماعها الحادي والعشرين في كراكاس 9-12 ديسمبر 1970 وقررت عددا من التوصيات التي ينبغي أن تحكم مفاوضات مع الشركات بقصد تحسين عوائد الدول الأعضاء، وقد انتهت المفاوضات التي دارت بين عدد من شركات البترول العالمية (كبرى مستقلة)، من جانب آخر، إلى إبرام اتفاقية طهران نافذة من 15 نوفمبر 1971 لمدة خمس سنوات.

وقد أقرت الاتفاقية بالنسبة لمنطقة الخليج العربي أهم المطالب التي قررتها أوبك في مؤتمر كراكاس مثل قرار 55% كحد أدنى للضريبة وزيادة الأسعار المعلنة بنحو 33 سنت للبرميل والفاء جميع المسموحات (مثل مسموحات التسويق) وإقرار مبدأ وحجم الزيادة السنوية في الأسعار من عنصرين، أولهما 5 سنت للبرميل مقابل ازدياد الطلب على البترول، والثاني بمقدار 2.5 % لمواجهة التضخم العالمي المطرد. كذلك اقرب الاتفاقية مبدأ حساب فروق الكثافة على أساس عشر الدرجة بدلا من درجة كاملة كما كان الحال من قبل. ونصت الاتفاقية على أن يعاد التفاوض على الأسعار بعد انقضاء مدة الاتفاقية.

ويعد أهم ما يميز اتفاقية طهران أنها كانت أول اتفاقية جماعية يوقعها جماعية يوقعها عدد من الدول الأعضاء أوبك مع ممثلي الشركات العاملة في المنطقة والتي تضم أهم الشركات البترولية العالمية¹²⁷. هذا على حين كانت الاتفاقيات السابقة توقع بين كل دولة على حدى وبين الشركة أو الشركات العاملة في أراضيها.

غير أن ما يؤخذ على اتفاقية طهران أنها تضمنت تعهدا صريحا من الدول الستة الموقعة عليها بعدم فرض أي حظر بترولي **No Embargo** أو اتخاذ أي إجراء لدعم أية دولة عضو في أوبك قد تطلب خلال فترة الاتفاقية زيادة حصة الحكومة فوق الشروط التي تضمنها الاتفاقية. كذلك يؤخذ عليها تعهد الدول الموقعة عليها بعدم المطالبة - خلال فترة سريان الاتفاقية- بأية زيادة في حصة الحكومة حتى أو أبرمت في المنطقة اتفاقيات جديدة في المستقبل تتضمن شروطا أفضل.

¹²⁷ وكان عدد الشركات الموقعة 13 من بينها الشركات الثمان الكبرى والباقي شركات مستقلة.

أبرمت بعد ذلك اتفاقية طرابلس نافذة من 20 مارس 1971 لمدة خمس سنوات بالنسبة للزيوت المصدرة من موانئ البحر المتوسط، وقد تضمنت الاتفاقية نفس الأسس التي قامت عليها اتفاقية طهران وزادت عليها بتقرير علاوة شحن مؤقتة تزداد بها الأسعار خلال فترة إغلاق قناة السويس. كذلك تقررتم بمقتضاها علاوة شحن مؤقتة تزداد بها الأسعار متى تجاوزت معدلات أجور نقل البترول بالناقلات الكبيرة حدا معيناً. وكانت ليبيا الدولة التي تولت مفاوضة الشركات والتوقيع عليها في إطار الخطوط العريضة التي أقرها وزراء البترول في كل من ليبيا والجزائر والعراق والسعودية.

ولم تمض على نفاذ الاتفاقيتين سوى شهر قليلة عندما أعلنت الولايات المتحدة في 15 أغسطس 1971 قرارها بوقف تحويل الدولار إلى الذهب، ثم تقرر رسمياً في ديسمبر 1971 خفض قيمة الدولار بنسبة 7.89 % مما كان له تأثير سلبي على أسعار البترول التي يتخذ الدولار أساساً لحسابها. لذلك عادت دول الخليج إلى التفاوض مع الشركات وانتهت المفاوضات بتوقيع اتفاقية جنيف الأولى التي زادت بمقتضاها أسعار البترول بنسبة 8.49 % اعتباراً من 1972/01/20. كذلك تضمنت الاتفاقية أحكاماً تقضي بتعديل الأسعار كل ربع سنة وذلك على أساس مؤشر يقيس قيمة الدولار بالنسبة لعملات تسع دول صناعية كبرى.

وعقب التخفيض الثاني في قيمة الدولار في 12 فبراير 1973 أبرمت اتفاقية جنيف الثانية التي زادت بمقتضاها الأسعار بنسبة 11.9 % من أول يونيو 1973. وأبقيت الاتفاقية الثانية على الإطار العام للاتفاقية الأسعار الأولى مع إدخال تعديلات طفيفة على المؤشر الخامس بحساب قيمة الدولار بالنسبة للعملة الأخرى والنص على أن يتم تعديل الأسعار كل شهر بدلاً من ربع سنة في خط مواز لتلك التطورات المتعلقة بالسعر وعائدات الدولة، أبرمت في نيويورك يوم 5 أكتوبر 1972 الاتفاقية العامة للمشاركة والتي حصلت بمقتضاها السعودية وعدد من دول الخليج على نصيب في ملكية الامتيازات البترولية القديمة بدأت بنسبة 20 % سارية من 1973/01/01 لكي ترفع إلى 50 % بعد عشر سنوات. وكما

سنوضح في الفصل الخامس عشر (أولاً)، فقد ألغيت جميع الاتفاقيات المذكورة بانتقال السيطرة كاملة على سياسة الإنتاج والتسعير إلى أيدي دول أعضاء الأوبك في ظل انتصار أكتوبر 1973.

المطلب الثاني: عقود المشاركة

تختلف عقود المشاركة عن الاتفاقية العامة للمشاركة في أن الأخيرة تعتبر مرحلة في تطور عقود الامتياز التقليدية، وفي أن الشركات التي وقعها مع الدول المصدرة للبتروك كانت شركات كبرى حصلت على تلك الامتيازات خلال الفترة السابقة على الحرب العالمية الثانية. كذلك أبرمت الاتفاقية العامة للمشاركة سارية من 1973/1/1 لكي تتيح للدولة المضيفة المشاركة في ملكية شركة قائمة بالفعل وتنتج البترول منذ فترة طويلة.

أما عقود المشاركة **Participation or Joint Venture Agreement** فقد أبرمت منذ البداية كعقود مشاركة بدأ سريانها بهذه الصفة منذ بداية مرحلة لبحث عن البترول في مناطق لم يكن البترول قد اكتشف فيها بعد.

ويرجع تاريخ أول اتفاقية مشاركة إلى عام 1957، إذ وقعها مع مصر ومع إيران شركات مستقلة دفعتها الحاجة لمصادر جديدة لسد احتياجاتها المتزايدة من الزيت للخروج من شركات مستقلة دفعتها الحاجة لمصادر جديدة لسد احتياجاتها المتزايدة من الزيت للخروج من موطنها الأصلي والى قبول شروط تحقق للدولة المضيفة مزايا أفضل مما كانت تحققة لها عقود الامتياز التقليدية. ومن أهم تلك المزايا الاستجابة لرغبة الدولة المضيفة في المساهمة في إدارة صناعتها البترولية وفي الحصول على نصيب أكبر من عائداتها.

أما الشركات العالمية الكبرى فقد أحجمت - باستثناء مثل لاحتياجاتها الملحة للزيت الخام - عن الدخول في هذا النوع من العقود، اكتفاء بما كانت تسيطر عليه في ظل عقود الامتياز التقليدية وخشية أن يؤدي قبولها لمبدأ المشاركة إلى مطالبة الدول المضيفة بتطبيق نفس المبدأ على المناطق القديمة الخاضعة للعقود التقليدية.

وتتمثل أهم خصائص عقود المشاركة فيما يلي¹²⁸:

- يتحمل الشريك الأجنبي مخاطر البحث والاستكشاف بمعنى أنه يقوم وحده بالاتفاق على تلك العمليات ولا يسترد شيئاً مما ينفقه خلال مرحلة الاستكشاف إذا لم يكتشف البترول خلالها بكميات تجارية تسمح بامتداد العقد ليصبح عقد تنمية وإنتاج.

- يمنح حق البحث عن البترول لمدة محددة تسمى فترة البحث وتتراوح في العادة 6-12 سنة حسب الاتفاق. ويتعهد الشريك الأجنبي بإنفاق مبالغ معينة كحد أدنى وفقاً لجدول زمني معين أثناء تلك الفترة. كما يلتزم بحفر عدد معين من الآبار الاستكشافية خلالها. ويجوز للشريك الأجنبي أن يتخلى عن المساحة الممنوحة بالكامل في أي وقت بشرط أن يكون قد أوفى بالتزامه في الاتفاق (أو يدفع للحكومة نقداً نسبة معينة مما لم ينفقه) حتى تاريخ التخلي. وفي العادة تتضمن فترة البحث ما يسمى فترة البحث الأساسية وتتراوح بين 2-5 سنوات لا يصح خلالها أن يتخلى قبل انقضائها أو الوفاء بالتزاماته كاملة خلالها. وضمناً لذلك يقدم الشريك الأجنبي للحكومة تأميناً (عادة في صورة خطاب ضمان مصرفي) بحيث يمكنها مصادرته إذا لم يف بالتزامه خلالها.¹²⁹

- يتضمن العقد شرط للتخلي الإجمالي عن نسبة معينة من المساحة الممنوحة وفقاً لجدول زمني معين يحدده الاتفاق.

- إذا عثر على البترول بكميات تجارية امتد العقد إلى مدد تتراوح بين 20-45 سنة حسب الاتفاق وتدخل الدولة المضيفة شريكاً اعتباراً من تاريخ الكشف التجاري، بحيث تساهم في نفقات التنمية والإنتاج وتحصل على نصيب من الزيت المنتج بنسبة يتفق عليها وغالباً تكون بحق النصف.

- تحصل الدولة من الشريك الأجنبي على إتاوة بنسبة معينة غير قابلة للاسترداد وتعتبر الحد الأدنى لما تحصل عليه من نصيب في جميع الأحوال. فإذا حقق بعد ذلك ربحاً فرضت

¹²⁸ د/ السيد فتحي أحمد الخولي، اقتصاد النفط، دار زهران للنشر والتوزيع، جدة، الطبعة الرابعة، 1995، ص 140.

¹²⁹ د/ حسين عبد الله، البترول العربي دراسة اقتصادية سياسية، النهضة العربية، 2005، ص 110.

عليه ضرائب دخل بحيث لا يتجاوز ما تحصل عليه الدولة من إتاوة وضرائب نسبة 50% من صافي دخله. وبذلك كانت الدولة تحصل على نحو 75% من الربح المحقق في ظل عقود المشاركة، وذلك إضافة إلى اشتراكا فعليا في إدارة مرفق البترول.

- للحكومة الحق في شراء نسبة معينة من نصيب الشريك الأجنبي من الزيت بسعر مخفض لمواجهة احتياجات السوق المحلية. كذلك تتمتع الحكومة بأولوية شراء ما يزيد على تلك النسبة بشرط أن تدفع سعر السوق.

- يقدم الشريك الأجنبي في أغلب العقود تسهيلات انتمائية للجانب الوطني لتمكينه من الوفاء بالتزاماته المالية في المشاركة، وقد يدفع للحكومة منحة نقدية عند التعاقد **Signature Bonus** أو عدد تحقق الاكتشاف التجاري أو عند بلوغ الإنتاج مستوى معين ينص عليه في العقد.

- يأخذ بعض هذه العقود بمبدأ المرونة الضريبية بمعنى أنه يسمح للدولة المضيفة برفع معدل الضريبة مستقبلا بشرط أن يسري هذا المعدل على الشركات الأخرى.

- وقد يلتزم الشريك الأجنبي بتسويق جانب من حصة الشريك الوطني مقابل عمولة معينة، وكان هذا الشرط مفيدا عندما كانت الدولة المضيفة تواجه صعوبة في تصريف نصيبها من الزيت الخام المنتج.

- وهناك عدد من المزايا التي كانت الحكومة تتمتع بها في ظل بعض العقود وان لم تكن لها صفة الشبوع.

المطلب الثالث: عقود اقتسام الإنتاج

عرفت الصناعة نوعا من العقود أطلق عليه عقود المقاوله وتقريب ملامحه بدرجة كبيرة من عقد المشاركة، ولكنه يتفرد ببعض الملامح الخاصة من أهمها أن البترول المكتشف تؤول ملكية إلى الدولة المضيفة وتصبح وحدها صاحبة الحق في التصرف فيه، على أن تلتزم برد جميع النفقات التي تكبدها المقاول في سبيل اكتشاف البترول وتتميته وإنتاجه.

أما المقاول فيعوض بمكافأته، مقابل ما تعرض له من مخاطر وما قدمه من استثمارات يستردها بدون فوائد غالبا، بالحصول على حصة مجانية من البترول المنتج أو الحق في شراء نسبة معينة منه بسعر مخفض يتفق مقدما على أسس حسابه، وذلك طوال مدة العقد. ومن أمثلة تلك العقود ما أبرمته المكسيك في عامي 1949-1950 مع شركات، بعضها أمريكية مستقلة، وذلك للقيام بعمليات البحث والحفر كمقاولين لمدة 12 عاما. غير أن تلك التجربة لم تلق نجاحا يذكر. ومن أمثلة عقود المقاول أيضا العقد الذي أبرمته مع إيران عام 1966 الشركة الحكومية الفرنسية **ERAP** وأثار اهتمام العالم لتفردته في النصوص.

غير أن عقد المقاول لم يشع استخدامه، كما حل محله ما يعرف بعقد الخدمة **Production -Sharing Agreement** وهي من العقود التي شاع استخدامها في العالم الحاضر، فقد بدأ استخدامها في أندونيسيا منذ عام 1961، ثم استخدمه مصر منذ 1970، ويرجع شيوع هذا النوع في الدول النامية المنتجة للبترول إلى عدم قدرة تلك الدول على تحمل مخاطر البحث عن البترول، ولافتقارها إلى العملة الأجنبية التي تتطلبها عمليات الاستكشاف، فضلا عن صعوبة الحصول على التقنيات المتقدمة التي تستخدم في تلك العمليات.

وتتلخص أهم ملامح عقود أقسام الإنتاج فيما يلي:

- يتم التفاوض على العقد بين الشركة الوطنية وبين شركة أجنبية غالبا، ويصدر التعاقد بقانون تمنح الدولة المضيفة بمقتضاه الحق للشركتين (الوطنية والأجنبية) حق البحث عن البترول في منطقة معينة. ويغلب أن تمارس الشركة الوطنية (التي قد تأخذ شكل مؤسسة أو هيئة عامة كالهيئة المصرية العامة للبترول) حقوق السيادة نيابة عن الدول، كما تمارس حقوقها كشريك في نفس الوقت.

- تتراوح فترة البحث من 6 سنوات إلى 12 سنة وتتضمن فترة أساسية تتراوح بين 2-4 سنوات وينطبق عليها ما سبق شرحه بالنسبة لعقود المشاركة فيما يتعلق بالتزامات الشركة الأجنبية خلال تلك الفترة.
- يوجد شروط للتخلي الاختياري والتخلي الإجباري كما هو الحال في عقود المشاركة. وقد تقدم الشركة الأجنبية للدولة منحا نقدية عند التعاقد أو اكتشاف البترول أو بلوغ الإنتاج مستوى معين، وهي منح غير قابلة للاستيراد أو الاستهلاك ضمن النفقات.
- تلتزم الشركة الأجنبية بإنفاق مبالغ مالية معينة، وحفر عدد معين من الآبار خلال فترة البحث كحد أدنى، ويطبق عليها ما سبق شرحه بالنسبة لعقود المشاركة من جزاءات في حالة التخلي قبل إنفاق الحد الأدنى.
- تتولى الشركة الأجنبية تقديم كافة الأموال اللازمة للبحث والتنمية والإنتاج، كما تتولى تقديم الخبرة الفنية وتحضير وتنفيذ برامج العمل. وتحمل الشركة الأجنبية مخاطر البحث بمعنى أنها لا تسترد شيئا مما أنفقته إذا لم تعثر على البترول بكميات تجارية.
- تقوم الشركة الأجنبية بالتعاون مع الشركة الوطنية في إعداد برامج العمل أثناء فترة البحث، تقوم الشركة الأجنبية بتنفيذ تلك البرامج تحت إشراف ومراقبة الشركة الوطنية التي تقوم أيضا بمراجعة مصروفات البحث والاعتراض على ما يتوجب الاعتراض لأسباب يحددها العقد مثل عدم لزومها للعمليات أو المبالغة في قيمتها...الخ.
- إذا عثر على البترول بكميات تجارية يتحول العقد إلى عقد تنمية وتمتد مدته إلى نحو 30 سنة مع جواز مد اختياري للشركة بنحو 5 سنوات حسب الاتفاق. وتتكون شركة مشتركة من الجانب الوطني والشركة الأجنبية لتنمية الحقل وإنتاج البترول وأقسامه.
- تسترد الشركة الأجنبية - في حالة اكتشاف البترول - جميع النفقات التي تكبدها على أقساط سنوية لمدة تتراوح حول 5 سنوات حسب الاتفاق. ويتم استرداد النفقات **Cost Recovery** بحصول الشركة الأجنبية على كمية من البترول المنتج تتراوح حول 30-40 % من إجمالي الزيت المنتج تبعا لنص العقد. ويستخدم أحساب القيمة الدولارية لهذه الكمية

أعلى السعيرين اللذين تحققا في السوق الحرة من تصدير نصيب الشريكين الوطني والأجنبي في ظل ظروف تسويقية متماثلة. فإذا تجاوزت قيمة هذه الكمية القسط المحدد وفقا لنظام الاستهلاك السنوي آلت الزيادة إلى الشريط الشريك الوطني. وقد يتفق على غير ذلك في توزيع تلك الزيادة كأن تخضع للنسب التي يوزع بها ما يتبقى من الإنتاج بعد حصة استرداد النفقات.

- يوزع باقي البترول المنتج - بعد استقطاع الحصة المخصصة لاسترداد النفقات - بحيث تحصل الشركة الأجنبية على نسبة معينة يحددها العقد. ويخضع حجم تلك الحصة للقوة التفاوضية لكل من الطرفين أثناء التفاوض قبل توقيع العقد والتي يدخل في تحديدها اعتبارات سوف نشير إليها بعد قليل.

ويغلب أن تخلف نسبة التوزيع وفقا للمستوى الذي يبلغه حجم الإنتاج بحيث قد تبدأ بنحو 52% للشريك الأجنبي متى بلغ الإنتاج حدا معيناً ثم تتناقض النسبة مع ارتفاع حجم الإنتاج، ويحصل الجانب الوطني على الباقي.

- تعفي الشركة الأجنبية من ضرائب الدخل التي تتحملها نيابة عنها الشركة الوطنية.
- وكما ذكرنا من قبل، تتضمن عقود أقسام الإنتاج المصرية نصا للمحافظة على حقوق الشركة الأجنبية طوال فترة سريان العقد، إذ يقضي بأنه إذا حدث بعد تاريخ سريان العقد تغيير في التشريعات أو اللوائح القائمة والمطبقة مما يكون له تأثير هام على المصالح الاقتصادية في غير صالح الشريك الأجنبي، حينئذ يتفاوض الطرفان لتعديل الاتفاقية بما يعيد التوازن الاقتصادي الذي كان موجودا في تاريخ السريان. ولا يجوز بأي من الأحوال أن تؤدي هذه التعديلات إلى إنقاص أو زيادة في حقوق والتزامات الشريك الأجنبي عما تم الاتفاق عليه عند تاريخ السريان.

المطلب الرابع: النظام الفنزويلي

تحتل فنزويلا منزلة متميزة داخل أوبك، فهي واحدة من الدول الخمس التي قامت بإنشائها عام 1960، كما قامت في عام 1943 بإصدار قانون ينظم علاقة الدولة بشركات

البتروال الأجنبيية العاملة في أراضيها على حين كان أغلب الدول البترولوية في الشرق الأوسط تحكم علاقتها مع الشركات اتفاقيات امتياز فصلتها هذه الأخيرة وفق مصالحها وامتد أجل بعضها ليغطي نحو قرن كامل. وعلى حين كان القانون الفنزويلي يرفض على الشركات أتاوة بمعدل سدس الإنتاج أي 16.7 %، كان معدل الأتاوة في الشرق الأوسط لا يتجاوز 12.5 %.

كذلك استطاعت فنزويلا تطبيق نظام مناصفة الأرباح مع الشركات عام 1947، بحيث تضمن الدولة الحصول على 50% من صافي الربح كحد أدنى، بينما تراخى تطبيق هذا النظام في الشرق الأوسط حتى عام 1950. وقد ساعد فنزويلا في تحقيق تلك المكاسب قريبا من أكبر أسواق الولايات المتحدة الأمريكية التي تحولت إلى مستورد صاف منذ عام 1947، إذ تقطع الناقلات المسافة بينهما في خمس أيام بينما تمتد تلك المدة إلى خمسة أسابيع بالنسبة للناقلة القادمة من الشرق الأوسط. ومع أن نفقات الإنتاج في فنزويلا كانت وما تزال أعلى منها في الشرق الأوسط، إلا إن قصر المسافة كان يعوضها في الماضي وإن كانت تلك الناقلة كنسبة من السعر.

وإذ يتصف أغلب الزيت الفنزويلي بالكثافة العالية، فإن معظمه يكرر في المصافي الأمريكية الواقعة في منطقة الخليج الأمريكي الذي يمثل الزيت الثقيل الجانب الأكبر مما يكرر في مصافياها. ومن هنا استطاعت فنزويلا مع المكسيك الاحتفاظ بمركز شبه احتكاري في تزويد تلك المنطقة باحتياجاتها من الزيت.

وقد عدل قانون 1943 في 1967 لكي يشمل أول شركة بترول وطنية أنشأتها فنزويلا. كما عدل قانون ضرائب الدخل خلال عقدي الخمسينات والستينات بحيث صار يتضمن جزءا خاصا بالهيدروكربونات (البتروال والغاز). وبينما كانت الشركات الأجنبية توم منفردة بتحديد الأسعار المتخذة أساسا لتحديد الأرباح (الأسعار المعلنة) في الشرق الأوسط قبل حرب أكتوبر 1973، فإن قانون ضريبة الدخل في فنزويلا كان يخول الحكومة في تحديد السعر.

وفي عام 1975 صدر قانون تأميم البترول الذي أنهى نظام الامتيازات التقليدية وأعاد إنشاء الشركة الوطنية في صورتها الحالية (PDVSA) **Petroleos de Venezuela SA** والتي ستشير إليها بعبارة الشركة الوطنية.

ومع تتابع القوانين المتعلقة بقطاع البترول وعدم التنسيق بين أحكامها ساد نوع من تضارب النصوص مما أتاح الفرصة أمام القائمين على أمور الشركة الوطنية لتطويع تفسيرها وفق مقتضى الأغراض التي يستهدفونها. ومع مضي الوقت استقوت الشركة فقامت بتهميش وزارة الطاقة والتعدين وهي المسؤولة عن قطاع البترول، وارتفع صوت الشركة فوق صوت الوزارة حتى أصبحت دولة داخل الدولة. وفي مرحلة من المراحل ارتبطت مصالح القائمين على الشركة الوطنية بشركات البترول العالمية فانتهجت سياسة الخصوصية مستهدفة زيادة الإنتاج وتجاوز الحصة المخصصة لها طبقا لنظام أوبك، بل وارتفعت أصوات تنادي بالخروج من عضوية أوبك. كذلك قامت الشركة بخفض الأتاوة التي تتقاضها الدولة في العقود المبرمة مع المستثمرين الأجانب من سدس الإنتاج إلى 1% بل وظهر داخل الشركة اتجاه ينادي بإلغاء الأتاوة كلياً.

وكان أنصار الحكومة يعتقدون أن الاستخدام الرشيد لأموال الشركة من شأنه تصويب المسار الاقتصادي للدولة في مجموعها، أما القائمون على إدارة الشركة الوطنية فكان لهم توجه آخر، إذ حرصوا على اتفاق ما يقع تحت تصرفهم من أموال قبل أن تضع الحكومة يدها عليه.

ولذلك اشتد خلال الثمانينات الإنفاق على اقتناء معامل للتكرير خارج فنزويلا بصرف النظر عن حقيقة ربحيتها، وكان جل اهتمام الشركة في ذلك الوقت مركزا على أن تتحول إلى شركة عالمية **Internationalisation** بزيادة الإنتاج والابتعاد عن أوبك.

وقد ظلت فنزويلا منذ الثمانينات، وبخاصة عقب إبرام اتفاقية نافتا بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، تحاول استرضاء الولايات المتحدة لكي لا تستبعد من التوافية الثلاثية، ولكي تحتفظ بنصيب مناسب في إمداد الولايات المتحدة بما تستورده من البترول.

ومن ثم تبنت فنزويلا منذ عام 1989 سياسة فتح قطاع البترول للاستثمارات الأجنبية. وكان هدف الحكومة في البداية ينحصر في فتح المجال أمام رأس المال الخاص، الأجنبي والمحلي لتنشيط الحقول الخاملة. غير أن الشركة الوطنية - اعتمادا على قوتها - استطاعت أن تزيح الوزارة جانبا وأن نقود حملة سياسية قوية بمساندة الشركات العالمية وبمعاونة خبراء القانون وبيوت الخبرة الاستثمارية وذلك بهدف خفض الضرائب البترولية والعودة إلى خصخصة قطاع البترول خطوة خطوة. وفي ظل تلك السياسة استحدثت آليات مختلفة لتحقيق الغرض مثل اتفاقيات التي بدأ العمل بها عام 1991 لتنشيط الحقول الخاملة والحدية، ومثل المشاركة الإستراتيجية التي أقرها المجلس التشريعي عام 1993 ومثل اتفاقيات اقتسام الإنتاج... الخ¹³⁰.

وحتى عام 1993 كانت الشركة الوطنية تقدم للحكومة في صورة إتاوات وضرائب ما يبلغ نحو 65 % من إيراداتها الإجمالي. فلما أعيد إصلاح قانون الضرائب عام 1993 انخفض ما تحصل عليه الحكومة من الشركة إلى ما يقارب من النصف. ولتعويض جانب من تلك الخسارة حاولت الحكومة في عام 1996 أن تلجأ لنظام توزيع أرباح على أسهم الشركة باعتبارها المالك الوحيد. ولم تكن الشركة حتى ذلك التاريخ تقوم بتوزيع أرباح، إذ كانت تسارع بإنفاق الفائض من إيراداتها أو الاحتفاظ به في مصاريف أجنبية.

وعلى الرغم من البدء بتوزيع أرباح على الأسهم منذ ذلك التاريخ فإن نصيب الحكومة لم يتجاوز 45% من إيرادات الشركة الإجمالية، واقترن بذلك تمتع الشركات الأجنبية بمستوى منخفض من الضرائب.

وقد تفاعلت تلك القوى في اتجاه تعظيم إنتاج البترول الفنزويلي بصرف النظر عما تقرره أوبك من حصص لكل دولة، بل تبنت في ظل هذا الاتجاه بذرة الدعوة للانسحاب من عضويتها.

¹³⁰ د/ السيد فتحي أحمد الخولي، اقتصاد النفط، دار زهران للنشر والتوزيع، جدة، الطبعة 4، 1995، ص 120،

وعندما انتخب شافيز رئيسا للدولة فيما يشبه الثورة على ما كان قائما قبله، أعلن منذ مجيئه في فبراير 1999 أن قطاع البترول سوف لا يقتصر دوره على توفير عائدات نقدية بل ستحول إلى قاطرة لتنمية الاقتصاد الفنزويلي في مجموعه، وأنه سيعمل على خفض النفقات وزيادة الإنتاجية في هذا القطاع ووعده بأن تتحول فنزويلا إلى منتج كبير للبتر وكيمياويات والغاز الطبيعي بالإضافة إلى البترول.

كذلك أعلن في أكتوبر 2000 أنه سوف يتولى شخصيا إعادة هيكلة الشركة الوطنية وأنه سوف يقتلع منها جذور الفساد والفاقد. وتأكيدا لذلك قام بتعيين عدد من لواءات الجيش الموالين له في مجلس إدارة الشركة، مما أثار حنق الإدارة السابقة ودفع عددا منهم للاستقالة بحجة أن الاتجاه الجديد ينحو نحو عسكرة الشركة كما تظاهر آلاف من عمال الشركة وزنا كبيرا فأضرب نحو 50 ألف من عمال لمدة 4 أيام خلال أكتوبر 2000.

وفي محاولة للتخلص من السياسة القديمة للشركة الوطنية أصدرت حكومة شافيز قانونين أولهما يخص الغاز الطبيعي (سبتمبر 1999) والثاني يخص السوائل البترولية (نوفمبر 1002). وقد ألغيت بمقتضى هاذين القانونين جميع القوانين السابقة التي استغلت إدارة الشركة تضارب نصوصها لمساندة السياسة التي انتهجها. كذلك اقترن بالقانونين الجديدين تعديل الجزء الخاص بالضرائب على الهيدروكربونات في قانون الضريبة على الدخل (ديسمبر 2001).

وبمقتضى التشريع الجديد صار يلزم للتعاقد على استكشاف وإنتاج الثورة البترولية (سوائل وغاز) أن يصدر قانون تفره الحكومة والهيئة التشريعية. هذا على حين كان الوضع السائد بعد الانفتاح يطلق للشركات الأجنبية اليد العليا في المناطق التي أسند إليها استغلالها وكذلك في أمور الضرائب الهيدروكربونية، وبصفة عامة تهميش دور الحكومة ممثلة في وزارة الطاقة والتعدين.

كذلك استعاد التشريع الجديد حق الدولة في اقتضاء الأتاوة والتي كانت تحدد بمقتضى قانون 1943 بمعدل سدس الإنتاج ثم خفضتها الشركة الوطنية إلى 1% في أغلب العقود

المبرمة مع مستثمرين من القطاع الخاص، وكانت تتأهب لإلغائها نهائية قبيل انتخاب شافيز. وقد حددت الأتاوة في التشريع الجديد بمعدل 20% في حالة الغاز الطبيعي وبمعدل 30 % في السوائل البترولية.

من جانب آخر تضمن التشريع الجديد قدرا من المرونة إذ يسمح للحكومة خفض معدل الأتاوة من 30 % إلى 20 % وحتى إلى سدس الإنتاج (16.7%) في حالة وقود الأفران **Orimulsion** وذلك إذا ثبت وجود صعوبات تبرر ذلك التخفيض، مع إمكان العودة للمعدل السابق متى زالت الصعوبات.

وبالمقابل خفضت ضريبة الدخل في التشريع الجديد في حالة البترول السائل من 67.7 % إلى 50% مع الاحتفاظ بالمعدل السابق بالنسبة للزيت الفائق الكثافة (وهو الزيت الذي تقل كثافته عن (API 110) عند 34 %). وبذلك التعديلات صار المبدأ العام عدم إمكانية إنتاج زيت أو غاز دون أ تتقاضى الحكومة عنها أتاوة بالحدود الدنيا التي فرضها التشريع الجديد.

في ظل تلك التعديلات أغلقت الحلقة « **Ring- Frenced** » على المرحلة العليا **Upstream** من صناعة البترول وهي المرحلة التي تشمل البحث عن الزيت الخام والغاز الطبيعي وتتميته وإنتاجه. ومن مقتضى هذا النظام في المعاملة الضريبية أن الشركة المنتجة لا تستطيع نقل الخام المنتج إلى شركاتها الفرعية ثم تحاسب فنزويلا على أساس أرباح المراحل الأدنى والتي قد تكون أقل مما لو عولمة المرحلة العليا من الصناعة مستقلة عن باقي المراحل. ومن المعروف أن بريطانيا وبحر الشمال بصفة عامة يخضعان لنظام الحلقة المغلقة فيما يتعلق بضرائب الدخل على إنتاج الزيت الخام. وكان إعفاء الشركة الفنزويلية من الخضوع لنظام الحلقة المغلقة يمكنها من تحويل جانب كبير من أرباح المرحلة العليا إلى مصافيتها ومعامل التكرير التي تديرها في الخارج وأحيانا بخسائر، كما مكنها من الاحتفاظ بأرصدة كبيرة سائلة في المصاريف الأجنبية بحيث بلغت الفوائد المحصلة عليها في سنة واحد نحو 500 مليون دولار.

وبهذا التعديل التشريعي استعادت الوزارة هيبتها في مواجهة الشركة الوطنية وصارت تتقاضى ضرائب الدولة على أساس أسعار معقولة ولا تعند بالأسعار المنخفضة التي كانت الشركة تطبقها على الكميات المحولة لمصافيها¹³¹.

وكانت الشركة بعد انفتاح 1989 تحتفظ في العقود المبرمة مع الشركات الأجنبية بنصيب الأقلية (أي من 50 % من أسهم الشركة المشتركة) وهو ما مكن الشركات الأجنبية التي تحتفظ بنصيب الأغلبية من السيطرة على مقدرات المشروع. ولم يغير من احتفاظ الشركة الوطنية بما يعرف بالسهم الذهبي **Golden Share**. أما في التشريع الجديد فقد صارت الدولة تحتفظ في حالة السوائل بنصيب الغالبية الذي يساند دورها في جباية الإتاوة وضرائب الدخل، ولكنها لا تصر على ذلك في حالة الغاز الطبيعي والمراحل الأدنى من ضرائب الدخل، ولكنها لا تصر على ذلك في حالة الغاز الطبيعي والمراحل الأدنى من الصناعة **Downstream** مثل التكرير والتوزيع والتي هي بطبيعتها ذات ربحية أقل.

كذلك كانت الشركة قبل وصول شافيز إلى الحكم تمثل لاستبعاد المستثمر الوطني من قطاع البترول تماشياً مع رغبة المستثمر الأجنبي الذي لا يرحب بالمستثمر الوطني. أما التشريع الجديد فإنه يوصي بوضوح أن تقوم الشركة الوطنية بتشجيع المستثمر الوطني على الدخول في الصناعة.

على أنه لا ينبغي أن يفهم مما تقدم أن التشريع الجديد قد أدار ظهوره لسياسة الانفتاح التي سادت خلال الفترة 1989-1998 قبل مجيء شافيز للحكم. وكل ما في الأمر أن وزارة الطاقة والتعدين التي تشرف على قطاع البترول استعادت سلطتها الشرعية في توجيه السياسة البترولية والتي كانت الشركة قد همشتها، ولذلك عادت الشركة تمارس دورها الطبيعي كذراع تنفيذي للسياسة التي تضعها الحكومة ممثلة بالوزارة.

¹³¹ د/ حسين عبد الله، البترول العربي: دراسة اقتصادية سياسية، النهضة، الطبعة 2005، ص 110.

المطلب الخامس: التفاوض على العقود البترولية¹³²

يخضع التفاوض الذي يستهدف توزيع المكاسب بين الطرفين أو أكثر لاعتبارات فنية ونظرية، وفيما يتعلق بالتفاوض على العقود البترولية يمكن أن تتلخص أهم العوامل الفنية فيما يلي:

- إن حجم ما تحصل عليه الشركة الأجنبية من البترول لاسترداد نفقاتها يتناسب تناسبا عكسيا مع اتجاه أسعار البترول في السوق العالمية. فكلما ارتفع السعر انخفض حجم الكميات التي تحصل عليها الشركة، والعكس صحيح. ذلك لأن حصيلة ما يستطيع من مستحقات الشركة الأجنبية تتحدد بضرب الكمية التي تحصل عليها في السعر السائد في السوق العالمية وقت الاسترداد، وبذلك يعجل ارتفاع أسعار الاسترداد في حدود كمية أقل منها فيما أو انخفض السعر. ومن هنا تلعب التوقعات المستقبلية لأسعار البترول دورا مهما أثناء التفاوض. وكلما تقاربت رؤية الطرفين بالنسبة لتلك التوقعات كلما سهل التوصل إلى الإنفاق، والعكس صحيح.

- كذلك الحال بالنسبة للحصة التي تحصل عليها الشركة الأجنبية مما يتبقى بعد استقطاع حصة استرداد النفقات، كمكافأة نظير مخاطر البحث. إذ يؤدي توقع اتجاه الأسعار للارتفاع إلى مساندة القوة التفاوضية للمفاوض الوطني بحيث يتمكن من خفض تلك الحصة أثناء التفاوض على العقد، والعكس صحيح.

- وتتأثر القوة الأرضية بأمر آخر غير اتجاه الأسعار، فالاستكشاف في المناطق ذات الاحتمالات البترولية الضعيفة، أو المناطق التي تخضع لظروف جغرافية أو مناخية صعبة مثل الاستكشاف في المياه عموما، والعميقة بصفة خاصة، من شأنه أن يرفع النفقات ويزيد من المخاطر. وفي تلك الحالات فإن حجم التعويض اللازم لتغطية تلك المخاطر يمكن أن يرفع، بمعنى أن تزيد حصة الشريك الأجنبي المخصصة لتغطية المخاطر عنها في حالة المناطق ذات المخاطر الأقل.

¹³² مرجع سبق ذكره، ص 116.

- كذلك يلعب الاستقرار السياسي في الدولة، أو في المنطقة المحيطة بها دورا رئيسيا في حجم ما يمكنها الحصول عليها من مزايا. ذلك لأن العقد البترولي يمتد كما ذكرنا إلى مدد طويلة ترتبط أثناءها مصالح الشركة الأجنبية واستثماراتها بمدى الاستقرار السائد في الدولة أو المنطقة. ومن هنا لا بد أن يؤخذ هذا العامل في الحسبان.

- ومن العوامل التي تؤثر أيضا في القوة التفاوضية ظروف العمل والتشغيل في الدولة المانحة للعقد. فوجود بنية أساسية متقدمة كالطرق ووسائل المواصلات والاتصال، ووجود قوى بشرية مدربة في المجالات التي تحتاجها الأنشطة التي تقوم بها الشركة الأجنبية، كل ذلك يترجم في النهاية إلى تكلفة والتكلفة إلى مخاطر، ومن ثم يؤخذ في الحسبان أثناء التفاوض. كذلك يؤثر من هذه الناحية مرونة القوانين واللوائح التي تخضع لها الشركة الأجنبية. ففي مصر تصدر الاتفاقية البترولية بقانون خاص يعفي الشركة من الكثير من القوانين المعرقلة للحركة. ومن ذلك التصريح يمكن للشركة الأجنبية بالاحتفاظ بحصيلة صادراتها البترولية في الخارج دون الحصول على التراخيص المعمول بها في قوانين التصدير والنقد الأجنبي. كذلك تستثني الشركة التي تتكون عقب الاكتشاف التجاري بغرض التنمية والإنتاج من القوانين التنظيمية المطبقة على شركات القطاعين العام والخاص. وبعبارة أخرى فإن تلك الشركة ولأغراض الاتفاقية تتمتع بوضع أفضل من الشركات الوطنية، سواء كانت شركات قطاع عام أو قطاع خاص.

- كذلك تتوقف القوة التفاوضية للجانب الوطني على مدى المرونة الإدارية والمالية التي تتمتع بها الشركة (أو المؤسسة) الوطنية التي يسند إليها التعامل مع شركات البترول الأجنبية. فكما ذكرنا الهيئة المصرية العامة للبترول دورا مزدوجا في تنفيذ الاتفاقيات البترولية: دورها كممثّل للحكومة، ودورها كشريك. وفي مثل هذه الظروف، ولكونها من هيئات القطاع العام، كان من الضروري أن تزود بالإمكانيات والمرونة الكافية. وقد كفل لها قانونها الخاص الذي أنشئت بمقتضاه عام 1976 الكثير من أوجه المرونة، بما في ذلك

وضع لوائح عمل خاصة لا تنفيذ بلوائح الحكومة أو القطاع العام في المجالات المالية والإدارية والتنظيمية والأجور .

- أما بالنسبة للعوامل النظرية التي تحكم التفاوض على العقود البترولية فيمكن الاستعانة بنظرية فلنر التي تعالج التفاوض في إطار هيكل للسوق تحكمه " المنافسة بين القلة"¹³³ . ومع أن هذه النظرية قد وضعت في الأصل لتحليل طبيعة العلاقة التي تتفاعل بين عدد قليل من الأطراف في نطاق الاقتصاديات المحلية، إلا أنها تنطبق في بعض جوانبها على العلاقات الاقتصادية الدولية والتي تشمل العقود البترولية. فطبقاً لهذه النظرية تتحدد القوة التفاوضية بتأثير أربعة عوامل:

- في أي مجتمع (بما في ذلك المجتمع الدولي) توجد أفكار وتصورات معينة عن الخطأ والصواب. وتقوم هذه الأفكار برسم الحدود التي يمكن أن يتجاوزها فرد أو مؤسسة في محاولته للاستفادة على حساب الآخرين دون أن يوصم بأنه " يستغلهم". وليس من الحكمة، في المدى الطويل، استغلال الآخرين، لأن ذلك من شأنه أن يدفع الضحايا إلى التكفل في عمل جماعي مراعاة حدود معينة تضعها اعتبارات شبه أخلاقية.

- إذا فشل الأطراف في التوصل إلى اتفاق فإن الصالح العام لابد أن يتأثر. ذلك لأن اشتباك مختلف الأطراف في صراع يستهدف إرغام كل منهم على قبول نمط معين من السلوك، لابد أن يؤدي إلى قدر كبير من عدم الاستقرار، فضلاً عن أنه لا يؤدي إلى تحقيق توزيع الموارد بما يتفق وما هو مطلوب من وجهة نظر المجتمع. ونستطيع أن نجد تطبيقاً واقعياً لهذا العامل في السوق العالمية للبترول فيما ترتب على الصراع الذي دار في أوائل الخمسينيات بين إيران وبين الشركة البريطانية للبترول حول تأمين البترول الإيراني عام 1951 والآثار السلبية التي تلتها.

¹³³ Fellner, William, Competition Among The Few, Kelly, New York, 1960, P 23-33.

- يؤدي الفشل في التوصل إلى اتفاق وضع أعباء باهضة على الأطراف في المدى القصير. ولا شك أن مقدرة كل من الأطراف على تحمل خسائر تعتبر من بين العوامل التي تحدد نتيجة الصراع. ولا يختلف الأطراف فقط من حيث قدرتهم على تحمل الخسائر بل يختلفون أيضا من حيث قدرتهم على إلحاق الخسائر بعضهم بالبعض.
- إذا قام جميع الأطراف بتقييم العوامل السابقة تقييما صحيحا، إذا أدرك كل منهم أن الآخرين قد قاموا قد قاموا بهذا التقييم الصحيح، فإن ذلك لا بد أن يؤدي إلى انكماش المسافة غير المحددة التي تقع بين الحدود المرسومة بالاعتبارات العادية للنفقات والأسعار.
- بمعنى أن تحديد الربح البترولي، وهو الفرق بين مجمل النفقات والأسعار النهائية للمستهلك النهائي، يرسم المساهمة التي يحاول كل من الدول المصدرة للبتترول والدول المستوردة له اقتناص أكبر قدر منه عن طريق التفاوض. ومع التقييم الصحيح المتبادل للاعتبارات الثلاثة السابقة، وكذلك للحدود المرسومة باعتبارات النفقات والأسعار، تصبح النتيجة التي ستقع فيها من المدى غير المحدد متوقعة بصفة كلية على تقييم كل طرف للخصائص النفسية لباقي الأطراف بالمقارنة لخصائصه النفسية كما يقدرها هو. فإذا أخطأ طرف في افتراضه أن الطرف الآخر سوف يستسلم، بينما هو ليس كذلك، فإن الأمر لا بد أن ينتهي إلى موقف مجمد دون حل. وفي تلك الحالة فإن المحتمل أن يعاود كل طرف من جديد تقييم الخصائص النفسية النسبية للأطراف، وفي العادة يتحقق التوازن.
- وليس من المحتمل أن ينشأ عن هذا العامل الرابع موقف مجمد دائم، لأن ذلك يستلزم أن يقوم طرفان على الأقل ممن تتعارض مصالحهم الاقتصادية بالإصرار في وقت واحد على موقف ثابت رغم ثبوت خطأ الاقتراض الذي يفترضه كل منهم بشأن سلوك الطرف الآخر. ومن ناحية أخرى، فإن المجتمعات التي تتمتع بمعايير مستقرة تقل فيها إمكانية نشوء موقف مجمد دائم نتيجة للعوامل الثلاثة الأولى أو نتيجة للخطأ في تقدير الاعتبارات التي تحدد النفقة والأسعار.¹³⁴

د/ حدادا عبد الحميد، سياسات البترول العربي مستقبلا، القاهرة، الطبعة 1986، ص 110. ¹³⁴

وهذه هي العوامل التي يرى فلنز أنها تحدد النتيجة الفعلية في نطاق المدى الخاضع للتفاوض. ومع تسليمنا أن هذا التحليل يمكن أن ينطبق بدرجة معقولة على العلاقة التي تربط بين الدول المضيفة وبين الشركات العالمية للبتروول، إلا أن ازدياد التدخل السياسي من جانب حكومات الدول المستوردة للبتروول. وذلك بقصد السيطرة على الإنتاج والأسعار، أدى إلى إضعاف القوى التفاوضية للدول المصدرة للبتروول والى تآكل جانب كبير من المكاسب التي حققتها في ظل حرب أكتوبر¹³⁵، فإن أغلب الخلافات تحسم وتنتهي إلى حل.

¹³⁵ د/ أحمد البار، التطورات في سوق البتروول، دار الفنون للطباعة والنشر، 1999، ص 90.

خاتمة الفصل الثالث :

إذا كانت الدول المتوسطية تنظر إلى الشراكة على أنها يمكن أن تكون لها سندًا سياسيا واقتصاديا، حيث أنها بحاجة إلى سند دولي خاصة بعد تفكك الاتحاد السوفياتي والدخول في نظام عالمي جديد تحكمه قوى أخرى، فإن دول الاتحاد الأوروبي كانت تنظر إلى الشراكة على أنها تحقق لها مشروعها الذي ترمي إليه في مرحلة ما بعد الحرب الباردة، وهي إدارة الأمن المتوسطي بعيدا عن المظلة الأمريكية، أي أنها كانت تريد الحفاظ على مصالحها في المنطقة المتوسطية، لأنها تعتبر منطقة البحر الأبيض المتوسط مجالها الحيوي الرئيسي ومن حقها هي وليس الولايات المتحدة الأمريكية إدارة أزمات المنطقة، بمعنى تأسيس فضاء أوروبي متوسطي مستقل عن الإدارة الأمريكية، ونجاح هذا الفضاء المتوسطي هو نجاح للوحدة الأوروبية.

رغم القيود والتحديات التي يواجهها التعاون المتوسطي، إلا أن وجود مجموعة الفرص والإمكانيات المتاحة تساعد على تسهيل بلورة تعاون متوسطي يعود بالفائدة على الطرفين، وله أفاقا ستحمل منها النجاح الذي سيعزز التعاون والاندماج لاقتصاديات الدول المتوسطية، ويساهم في تضيق الفجوة التنموية بين الطرفين، لذلك يجب أن تكون النية صادقة والإدارة السياسية صلبة لتجسيد برنامج العمل الذي اعتمده ندوة برشلونة وجميع اللقاءات المنبثقة عنها.

الفصل الرابع :

مسار تطور قطاع المحروقات
والنشاطات المختلفة لشركة

الفصل الرابع : مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 1965 - 2012

مدخل :

أدت الإصلاحات الهيكلية للاقتصاد الجزائري بعد انهيار أسعار النفط عام 1986 إلى تسريع الخطى نحو تحقيق الإصلاح الاقتصادي وقد ساهمت عملية التحويل نحو اقتصاد السوق ابتداء من عام 1997-1998 بإدخال تعديلات جوهرية في القطاعات الرئيسية للاقتصاد تمثلت في إعادة تنظيم القطاع الزراعي، تحقيق الاستقلالية في إدارة المؤسسات العامة، إصلاح النظام النقدي والضريبي، تحرير تدريجي للأسعار، اعتماد المرونة في التعامل مع الشركات الأجنبية وإلغاء رقابة الدولة على التجارة الخارجية. وقد ترافقت هذه الإجراءات مع إدخال تعديلات في المؤسسات السياسية وبالأخص على الدستور والسماح بتعدد الأحزاب السياسية وذلك من أجل إنجاز العملية الديمقراطية التي تشهدها البلاد منذ عامين.

هذا على المستوى المحلي أما على المستويين الإقليمي والعالمي، وبصرف النظر عن آفاق التكامل الاقتصادي والسياسي التي يقدمها في إطار بناء اتحاد المغرب العربي في المستقبل والديناميكية الجديدة التي خلقها قيام السوق الأوروبية الموحدة عام 1993، فإن التطورات السياسية والاقتصادية التي حدثت في دول أوروبا الشرقية وفي الشرق الأوسط قد تركت أثرا عميقة على سياسات الطاقة والسياسات الاقتصادية في منطقتنا، وأظهرت مسألتي الأمن الذاتي وحماية أمن الإمدادات النفطية والغازية اللتان تعتبران مسألتين مركزيتين في المرحلة المقبلة.

في ظل هذه الأوضاع، ومن تداخل العوامل المحلية والإقليمية والعالمية والتأثير فيما بينها يمكن لنا فهم محددات سياسة الطاقة الجزائرية الجديدة التي لا تهدف إلى تلبية الاحتياجات المحلية المتزايدة على المدى البعيد من الطاقة فحسب، بل إلى توفير الأموال اللازمة من خلال زيادة عائدات الصادرات النفطية والغازية للوفاء وبالالتزامات المالية الخارجية والداخلية.

المبحث الأول : أهمية قطاع المحروقات في تمويل الاقتصاد الوطني

إن درجة ارتباط الاقتصاد الوطني بقطاع المحروقات كبيرة جدا وبالغة الأهمية ويتضح هذا من خلال النسب العالية التي يسلبهم بها هذا القطاع في تنمية مختلف القطاعات الاقتصادية المشكلة للاقتصاد الوطني.

الميزانية العامة للدولة تساهم بنسبة أكبر من 60% وبنسبة 97% من صادرات الجزائر تأتي من قطاع المحروقات وقيمة الاستثمارات عن طريق الشراكة سوناطراك تفوق 3 ملايين دولار أي ما يعادل ميزانية التجهيز للدولة الجزائرية، وأكثر من 156 ألف يد عاملة تعمل في قطاع المحروقات، ويساهم بأكثر من 35% من (PIB) الإنتاج الداخلي الخام للجزائر¹³⁶.

فأصبح يشكل الارتباط عائقا أمام تطور الاقتصاد الوطني، مع صعوبة إمكانية إيجاد بديل لهذا القطاع في المدى المتوسط حتى الطويل.

فأي تنمية للاقتصاد الوطني لا بد من أن تمر من تنمية قطاع المحروقات بالجزائر وتنمية وتطوير هذا الأخير لا يكون إلا عن طريق الشراكة الأجنبية الذي هو أسلوب جديد من أساليب التنمية الاقتصادية الذي تنتهجه الدولة المتقدمة والنامية على حد سواء ولكن بأهداف مختلفة وهذا ما انتهجته شركة سوناطراك في الآونة الأخيرة.

المطلب الأول: دور قطاع المحروقات في سياسات الطاقة الجزائرية

لقد ارتبطت سياسات الطاقة الجزائرية منذ الاستقلال بقطاع المحروقات نظرا لتوفر موارده مقارنة ببقية مصادر الطاقة الأخرى وخاصة الشمسية والجوفية والحرارية والمناخية... الخ، وعموما كانت الأهداف العامة لسياسة الطاقة الجزائرية في المرحلة الأولى الممتدة منذ الاستقلال إلى مرحلة ما بعد التأميم مرتكزة أساسا على النقاط التالية:

التقرير السنوي الدوري لشركة سوناطراك 2013.¹³⁶

- التعجيل في استرداد مقومات السيادة على الثروات الطبيعية واستثمارها بمعنى تأمين المحروقات.
- إنشاء وتطوير وتقوية صناعة بترولية وطنية في كافة مجالات النشاط البترولي وجميع قطاعاته.
- تأمين الروابط بين صناعة البترول والغاز وسائر الصناعات والنشاطات المحملة لها أو المتفرعة عنها، عن طريق دمج القطاع النفطي هذا ضمن الاقتصاد الوطني، وتوفير الشروط اللازمة لجعل صناعة البترول والغاز دعامة من أهم دعائم خطط التنمية.
- قيام شركة البترول الوطنية (سوناطراك) بدور منفذ الأعمال في كافة المراحل التي تسبق وتلي مرحلة الإنتاج.
- زيادة المدخرات الوطنية من الثروات البترولية عن طريق زيادة وتنويع عمليات التنقيب وتطوير الحقول المكتشفة.
- تأمين احتياجات الطاقة للسوق المحلية من أفضل الشروط الممكنة من حيث التكلفة والضمان.
- تكوين الإطارات الوطنية، عن طريق التعليم النظري إلى جانب التدريب العملي في الحقول والمنشآت.
- التعاون إلى أبعد الحدود مع الدول الصديقة والشقيقة لدعم القوة التفاوضية للجزائر وتنسيق الجهود اللازمة لتحقيق المصالح والأهداف المشتركة.
- من خلال هذه الأسس والأهداف العامة لسياسة الطاقة في الجزائر قبل وبعد التأميم، نلاحظ بأن دور قطاع المحروقات في التنمية الشاملة يشكل أحد أهم الأهداف الأساسية لسياسة الطاقة الجزائرية في نهاية الستينات وبداية السبعينات¹³⁷.

عاطف سليمان، معركة البترول في الجزائر، دار الطالعة، بيروت 1974، ص 74.137

إلا أن الظروف الاقتصادية والسياسية التي ميزت فترة بداية الثمانينات أدت بالجزائر إلى مراجعة سياستها الطاقوية السابقة، وتبني سياسات جديدة، هذه الأفكار الجديدة كانت نتيجة سببين هامين هما:

عدم التوازن الاقتصادي الذي ساد في السبعينات نتيجة تمركز الاستثمارات في عدد معين ومحدود في القطاعات.

المتغيرات الطاقوية ومنها: ضعف الاحتياطات، تقلبات السوق البترولية العالمية... الخ. هذه الأسباب أدت بالضرورة إلى وضع سياسة طاقوية طويلة المدى، وتتضح هذه السياسة من خلال التقرير الذي قدمته اللجنة المركزية لحزب جبهة التحرير الوطني لديسمبر 1998، ويرتكز هذا التقرير على توضيح سياسة الطاقة الجزائرية في المدى البعيد والمتمثلة في النقاط التالية:

- أهمية الدور الرئيسي لصادرات المحروقات، وهو النشاط المسيطر بصفة كلية على قطاع الطاقة، في تمويل مخططات التنمية.

- الطبيعة الخطيرة لمستقبل الدولة في تحقيق نمو اقتصادي غير متوازن، نظرا للاعتماد على ديناميكية صادرات المحروقات وهي موارد غير متجددة.

- ضمان أكثر صلابة للتنمية الوطنية تفترض تعبئة شاملة للعمال، لتنمية القطاعات الأخرى، وإنشاء اقتصاد متنوع وأكثر تكامل في نشاطاته، وبالتالي تبعية أقل في العلاقات مع الخارج.

- ضرورة إثراء وتنويع الاحتياطات الطاقوية الحالية المسيطرة عليها من قبل المحروقات بفضل التنمية والتحكم في مصادر أخرى للطاقة.

أما فيما يخص توجيهات المخطط الطاقوي في المدى البعيد يجب التركيز على ما يلي:

• ضرورة وضع سياسة وطنية للطاقة في المدى البعيد تأخذ بعين الاعتبار المعطيات الجديدة الداخلية والخارجية والمتمثلة أساسا فيما يلي:

- ميزانية ومعلومات على فترة الخبرة الوطنية الطويلة في تسيير قطاع الطاقة.
- التوسع الحالي في الاستهلاك الداخلي للطاقة حتى الوقت الحاضر هامشي في الاستعلامات الطاقوية، وسيكون متناسبا في المستقبل.
- التطور المحقق والاضطرابات الحالية الخاصة بالاقتصاد العالمي للطاقة والتجارة العالمية، وبصفة عامة الوضع السياسي العالمي، الإطار الذي يدور فيه صراعنا من أجل الوصول إلى سعر حقيقي لصادرتنا.
- تأسيس مخطط في الأجل الطويل بتنمية واستعمال الطاقة معتمدا أساسا على التوجهات الرئيسية التالية:

- ضرورة ضمان مستقبل طاقي للدولة، بالمحافظة على احتياجات إستراتيجية للمحروقات، وكذا الدخول بشكل سريع في برنامج تنويع مصادر الطاقة الجديدة والمتجددة

138

- وجود قطاع عام قوي بإمكانه تحقيق أهداف إستراتيجية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
 - ضرورة القيام بعملية الإصلاح الزراعية وهذا عن طريق توزيع عادل للأراضي وتحسين علاقات الإنتاج داخل القطاع الزراعي.
- من خلال ما سبق ذكره يلاحظ الأهمية القصوى التي يكتسبها قطاع المحروقات في استراتيجيات التنمية الجزائرية وما يحققه من تراكم لتحقيق النمو الاقتصادي وخاصة منذ تأميم هذا القطاع سنة 1971.

المطلب الثاني : مكانة قطاع المحروقات في التنمية الوطنية

مباشرة بعد استرجاع الجزائر لقطاع المحروقات وجب عليها السيطرة على مصادر التمويل اللازمة، وخاصة وأن هذا القطاع يؤمن وسائل التراكم اللازمة للدولة من جهة، ويساهم في تطوير الصناعات الأساسية الرئيسية من جهة أخرى، مع العلم أن تأميم التجارة

يونس أحمد البطريق بيروت، الملامح الرئيسية في اقتصاديات البلدان العربية، دار النهضة العربية 1985، ص 84. 138

الخارجية والنظام المصرفي الذي تم في منتصف الستينات سمح لقطاع المحروقات بلعب دور أساسي كما سمح للدولة التحكم في مقاليد الإنتاج ووسائله بحيث يمثل المحرك والممول الأساسي لكافة قطاعات الاقتصاد الوطني وهذا عن طريق الإيرادات المحققة من الصادرات¹³⁹.

ويتمتع النفط بمزايا هامة وعديدة، كونه سلعة إستراتيجية لها خطورتها وقت السلم والحرب على السواء، فهو أهم عناصر التقدير الاستراتيجي للدول، وعليه تستند قوة الدول من خلال سيطرتها على الموارد الطاقوية والتحكم في الصراع العالمي بأسره وذلك باعتباره مؤشر حقيقي لقياس تقدم الدول وازدهارها.

تكمن أهميته أيضا في حقيقتين :

أولها كونه مصدر الطاقة ويحظى بمكانة متميزة بين مجموع هذه المصادر الناجمة عن أسباب فنية واقتصادية عديدة تتمثل في درجة الاحتراق العالي وارتفاع معاملته الحراري ونظافة استخدامه، وسهولة نقله وتخزينه وانخفاض تكاليف إنتاجه إلى ما يتيح من مزايا أخرى.

وثانيها لأنه مادة خامة أساسية في العديد من فروع الصناعات الكيماوية والبتر وكيماوية، وتتمثل هذه الصناعات القائمة أساسا على النفط في صناعات زيوت التشحيم والورق والمطاط والمنظفات الصناعية ... إلخ، إلى جانب بعض الصناعات الغذائية أيضا¹⁴⁰.

بالإضافة إلى ذلك فان الاقتصاد الجزائري له اعتماد مطلق على المحروقات إذ أنه حوالي ثلثي الإنتاج المحلي والدخل القومي مصدرهما إنتاج المحروقات من نפט وغاز طبيعي، والثلث الأخير في معظمه هو دخل غير مباشر للمحروقات إضافة لكون أكثر من 60 % من الإيرادات المحلية للميزانية العامة، مصدرها الأرباح التي تجنيها الحكومة من

المجلة الدورية لقطاع الطاقة والمناجم، العدد 8 جانفي 2008، ص 24.¹³⁹
¹⁴⁰ Jean Masseron. EBIDP. P147

صادرات البترول والغاز، كما أنه يلعب دور غير مباشر في دعم أجور ورواتب العمل وتمويل الاستهلاك العام والخاص ودعم نشاطات الإنتاج من زراعة وصناعة تحويلية، ودعم الصناعة البترولية ومنتجاتها المكررة.

وتكمن أهمية قطاع المحروقات بالنسبة للاقتصاد الجزائري فيما يلي:

1- المحروقات والجباية البترولية والتجارة الدولية:

تتميز التجارة الخارجية للجزائر بالاعتماد على قطاع المحروقات الذي يمثل أكثر من 97.5% من الصادرات الجزائرية والذي يعتبر المورد الأساسي للعملة الصعبة، ومما يمكن استنتاجه من صادرات الجزائر أنها اعتمدت التصدير الأحادي مما يجعل الميزان التجاري جد متأثر بأسعار البترول، أما بالنسبة للجباية البترولية والتي تعتبر طرف مهم في عملية تطوير الاقتصاد الوطني، وتوجيه ودفع الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية، إذ تتضح أهميتها في تمويل نفقات التجهيز، ففي سنة 2001 مثلا ساهمت بـ 66% من مداخيل الدولة الضريبية.

فهذه الحصة تعكس عدم استقرار الإنتاج الزراعي وهشاشة الخدمات والصناعة الحديثة، كما تساهم الجباية البترولية في إنعاش الاقتصاد الوطني خاصة من خلال الاستثمارات المحققة في مجال المحروقات.

2- المحروقات والقطاع الصناعي:

تكمن أهمية المحروقات في المساهمة في خلق وحدات صناعية والتموين بالتجهيزات اللازمة في إطار الوظيفة المالية لقطاع المحروقات، وفي التحويلات البتر وكيماوية، كما تستعمل المحروقات كمادة أولية وسطية في الكيمياء العضوية كتكرير البترول الذي يمكن من الحصول على قائمة طويلة من المنتجات النهائية كالبنزين، البوتان، الزيوت) حيث استطاعت الجزائر تحقيق الكثير من النمو.

تقوم الوكالة الوطنية لتنمين موارد المحروقات بترقية استثمارات القطاع وتسليم رخص التنقيب مع تحديد ومنح مساحات البحث وكذا متابعة ومراقبة تطبيق عقود البحث

والاستغلال، وكذا تحديد وتحصيل الإتاوات وتحويلها للخزينة العمومية، كما تقوم بتسيير وتطوير بنوك المعلومات الخاصة بالبحث واستغلال المحروقات.

أما الوكالة الوطنية لمراقبة النشاطات وضبطها في مجال المحروقات فهي تسهر على تطبيق القوانين المتعلقة بالنشاطات التي يحكمها هذا القانون (التعريفات، الاستعمال الحر لمنشات النقل والتخزين، الأمن الصناعي، المحافظة على البيئة، دفتر الشروط المتعلق بانجاز المنشآت، تطبيق المعايير والمقاييس المعدة على أساس أفضل تطبيق دولي). كما تتكف بدراسة طلبات منح امتياز النقل بواسطة الأنابيب وتقديم التوصيات إلى الوزير المكلف بالمحروقات.

ويسمح هذا القانون أيضا بتكييف قوانين المؤسسات العمومية العاملة في هذا القطاع للدخول في اقتصاد السوق الذي يتميز بالمنافسة والفعالية الاقتصادية والذي تركز مبادئ الشفافية في التسيير، حيث تتولى الدولة مهامها في تسيير العقار المنجمي كقوة وطنية وضابط للقوانين.

المطلب الثالث : تطوير الهياكل القاعدية للمحروقات

1- التكرير : تركز صناعة التكرير في الجزائر على أربع مصافي: (سكيكدة، أرزيو، الجزائر العاصمة، حاسي مسعود) ذات طاقة تكريرية إجمالية تقدر بـ 22 مليون طن/ سنة حيث تباشر شركة نفتك، فرع 100% بشركة سوناطراك كل نشاطات التكرير. وفي إطار إدماج آليات التكرير مع متطلبات السوق الدولية من حيث النوعية (نسب الكبريت وأكسيد الأزوت في السوق الأوروبية) وكذا المعايير الأوروبية الجديدة، قامت شركة نفتك بإعداد برنامج لتأهيل وتحديث وحداتها التكريرية للفترة 2005-2008 وتقدر القيمة الاستثمارية لهذا البرنامج بـ 1.2 مليار دولار، كما تم وضع عدة مشاريع لرفع الطاقة الإنتاجية والمتمثلة هذه المشاريع في¹⁴¹:

مجلة سوناطراك رقم 49- جويلية 2005 ص3.141

مشروع هليوم سكيكدة وقد تم تدشينه في جوان 2005 لإنتاج 600 مليون قدم مكعب/سنة من الهليوم و 50 000 طن/ سنة من الأزون.

مشروع مصفاة أدرار لتكرير 600 000 طن / سنة من البترول والذي يتم انجازه بالشراكة بين الشركة الوطنية سوناطراك والشركة الصينية CNPC، وتقدر مدة الانجاز 36 شهرا وقد انطلقت الأشغال به في مارس 2004 بتكلفة استثمارية تقدر بـ 167 مليون دولار 30% تمول من طرف الشركة الوطنية سونا طراك والبقية تمولها شركة CNPC مشروع لتكرير المكثفات بسكيكدة بطاقة 5 مليون طن/ سنة تقوم بانجازه شركة سوناطراك. إلى جانب ذلك هناك مشروع انجاز مصفاة في تيارت بقدر 15 مليون طن وهذا المشروع قيد الدراسة.

2- تمييع الغاز الطبيعي :

تعتبر الشركة الوطنية سونا طراك رائدة في مجال تمييع الغاز الطبيعي حيث تملك أربع مركبات لتمييع الغاز الطبيعي بطاقة تحويل تقدر بـ 24 مليون طن من الغاز السائل وفي هذا الإطار سيتم انجاز مصنع لتحويل الغاز الطبيعي إلى سائل بطاقة إنتاج 36000 برميل/ يوم من الغاز السائل في منطقة تينهرت.

وفي إطار نشاطات الشركة الوطنية سوناطراك بالخارج يتم تنفيذ مشروع - ريغانوزة- تحويل الغاز المميع إلى سائل بمدينة بورغادوز الاسبانية بالشراكة مع اسبانيا.

3- غاز البترول المميع :

ينتج غاز البترول المسال أساسا من حقول الغاز الطبيعي إلى جانب استخلاصه من عملية معالجة البترول.

يقدر الإنتاج الحالي لغاز البترول المسال بـ 9.2 مليون طن موجه معظمه للتصدير. في إطار البرنامج التنموي المتعلق باستخلاص غاز البترول المميع المستخلص من الحقول الغازية، وتوسيع وحدات فصل غاز البترول المميع، سيصل الإنتاج في أفق 2015 إلى حوالي 22 مليون طن.

4- النقل بالأنابيب :

عرف نقل المحروقات بواسطة الأنابيب تطور هاما في السنوات الأخيرة حيث ارتفع طول الشبكة من 11 500 كلم في 1995 إلى 16000 كلم في سنة 2008/30 أنبوب نقل، فقد دعمت الشبكة في سنة 2010 بـ 2056 كلم لنقل الغاز و 1119 كلم لنقل البترول و 1393 كلم لنقل غاز البترول المسال.

تقدر طاقة النقل الحالية لهذه الشبكة بـ 326 مليون طن مكافئ نפט سنويا.

تتكون الشبكة الحالية للنقل بالأنابيب من :

جدول رقم 13 : يمثل الشبكة الحالية للنقل بالأنابيب

مليون طن. م. ن	مليار م ³	مليون طن			
		الغاز الطبيعي	غاز البترول السائل	المكثفات	
المجموع					
30	14	3	2	11	عدد القنوات
15846	7400	2698	1072	4677	الطول (كلم)
77	31	9	3	34	عدد المحطات
329	146	17	24	142	الطاقة الفاعلة

المصدر: مجلة سوناطراك رقم 2009/54.

وتقوم الجزائر بضخ الغاز إلى جنوب أوروبا عبر خطين من الأنابيب: خط المغرب أوروبا (بيدرو ديران فارال) الممتد إلى اسبانيا بسعة 8 مليارات متر مكعب سنويا وخط عبر البحر الأبيض المتوسط سعته 24 مليار متر مكعب في السنة، وقد قامت سونا طراك بزيادة سعة كل من هذين الخطين، كما هناك خطين آخرين للأنابيب بصدد الانجاز وذلك لاستغلال سوق أوروبية جديدة للغاز.

يتمثل هذان المشروعان في:

1. مشروع أنبوب الغاز مدغاز «MEDGAZ»: خط يربط الجزائر بإسبانيا عبر البحر الأبيض المتوسط بسعة أولية 8 مليارات متر مكعب سنويا، ومن المفترض أن تنتهي الأشغال به في بداية 2009.

2. مشروع الأنبوب الغاز غالسي «Projet GALSI»: الذي يربط الجزائر بإيطاليا مارا بجزيرة سردينيا بسعة 8 مليارات متر مكعب سنويا، ومن المنتظر أن تنتهي الأشغال به في 2009.

3. مشروع أنبوب الغاز عابر الصحاري «TRANS - SAHARIEN»: في إطار التنمية المستدامة في إفريقيا، تم إبرام اتفاقية بين سوناطراك وشركة NNPC النيجيرية في مارس 2003 لدراسة إمكانية انجاز أنبوب الغاز يربط نيجيريا بالجزائر عبر النيجر بطول 4500 كلم، من أجل تزويد أوروبا الجنوبية بالغاز الطبيعي، وفي ماي 2005 تم إبرام عقد مع مكتب استشاري ألماني لانجاز الدراسة التمهيدية للمشروع.

• الموانئ البترولية والنقل البحري للمحروقات:

يتم تصدير المحروقات عبر ثلاث موانئ بترولية رئيسية وهي: أرزيو، سكيكدة وبيجاية ومن أجل تطويرها تم في سنة 2004 إنشاء شركة تسيير واستغلال الموانئ البترولية بين الشركة الوطنية سوناطراك وشركة تسيير الموانئ وقد شرع في أعمال تكييف الموانئ البترولية مع ارتفاع الكميات المنقولة.

كما تم إبرام عقد في سنة 2004 بقيمة 239 مليون دولار مع الشركة الأمريكية FMC من أجل انجاز 5 محطات شحن المحروقات السائلة في أعالي البحار من صنف SPM (02 بأرزيو، 02 سكيكدة و 01 بيجاية)¹⁴².

فهذه المشاريع السالفة الذكر ستسمح بـ :

- رفع طاقة الشحن من 900000 برميل في اليوم إلى 1.5 مليون برميل/يوم.
- رفع كمية تصدير الغاز بحوالي 25 مليار متر مكعب لتصل 85 متر مكعب.

¹⁴² Jean masseron « économie des hydrocarbures » Edition Technip, paris p 144 l'année 2008.

– رفع طاقة معالجة المحروقات بـ 6 مليون طن.

وفي ميدان النقل البحري للمحروقات تم استلام باخرتين لنقل الغاز الطبيعي السائل في 2008، الأولى بسعة 138000 م³ والثانية بسعة 145445 م³ بالإضافة إلى استلام باخرتين لنقل غاز البترول السائل بطاقة نقل إجمالية 59000 م³.

• الصناعات البتروكيمياوية:

ترتكز الصناعة البتروكيمياوية في الجزائر على مجعنين:

الأول: في المنطقة الصناعية بأرزويو، تبلغ طاقته الإنتاجية 100 ألف طن/ سنة من مادة الميثالون، و 23 ألف طن/ سنة من الرتجات (Risine) الاصطناعية.

الثاني: في المنطقة الصناعية بسكيكدة، ويحتوي على وحدات لإنتاج الأثيلين بطاقة 120 ألف طن/ سنة، والبولي اثيلين منخفض الكثافة بطاقة 48 ألف طن/ سنة البولي فينيل كلوريد (PVA) بطاقة 35 ألف طن/سنة.

وفي إطار إستراتيجية تطوير الصناعة البتروكيمياوية تم وضع برنامج لتطوير هذا الفرع يرتكز على الشراكة الدولية، في صفة تبادل التجربة التي تشكل الوسيلة الوحيدة لتجديد الأموال والدعم التكنولوجي الضروريين بالإضافة إلى ذلك وفي نفس الإطار هناك عدة مشاريع في طور التشغيل والتمثلة في:

✓ تجديد وحدة إنتاج الكلور / النشادر بسكيكدة لتحقيق مستوى إنتاج (35000 طن/سنة) وتطبيق المعايير الدولية السارية.

✓ مصنع (POLYMED) لإنتاج بولي ايثيلان عالي الكثافة بسعة 130000 طن/سنة، تم تدشينه في سنة 2005.

✓ كما تملك سوناطراك بالشراكة مع شركة (BASF) الإسبانية وحدة لإنتاج بروبيلان في تيراغون بإسبانيا بطاقة إنتاجية 350000 طن/ سنة، إلى جانب ذلك هناك مشاريع

أخرى في طور الدراسة والتشاور والبحث عن الشراكة الأجنبية في 2008 وتتمثل في ما يلي¹⁴³:

- 1- وحدة نزع الهيدروجين عن البروبان وإنتاج بولي بروبيلان في أرزيو.
- 2- مصنع التكسير المحفز لزيت الوقود بسكيكدة.
- 3- مركب متكامل لإنتاج تيريفتاليك (PTA) وبولي ايثيلين تيريفتاليك (PET) بسكيكدة.
- 4- مركب متكامل لنزع برفينات وإنتاج الكيل خطي بترن (LAB) بسكيكدة.
- 5- مركب متكامل لتكسير بخاري للنفثا ووحدات بولي ايثيلين، ايثيلان غليكول. (Glycol) وبولي بروبيلان بسكيكدة.
- 6- مركب التكسير البخاري للايثيلان بأرزيو.

• الطاقة الكهربائية:

عرف استهلاك الكهرباء تطورا سنويا بمعدل 8 %، حيث انتقل من 3149 ميغاواط ساعي في سنة 1976 إلى 25910 ميغاواط ساعي في سنة 2004 وسيصل إلى حوالي 27000 ميغاواط في 2005.

هذا التطور ناتج عن حاجيات الاقتصاد والسكان، مما أزم تطور وسائل الإنتاج، حيث تضاعفت الطاقة القائمة من 1450 ميغاواط سنة 1976 إلى 6753 ميغاواط سنة 2004.

وتتكون شبكة إنتاج الطاقة الكهربائية حسب نوع الإنتاج عام 2008 من الآتي:

- 5- تروبينات بخارية 2740 ميغاواط.
- 6- تروبينات غازية 3567 ميغاواط.
- 7- هيدروليكية 275 ميغاواط.
- 8- ديازال 171 ميغاواط.

تساهم محطات التربينات البخارية والغازية حوالي 98 بالمائة من إجمالي إنتاج الكهرباء مشكل من 99 بالمائة من الغاز الطبيعي.

كما يتم تطوير إنتاج الكهرباء باستغلال الطاقة الشمسية لإيصال الكهرباء للقري الصحراوية، وقد وصل عدد البيوت الموصلة بالكهرباء 906 بيت في 2008.

¹⁴³ Jean masseron. EBIDP. P 145-146.

المبحث الثاني: تقديم شركة سوناطراك وأنشطتها الرئيسية¹⁴⁴

سوف نتعرض في هذا المبحث إلى تقديم شركة سونا طراك وتعريفها لأن الجزائر أرادت أن تلعب دور حقيقي في استغلال ثرواتها الطبيعية وهذا بعد الحصول على استقلال. ولم تظهر أهمية شركة سونا طراك إلا بعد تأميم المحروقات في 24 فبراير 1971 ومنذ ذلك التاريخ تعمل سوناطراك على تعزيز عملية استرجاع كل الثروات البترولية والغازية التي توجد في باطن التراب الوطني حيث أن في 1975 كانت تتحكم في 83%، 17 % كانت في حوزة الشركة الفرنسية ولم تسير سوناطراك 100% من منتج البترول والغاز في الجزائر إلا في سنة 1981 أين تم إعادة هيكلتها وتكوين 17 مؤسسة مستقلة من الشركة الأم. إن رقم أعمالها تزايد عبر السنوات الأخيرة حيث أن في سنة 1993 كان يقدر 3.2 مليار دينار جزائري في 1994 كان 405 مليار دينار جزائري في سنة 1995 أصبح 525 مليار دينار جزائري وارتفع إلى حوالي 80 مليار دولار نهاية سنة 2012.

المطلب الأول : نشأة وتطوير مهام شركة سوناطراك

الشركة الوطنية لنقل وتوسيع المحروقات المعروفة باسم سوناطراك تحت المرسوم رقم 63-491 المؤرخ في 31 ديسمبر 1963 الذي كلفها بمهام محددة، تتلخص في نقل وتسويق المحروقات، ثم جاء مرسوم ثاني ومرسوم 66-296 المؤرخ في 22 سبتمبر 1966 ليوسع مهام الشركة إلى عدة ميادين منها البحث عن المحروقات وإنتاجها وتحويلها وتسويقها. ورغم كل هذا التعديل بقيت المؤسسة باسمها القديم وعملت بكل جهدها على تطوير فروع المحروقات، فتفرعت عنها 17 مؤسسة جديدة، المؤسسة الوطنية للبلاستيك والمؤسسة الوطنية لتسيير منطقة سكيكدة الصناعية الخ. وتعد الشركة الأولى إفريقيا من ضمن 50 شركة افريقية رائدة والعاشر عالميا في مجال المحروقات لسنة 2011¹⁴⁵.

القانون الأساسي لشركة سوناطراك المرسوم رقم 491/63 سنة 1963.¹⁴⁴
مجلة سوناطراك العدد 63 سنة 2011 ص 63.¹⁴⁵

التنظيم الجديد لسوناطراك كان بين سنة 1984-1986، اعتماد على توجيهات المخطط الرباعي 02، وفي 21 جانفي 1998 وبعد موافقة المجلس الوطني للطاقة يرسم أن سوناطراك هي تسمية للشركة الوطنية عن المحروقات وإنتاجها ونقلها وتحويلها وتسويقها والتي يوجد مقرها بمدينة الجزائر.

1- مهام شركة سوناطراك:

في السنوات الأولى من نشأتها، كان هدف سوناطراك يتلخص في نقل وتسويق المحروقات، فمحدودية نشاطاتها هذا ناتج عن نقص الخبرة في ميدان البحث والتقيب والإنتاج من جهة، ولصعوبة التحكم في المؤسسات الأجنبية المستغلة للبتروول من جهة أخرى، فعلى هذا الأساس قررت الحكومة توسيع نشاط سوناطراك اثر مرسوم 22 سبتمبر 1966 تعود للشركة:

- 1- كل عمليات البحث والتقيب والإنتاج.
- 2- بناء كل وسائل نقل المحروقات.
- 3- توزيع وبيع المحروقات ومختلف المواد المشتقة منها، يتم في الجزائر قبل الخارج.
- 4- معالجة وتحويل المحروقات على أرض الوطن، وإقامة صناعة بتر وكيمياوية.
- 5- المشاركة في كل عملية صناعية تجارية، آلية، أو عقارية كانت، مرتبطة بطريقة مباشرة بمهامها.
- 6- فبالقرار الحكومي، أصبح حضور سوناطراك يتزايد في كل مراحل الصناعة البترولية.

كان إنتاج البترول لا يتجاوز 26.5 مليون طن سنة 1964-1965، ثم ارتفع إلى 33.8 مليون طن سنة 1966 عندما بدأ أنبوب حوض الحمراء، أرزيو، يمارس عمله، كما بلغ إنتاجه سنة 1968 بـ 43 مليون طن في حين بلغ إنتاج الغاز 2.4 مليار متر مكعب.

بعد إعادة الهيكلة سنة 1981 ركزت سوناطراك على المهام الإستراتيجية لقطاع المحروقات، والتي كانت تترتب حول محاور ذات النشاطات التالية:

- ✓ نشاطات الاستكشاف والبحث عن المحروقات.
- ✓ نشاطات تطوير واستغلال حقول المحروقات.
- ✓ نشاطات نقل وتوزيع المحروقات عبر الأنابيب.
- ✓ تجميع وتحويل الغاز الطبيعي وكل نشاطات المنبع والمصب.

المطلب الثاني: النشاطات الرئيسية لسوناطراك

• نشاط النقل:

نشاط نقل المحروقات السائلة والغازية عبر الأنابيب، تعتبر حلقة أساسية وإستراتيجية في السياسة الطاقوية لشركة سوناطراك تتمثل مهامها في تطوير، وتسيير استغلال شبكة النقل التخزين، تسليم وحسن المحروقات وفيما يخص هذا النشاط "نشاط النقل" هناك شهادة استحقاق لعام 1999 من قبل حرص سواحل الولايات المتحدة الأمريكية للباخرة ناقلة "الميثان" مصطفى بن بولعيد التابعة للشركة الوطنية للنقل البحري المكلفة بنقل المحروقات والمواد الكيماوية¹⁴⁶.

• الاكتشافات:

بدأت أول أعمال التنقيب في 1890 في "حوض شلف" وقد امتدت إلى الصحراء إلا في حوالي 1950 أين اكتشف عدة حقول للغاز والبتترول والتي وضعت ضمن البلدان التي تمتلك أكبر احتياط من المحروقات مهامه تحقيق مجمل الأعمال الجيولوجية، الجيوفيزيائية، ومراقبة أعمال البحث والتنقيب.

وهناك اكتشافات جديدة سنة 2000 المتمثلة في اكتشاف البترول في حاسي درا بلت واكتشاف غازي جديد في حوض رقان واكتشاف بترولي في فيجت العرف.

مجلة سونا طراك العدد 1998/11. 146

• التسويق:

احتفظت شركة سونا طراك بعد إعادة هيكلتها مجمل التسويق الخارجي للمحروقات الغازية والسائلة وذلك بفضل جبرتها التجارية ووجودها في السوق الخارجي حيث أنها تعد حاليا من أهم المؤسسات البترولية في العالم وذلك بعد 30 سنة من العمل في مصلحة تطوير الاقتصاد الوطني وتحرير الطاقة في البلاد، ومهمة هذا النشاط تقويم تسويق المحروقات.

• التكرير:

منذ نشأة NAFTEC في أوت 1987 تكلفت بإنتاج غاز بترول المسار GPL الموجهة لإشباع متطلبات السوق الوطني والدولي.

أهدافها الأساسية هي:

1- تطوير، تسيير وتنظيم صناعة تكرير المحروقات ومشتقاته.

2- تزامن التموين وضبط السوق الوطني بالإنتاج والاستيراد.

3- المشاركة في ترقية تصدير المنتجات البترولية المكررة.

إن كفاءة التكرير في الجزائر بلغت 22 مليون طن CONDENSAT والغاز البترولي

المسال GPL.

تأميم استقلالية البلاد فيما يخص المنتجات البترولية المكررة وكذلك تقويم أفضل للمردود الطبيعي ألا وهو البترول الخام.

تميع وفصل غاز البترول المسال GPL.

ركزت شركة سوناطراك مجهود حول تطوير الحقول الغازية وبالخصوص حقل "حاسي

الرمل" الذي يعد من أكبر الحقول في العالم.

تمتلك شركة سوناطراك 42 % من الكفاءة العالمية لتنمية الغاز الطبيعي.

المطلب الثالث: الإطار التأسيسي والقانوني لشركة سوناطراك

(وجهة القانون رقم 86-14 لسنة 1986/08/19 قانون رقم 14-86 مؤرخ في 13 ذي الحجة عام 1406 هـ الموافق لـ 19 أوت 1986 يتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب وتحت رعاية سيادة رئيس الجمهورية وبناء على الميثاق الوطني).

وبناء على دستور لاسيما المواد 14 و 25 و 152 منه بمقتضى الأوامر والقوانين التنظيمية، وبناء على ما أقره المجلس الشعبي الوطني، يصدر القانون رقم 86-14 نصه في سبعة أبواب رئيسية هي:

الباب الأول: أحكام عامة.

الباب الثاني: الرخص المنجمية.

الباب الثالث: نقل المحروقات بالأنابيب.

الباب الرابع: الاشتراك مع الأشخاص المعنويين الأجانب.

الباب الخامس: الحقوق الملحق بالتنقيب عن المحروقات والبحث عنها واستغلالها ونقلها بالأنابيب.

الباب السادس: النظام الجبائي.

الباب السابع: أحكام مختلفة.

وبما أن بحثنا هذا عنوانه أفاق وإستراتيجية سونا طراك في ظل الشراكة الدولية المحلية سوف نقوم بتوضيح وتفصيل الباب الرابع وهو الاشتراك مع الأشخاص الأجانب ويضع القانون رقم 86-14 لهذا الباب 10 مواد قانونية أساسية من المادة 20 إلى غاية المادة 23 سنوردها واحدة تلو الأخرى.

المادة 20: لا يمكن لأي شخص معنوي أجنبي يرغب في ممارسة أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات عليها في هذا الباب.

المادة 21: تحقيق للاشتراك المذكورة في المادة 20 السابقة، يبرم مقدما ما يلي:

عقد بين المؤسسة الوطنية والشخص المعنوي الأجنبي أو الأشخاص المعنويين الأجانب يحدد القواعد التي يخضع لها الاشتراك.

لاسيما المساهمة في الأعباء والأخطار والنتائج، ثم كيفية انتفاع الشريك الأجنبي، بروتوكول بين الدولة والشخص المعنوي أو الأشخاص المعنويين الأجانب، يحدد إطار مباشرة الأعمال المزمع القيام بها بالاشتراك مع المؤسسة العمومية الجزائرية والالتزامات اتجاه الدولة، استنادا إلى القوانين والتنظيمات المعمول بها.

وينص البروتوكول على المضمون العام للاشتراك والالتزامات المادية التي يتحملها الطرف الأجنبي والتزامات الدولة الجزائرية فيما يخص انتفاع الطرف الأجنبي في حالة اكتشاف حقل عام.

يوافق عن طريق التنظيم على البروتوكول والعقود المذكورين أعلاه.

المادة 22: يمكن أن يأخذ الانتفاع المذكور في المادة 21 أعلاه، شكلا من الأشكال التالية: الحصول على الشريك الأجنبي في الميدان على جزء من إنتاج الحقل المكتشف يطابق نسبة مساهمة في الاشتراك.

حصول الشريك الأجنبي على حصة من إنتاج الحقل المكتسب تعويضا لمصاريفه وأجره المحدد في عقد الاشتراك.

دفع مبلغ للشريك الأجنبي في حالة اكتشاف حقل قابل للاستغلال التجاري تعويضا لمصاريفه وأجره ويكون هذا الدفع عينا أو نقدا وحسب الكيفيات المتفق عليها في عقد الاشتراك.

المادة 23: ترد للطرف الأجنبي في حالة اكتشاف حقل قابل للاستغلال تجاريا المصاريف التي أنفقها على اكتشاف هذا الحقل يستفيد عند الاقتصاد علاوة وفقا للكيفيات المتفق عليها في عقد الاشتراك.

ويمكن المؤسسة الوطنية والشركة الأجنبية أن تكون زيادة على ذلك، شركة مختلطة الاقتصاد خاضعة للقانون الجزائري قصد تصدير كميات الغاز المستخرجة من الحقل المكتشف التي تضعها المؤسسة الوطنية تحت تصرف هذه الشركة المختلطة للاقتصاد، وتحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 24: يمكن أن يكتسي الاشتراك أحد الشكلين التاليين: إذا كانت طريقة انتفاع الشريك الأجنبي المنصوص عليها في المقطع 1 من المادة 22 السابقة.

➤ أما اشتراك بالمساهمة لا يتم بالشخصية المعنوية.

➤ وأما شركة تجارية بالسهم تخضع للقانون الجزائري ويكون مقرها الرئيس بالجزائر.

ويتعين على الشريك الأجنبي أن يكون لهذا الغرض شركة تجارية خاضعة للقانون الجزائري ويكون مقرها في الجزائر، يجب أن لا تقل نسبة انتفاع المؤسسة الوطنية عن 51% مهما يكن الشكل المعتمد.

على المستوى التنظيمي فإن القانون يتحدث عن إنشاء هيأتين¹⁴⁷:

الأولى: تتكفل بالضبط أما الثانية فتتولى بمنح الرخص، وتسنى هذه الأخيرة النفط، والقانون يمنح لهذه الهيئات التي تتمتع باستقلالية صلاحيات واسعة جدا في كل ما يتعلق بالمحروقات السائلة والغازية على حد سواء.

بالنسبة لنقل المحروقات عن طريق الأنابيب فعن المشروع يرفع الاحتكار تماما ويمكن لكل من أراد المساهمة في هذا المجال وفق القوانين السارية المفعول¹⁴⁸.

مما يعني أن مد الأنابيب وتسييرها سيكون هو إلى آخر حد والشرط الوحيد هو أن تمنع هيئة النفط "رخصة" بذلك ومدة الرخصة 50 عاما.

وجهة القانون رقم 86-14-19 أوت 1986 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 19، 1986.¹⁴⁷
وجهة القانون رقم 91-21 لسنة 1991 يوم 01 ديسمبر الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 63، 1991.¹⁴⁸

القانون قيد المناقشة حرر قطاع المحروقات من جانبيه الأساسي والخلفي أي الإنتاج والاكتشاف والتسويق فهذا الأخير وعلى غرار التخزين سيكون حدا ودون احتكار من طرف الدولة.

مشروع قانون المحروقات يختلف جذريا عن كل القوانين التي سيرت القطاع منذ الاستقلال ومنذ التأميم وإذا كان البعض يؤكد أن سنة 1971 كانت سنة بسط سيادة الدولة على القطاع فعن المشروع الجديد يعني دورا جديدا للدولة التي تفتح المجال للآخرين للمساهمة في هذا القطاع الاستراتيجي الذي سيظل المورد الأساسي للبلاد والسؤال المطروح هو تسيير الهيئات التي تحدث عنها.

والتي تعتبر هيئات أساسية والتخوف من عدم وجود سلطات مضادة لمراقبة هيئة النفط والضبط لأن دعم لدى المعنيين ضخم قد يعيد منطق الربح من جديد.

المطلب الرابع: الهياكل التنظيمية لشركة سوناطراك

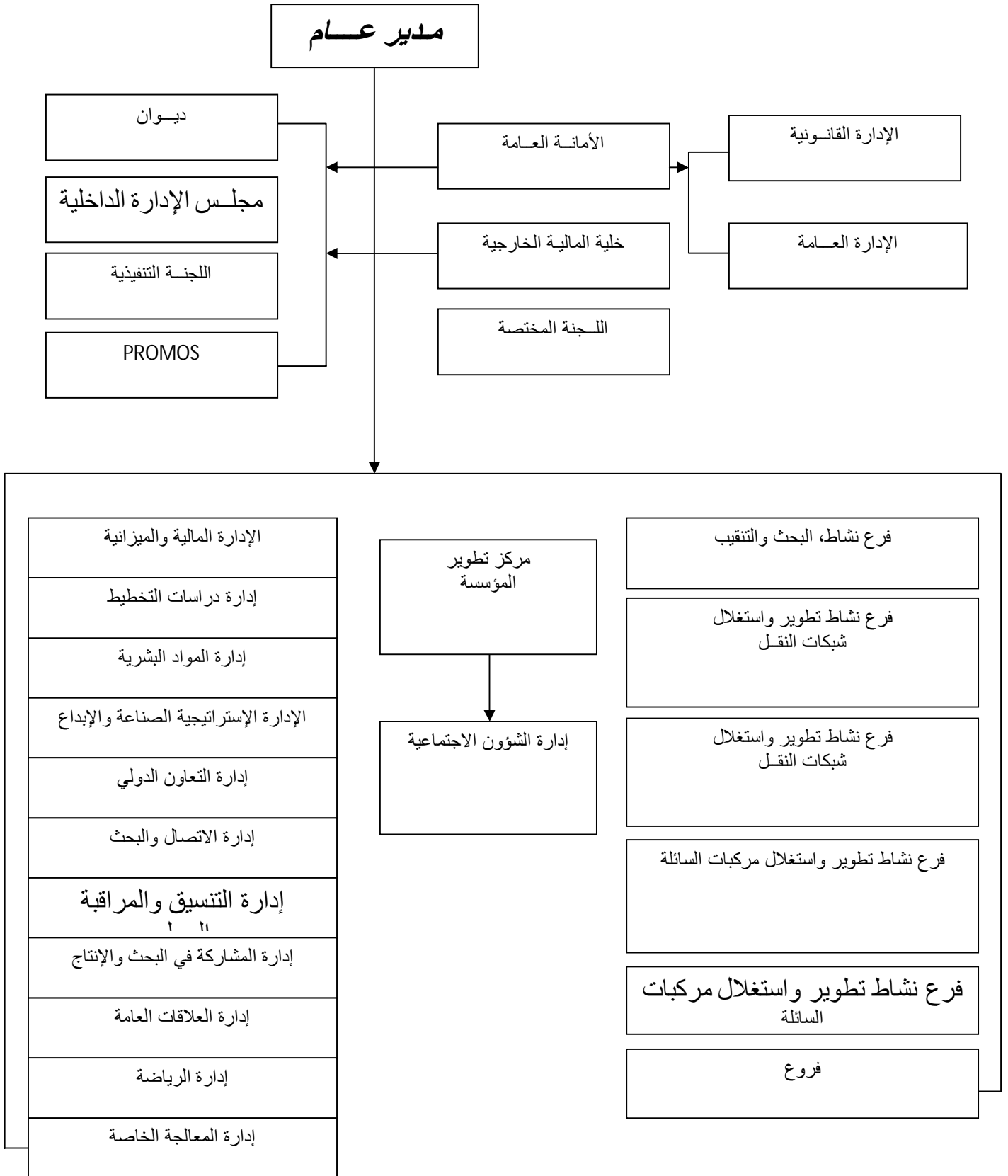
في هذا المبحث سوف نتطرق إلى الهياكل التنظيمية التي تضبطها وتسير عليها.

فرع 01: التنظيم العام " الهيكل التنظيمي القديم "

تعتبر شركة سوناطراك مؤسسة اقتصادية عمومية كل أسهم هذه الشركة تمتلكها الدولة والسبب في ذلك كون قطاع المحروقات قطاع استراتيجي وحساس.

عند انطلاق نشاط هذه الشركة لم تكن تحتوي إلا على عدد ضئيل جدا من العمال والإطارات والسبب يعود إلى نقص الخبرة في هذا الميدان بالإضافة إلى الإمكانيات المحدودة وبعد مضي أكثر من ثلاثون 30 سنة أصبحت شركة سوناطراك من بين أحسن وأقوى الشركات البترولية في العالم حيث أنها تحتل المرتبة العاشرة عالميا.

شكل رقم 09 : الهيكل التنظيمي القديم لشركة سوناطراك



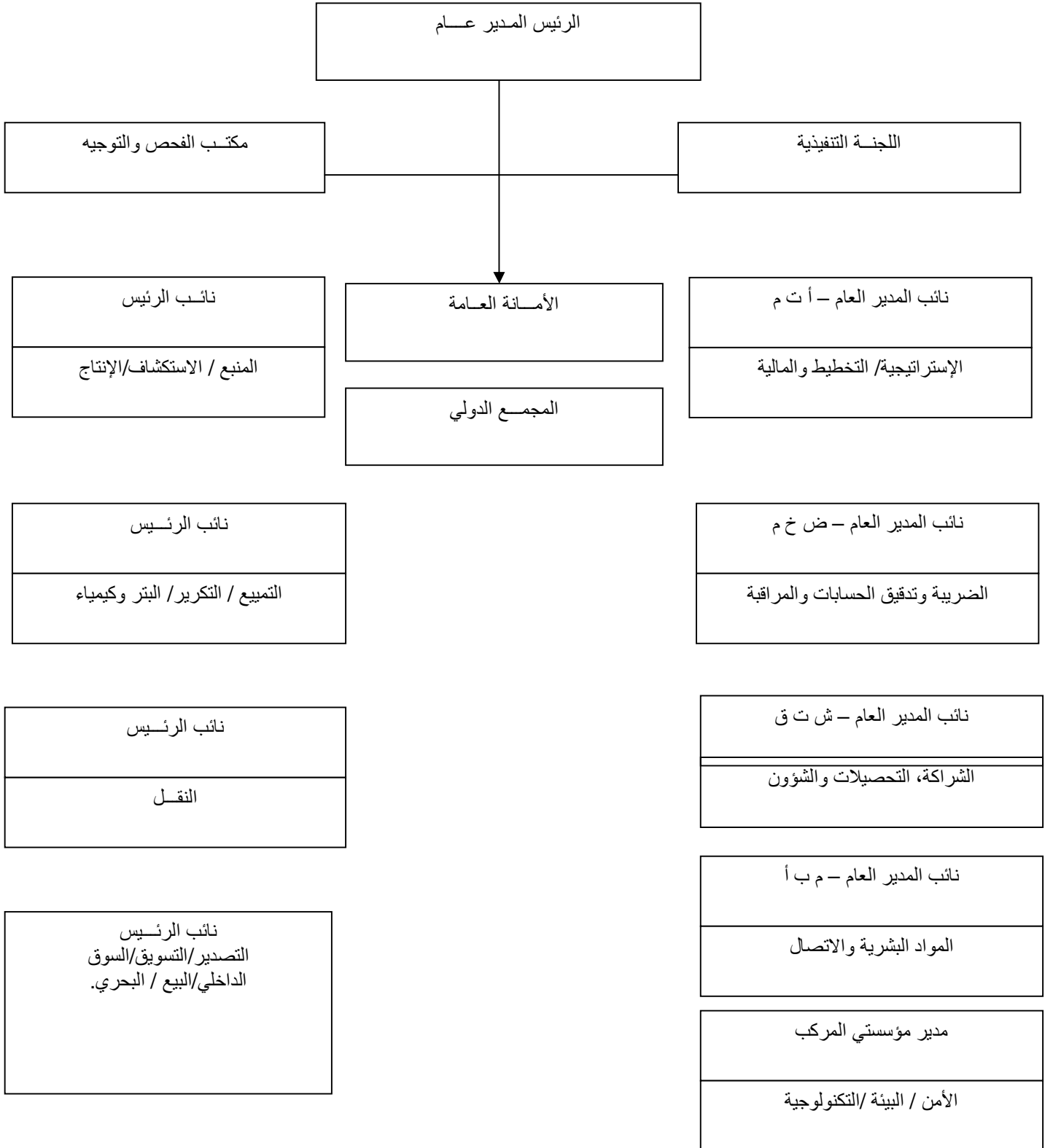
نلاحظ من خلال هذا الهيكل التنظيمي لشركة سونا طراك أنه يتكون من عدة إدارات مركزية ومركز معلوماتي يحتم بتسيير النشاط العضوي والإلزامي للمؤسسة كما تحتوي على عدة أقسام ودوائر التنفيذ التي تؤدي المهام الرئيسية للمؤسسة النتاج، تسويق، نقل،....الخ. والمسماة بسلسلة المحروقات.

فرع 02: التنظيم المستقبلي "الهيكل التنظيمي الجديد"

شركة سوناطراك تهدف حاليا إلى إعادة تنظيم نفسها حول أنشطتها القاعدية وتطوير أنشطة أخرى على المستوى الداخلي والخارجي حيث أنها في طريق إعادة هيكلتها لكي تصبح مجموعة عالمية تضم سلسلة المحروقات من الاستغلال والإنتاج إلى تسويق المنتجات النهائية مرورا بالنقل التكرير والتوزيع وفعل تمكنت من إعادة تنظيم نفسها حول المتطلبات الجديدة حيث أن مسؤولية شركة سونا طراك سوف تنقسم إلى أربعة صلاحيات:

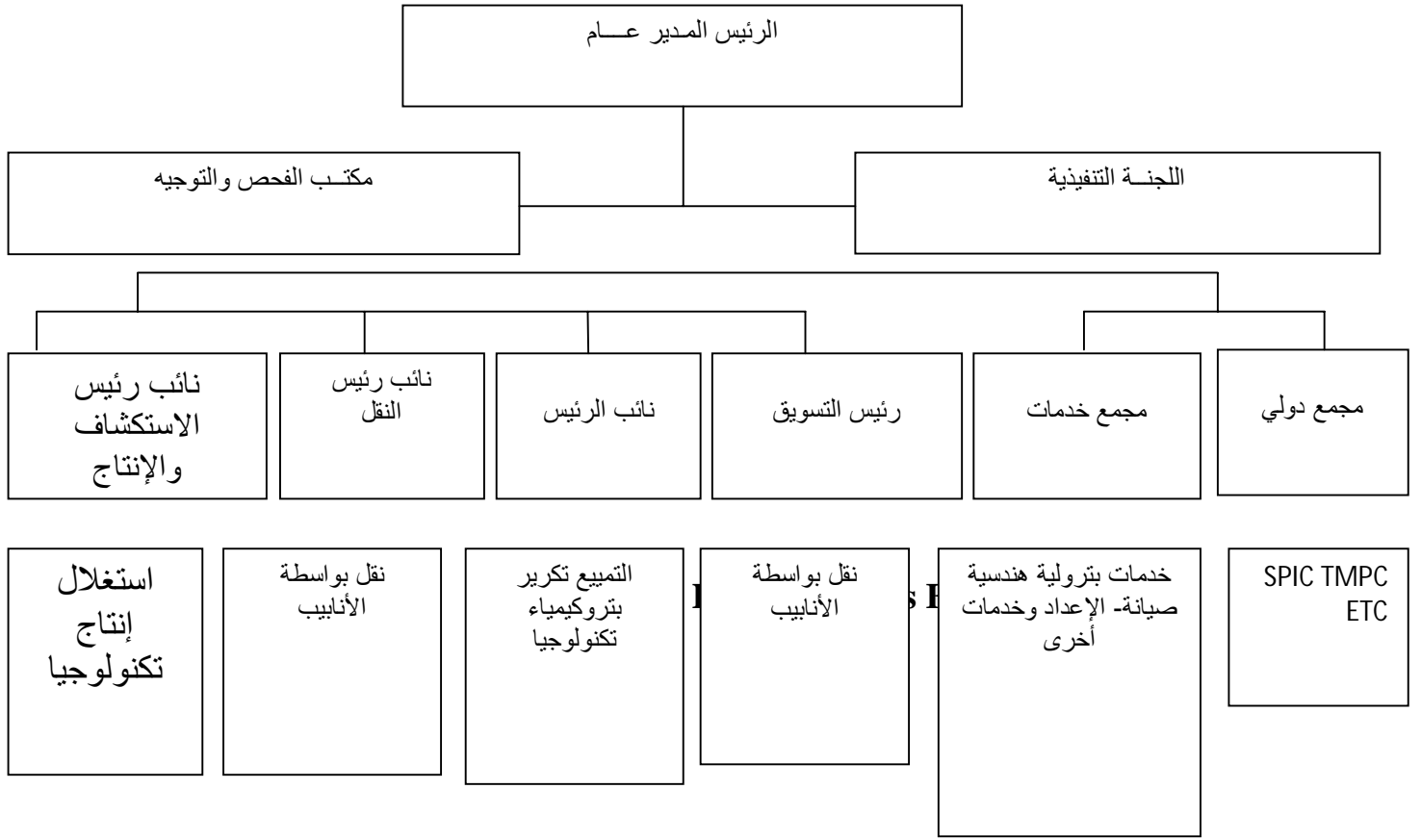
- إدارة عامة DG
 - إدارة عامة للتسويق DC
 - فرع نشاط العمليات BAO
 - وحدة قاعدية العمليات UBO
- وأهدافها تتمثل في:
- تسديد أعمال الاكتشافات
 - تطوير مرصب الغاز المكتشفة والغير مستغلة.
 - زيادة كفاءة تصدير الغاز الطبيعي
 - تحسين معدل استرجاع احتياطات مراسب البترول المستغلة حاليا.

شكل رقم 10 : الهيكل التنظيمي القديم لشركة سوناطراك



Les Structures Opérationnelle

شكل رقم 11 : الهياكل العملية



تؤطر المجمع أساسا ثلاثة أطر أي دوائر كما نعتها السيد الرئيس المدير العام ويأتي على رأس الهرم الرئاسي، وتصطوح أساسا بدور الشركة الأم، وتضمن وظائف القيادة الإستراتيجية، التماسك والدعم ثم تأتي الهيئتان الوظيفية والعلمية أما الهيئة الوظيفية فتأمن تنسيق الاستراتيجيات السياسية ونشاطات المجمع وذلك بإنعدام أدوات القيادة بإعداد التقارير وبتزويد الدعم والخبرة للهيئات العلمية في حين الوظيفة حسب الحرف فترقي إلى مجموعة متجانسة من النشاطات تشغل حسب قواعد مستقلة في إطار الأهداف الإستراتيجية للرئاسة وبغرض التوضيح تتشكل الرئاسة من هيكل يتكون من الرئيس بطبيعة الحال وأمانة عامة اللجنة الخاصة " ذات الغرض " الأمن الداخلي، وتسيير المقر علاوة على الطاقم الذي يحوي المستشارين رواد الملفات والعمليات ذات البعد الاستراتيجي أو الرمزي المساعدين والأمانة.

كما تحتوي الرئاسة على اللجنة التنفيذية التي تتكون من نواب الرئيس الثلاث المنبع، المنصب، التسويق، ونائب المدير العام الإستراتيجية التخطيط والمالية كذا الأمانة العامة فضلا عن لجنة الفحص والتوجيه التي تغطي المحاور الثلاثة الشراكة والتحصيلات، المشاريع والعقود والمواد البشرية وتتركب من الأعضاء الدائمين المعنيين حسب المحور وأمانة مشتركة.

وأما بشأن الهيئات العملية فيتفرغ عنها أربعة فروع، ونذكرها على أساس الترتيب التالي: نائب الرئيس، الاستكشاف والإنتاج، نائب رئيس النقل، نائب الرئيس المصعب، رئيس التسويق ومن جهة أخرى سوناطراك الدولية المسماة باختصار الدولي ألا وهو المجمع الدولي.

وفي باب الهيئات الوظيفية فينبثق عنها أربعة نواب للمدير العام نسردها على هذا النحو: نائب مدير العام الإستراتيجية، التخطيط والمالية، نائب مدير العام الضريبية الخزينة والمحاسبة نائب المدير العام الشراكة والتحصيلات والشؤون القانونية نائب المدير العام للمواد البشرية.

ويستوي على نفس الدرج مدير مؤسساتي يسمى مدير الراكب توكل إليه مهام الأمن البيئية والتكنولوجيا.

وتحتضن للعلم نيابات المديرية العامة في كنفها على مديريات مركزية والتي من جانبها تتضمن على فرق يقودها رائد.

المقارنة بين الهيكلين القديم والجديد:

سوناطراك مؤسسة دولية معروفة بواسطة نشاطها، الصناعة البترولية والغازية، حيث الأولوية تعود للوطن أي نقوم بتوفير العملة الصعبة هدفها هو أن تكون قوية وتقيم فوج صناعي مترابط ذو حجم كبير موجه نحو فائدة الوطن.

من خلال الهيكل التنظيمي الجديد أصبح من المهم لسونا طراك أن تقوم بعملية التجديد.

وضع إستراتيجية عامة.

تكيف طريقة - التنظيم - أي معيار تقاس الشركاء ومنافسها.

تنظيم نفسها مثل الشركاء الذين معها TOTAL.

من خلال التنظيم الجديد لسونا طراك يمكن أن نرى أو نميز.

مشروع PROMOS:

مشروع العصرية الذي انتهجه سوناطراك يتطلب تطوراً تكنولوجياً مضاف إلى تقوية منهجية لبنيتها التركيبية فهذه الأهداف الكبيرة يمكن تنفيذها حسب آليات ومناهج متحكم فيها كليا وتطبيق شامل للمهام لانجاز هذه العصرية.

المرحلة الممتدة من 1992 إلى غاية 1995:

في هذه المرحلة سعت سوناطراك إلى تقوية المهام الأساسية لشركة وتبين ذلك في التقدم التدريجي نحو الأحسن في النشاطات الأساسية التي تطابق المهمة التقليدية

لسوناطراك من انجاز ومراقبة جيدة وكليا من طرف المجموعة ضمن مجالات النشاطات الحالية التي تغطي كل من التنقيب، الإنتاج، النقل بواسطة الأنابيب للسوائل وتحويل الغاز الطبيعي والتسويق، وسعت جاهدة لمسايرة التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم بغية الحفاظ على مكتسباتها وقدراتها النفطية، وشهدت هذه المرحلة عدة اكتشافات من بينها: اكتشاف بالإشتراك مع شركة أمريكية ANADRKO الواقع في حوض قادياس.

واكتشاف تم من طرف الشركة الفرنسية الاسبانية (CEPSA) في رورد حيث أعطى المنتج من 4700 إلى 7100 برميل يوميا من البترول واكتشاف كان من طرف سوناطراك لوحدها في منطقة تقع شمال غرب حاسي مسعود واكتشاف كان من طرف الشركة الإيطالية في المنطقة الواقعة في شمال غرب بئر ربحا، هنا أعطى البئر مردودية 6000 برميل يوميا واكتشاف كان من طرف الشركة الأمريكية MOBIL.

لكن تجارب هذا البئر كانت ضعيفة إذ تم ختم الاستخلاص بعد تسويقه واكتشاف آخر في حاسي طرفة الذي يوجد في الجهة الجنوبية لحاسي مسعود.

ولقد ركزت سوناطراك في الآونة الأخيرة أهدافها في تكميل نشاطها من محروقات، طاقة، كيمياء، ولتتمكن من الحرف الجديدة الناتجة عن المجاورة وحسن التصرف لمصلحة المناجم¹⁴⁹، ولتطور هذا الهدف يتطلب من الجزائر أن تملك قطب صناعي ومصلحة قوية وفعالة يمكنها تموين جزء من اقتصادها بواسطة تزايد نشاطها ونشر روح الحماس في المؤسسة وضواحيها في تجديد المصالح والنشاطات المتمثلة في التنسيق بين المهام والسياسات للمحروقات¹⁵⁰، ولتطوير في أشغالها وتسييرها وذلك من خلال الشراكة الدولية المكتشفة مستقبلا، وتوسيع نشاطها خارج الجزائر وذلك حتى يسمح لشركة سوناطراك تحقيق وتجسيد لاستراتيجياتها على المستوى (المحلي) والدولي والتي تسمح أن نلخص هذه الاستراتيجيات في النقاط الأساسية التالية وهي:

¹⁴⁹ La revue flache SONATRACH, Page : 06

¹⁵⁰ Documentation interne Sonatrach C.R.D Page 11

- إشباع حاجيات البلد من الطاقة على المدى الطويل.
- تمويل الاقتصاد الوطني وإنعاشه¹⁵¹.
- مسايرة وتكييف سوناطراك وفق المقاييس العالمية لشركات النفطية الدولية وتحسب كفاءاتها وأدائها على المستوى الدولي.
- وأخير تكتيف وتعزيز قدراتها التنافسية في السوق الدولية وهذا لا يكون إلا بالشراكة الدولية.
- تعزيز قدراتها الإنتاجية في المشتقات البترولية وخاصة المازوت والتي تعاني فيه نقصًا كبيرًا أكثر من 50% من إحتياجات الجزائر تستوردها من الخارج.
- هناك نظرة توجيهية نحو الاستغلال والبحث والشراكة في مجال المحروقات الغير تقليدية - الغاز الصخري.-.

¹⁵¹ IBID, P06 SONATRACH, Page 04

المبحث الثالث: الشراكة الدولية والمحلية لشركة سوناطراك

عرفت الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر تطورا عاما وخاصة خلال السنوات الأخيرة (العشرية الأخيرة) بحيث قامت شركة سونا طراك بعد تبنيتها واختيارها لأسلوب الشراكة الدولية والمحلية كاختيار استراتيجي لتطور وتحديث طرقها وأساليبها عبر كافة مراحل العملة النفطية من عملية البحث والاستكشاف إلى عملية التسويق خارج الجزائر قامت شركة سونا طراك بإبرام أزيد من 45 عقد شراكة دولية مع مختلف الشركات النفطية العالمية التي يفوق عددها العشرون (20) التي باشرت فعليا مهامها في قطاع المحروقات بالجزائر.

ولهذا الغرض قمت بتقييم هذا المبحث على ثلاث (03) مطالب: حسب الأهمية وحجم المعاملات المالية وحسب نزعة سونا طراك تركز أساسا على الشركة الأمريكية ثم الأوروبية وأخيرا الشراكة المتعددة مع مختلف بلدان العالم والهدف الاستراتيجي من كل هذا هو جعل شركة سونا طراك شركة دولية¹⁵².

المطلب الأول: سوناطراك والشراكة الأمريكية

إن المصادقة على قانون المحروقات سنة 1986 جعلت من الشراكة خيار استراتيجي، حيث تسمح بتقاسم المخاطر الصناعية والمالية الفعلية بنشاطاتها. وقد سمح قانون المحروقات المصادق عليه سنة 1991 إدخال تعديلات تسمح لسوناطراك بالشروع في مفاوضات مع شركات أجنبية حول اتفاقيات متعلقة بمكان الغاز والبتروال الموجودة، وقد تم إبرام عقود هامة في سنتي 1995 و1996 مع شركات رائدة في معدل الإسترجاع مثل أركو (ARCO) الأمريكية و FOUYE-TABENKORT مع BP، بي بي فيما يخص استغلال مكنم الغاز الجاف لعين صالح.

¹⁵² La revue SONATRACH N° : 13 Page : 25

ومنذ إصدار قانون المحروقات تم إبرام أكثر من 40 عقد حيث يبلغ عدد الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر اليوم 18 شركة.

1 - سوناطراك وشراكة بي بي أمكو (BP-AMOCO):

وتعتبر بي بي أمكو (BP-AMOCO) أكبر شركة بترولية عالمية تمارس نشاطاتها في الجزائر وهي أول مستثمر أجنبي في الصناعة الكيماوية الجزائرية وقدمت هذه الشركة إلى الجزائر منذ (10) عشرة سنوات وهي تعمل مع سوناطراك في إطار شراكة لأجل طويلة على أرباح مشتركة خلال الثلاثين (30) سنة القادمة، وبعد (BP-AMOCO) من بين الغرف الثلاثة الأولى في مجال الطاقة في العالم.

وبحضور قوي بعض الدول وبرقم أعمال سنوي يقدر بأكثر من 80 مليار دولار وأكثر من النصف (1/2) من أقال موجودة في الولايات المتحدة الأمريكية.

وقد ساهمت بتطوير الصناعة البترولية في كل من إيران، العراق، الكويت وليبيا وقد وجهت أيضا مجال أعمالها نحو فنزويلا وأندونيسيا والفيتنام¹⁵³.

والجزائر هي شريكة تجارية مهمة لبيبي أمكو (BP-AMOCO) ولأن الجزائر تمتلك ثروة طاقوية هائلة وأخرى لم تكتشف بعد وخاصة موقعها الجغرافي الاستراتيجي هذا يعني أن سوناطراك لها أفاق وأهمية كبيرة في مجال المحروقات، ولقد أنشئت (BP-AMOCO) في عام 1993 مكاتبها في الجزائر، وهذه الشركة موجودة اليوم في العاصمة الجزائرية.

ثلاث مشاريع كبرى للاستثمار في قطاع المحروقات البترول والغاز ومبادئها ترتكز على إيجاد حقول البترول وتطوير الصناعة الجزائرية في حاسي مسعود وعين أميناس (شركتين معا) والتركيز على التقليل من مخاطر العمل وخاصة الزلازل، وتتمثل هذه المشاريع فيما يلي:

• مشروع رود الباغل :

وهو مشروع استغلال الموارد في مجال أعمال تقنية لاسترجاع والاستفادة من الحقول المستغلة، وفي مجالات واسعة من الاستثمارات في مجال الغاز، ولقد لاحظ أن هناك ارتفاع في إنتاج الزيت على 22 000 برميل/ اليوم وهذا في بداية العمال لسنة 1996 حيث ارتفعت اليوم إلى 66 000 برميل/اليوم.

ويهدف هذا المشروع إلى رفع هذا الإنتاج على 12 000 برميل/اليوم في عام 2004 ونجد ما قيمته 1.2 مليار دولار استثمرت في هذا المجال.

ويهدف الحقل الموجود على بعد 75 كيلومتر نحو شرق أول حقل بترول استغل من طرف سوناطراك وهو مهم جدا وهو مقابل لحقل حاسي مسعود وفي شمال الشرق الجزائري.

• مشروع عين أميناس :

وهو مشروع يأخذ حول تنمية موارد الغاز الطبيعي لأربعة حقول في حوض اليزي في الجنوب الشرقي في الجنوب الشرقي للجزائر أين تنتج سوناطراك البترول وتطوير المناجم تيفوتورين وحقول أخرى تقدر مبالغها حوالي 900 مليون دولار لـ 20 سنة من العقد وهذا الاستغلال الجديد في مجال الإنتاج والصيانة يقدر بـ 20 مليون للغاز الطبيعي لليوم مع إنتاج متوسط في اليوم يقدر بـ 50 000 برميل.

• مشروع عين صالح :

وهو مشروع حول تطوير الحقول السبعة للغاز الطبيعي المحصور بين القوليا وعين صالح الموجودة من أجل الإنتاج وتجديد وضعها إلى غاية عام 2003 للاستجابة للسوق الأوروبية في مجال الغاز، حيث أن الطلب شهد و سيشهد ارتفاع سريع وكبير، وهذا مع ضمان شراكة قوية بين سوناطراك و (BP-AMOCO)، ولقد جعل هذا المشروع (BP-AMOCO) من أكبر الزبائن المهيمنة لسوناطراك بحيث يسوق الغاز بطريقة سهلة والنتائج الكلي للمشروع حوالي 2.5 مليون دولار مع إنتاج 9 مليار م³ من الغاز خلال 30 سنة

ويعد مشروع عين صالح مهم جدا للإستراتيجية الجزائرية لأنه سيفتح واجهة جديدة لإنتاج الغاز بفضل مد أنابيب نفط تبلغ 500 كيلومتر التي تربط بين جهة حاسي رمل نحو اسبانيا وإيطاليا في مجال التصدير وهذا المشروع يشهد ارتفاع نحو 15 % من الإنتاج السنوي للغاز المصدر من طرف الجزائر.

2- شراكة سوناطراك مع هاليبورتن (HALLIBURTON)

الشراكة الوطنية للخدمات (أبار النفط) ENSP والشركة الأمريكية هاليبورتن (HALLIBURTON) للطاقة والخدمات أصدرت يوم 11 جويلية 1999 في الجزائر عقد اتفاق مختص في مجال التخطيط للأفاق الجيولوجية للبتروول في الأعمال.

وهذا الارتباط عقد من السيد قاسمي الرئيس المدير لـ ENSP وإيقار أورتييز (Idgar Ortiz) رئيس هاليبورتن (HALLIBURTON) للطاقة والخدمات وتم هذا العقد لشركة سوناطراك وكاميرن هيوم (CAMERON HUMA) سفير الولايات المتحدة الأمريكية في الجزائر وقدر هذا الارتباط الجديد بمبلغ 1 مليار 20 مليون دينار.

والحصة التي أهدتها ENSP ولقد هذا الارتباط علاقة تطوير للشراكة في قطاع التكنولوجيا في مجال البتروول.

فهي نصبت وصول سوناطراك في مجال الشراكة الحقيقية مع أكبر الشركات العالمية ومن فروع شركة البير ثم نجد شركة براون أندروت أنترناسيونال¹⁵⁴ Bureau and root international.

3- شراكة سوناطراك مع أناداركو (ANADARKO)

لقد عقدت شركة أناداركو (ANADARKO) بالجزائر يوم 28 سبتمبر 1999 ويعتبر حقل حاسي بكرين من بين الحقول المتعددة التي اكتشفت في حوض بركين من قبل سونا طراك وأناداركو معا بحيث وقع أول عقد إيجار ينص على تطور مكامن الغاز والبتروول

¹⁵⁴ La revue SONATRACH N° : 19 PAGE 20.

لحاسي بركين جنوب أما العقد الثاني من نوعه مع هذه الشركة أناداركو بالإضافة إلى براون، أندورت، كوندور Bureau and root international.

الشركة الفرعية للمجموعة الأمريكية هاليبورتن HALIBURTON ويتضمن هذا العقد إنتاج 285000 برميل/اليوم والمتعلق بنقل 75000 برميل في اليوم في ثلاث قطارات. وقد تم أول شحن لشركة أناداركو ANADARKO الأمريكية التي يوجد مقرها الرئيسي في مدينة هيوستن عاصمة ولاية تكساس في خفض تكلفة الإنتاج في الحقول الجزائرية التي تشعلها سواء عن طريق الشراكة مع سونا طراك أو مع عدد من الشركات الأخرى لم تتجاوز قيمة تكلفة الإنتاج 1.84 دولار للبرميل عام 1999 مقابل 4.72 دولار سنة 1998 في الوقت الذي بلغ فيه متوسط سعر بيع (صحاري بلند) الجزائري 18.32 دولار للبرميل.

4 - شراكة سوناطراك مع كونوكو CONOCOU:

وقعت الشركة الوطنية لإنتاج المحروقات (سوناطراك) والمجموعة النفطية الأمريكية كونوكو CONOCOU مذكرة تفاهم للتعاون في قطاع المحروقات وتوليد الطاقة الكهربائية داخل الجزائر وفي الخارج.

وتعتبر شركة كونوكو رابع مجموعة نفطية أمريكية و تصنف من بين المجموعات المستقبلية بأرباح صافية خلال النصف الثاني من العام الجاري وبلغت 456 مليون دولار وبرقم أعمال فاق 18 مليار دولار.

وتتوفر كونوكو CONOCOU على فروع عاملة في المملكة المتحدة البريطانية والنرويج وخليج المكسيك، فنزويلا، الإمارات العربية المتحدة، اندونيسيا، كندا، نيجيريا وروسيا وتنتج مصافي المجموعة في أوروبا وأمريكا الشمالية وآسيا أزيد من مليون برميل يوميا من الزيوت ومنتجات النفط المشتقة الأخرى¹⁵⁵.

ويشمل هذا العقد الموقع يوم السبت 2000/12/09 بين رئيس شركة سوناطراك عبد الحق بوحفص ومدير الفرع الإفريقي للمجموعة الأمريكية دي سيمبسون تحديد فرص التعاون

راجع مجلة سوناطراك الأعداد : 12،7، ص 8-10 على التوالي.¹⁵⁵

وفق صيغة التشارك في انجاز مشاريع اندماجية في جميع مراحل قطاع المحروقات من الاستكشاف والبحث والإنتاج والنقل والتسويق إضافة على مشاريع التوليد والمشارك الكهراء وحددت هذه المذكرة وهي الأولى من نوعها بين الجانبين منذ 1990، مناطق الاهتمام التي يمكن أن تتجز بها مشاريع مشتركة في كل من تركيا وأوروبا الجنوبية وخاصة اسبانيا.

ويأمل الجانبان أن تمكن خبرة سوناطراك في إنتاج وتسويق الغاز والقدرات المالية والتكنولوجية لمجموعة كونوكو وخبرتها في توليد الطاقة الكهربائية انطلاقا من الظهر بالقرض الوضعية التي تعرضها السوق التركية وفي أوروبا الجنوبية ولقد اتفقت الشركات على إنشاء لجنة خبراء مشتركة تدرس المجالات التي تتقاطع فيها مصالح الجانبين نحو تحديد مشاريع شراكة، وإن هذه المذكرة تجسد اتفاقية للتعاون ليس فقط في إنتاج البترول والغاز بل سيمته على نقل وتسويق المحروقات وتحويلها وتكريرها وإلى إنتاج الكهراء.

وقد أكد المدير العام للفرع الإفريقي للمجموعة الأمريكية (دي سمبسون) عن هذه المذكرة ستسمح بنقل الشراكة بين الجانبين على مستوى نوعي وبالانطلاق في القريب العاجل في مشاريع تعاون قائمة على التكامل وعلى الاستفادة المتبادلة في خبرات الشركتين.

وكانت سوناطراك وكونوكو CONOCO قد وقعتا اتفاقا أوليا في مطلع التسعينات لانجاز دراسة حول حقوق حاسي بركين جنوب شرق حاسي مسعود غير أن الاضطرابات السياسية والأمنية التي وقعت دفعت المجموعة الأمريكية على مغادرة الجزائر.

المطلب الثاني: سوناطراك والشراكة الأوروبية

في عام 1997 استهلكت أوروبا مال قيمته 22.1 من الإنتاج العالمي للبترول 17.1% من الإنتاج العالمي للغاز، ويقدر احتياطيها الحاضر 1.9% من البترول و 4.6% للغاز كاحتياط عالمي و يقدر طلب أوروبا على الغاز بين 450-470 مليار م³.

تحتوي أوروبا على بلدين منتجين ومصدرين وثلاث بلدان مستوردة، بحيث أكثر من 90% من فرنسا وبلجيكا واسبانيا أما البرتغال فهي مازالت سوق للغاز.

تعتبر الوحدة الأوروبية من أهم الشركاء للجزائر، وتمثل 61% من بين الصادرات الجزائرية، و60% من الواردات الجزائرية، منها 50% من الديون الكلية الجزائرية وأيضا 16.3% لاستهلاك الطاقة العالمية وأخيرا 45% من المالية العلمية موضوعة من طرف سوناطراك ظهرت بأوروبا.

1- سوناطراك مع باساف BASF :

التعريف بشركة باساف الألمانية:

تعتبر باساف BASF من أكبر المنتجين في العالم في ميدان الصناعة الكيميائية، تملك خبرة أكثر من 130 سنة، إنها تباع 8000 منتج كيميائي في 168 بلد من العالم تتخصص في إنتاج مواد بيروكيميائية مثل الايثيلين Éthylene ، السترين Styrène تستخدم باساف BASF أكثر من 105000 عامل وكانت مداخلها 27.6 مليار عام 1998 وهي الآن تخطط لمشروع بقيمة مليار دولار لمنتج البوليوليفين Poluolefins والذي يعتبر أكبر مشروع من نوعه في العالم.

ويعد مشروع مركب TARRAGONE تراقون الذي يتربع على مساحة تقدر بـ 12000 هكتار أكبر مركب في أسبانيا ويتضمن 70 وحدة مصغرة، إذن نستطيع أن نقول في مجمل القول إن باساف BASF تتراجع على ثقل دولي كبير عبر أوروبا في ميدان صناعتها.

العقد الأول بين سوناطراك وباساف BASF :

وقعت سوناطراك عقد عمل متعاملين الألمانين باساف BASF أكبر منتجي المواد الكيميائية في العالم، يوم السبت 6 نوفمبر 1999 والذي يتضمن اشتراك سوناطراك بنسبة 49% لإنتاج البروبيلان PROPYLENE ، أي ما يقدر بحوالي 420000 طن في السنة الواحدة. وهذا العقد يمتد إلى غاية مدة 12 سنة مجددة وتكون تكاليف النقل على عتق سونا طراك بأكملها، ويصل معدل الاستثمار في هذا المشروع 8 حوالي 200 مليون دولار أمريكي

(2.5 مليون أوروبي) وتمويله مضمون بقرض طويل الأجل من طرف السلطات الإسبانية، ومدة تحقيق هذا المشروع هي 42 شهرا بمعنى حتى عام 2001، وبهذا الاتفاق الذي تشارك فيه سوناطراك بمنتجاتها المتمثلة في الغاز، تكون قد حققت مكانة تسمح لها بفتح آفاق جديدة وشركات متعددة مع الدول الأجنبية وكما صرح الرئيس المدير لسوناطراك السيد عطار قائلا بأن مثل هذه الاتفاقيات سوف تساهم في جلب الأنظار الدولية إلى ميدان البتروكيمياة الجزائرية.

وبدأت الاتفاقية تدخل حيز التنفيذ في شهر نوفمبر، حيث قامت المجموعة باساف BASF بتفقد مناطق العمل في حاسي رمل ومراقبة جميع الأجهزة الداخلية في هذا المشروع ومن بعد ذلك توجهوا على مركب أرزيو Arzew وهذا في إطار عملهم دائما.

سوناطراك تستثمر في مجال الكيمياء بالشراكة مع باساف BASF :

سوناطراك والشركة الألمانية باساف BASF عقدت شراكة مختلطة وذلك لإنتاج البر وبأن في اسبانيا، وإنتاج 150 ألف من البروبيلين وكانت الوحدة في تراقون TARAGONE الإسباني في موقع باساف BASF وكانت سوناطراك المانحة لشاحنات GPL (غاز بترولي مميع) انطلاقا من هذه الوحدات الإنتاجية بتبوة الجزائر لسوناطراك المصدرة الثانية عالميا لـ GPL الغاز البترولي المميع.

هذا المشروع التعاوني لمدة طويلة يسمح بفتح قنوات لـ GPL جزائري سوناطراك وهذه الوحدة الإسبانية أوضعت مصادقة بعد الإمضاء دراسة قرار نهائي وبداية السنة المقبلة نتائج هذه الدراسة ستكون كافية لكل الاتفاقيات والترخيص الضروري النسبي لهذه الشراكة التي ستستتبط.

2- شراكة سوناطراك وأجيب AGIP :

وقعت سوناطراك وAGIP الإيطالية عقد شراكة في الجزائر العاصمة يوم 30 ماي 1999، ويتمثل في عقدين جديدين للأبحاث والاستثمار في مجال المحروقات وهذا بحضور

السيد عبد المجيد عطار الرئيس المدير لسوناطراك، والسيد لوسيانو ستوبيني الرئيس المدير لـAGIP، وكذا بحضور وزير الطاقة والمناجم السيد يوسف يوسف بحيث العقد الأول يدوم لمدة 05 سنوات وبتكاليف 11 مليون دولار، أما العقد الثاني 5 سنوات وبتكاليف 11 مليون دولار أيضا.

كما وقعت سوناطراك عقد آخر مع AGIP المتعاملون الإيطاليون في اليمن في إطار التعاملات في مجال المحروقات¹⁵⁶.

3- ثلاثية سوناطراك، سيدم SIDEM وجي جي سي JGC :

عقدت سوناطراك مع JGC و SIDEM اتفاقية في 1998/12/01 وكانت نسب رأس المال المشارك بها على التوالي 40% لـ JGC و 30% لـ SIDEM و 30% لسوناطراك وتكون القيادة العامة في حاسي مسعود وهي تعمل لتشغيل 30 000 عامل، وهذا لمدة 5 سنوات وسوناطراك تعمل من أجل تحسين وتوطيد العلاقات بينهما وبين الشركة JGC، ويصرح عبد المجيد عطار الرئيس المدير لسوناطراك أنه سوف يكون هناك تعاون واستثمار دائم مع هذه الشركات وسيكون هناك مستقبل مزهر معهم¹⁵⁷.

4- شراكة سوناطراك مع بلجيكا (بروكسل):

لقد نظمت كل من اسبانيا، أستراليا، اليابان، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، جنوب إفريقيا، وسوناطراك والمجمع للمناجم اجتماع حول الاستثمارات الأجنبية (أي الشراكة في مجال الكيمياء والمحروقات والكهرباء والمناجم وذلك يومي 13 و 14 أكتوبر 1998 ببروكسل وبلجيكا)، ولقد تمت هذه الشراكة بحضور سونلغاز ومجمع المناجم والسيد يوسف يوسف وزير الطاقة والمناجم.

نظمه رودشو ببروكسل يوم 13 و 14 أكتوبر 1998 وبحضور السيد لعماري أيضا ومساعد وزير السياحة بالجزائر في بروكسل وهولندا.

راجع مجلة سوناطراك الأعداد 14-17 ص 23-25 على التوالي.¹⁵⁶
المنشورات الداخلية لسوناطراك قسم الاستكشاف والعلاقات الخارجية 1994¹⁵⁷

وهذا اللقاء كان حول العمليات المتعلقة بالمؤسسات الداخلية في قطاعات الطاقة والمناجم ببلجيكا، هولندا ولكسمبورغ.

المطلب الثالث: سوناطراك والشراكة المتعددة الأطراف.

إلى جانب الشراكة الأمريكية والشراكة مع سوناطراك نجد شراكة أخرى مع سوناطراك في مجالات مختلفة وفي بلدان مختلفة وهذا للرفع من التعاون بين البلدان خاصة في مجال الطاقة والبتترول، ومن أجل الحصول على كمية أكبر وبتكلفة أقل ومن هذه الشركات نجد:

1 - شراكة ثلاثية بين سوناطراك غازدوفرانس وبتروناس:

وقعت شركة سوناطراك مع الشركة الوطنية الماليزية للنفط (بتروناس وشركة غازدوفرانس) عقدت بـ 2 مليار دولار يخص حقل أهينات الواقع على بعد 400 كلم جنوب عين صالح وتعتبر شراكة ثلاثية بين هذه البلدان.

تقدر مساهمة سوناطراك بـ 30% من التكلفة الإجمالية للمشروع أي ما يعادل 600 مليون دولار، فيما تقدر مساهمة غازدوفرانس بـ 25% وتعد مساهمة بتروناس الأكثر أهمية بـ 900 مليون دولار كحقوق استغلال.

ويخص المشروع عمليات البحث والتطوير والاستغلال للحقل الذي يمتد على مساحة تفوق 17 ألف كلم مربع، سواء فيما تعلق بالغاز الطبيعي أو البترول ويشمل انجاز 3 آبار لاستخراج الغاز ومحطات لمعالجته وكذا مد أنبوب بطول 380 كلم يوصل غاز الحقل بالأنبوب القادم من عين صالح في اتجاه حاسي الرمل.

وقد صرح المدير العام لشركة بتروناس محمد حسن مرکان، أن الشركات الثلاث ستخصص في البداية 40 مليون دولار فعادة تقدير احتياطات الحقل التي قدرتها الدراسات الأولية بـ 140 مليار متر مكعب، وتقدر مدة العقد بـ 5 سنوات لانجاز البرنامج القاعدي للأشغال، ومدة 25 سنة من الاستغلال.

وإذا كان هذا العقد الموقع ليس الأهم لسوناطراك من بين عقود الشراكة التي عقدتها لحد الآن إلا أنها الأولى بالنسبة لعام 2001، وسيتمكن شركة غاز دوفرانس من دخول إنتاج الغاز في الجزائر مثلما صرح به رئيسها المدير العام بيار غادونيكس في إطار السياسة الجديدة للشركة من أجل التكيف مع التحولات التي تشهدها السوق الأوروبية للغاز، وهو ما دفع بغاز دوفرانس لدخول إنتاج الغاز في 5 بلدان من أوروبا الشمالية بعد ما كانت متخصصة فقط في التوزيع وقد باشرت غاز دوفرانس محادثتها من أجل الشراكة مع سوناطراك منذ فترة خلصت على توقيع مذكرة تعاون في جوان 2000، كما أنها مشاركة في لجنة دراسة النجاعة لمشروع أنبوب الغاز الجزائر وإسبانيا التي تضم كذلك أربع شركات أخرى ومن جهتها باشرت بتروناس استثماراتها في الجزائر في 1996، وقد ساهمت في انجاز الدراسات الولية لحقل أهينات وسيمكنها هذا العقد من تسويق غاز نتجه لأول مرة إلى السوق الأوروبية.

1 - شراكة سوناطراك وبتروناس PETRONAS:

عقدت سوناطراك بحاسي مسعود سنة 1996 - 2000 عقد للبحث والاستكشاف في مجال البترول مع شركة بتروناس وفرع الشركة الماليزية تتكون من 38 شركة فرعية وتمثل 100 % و 14 فرع يمثل 50% إلى جانب شراكتها مع 14 شركة أخرى ومجال أعمالها هو تغطية مصاعد ومهابط، (صعود، نزول) البترول والغاز في ماليزيا وفي الخارج: ومجال استثمارها في البحث والإنتاج والتنقيب والتجارة في الإنتاج الخام المصفى، وفحوص الغاز والنقل والتوزيع وتجارة الغاز الطبيعي والبتروكيميا.

وقد تمثل العقد بين سوناطراك وبتروناس في مجال العلاقات والمالية بأهمية كبيرة والبحث لمدة سنوات في مجال الحماية من حوادث العمل والبيئة والبحث ويرجع هذا الاستثمار بين سوناطراك وبتروناس ربح يقدر بـ 38 مليون دولار أمريكي.

وقد وضعت ميزانية البحث والتنقيب في مجال المحروقات وتقدر احتياطاتها الكيماوية لماليزيا من البترول بـ41 مليار برميل والغاز بـ85 000 مليار متر مكعب ويقدر إنتاجها سنويا من البترول 650 000 برميل / يوم والغاز 3.4 مليار متر مكعب في اليوم. بتروناس تعقد علاقات مع شركات دولية في مجال البحث والمناجم الماليزية وفي عام 1995 عدد هذه العقود هو 47 عقد مع 40 شركة أجنبية وبتروناس موجدة في تايلاند، سوريا، الفلبين والفيتنام، وتعتبر هذه الشركة فرع للبحث والإنتاج تنشط في جميع الاتجاهات الوطنية والعالمية.

2- سوناطراك تستثمر في البيرو:

أعلنت سوناطراك يوم 21 أكتوبر 2000 بأنها ظفرت برفقة الاتحاد المؤسساتي الذي تساهم فيه بمشروع انجاز، استغلال وصيانة شبكة للنقل والتوزيع في البيرو. وتتشكل الشبكة محل الامتياز لمدة ثلاث وثلاثون(33) سنة من فيتامين (2) المقتضى منها تصريف المواد السائلة والغازية من حقل كامسيا، نحو ساحل وأبواب بيما(البيرو) بما في ذلك توزيع الغاز في العاصمة البيرو وفي مدينة كالوا. وجرى الإعلان عن افتتاح المتقلصات بتاريخ 20 أكتوبر 2000 بمقر وزارة الطاقة والمناجم البيروفية، ويتشكل الاتحاد المؤسساتي المحتفظ به من المؤسسات الآتية: بلسبتول (الأرجنتين)، س.ك ل كوريا الجنوبية، هانت أويل (و.م.أ) بغاز الأرجنتين غراناي مونتيير و.ل البيرو، سوناطراك (الجزائر).

سوناطراك التي تساهم في حدود عشرة بالمائة (10%) في الاتحاد المؤسساتي، اقتطعت كذلك التأشير على التأهل التمهيدي لتناقص بصفة مهندس مستشار، على مجمل المنشأة ويندرج تجسيد مساهمة سوناطراك بنقل وتوزيع المحروقات في البيرو المعطن عنه في شهر ماي الأخير.

ضمن إستراتيجية المجمع للقبول على أشكال من التعاون أكثر اندماجا وعلى تجسيد هدف تمويل نشاطاته للمجمع، وحول هذا الموضوع كان صرح السيد عبد الحق بوحفص

الرئيس المدير لسوناطراك، خلال عرض النتائج المحققة من نقل مؤسسة سوناطراك خلال الثلاثي الأول من عام 2000، ومشددا على الطابع الأقدمي والتعميمي من هذه المرحلة من جديد النشاط في المسعى الشراكي للمجمع.

التعريف بمجمع كاميسيا:

يقع حقل غاز كاميسيا(البيرو) المسدى امتيازه إلى مجموعة من مؤسسات المنبع، وهي بليترول(الأرجنتين)، س.ك (كوريا الجنوبية)، هانت أول كومبان، في الجنوب الشرقي من البيرو بمنطقة كيزكو¹⁵⁸.

وتقدر الاحتياطات على مستوى هذا الحقل بـ 28 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي وبـ 60 مليون طن من الكثافة، وسيتم نقل الغاز ما بين حقل كاميسيا مدن ليما وكالاو وساحل البيرو بواسطة قنابس أنبوبين¹⁵⁹.

أنبوب نقل الغاز الطبيعي.

أنبوب نقل المحروقات السائلة.

وسيحتموي أنبوب الغاز فيما يخصه البالغ 697 كلم على سعة نقل تقدر بـ 7250 كن يوميا وقد قومت آجال انجاز هذين القناتين ومنشأتها الملحقة بأربعة وأربعون 44 شهرا.

3- شراكة سوناطراك مع البنك الخارجي الجزائري:

عقدت سوناطراك يوم 19 أكتوبر 1998 إتفاق للقرض مع البنك الخارجي الجزائري من الارتباط عقد بين عبد المجيد عطار رئيس المدير العام لشركة سوناطراك والسيد بن حليلة المدير العام لبنك BEA حول قبض قدره 15 مليار دينار بفائدة قدرها 8.5 % لمدة 7 سنوات ويدخل من القرض ضمن مخططات سوناطراك في مجال الاستثمارات وتعتبر هذه العملية الأولى من نوعها مع البنك الجزائري، ولقد لجأت سوناطراك على الاقتراض لتكملة مشوارها في بداية 1998 مع البنك الخارجي الجزائري BEA بحيث نجد سوناطراك تأمل أي

راجع مجلة سوناطراك العدد 18، ص: 6-8 على التوالي.¹⁵⁸
مجلة سوناطراك العدد 22، ص: 4-5 على التوالي.¹⁵⁹

تتطلع على عرض التعامل مع بنوك أخرى في مجال العمليات التمويلية هذا الانطلاق فتح مجال آخر لبنية اقتصادية وطنية جديدة خصوصا لنظام التحويل الوطني لتطوير المحروقات.

البتترول الجزائري في بكين:

دشن السيد يوسف يوسف وزير الطاقة والمناجم والقسم الوطني بمساحة 45 كلم مربع تحت اسم سوناطراك التسويق البترولي الدولي وهذا القسم الخاص بالصناعة البترولية/الجزائرية.

في إطار العلاقات الجزائرية والمؤتمر الخامس عشر 15 العالمي للبتترول بين 12 و16 أكتوبر 1997 في بكين واليابان.

المرصد المتوسطي للطاقة:

انعقد المجلس العام للمرصد المتوسطي للطاقة يوم 14 جوان بالفندق الدولي للجزائر وفيه صرح السيد عبد المجيد عطار الرئيس المدير العام لسوناطراك كلمته الافتتاحية قائلا: " لا تبقى الشراكة الأوروبية، المتوسطية في الميدان الطاقوي أحد المهام الأساسية للمرصد المتوسطي للطاقة وسونا طراك جد مهمة بذلك حيث ستواصل عملياتها بصفة دائمة حتى تتطور الشراكة وتخلق مناسبات شراكة في القطاعات أخرى بين أوروبا والبلدان المتوسطة".

كما أقر هذا اللقاء بانضمام خمسة (05) أعضاء جدد من بينهم فلسطين وتركيا وبهذا أصبح المرصد المتوسطي للطاقة يضم حوالي ثلاثين مؤسسة عضو موزعة على 15 بلد، كما باشر المجلس العام في تبني تقرير نشاطات المرصد.

إن المرصد المتوسطي للطاقة (OMC) أسس في 1988 ويطمح على أن يكون مركز للدراسات والإعلام حول الطاقة في البحر الأبيض المتوسط ينوي أن يكون فضاء للاتصال وتبادل الآراء حول بعض المشاكل المتعلقة بالقطاع ومركز للدراسات والإعلام، إضافة إلى قطب التفكير.

وموقع تشاور دائم بين أعضائه مع الاهتمام بالتأمل في مستقبل القطاع الطاقوي بهذه المنطقة من خلال تحقيق عمليات بحث متنوعة من تقنية قانونية اقتصادية مالية... الخ.

وقد انضم المرصد حوالي اثني عشر تظاهرة في مختلف بلدان المنطقة المتوسطة، خمسة منتديات، أربع مؤتمرات وثلاث ورشات وهو برنامج تنظيم شهر نوفمبر المقبل بمدينة تونس مؤتمر حول تطور الإنتاج المستقل للكهرباء والتوليد المشترك في البلدان المتوسطة.

أنشئ المرصد المتوسطي للطاقة في 1988 بمدرسة المناجم بباريس بمساندة الاتحاد الأوروبي وقد تحصل في سنة 1991 على الوضع القانوني لجمعية وهو يتضمن اليوم 17 مؤسسة عضو، ويتمحور نشاط الجمعية رئاسة أربع نواب رئيس مجلس إدارة متكون من 26 عضو مدير واحد لكل مؤسسة.

أربعة لجان تقنية: المحروقات، الكهرباء، التمويل، التحكم في الطاقة، (MED) والطاقة القابلة للتجديد، ومديرية عامة مسؤولة عن المظاهرة العلمية والتقنية.

المطلب الرابع : بعض انجازات الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات

إليك بعض انجازات الشراكة الأجنبية وهذا ليس على سبيل الحصر، وإنما على سبيل إظهار أهميتها:

جدول رقم 14 : بعض انجازات الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات

المكان	مختلف الشركات والصيغ	مجال النشاط	المبلغ	التاريخ	تسمية العقد
جنوب شرقي الليزي	اسبانيا الجزائر- Repsot فرنسية CCDE الاطالية ENEL	البحث والتنقيب والتطوير والاستغلال	70 مليون دولار	بداية 2008 المدة: مفتوحة	عقد رباعي
الجزائر - مصر	الجزائر - مصر 50 % لكل شريك	التنقيب وإنتاج المحروقات في الجزائر ومصر وباقي دول العالم		2009/12/04 المدة: مفتوحة	إنشاء شركة مصرية جزائرية
الجزائر - اسبانيا	شريك الجزائر 36% الاسباني التمثلة في شريكتين بـ 54%	36% سوناطراك تسركتيت رفرنسين 24% و 12% أورو ENDESA	900 مليون أورو	بداية التشغيل 2010	مشروع الفرن

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 1965-2012

المكان	شركاء وحصّة كل شريك	مجال النشاط والتدخل	مبلغ العقد	تاريخ العقد	تسمية الشراكة
أرزيو	شركة الفرنسية (توتال)	سيترر كيمياء	10 مليون دولار	2008	شراكة ثنائية
حوض حاسي بركين وواد تيبيا	شراكة الأجنبية	اكتشافات بترولية نتيجة شراكة أجنبية 03 اكتشافات بترولية	مفتوح تفاوضي	2007 الثلاثي الأول	شراكة أجنبية محدودة الأطراف
البحر مصر	80 % سنات أويل: سوناطراك: 20 %	التنقيب والاستغلال	مفتوح تفاوضي	04 سنوات	عقد الشراكة ثنائية
من حاسي مسعود إلى ايطاليا	نترشال31، أديسون 18% 36% سوناطراك رافيل بور31، 1، 5، اجوس انرجيا 9% 5، شركة المساهمة سفيرس5% بروجيمييسا 5%.	انجاز أنبوب الغاز طوله 940 كلم وطاقته 08 ملايين م ³		2010-2011	متحددة شراكة أجنبية الأطراف في مجال الغاز
عبر السواحل الجزائرية	قاعدة 51 % و 49 %	12 محطة تحلية المياه	مفتوح	2012	عقد شراكة متعددة الأطراف
منطقة المرك EL - MERK	حصّة سوناطراك 49 % شريك أمريكي 51 %	بيع الزيوت والبترو وكيماويات وإنتاج المشتقات النفطية	11 مليار أورو	مطلع 2012	عقد شراكة سوناطراك ANADRAKO
أرزيو - وهران	SORFERT سوناطراك / 70 % مجموعة المصرفية الجزائرية والباقي بين شركتين سوناطراك - سورفار	بيع وشراء الغاز الطبيعي تطوير المنتجات البترو وكيماوية	1.1 مليار أورو	20 سنة (AVAL)	
لحانات L'AHNET	(TOTAL) طوطال رنسية (PARTEX) بارتكس البرتقالية	البحث والتنقيب	2 مليار دولار	مطلع 2010	شراكة أجنبية متعددة الأطراف

ملاحظة: الأرقام والكميات والمبالغ تعبر عن نفسها.

المصدر: تقرير مفصل لمدير العام الأسبق لسوناطراك عبد المجيد عطار سنة 2010.

المبحث الرابع: عقود الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر (1965-2012)

تمهيد: إن هذه الجداول تبين لنا مدى أهمية الشراكة الأجنبية في تطوير وتنمية الأنشطة الرئيسية لشركة سوناطراك.

المطلب الأول: عقود الشراكة الأجنبية على مستوى AMONT (نشاط المنبع)

AMONT = المنبع (النشاط التمهيدي) AVAL = المصب (النشاط النهائي)

سوناطراك المنبع أو بما يسمى بالنشاط التمهيدي والأساسي لكل عمليات الحلقة البترولية، والتي تبدأ من عمليات البحث والتنقيب مروراً بالإنتاج والتحويل وصولاً بعمليات النقل والتوزيع و التسويق عبر مختلف الأشكال (عن طريق الأنابيب) أو عن طريق النقل عبر البواخر.

ونشاط المنبع هو الأساسي والحلقة الأولى في العملية النفطية لشركة سوناطراك، وهو يغطي مختلف نشاطات التنقيب والاستثمار وإنتاج منابع النفط حيث تقوم سوناطراك بإنجازها بمفردها أو عن طريق الشراكة الأجنبية بمشاركة شركات نفطية عالمية التي تمتلك تكنولوجيات عالية ومتطورة جداً، وخاصة الشركات الأمريكية التي لها خبرة ودقة في هذا المجال، ومن ثم يحتاج إلى تكنولوجيا عالية وخبرة طويلة ويد عاملة متخصصة، وهذا لا يكون إلا عن طريق المشاركة أو (الشراكة) مع الشريك الأجنبي المتخصص في هذا المجال، ولذا قدمنا بعض الجداول التي تخص هذا النشاط والتي تبين لنا مدى أهمية هذه التقنية المتطورة جداً لتطوير وتنمية نشاط المنبع لشركة سوناطراك، فكل عملية من عمليات هذا النشاط (المنبع) إلا ونجد الشراكة الأجنبية حاضرة بقوة. ونترك إليكم الأرقام والمبالغ والإحصائيات تعبر عن نفسها.

وللإشارة فإن إستراتيجية سوناطراك في هذا المجال في العشرة القادمة تكمن في تطويره وترقيته وتوسيعهن بحيث خصصت أكثر من 110 مليار دولار منها 80% مخصصة لنشاط المنبع أي حوالي 90 مليار دولار أي التوجه نحو الاستمرارية عن تكثيف وتعزيز الشراكة الأجنبية

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 1965-2012

الاسم	الاتفاقية	الشريك / نسبة الشراكة	مجال التفاعل	تاريخ التأسيس	نهاية التأسيس	الموضوع/ الشكل	الملاحظة
AMONT المنبع جميع المشاركين الأحرار	ASCOOP	SH=50% ERAP=50%	الاكتشاف الإنتاج	07/1965	1971/02/24	طريقة العمل كمية الأموال المستثمرة	كم 200.00 محيط منجز إلى جانب (04) مكتشفة
AMONT المنبع جمعية المشاركين	عقود المشاركين المقدرة بـ 20 مقعد	SH=50% EAS PETROLIERES = 49 %	الاكتشاف الإنتاج	1973	1983	القانون الجديد فيها يخص المحروقات	محيط كامل يفوق كم في آفاق 300 000 كم 1988300 000
في(amont)المنتج جمعية تقسيم الإنتاج	60 عقد P لتقسيم الإنتاج (PSC)	SH=50% تتغير حسب المنطقة Pricecup = الجغرافية %49, 51%	الاكتشاف الإنتاج	1987	2005	القانون الجديد فيما يخص المحروقات	محيط كامل يفوق كم في 200 000 260 600 فاق 1974 في 1996 كم
في(amont)المنتج الخدمات الشركة الجزائرية في الجيوفيزياء	ALGEO ABEG	SH=50% TELEDY (USA) = 49 % UNIVERCAL SCIENCE(USA) = 50 %	تعلم ومعالجة ما يتعلق بالزلازل الأرضية	1964	1982	استئناف الأعمال من طرف ENAGEO	تخلي المجموعات GUS, DTP(SH)
(amont)المنتج) الخدمات الشركة الجزائرية	ALFOR	SH=50% SOUTH EASTERN DRILLING INC	حفر آبار البترول	1966	1982	استئناف الأشغال من طرف ENAFOR	عن إنشائها SH, DTP طريق
في(amont)المنتج	ALCOR	مراقبة جيولوجية الآبار	تعلم ومعالجة ما	1969	1981	/	استئناف الأشغال من

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 1965-2012

CRD (SH) طرف (H), (SH)				يتعلق بالزلازل الأرضية	والمعاينة في المختبر		(في الخدمات) الشركة الجزائرية للمراقبة الجيولوجية
استئناف الأشغال من في HESP طرف 1999.	إعادة شراء حصص من طرف SH 1981 في (ENSP)	1981	1970	تسجيل التصوير بالمرصام فيما يخص الآبار	SH=50% DRESSER ATLAS= 49%	ALDIA	(المنتج) (في الخدمات) الشركة الجزائرية في للتصوير بالمرصاد
/	إعادة شراء حصص من طرف SH 1981 في (ENSP)	1981	1970	تطور المخازن	SH -50% BACKER (USA)- 49%	ALTEST	(المنتج) (في الخدمات) الشركة الجزائرية TESTING
محيط 200 000 كم 35 متر منجز إلى جانبا 04 مكتشفة	شركة مختلطة حتى 1986 (spa) ثم	1986	1982	تمليط وتجهيز الآبار	SH : ENSP -51% BJ SERVICES-49%	ALCIM	(المنتج) (في الخدمات) الشركة الجزائرية للتمليط TESTING
/	إعادة شراء حصص من طرف SH 1981 في (ENSP)	1983	1973	إنشاء لوازم الآبار	SH-51% CHRISTENSEN (USA)-49%	ALDIM	(المنتج) (في الخدمات) الشركة الجزائرية لتيارات الحفر واللوازم المعدنية

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 1965-2012

/	إعادة شراء حصص من طرف SH في 1981 (ENSP)	8219	1973	التصنيع وخدمات تيار الحفر	SH-51% MILCHEN (USA)- 49%	ALFFUID	(amont)المنتج (في الخدمات) الشركة الجزائرية
استئناف الأشغال من طرفALCIM	/	/	1986	تمليط وإثارة الآبار	ENSP-51% BJ SERVICES-49%	BJSP	(amont)المنتج (في الخدمات) الشركة المختلطة للخدمات وإثارة الآبار
استئناف الأشغال من طرفALDIA	/	/	1999	التصوير بالمرصام	ENSP-51% HALLIBURTON (USA) 49%	HESP	(amont)المنتج (في الخدمات) الشركة المختلطة للخدمات والتصوير بالمرصام
استئناف الأشغال من طرفALFLUID	/	/	2003	تصنيع وتجديد تيارات حفر الآبار	ENSP-51% BAROID (USA) 49%	BASP	(amont)المنتج (في الخدمات) الشركة الجزائرية لتيارات الحفر
أشغال جديدة	/	/	2003	حماية الطبيعة ومعالجة طرح فضلات البترول	ENSP-51% MEDES (ITALIE) 49%	MESP	(amont)المنتج (في الخدمات) الشركة الجزائرية للمراقبة الجيولوجية

المصدر: مجلة سوناطراك الدورية 2010، العدد 6، تقرير مفصل من طرف عبد المجيد عطار 2010.

المطلب الثاني : عقود الشراكة الأجنبية على مستوى AVAL (نشاط المصب)

تمهيد:

أما سوناطراك المصب (AVAL) فيتمحور حول خمس مجالات أساسية : وهي تمميع الغاز الطبيعي، فصل غازات البترول المميع، التكرير، البتروكيمياويات، وإنتاج الغاز الصناعي وبشكل أساسي الهليوم والآزوت، إجمالاً كان هذا النشاط مرضياً في جميع الأقسام حيث أبدت الفروع الكثير من القدرات، لكن تحدي الاستهلاك المحلي المتزايد باستمرار وخاصة من المشتقات البترولية منها: البنزين، الغازولين، فإن إستراتيجية سوناطراك تعتمز تطوير ورفع من قدراتها الإنتاجية من هذه المشتقات البترولية، وهذا يتطلب قدر عالي من التكنولوجيا الحديثة والدقيقة ومن ثم هذا النشاط يكتسي أهمية ثانية بعد نشاط المنبع ويتطلب أيضاً دقة وخبرة وتكنولوجيا عالية ومن ثم لا نستطيع أن نستغني عن الشريك الأجنبي وخاصة من ناحية رفع قدرات إنتاجية لهذا النشاط الحيوي، وهو مكمل للنشاط التمهيدي والقاعدي (AMONT)، وهذه الجداول تثبت لنا ما مدى أهمية الشراكة الأجنبية في تطوير ورفع من قدرات الإنتاج لهذا النشاط، وإلحاح الأرقام والكميات والمبالغ التي تعبر عن نفسها، وتكمن إستراتيجية سوناطراك بنسبة لنشاط المصب في بناء أربعة مصافي أخرى إلى غاية 2020 وهذا لتلبية طلب السوق المحلية (استهلاك الوقود بكل أنواعه) المتزايد باستمرار في المرحلة الأولى ولتصدير مشتقات البترول في المرحلة الثانية ولتحقيق وتجسيد هذه الأهداف يعد الشريك الأجنبي (الأمريكي والأوروبي) خاصة ضرورياً.

1050 كم من 2000 كم	BP et TOTAL بيع حصصه لأسباب استراتيجية في نوفمبر 2006SPA(ثم)	/	جانفي 2001 بداية الأعمال في 2006 بداية الاستعمال .2009	نقل الغاز الطبيعي عن طريق Gazdruc sous marin	SH-20%, CEPSA- 20% BN, ENDSA,GDF TOTAL, IBERDROLA 12% CHACUNE	MEDGAZ	المواصلات
مشروع جديد في طور الإنجاز	/	/	2006 -2003	نقل الغاز عن طريق Gazdruc sous marin	SH EDITION WINTERSHALL ENELPOWER EOS	TRANSMED (GALSI)	المواصلات
إستئناف الأشغال من طرف ENRDP, NAFTEC في 1981	شراء الحصص من طرف الشركة المحلية	1971	1964	التصفية والتوزيع	SH-8%, SNERPL- 10% BP-10%, ESSO-17% MOBIL-6%, CFP+32% SHELL+17%	SRA	(النشاط AVAL النهائي) الشركة الجزائرية للتصفية
إنشاء مصنع بـ 4 قطارات يلي الطلبات	لحصص SH شراء ERAP	17/02/1967	15/07/1967	تسييل الغاز نقل الغاز	SH-50%, 50%- ERAP	SONALGAZ	شركة تسييل AVAL والنقل وتجارة الغاز

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 1965-2012

/	إعادة شراء الحصص SH من طرف	/	1964	تسييل الغاز الطبيعي	BG	CAMEL	تسييل الغاز الطبيعي
الإطلاق في أفريل 1954	/	/	1991	إنتاج المازوت والغازوال	51%-SH HELAP (AIR NLIQUID ET PRODUCTS)- 49%	HELIOS	إنتاج الألمنيوم
الدخول في الإنتاج في 2003	/	/	2000	PROPYLENE	SH-49% BASF- 51%	REPANCH	التحويلات
إستئناف من طرف ENIP	REPSOL إنسحاب لعدم مردودية المشروع	Nou-06	1990 ————— 2000	PEHD	SH-67%, REPSOL-33% SH-63% REPSOL-26.95% BAD-12.19%	POLYMED	التحويلات
/	/	/	2001	/	SH-50% CEPSA- 50%	SONACEP	AVAL SHIPPNG
/	/	/	2006	تسويق الغاز في الأسواق الأوروبية	SH-50% GDF-50%	MEDING ET GAZ	التجارة

. / المجلة الخاصة بالنشاط المصنوب العدد 6 ص 5- 10 سنة 2010 المصدر : مجلة سوناطراك الدورية 2010، العدد

عقود الشراكة 1987-2012: تم الإمضاء على 94 عقد ما بين 1987 - 2012 نتيجة المناقصة الوطنية وهذه الأخيرة لقد سمحت بـ :

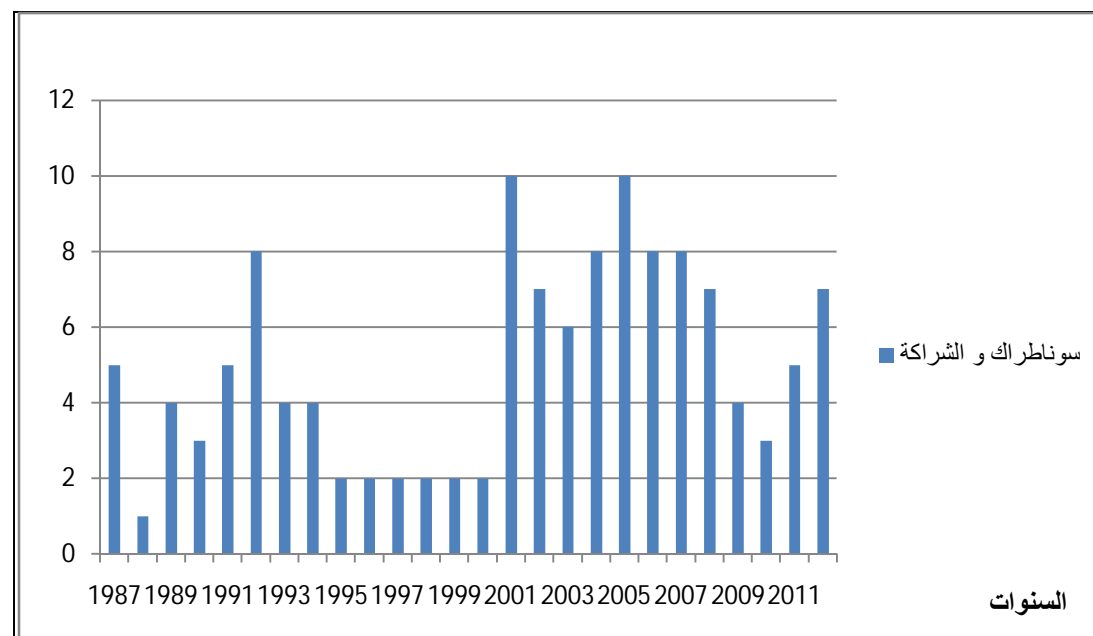
- تنوع الشراكة وبداية الأبحاث الجديدة.

- تطبيقات جيدة في المؤسسة مع توفر الإمكانيات من الموارد والمعدات.

- نتائج بترولية معتبرة.

- الحصول على سبعة عقود جديدة نتيجة قانون المحروقات الجديد 07/50 ما بين الفترة 2009-2012.

الشكل رقم 13 : عقود الشراكة (1987-2012) الأجنبية مع سوناطراك

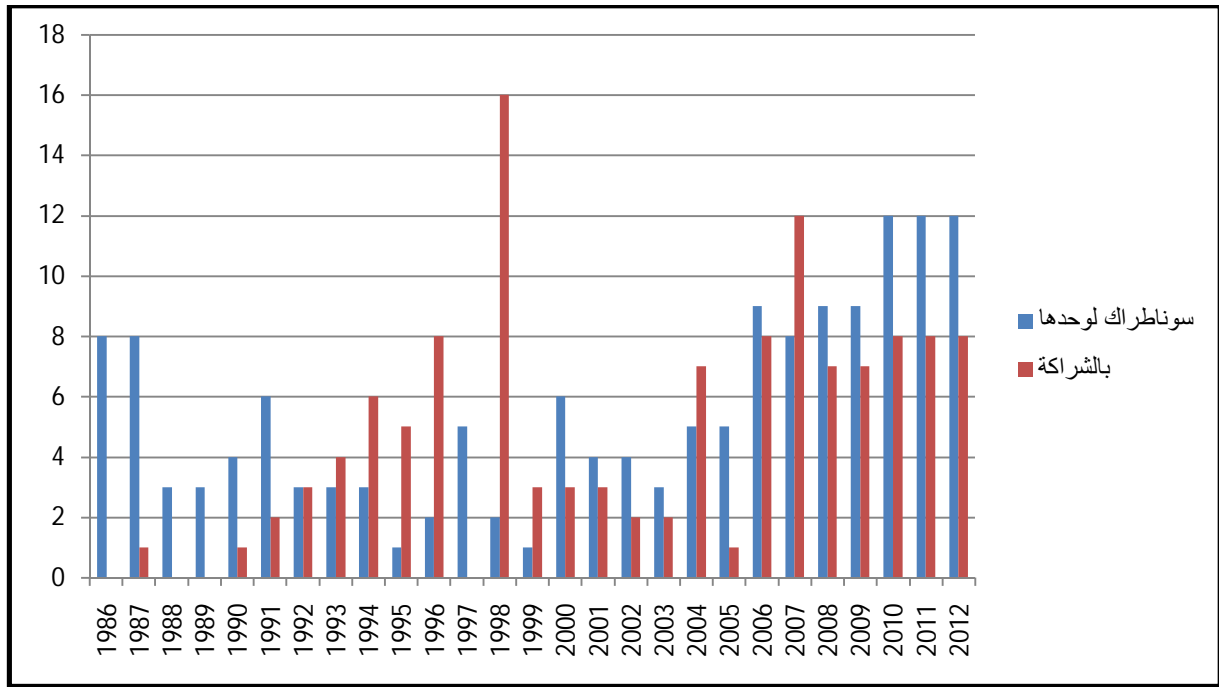


مساهمة الشراكة في الاكتشاف (1986-2010) : 217 اكتشاف

112 اكتشاف 100% سوناطراك

105 اكتشاف عن طريق الشراكة (En association)

الشكل رقم 14 : تمثيل بياني: يمثل عدد الإكتشاف سوناطراك لوحدها ومع الشراكة ما بين (1987 – 2012)



المصدر: مجلة سوناطراك الدورية 2011 ص 7-19 العدد 6 العدد الخاص 2012 ص 3.

المطلب الثالث: تقييم نشاطات سوناطراك الرئيسية لعام 2010

الفرع الأول: إنتاج المحروقات

أهم النتائج ما يلي :

- الإنتاج الأولي للمحروقات قدر بـ 213.9 مليون TEP حيث 55.3 مليون طن من البترول الخام و 145.8 مليار م³ من الغاز الطبيعي.
- مناطق حاسي مسعود وحاسي الرمل تمثل 75% من انتاجات سوناطراك و 54% من الإنتاجات الأولية العامة.
- الإنتاجات الأولية للمحروقات لعام 2010 تتمثل في 64% من الغاز الطبيعي و 26% من البترول الخام و 6% من Condensat، و 4% من GPL.
- لقد أنجزت الحفوريات من طرف سوناطراك الوحيدة التي أنجزت ما يقارب 154.8 TEP
- إن سوناطراك تمثل 72% من الإنتاج الأولي العام.
- إن الإنتاجات الأساسية لجميع المناطق تتمركز في حاسي الرمل، حاسي مسعود وأرهودذنوس بنسبة 64% من الإنتاج الأولي.
- إن جميع الإنتاجات تمثل 59.1 مليون TEP في 2010، وأهم المراكز هي: وأرهودذنوس، حاسي بركين.

الفرع الثاني: تقييم نشاط المنبع المجاري Amont

- فيما يخص اكتشاف المحروقات: في عام 2010 تم تخزين المحروقات وإنشاء ما يقارب 29 اكتشاف جديد فيه 14 اكتشاف غاز و 12 زيت و 3 زيت وغاز، وهذه الإكتشافات بها 27 تم إنجازها من طرف سوناطراك لوحدها و 2 شراكة مع غازبروم وأورغاز.
- هذه الإكتشافات سمحت بتقييم معيار المحروقات المثبت والمحتمل من 212 مليون من TEP المنطقة سجلت 13 اكتشاف في حوض حاسي بركين و 10 اكتشافات في حوض إليزي، و 4 اكتشافات أنجزت في حوض أمغيد مسعود وسط اكتشافين في حوض وادي مية.

الاكتشافات: تتميز اكتشافات 2010 بـ :

- اكتساب 11 886 كلم² من الأراضي 2D في حين 81% أنجزت من طرف سوناطراك.
- اكتساب 9 021 كلم² من الأراضي 3D في حين 50% من طرف سوناطراك لوحدها.
- حفر 75 بئر (أبار جاهزة) ما يقارب 85 % أنجزت من طرف سوناطراك لوحدها.

الفرع الثالث: تقييم نشاط AVAL (المصب).

- إن الإنتاج الموكب لتسييل الغاز الطبيعي قدر بـ 13.07 مليون / م³ GPL، إن عزل GPL قدر بـ 7.94 مليون / طن، إن معيار GPL الذي تم عزله يقدر كما يلي:
- 85% من تركيب GPP، 5% من مركبات GNL و 7% من معامل التكرير في الشمال و 3% على مستوى إنتاجات الجنوب.

- إن معدل البترول الخام الذي تم استخدامه من معامل التكرير في الشمال.
- (RA1G-RA1Z-RA1K) يقدر بـ 20.8 مليون / طن لعام 2010.
- إن كمية الغاز المميع المنتج في منطقة سكيكدة (TOPC) قدر بـ 4.66 مليون طن.

الفرع الرابع : تمثيل بياني يمثل إنتاج المحروقات سوناطراك لوحدها ومع الشراكة الأجنبية لسنة 2010

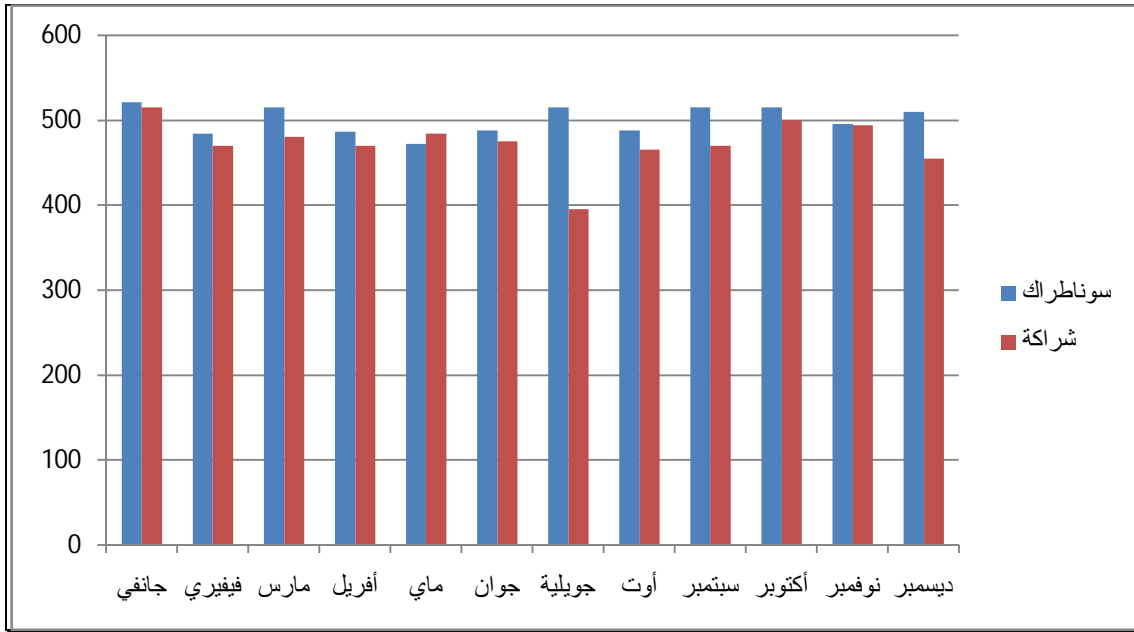
جدول رقم 15 : إنتاج المحروقات بتعاون الشراكة الأجنبية وسوناطراك

	الإنتاج الأشهر	إنتاج المحروقات بتعاون الشراكة الأجنبية وسوناطراك											
		جانفي	فيفري	مارس	أفريل	ماي	جوان	جويلية	أوت	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
SONATRACH	البتترول الخام	2344	1934	2167	2058	2146	2123	2173	2179	2213	2205	2142	2205
سوناطراك	الغاز الطبيعي	10482	9471	10218	9871	9631	9899	9732	9835	9910	10357	9902	10349
Unité :10 ³ T M	الغاز المكثف	788	710	768	737	716	754	753	757	759	779	747	778
	غاز البترول المسال	514	467	508	484	455	489	508	501	512	520	500	519
SONATRACH	البتترول الخام	2363	2028	2161	2086	2263	2160	2214	2227	2139	2245	2177	2245
الشراكة	الغاز الطبيعي	10492	9406	10130	9724	9314	9448	9731	9625	9617	10018	10100	10475
Unité :10 ³ TM	الغاز المكثف	801	723	789	749	728	731	723	737	737	764	757	759
	غاز البترول المسال	507	438	472	453	474	464	399	468	441	509	497	433

المصدر : وثائق داخلية بشركة سوناطراك قسم الإستكشاف (المنبع) حيدرة 2011.

Unité : 10^3 T.M

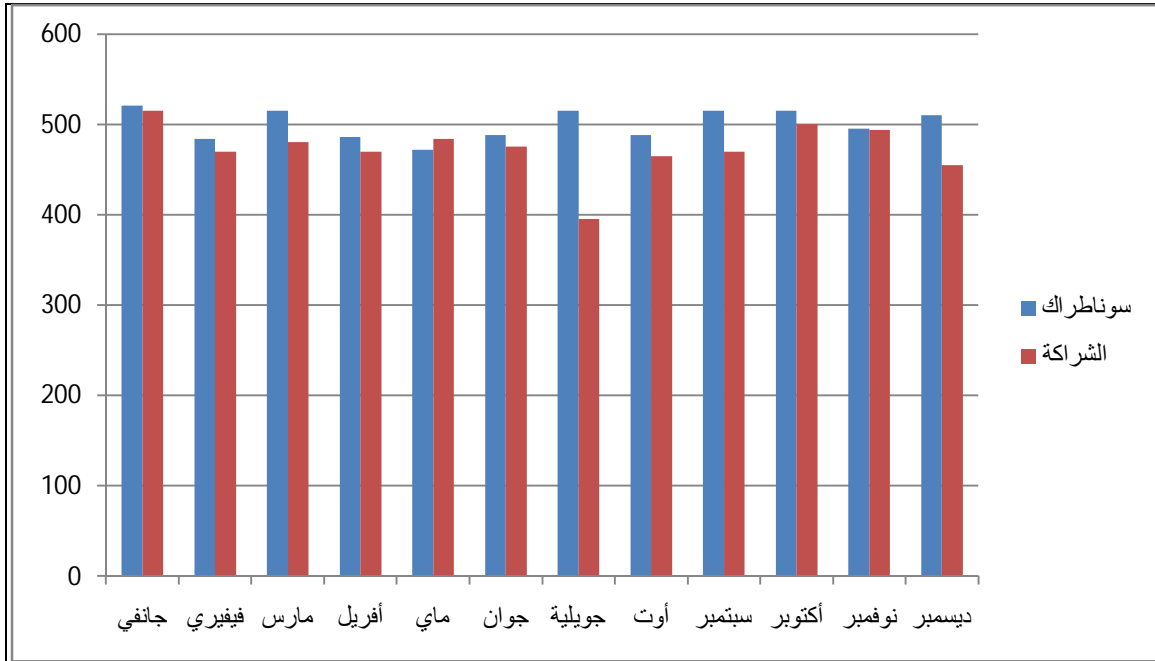
الشكل رقم 15 : البترول الخام



المصدر : مجلة سوناطراك 2010 ص 6 العدد 6. Unité : $10m^3$

الشكل رقم 16 : الغاز الطبيعي

Unité : 10^6 M3

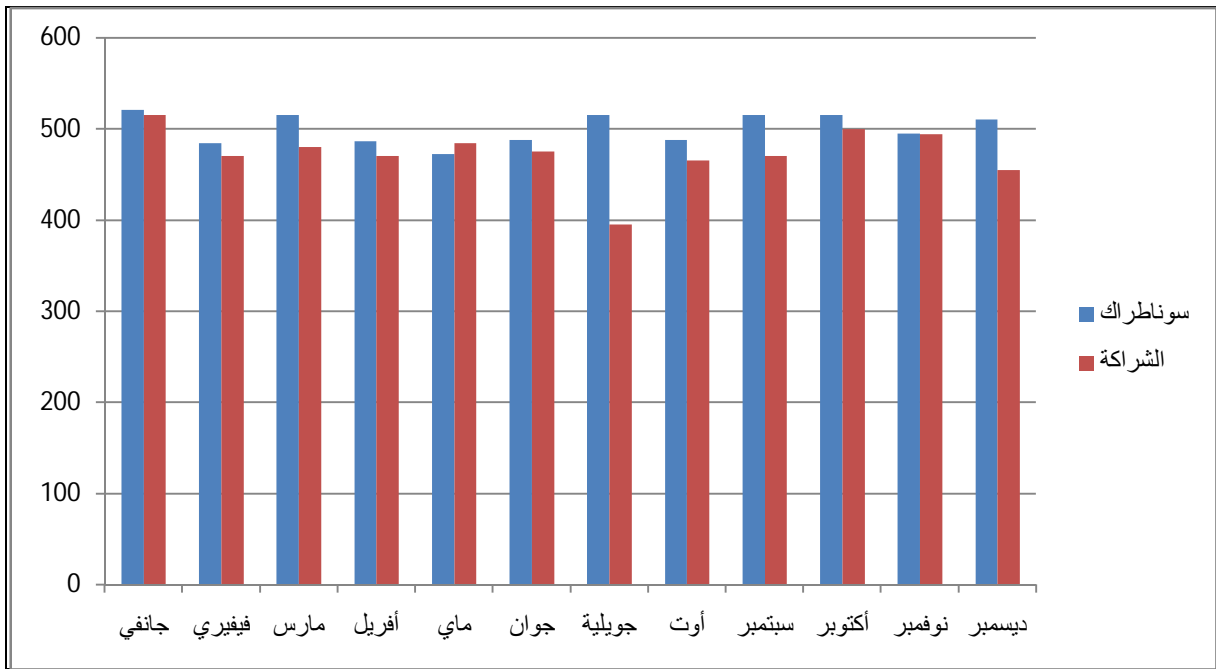


المصدر : مجلة سوناطراك 2010 ص 6 العدد 6.

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 2000-2012

Unité : 10^3 T.M

الشكل رقم 17 : الغاز المكتف

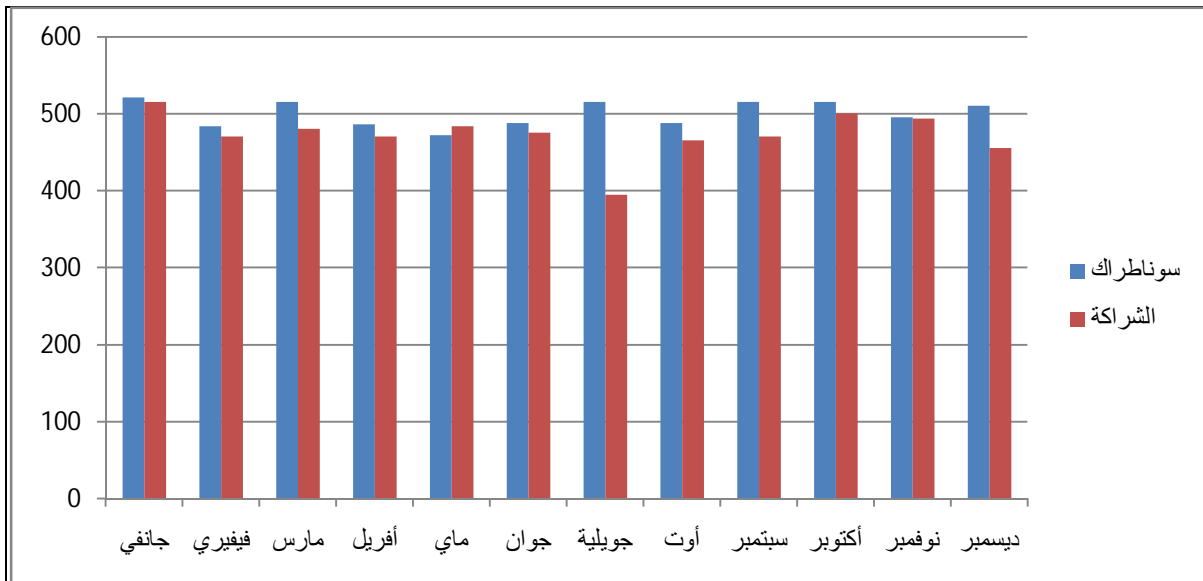


المصدر : أوبك OPEC

التقرير السنوي لـ 2011

Unité : 10^3 T.M

الشكل رقم 18 : غاز البترول المميع



المصدر : التقرير السنوي لـ 2011 أوبك OPEC

المطلب الرابع : انجازات الشركة خارج قطاع المحروقات ومساهمتها في تحقيق الأمن المائي في الجزائر

لقد ساهمت الشركة الأجنبية بشكل حيوي خارج قطاع المحروقات ومع شركة سوناطراك في تطبيق الإستراتيجية الوطنية في تحقيق التنمية المستدامة وذلك بإقامة شراكة متعددة الأطراف في بناء وانجاز 12 محطة تحلية مياه البحر قصد سد العجز المستحيل في هذا المجال إلى غاية 2015.

وهذا الجدول يبين أهمية الشراكة المتعددة الأطراف في إنشاء 12 محطة تحلية مياه البحر مع سوناطراك إلى غاية 2015 ومساهمتها في توفير الأمن المائي في الجزائر.

جدول رقم 16 : محطات تحلية مياه البحر العملية

الوضعية العملية	الشركاء	القدرة أو الطاقة الإنتاجية	المكان الجغرافي	التسمية
بدء في عملية التشغيل 2005/09/08	AEC : 95% شركة جنوب إفريقيا BLACK – Veatch 5 %	320 MW كهرباء ماء مصفى 90000 م ³ / اليوم	المنطقة الصناعية لأرزيو – وهران	مركب الكهرباء لإنتاج الكهرباء وتحلية مياه البحر
2008/02/24	AEC : 30% Ge Water : 70% الشريك الأجنبي	يوميا 200000 م ³	الحامة الجزائر العاصمة	المحطة العامة لتحلية مياه البحر HWD
أكتوبر 2008	AEC : 49% الشريك الإسباني: 51 %	يوميا 100000 م ³	المنطقة الصناعية بسكيكدة	محطة سكيكدة
		اليوم / م ³ 390000		المجموع :

المجلة الدورية لسوناطراك رقم 61 مارس 2010 ص 63.

الفصل الرابع: مسار تطور قطاع المحروقات والنشاطات المختلفة لشركة سوناطراك 2000-2012

جدول رقم 17 : محطات تحلية مياه البحر في طريق الانجاز إلى غاية 2015

الوضعية العملية	الشركاء	القدرة أو الطاقة الإنتاجية	المكان الجغرافي	التسمية
الثلاثي الأول من سنة 2010	المجموعة الجزائرية AEC 49% الطاقة : شركة جنوب إفريقيا COBRA : 51% الاسبانية :	يوم / م ³ 200000	في بني صاف مركز عين تيموشنت	BWC مجموعة بني صاف
جانفي 2010	AEC : 49% HYFLUX/ MALAKO : 51%	اليوم/م ³ 200000	في بلدية سوق الثلاثاء تلمسان	محطة المياه تحلية AAS مياه البحر
أفريل 2010	AEC : 49% INIMA 51 الاسبانية: %	اليوم/م ³ 200000	شلف - مستغانم	شركة تحليل مياه البحر STMM
أفريل 2010	AEC : 49% INIMA 51 %	اليوم/م ³ 120000	بلدية فوكة	شركة مياه البحر رأس جنات MT
جويلية 2010	AEC : 49% AQUALIA 51 %	اليوم/م ³ 100000	بلدية رأس جنات بومرداس	شركة مياه البحر رأس جنات MT SMD
أوت 2010	AEC : 49% BEFESA : 51 الاسبانية: %	اليوم/م ³ 200000	بلدية حوضين تلمسان	مياه بحر حوضين ABH
نوفمبر 2010	AEC : 49% BEFESA : 51 الاسبانية: %	اليوم/م ³ 200000	بلدية فوكة تيبازة	مياه تيبازة MT
نوفمبر 2010	AEC : 49% الاسبانية: % BIWATER 51%	اليوم/م ³ 100000	بلدية واد السبت تيبازة	تحلية واد السبت TOS
نوفمبر 2010	AEC : 49% أجنبية HYFLUX : 51%	اليوم/م ³ 500000	بلدية مرسى الحجاج - وهران -	تحلية مياه مقنة (وهران)
AEC : 49% اليوم/م ³			المجموع:	

مجلة سوناطراك العدد 61 مارس 2010 ص 63

خلاصة الفصل الرابع:

لقد كانت سنة 1999 بالنسبة لانجازات الشركاء الأجانب للتعاون مع سونا طراك من أفضل السنوات على الإطلاق، من حيث النتائج، وهذا بفضل اكتشافات البترولية والغازية المحققة والمقدرة بمجموع 188.46 مليون طن مكافئ بترول (TEP) تمثل الاكتشافات البترولية حوالي 80 % من مجموعها، فبفضل هذه الاكتشافات استمرت الجزائر في التمكن من تجديد ما أنتجته واستهلكته من محروقات.

إن الاكتشافات المحققة ستعري ولا شك الكثير من الشركات البترولية العالمية بالقدوم على الجزائر والاستثمار في ميدان البحث والتنقيب عن المحروقات، مما سيسمح بتغطية أكبر لمساحة الميدان المنجمي في الجزائر، وهو ما سيعزز مكانته ويجعلها في مركز أكثر قوة من ذي قبل.

إن انتعاش قطاع المحروقات، وبفضل التنوع الذي يميزه (استكشاف، إنتاج، تكرير خدمات، تسويق، نقل).

سيشكل لا محالة قوة جذب (Effet d'entraînement) بالنسبة للقطاعات الاقتصادية الأخرى.

وفي هذا المضمار فالكثير من المؤسسات الوطنية العاملة في ميدان الأشغال البترولية استفادت من مجيء (زحف) الشركات البترولية الأجنبية، فلقد كان قدوم هذه الأخيرة سببا في إعادة تجديد وتحديث أجهزة ومعدات الكثير من مؤسساتنا الوطنية سواء تعلق الأمر بمؤسسات حفر الآبار والأشغال البترولية (ENAFOR ENTP) أو الجيوفيزياء (ENAGEO)، وغيرها من المؤسسات الأخرى في ميدان الخدمات، لقد ساهم الشركاء الأجانب سواء بفضل إمكانياتهم التكنولوجية والمالية والخبراتية في تطوير قطاع الطاقة بالجزائر.

إن الدخول في اقتصاد السوق يستدعي المنافسة الحرة من بين أهم عوامل المنافسة، والتحكم في أسعار التكلفة، والتي تشكل المواد الطاقوية نسبة لا يستهان بها من مجموعها. وفي الأخير يجب الاعتراف بأنه على الرغم من أن التشريعات الحالية المنظمة للشراكة والاستثمار الأجنبي في الجزائر أعطت لشركة سوناطراك مرونة كبيرة ومصداقية في عملية مفاوضاتها مع الشركاء الأجانب فإن النتائج المحققة وبالرغم من أهميتها، لم تكن في مستوى الآمال والطموحات التي غدتها في نفوس هذه التشريعات وهذا بسبب الظروف الاستثنائية التي عرفت الجزائر وكذلك المحيط الدولي في السنوات القليلة الماضية، النتائج المحققة تعتبر إضافة ما كانت لتحقيق لولا هذا التعاون المثمر بين سوناطراك والشركاء الأجانب فالشراكة الأجنبية لسوناطراك بمثابة خيار استراتيجي ضروري لتنمية قدراتها الإنتاجية والإستكشافية.

الفصل الخامس :

**قدرات الجزائر الغازية وتوجهات
الصناعة النفطية المستقبلية**

الفصل الخامس: قدرات الجزائر الغازية وتوجهات الصناعة النفطية المستقبلية وتحدياتها

مدخل :

تحتوي الجزائر على إحتياطي كبير من الغاز الطبيعي وتحتل المرتبة الخامسة حاليا حسب إحصائيات سنة 2009 من بين أكبر دول العالم المصدرة للغاز الطبيعي بعد روسيا، كندا والنرويج وقطر، كما تحتل المرتبة الثانية بين دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مع العلم أن هذا الترتيب من بين مستجدات الصناعة الغازية العالمية لسنة 2009 بحيث أنه في وقت سابق كانت الجزائر تسبق قطر منذ سنتين قبل 2009، فصادرات قطر التي كانت تُقدر سنة 2005 بـ 32.38 مليار متر مكعب، سجلت سنة 2009 ما قيمته 68.19 مليار متر مكعب، أما صادرات الجزائر بعدما كانت تقدر سنة 2005 بـ 64.76 مليار متر مكعب فلقد سجلت سنة 2009 ما قيمته 52.67 مليار متر مكعب، هذا التقهقر لا نفسه بتراجع الطلب على الغاز الجزائري، بقدر ما هو راجع للأزمة المالية العالمية والتعطلات الصناعية، وكذلك نقرأ من وراء هذه الأرقام النهضة الغازية القطرية في قدرات التميع وقدرات النقل البحرية والبرية والتوجهات الكبرى للجزائر في هذا المجال.

المبحث الأول: الإحتياطات والإنتاج والإكتشافات الغازية الجزائرية

شهدت الجزائر عدة جهودات في مجال الإكتشافات والإنتاج في ظل الإحتياطات المتاحة، وهذا كله من أجل تامين هذه الثروة وضمان لها مدة حياة أكثر وتدعيم الميزان الطاقوي المحلي والعالمي والميزان التجاري بكميات أو أحجام إضافية.

المطلب الأول: الإحتياطات الغازية الجزائرية

عرفت الإحتياطات المؤكدة من الغاز الطبيعي الثبات عند قيمة 4504 مليار م³ من 2005 إلى 2010، وهذا الإحتياطي المؤكد يضع الجزائر عريبا في الصف الرابع، بعد قطر الأولى والسعودية ثانياة والإمارات ثالثة، حيث بلغت الإحتياطات المؤكدة 50384 مليار م³ لدول أوبك العربية، و 90669 مليار م³ في دول أوبك.

وهاته الإحتياطات مثلت من إجمالي العالم 2.41% سنة 2009 أين بلغت إحتياطات دول أوبك العربية 26.9% وإحتياطات إجمالي الدول العربية 29.1% وإحتياطات أوبك 48.4% من إجمالي العالم، وبلغت الإحتياطات المؤكدة من النفط للجزائر في سنة 2010 نسبة 0,99%، أما الغاز الطبيعي فيقدر بـ 4504 مليار م³ أو بنسبة 2,35%، عدد الإكتشافات تقدر بـ 3% سنة 2010، أما الغاز الطبيعي فيقدر بـ 11 إكتشاف، وهذا عن طريق الشراكة الأجنبية.

المطلب الثاني: الإنتاج الغازي الجزائري واستهلاكاته

النشاط الغازي الجزائري يعكس بصورة واضحة معالم السياسة النفطية الجزائرية من خلال أرقام شركة سوناطراك التي تبين أهمية حصة إنتاج الغاز الطبيعي من إجمالي إنتاجها فيما يتعلق بالبتترول الخام والكونداسات وغاز البترول المميع.

إليك بعض النسب المتعلقة بالنشاط الإنتاجي في شركة سوناطراك فيما يخص إنتاج الغاز.

- Gaz naturel : 64%
- Pétrole Brut : 26%
- Condensat : 6%
- GPL : 4%

وسجلت الجزائر إنتاج ما قيمته 2420 ألف برميل

ما بين النفط الخام وسوائل الغاز سنة 2009 أين عرف إنتاج إجمالي الدول العربية 24737.5 ألف برميل.

كما عرف حجم الغاز الطبيعي الجزائري المسوق 81.4 مليار م³ في 2009 بعدما كان 89.2 مليار م³ سنة 2005، مع العلم أن حجم الغاز الطبيعي المسوق بقي في تزايد في حصته في إجمالي الدول العربية التي عرفت تسجيل 432.6 مليار م³ سنة 2009، وكذلك دول أوبك العربية أين سجل 326.6 مليار م³، وتزايد في دول أوبك أين عرف قيمته عند 544.9 مليار م³، ولكن إجمالي العالم من الغاز الطبيعي المسوق عرف تناقصاً في سنة 2009 وسجل قيمة 2987 مليار م³ بعدما كان 3060.8 مليار م³ في سنة 2008. إن الغاز الطبيعي المصدر سنة 2009 قُدر بـ 33.6 مليار م³ مسجلاً انخفاضاً بنسبة 14% مقارنة مع سنة 2008.

أما الغاز الطبيعي المميع فالكميات المصدرة خلال سنة 2009 قدرت بـ 34.77 مليون م³ مسجلاً تطوراً طفيفاً جداً بحوالي 1% مقارنة مع سنة 2008.

أما غاز البترول المميع فصادراته بما فيها الأحماس المشتركة وصلت إلى ما يقارب 6.8 مليون طن في 2009، مسجلة إنخفاض بحوالي 9% مقارنة مع 2008، وتتكون من 59% من غاز البروبان و41% من غاز البوتان.¹

المصدر: Sonatrach, Rapport annuel 2009, P 24

¹- Rapport annuel de sonatrach, 2009, P : 61.

أما السوق المحلي فكانت له حصة معتبرة من الإنتاج الغازي في مختلف أشكاله فمثلاً بيع المنتجات الغازية في السوق المحلي سنة 2009 عرف ما قيمته 34.8 مليون طن بزيادة تقدر بـ 7% مقارنة مع سنة 2008.

فمبيعات الغاز الطبيعي خلال سنة 2009 عرف ما قيمته 22.036 مليار م³ ما يقابل رقم أعمال بلغ 28.37 مليار دينار، بنمو نسبته 3% مقارنة مع 2008، أين سونلغاز شكلت الزبون الأول بحصة نسبتها 74% لحجم قدره 20.3 مليار م³.

أما حصة مبيعات غاز البترول المميع متضمنة الإيثان عرفت ما قيمته 1.77 مليون طن، مقابل رقم أعمال بلغ 5.99 مليار دينار¹.

ومثل الغاز الطبيعي الجزائري المسوق سنة 2009 نسبة 2.73% من إجمالي العالم، في حين مثل الغاز الطبيعي المسوق الإجمالي للدول العربية 14.5% من إجمالي العالم ولدول أوبك العربية 10.9% ولدول أوبك 18.2% من إجمالي العالم.

عرف إنتاج غاز البترول المسال في الجزائر سنة 2009 ما قيمته 17.4 ألف برميل يوميا، في حين إنتاج إجمالي الدول العربية من هذه المادة 473.1 ألف برميل يوميا، أين تحتل الجزائر المركز الخامس بعد كل من قطر، الكويت، السعودية والعراق في المركز الرابع².

وسجل إنتاج الغازولين في الجزائر سنة 2009 ما قيمته 58.8 ألف برميل/ يوميا، متناقصا بعدما كان دائما في تزايد أين عرف سنة 2005 ما قيمته 47 ألف برميل/ يوميا، والجزائر عرفت المركز الخامس عربيا في إنتاج هذه المادة.

وعرف إنتاج سوائل الغاز من وحدات معالجة الغاز الطبيعي في سنة 2009 في الجزائر 1180 ألف برميل/ يوميا، أين عرف إنتاج إجمالي الدول العربية في 2009 ما قيمته 3427 ألف برميل/ يوميا، أين احتلت الجزائر المركز الثاني عربيا بعد السعودية.

¹ - Rapport annuel de sonatrach, 2009, P : 62.

² التقرير الإحصائي السنوي 2010، منظمة أوبك (منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول)، ص: 31.

الجدول (18): تطور الإنتاج الجزائري من الغاز الطبيعي 2000-2012 (مليار م³)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الإنتاج الجزائري من الغاز الطبيعي	84,4	78,2	80,4	82,8	82	88,2	84,5	84,8	85,8	79,6	80,4	78	68

المصدر:

- من إعداد الباحث بناءً على معطيات (BP Statistical Review of World Energy June 2012).
- مجلة سوناطراك الدورية الأعداد 62، 61، 64 الأخيرة 2012-2014.

نلاحظ من الجدول أعلاه إنخفاضات في الإنتاج وهذا بسبب التوقفات والتعطلات والحوادث التي تكبدتها الجزائر في منشآتها الأمامية والخلفية خاصة حادث قاسي طويل وحادث مصنع سكيكدة، أما التراجع في السنوات الأخيرة من 2009-2012 فيعود إلى الأزمة المالية العالمية وأيضاً حادثة تقننورين وتداعياتها.

الجدول (19): الإستهلاك الجزائري للغاز الطبيعي بالمليار م³

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الإستهلاك الجزائري للغاز الطبيعي	19,8	20,5	20,2	21,4	22	23,2	23,7	24,3	25,4	27,2	28,9	28	30,1

المصدر:

- من إعداد الباحث بناءً على معطيات (BP Statistical Review of World Energy June 2012).
- إضافة إلى التقارير الدورية لسوناطراك، مجلة الأعداد السابقة الأخيرة.

إن التزايد المنتظم في الإستهلاك الداخلي للغاز الطبيعي يعود لتزايد البناءات في القطاع الإقليمي وتزايد المصانع في النسيج الصناعي وتزايد استخدام الغاز في توليد الكهرباء من خلال محطات توليد الكهرباء المنجزة سنة تلوى الأخرى، والتزايد المستمر في برامج التغطية الغازية لسكان المدن والأرياف الجزائرية.

المطلب الثالث: الإكتشافات الغازية في الجزائر

عرفت الجزائر 12 إكتشافاً للغاز الطبيعي بالمجهودات الخاصة لشركة سوناطراك وأخرى بالشراكة، أين حلت الجزائر الثانية عربياً بعد جمهورية مصر التي سجلت 24 إكتشاف في 2009.

فالإكتشافات التي أنجزت بالمجهودات الخاصة (الشخصية) هي كما يلي:¹

- AARE : زيت وغاز في عين عنتر شرق 1 في إليزي.
- ALRO-2 : غاز كوندوسات في حقل أالرار بإليزي.
- TM301 : غاز كوندوسات في حقل تامادانت 301 بإليزي.
- EERN1 : غاز كوندوسات في حقل عرق لعور شمال 1 بإليزي.
- EMLC 2 : غاز كوندوسات في حقل شرق منزل لجمت مركز 2 بركين.
- MLSW-2 : غاز كوندوسات في حقل منزل لجمت جنوب غرب 2 بركين.
- IKNO-1 : غاز كوندوسات في حقل عين أقاميل شمال بإليزي.

أما الإكتشافات التي أنجزت بالشراكة فهي كما يلي:

- KLS-1 : غاز في حقل كحلوش جنوب 1 بتندوق بالشراكة مع Repsol.
- OTLH-2 : غاز في حقل واد طلحة 2 أحنات قورارة بالشراكة مع Repsol.
- AL-2 : غاز في حقل آزل - 2 بركين بالشراكة مع Repsol.
- DSA-1 : غاز في حقل جبل سماعيل - 1 أحنات قورارة بالشراكة مع Repsol.
- AT-1 : غاز كوندوسات في حقل عين تسيلة - 1 إليزي بالشراكة مع Petroceltic.
- TGFO-1 : حقل غاز في تقفرمانس - 1 أحنات قورارة بالشراكة مع Repsol.

¹ - Rapport annuel de sonatrach, 2009, P : 20.

المطلب الرابع: مجمعات ومعامل معالجة الغاز الطبيعي

تتم معالجة الغاز الطبيعي ونزع الملوثات وفرز السوائل والمنتجات وإنتاج غاز البترول المسال في مجمعات ومعامل تم إنشاءها لهذا الغرض، والجدول الموالي بين تطور إجمالي إنتاج الجزائر من غاز البترول المسال (مليون طن سنويا).

الجدول (20): تطور إجمالي إنتاج غاز البترول المسال الجزائري (مليون طن/سنة)

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
مليون طن/سنة	9	8	9	9	8.4	9	7.91	8.1

المصدر: سوناطراك 2010.

والجدول التالي بين تطور إنتاج غاز البترول المسال (ألف برميل/يوم).

الجدول (21): تطور إنتاج غاز البترول المسال الجزائري (ألف برميل/يوم)

السنة	2005	2006	2007	2008	2009
ألف برميل/يوم	16.3	16.0	16.4	17.0	17.4

المصدر: التقرير السنوي الإحصائي - أوبك- 2010.

أما تطور سوائل الغاز من وحدات معالجة الغاز الطبيعي (ألف برميل/يوم) كان كما

يلي:

الجدول (22): تطور إنتاج سوائل الغاز من مصانع الغاز الطبيعي

السنة	2005	2006	2007	2008	2009
ألف برميل/يوم	1140	1120	1160	1100	1180

المصدر: التقرير الإحصائي - أوبك- 2010.

أما المجمعات التي تستقبل الغاز الطبيعي بعد استخراجها ثم تقوم بعد ذلك بمعالجته

سنستعرضها كما يلي:

- مشروع مجمع قاسي طويل: وهو من مشاريع الغاز الطبيعي الكبرى والمتكاملة، ويشمل كافة المراحل بدءاً من الإنتاج إلى المعالجة والنقل وحتى التسييل¹.
- مجمع أوهنيت: ويقع في منطقة حوض إليزي، ويبعد حوالي 1300 كلم إلى الجنوب الشرقي من العاصمة، يحتوي المجمع على خطين أو مسارين الغاز، يبلغ إجمالي طاقتهما التصميمية 20 مليون متر مكعب/ يوم من الغاز الطبيعي وحده، وهذا للإنتاج 18.8 مليون متر مكعب في اليوم من الغاز الطبيعي الجاف (المسوق) و 27 ألف برميل في اليوم من غاز البترول المسال مع 30400 برميل من المتكثفات.
- ويتألف المجمع من منظومة أنابيب حقلية لتجمع الغاز الطبيعي من أربعة حقول للغاز والمتكثفات بطول 132 كلم ، ويتم نقل الإنتاج من خلال ثلاثة أنابيب تربطها مع شبكات منظومة سوناطراك لنقل الغاز الجاف وغاز البترول المسال والمتكثفات.
- مجمع عين صالح: تم الانتهاء من بناء مجمع عين صالح لمعالجة الغاز الطبيعي ووضعه على الإنتاج عام 2006، تبلغ طاقة المجمع 9 مليار متر مكعب/ سنة من الغاز الطبيعي، ويحقق المجمع معالجة إنتاج سبعة حقول للغاز الطبيعي في منطقة عين صالح ويتم نقل الغاز الطبيعي (المسوق) من خلال أنبوب يربط بين عين صالح ومجمع حاسي رمل.
- مجمع عين أمناس: تبلغ طاقة المجمع حوالي 9 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي مع 50 إلى 60 ألف برميل في اليوم من المتكثفات وسوائل الطبيعي.

تقرير عن تنمية موارد الغاز الطبيعي في الدول العربية، إدارة الشؤون الفنية، أوبك، الكويت، 2009، ص: 70.¹

المبحث الثاني: الشراكة الإستراتيجية والاتجاهات المستقبلية لمجمع سوناطراك

إن الشراكة الإستراتيجية تعد كخيار إستراتيجية ونموذج وشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي لشركة سوناطراك، فحسب الخبراء النفطيين أمثال نيكولاسركيس ومراد برور، وعبد المجيد عطار، وعبد المجيد بوزيدي، كلهم يقررون بأن السنوات المقبلة هي سنوات تكثيف وتعزيز الشراكة الإستراتيجية من قبل سوناطراك مع الشريك الأجنبي لتدراك النقص وإسترجاع الاحتياطات النفطية المتناقصة باستمرار، والارتفاع المتزايد للطلب المحلي على المشتقات النفطية، وخاصة البنزين بكل أنواعه، أما فيما يخص الاتجاهات المستقبلية فإنما يجمعون أنها ستكون اتجاهات ذات نزهة غازية، والدليل على ذلك أن شركة سوناطراك تفكر في اقتحام الأسواق الغازية الآسيوية مع الاحتفاظ بالسوق الأوروبية التقليدية لها، وهذا ما يجسده المشروعين العملاقين في مجال الغاز وهما مشروع قاسي طويل (TOUIL GASSI) ومشروع ميدغاز (MEGAZ) وهذا ما سنتناوله بالتفصيل في هذه المطالب.

المطلب الأول: تراجع إنتاج النفط والغاز وحتمية الشراكة الإستراتيجية

تفيد التقارير المختصة في مجال النفط والخبراء أمثال نيكولاسركيس وتقرير الوكالة الدولية للطاقة الصادر يوم 2012/03/19 نقلا عن نيكولا سركيس مفاده أن عدة حقول تعمل فيها بالشراكة مع المجموعة الجزائرية (سوناطراك) عرفت إنخفاضا وتراجع محسوس في الإنتاج، نذكر على سبيل المثال لا الحصر: حاسي بركين تراجع بـ 50 ألف برميل يوميا كان ينتج أكثر من 200 ألف برميل يوميا أصبح 150 برميل يوميا مع شركة أناداركو الأمريكية وحقل "أرمود" مع الشركة الإسبانية "سيباسا" الذي تراجع من 260 ألف برميل يوميا إلى 230 ألف برميل يوميا وجميع هذه الحقول موجودة في حقل "بركين" الذي تم اكتشافه في سنة 1970، وبدأت فيه مرحلة الإنتاج في سنة 2000م، وهذا نظرا لنفاذها واستغلالها بأقصى كمية ممكنة، ولذا يجب تدراك هذا النقص بإيجاد حقول جديدة عن طريق

إبرام عقود شراكة طويلة المدى مع شركات أجنبية مختصة، قادرة لسد النقص المسجل والذي يتزايد مع تزايد الطلب المحلي.

ولقد راهنت الجزائر لتعويض ذلك النقص والحاجة للنفط والغاز من خلال القطب النفطي الجديد الذي يسمى "الميرك" مع أنداركو الأمريكية والذي ينتج 100 ألف برميل يوميا، وبئر السبع مع "بتروفيتنام" الذي ينتج 36 ألف برميل واليكم جدولا مفصل يبين كميات التراجع في الإنتاج والكميات الإنتاجية الجديدة المعوضة عن طريق الشراكة الإستراتيجية مع مختلف الشركات الأجنبية (الأمريكية والأوروبية والآسيوية).

جدول رقم (23) : كميات التراجع في الإنتاج والكميات المعوضة

إسم الحقل	كمية الإنتاج السابقة	كمية الإنتاج الجديدة لـ 2012	نسبة % التراجع
حاسي بركين	200 أ ب ي	150 ب ي	50%
حقل أورهود	260 ب ي	أقل 230 ب ي	30%
إنتاج النفط	1.25 م ب ي	1.19 م ب ي	6%
إنتاج الغاز	63 مليار م ³ سنويا	55 مليار م ³ سنويا	8%

أما هذا الجدول يبين الكميات الإنتاجية لسد النقص أو المعوضة واتي تمت عن طريق الشراكة الإستراتيجية مع سوناطراك.

جدول رقم (24) : كميات إنتاجية لسد النقص

إسم الحقل	الكمية المعوضة	عن طريق الشراكة الإستراتيجية
حقل الميرك	100 أ ب ي	مع الشركة الأمريكية "أنداركو"
حقل بئر سبع	36 أ ب ي	مع الشركة الفيتنامية "بتروفيتنام"
حقل "لدمات"	30 أ ب ي	مع شركة فيلبس "كونوكو فيلبس"
حقل النطاق الأوسط	حوالي 9 أ ب ي	مع الشركة الإيطالية "إيني"
حقل تاكوارت الواقع بحقل إليزي	38 أ ب ي	مع الشركة الأمريكية روسنافت "روسنافت"
حقل بركاوي وزيات	60 أ ب ي	سوناطراك لوحدها

بتصرف من الباحث على أساس الأرقام الواردة في OPEC وكذا تقرير خبراء لسنة 2012: عبد المجيد عطار ومراد برور.

وسوف توفر هذه الحقول خلال السنوات الثلاثة المقبلة قدرة إنتاجية إضافية بحوالي 300 ألف برميل يوميا ومع هذا يبقى الإشكال قائما سواء بالنسبة للنقاط أو الغاز أو المشتقات النفطية، وهذا راجع لتزايد المعبر للطلب المحلي على المنتجات النفطية، مما يجعل الجزائر عرضة لأن تتحول على غرار السيناريو الأندونيسي إلى بلد غير مصدر للنفط، أو على الأقل محدود التصدير، أقل من حصته المحددة في الأوبك بـ 1.2 مليون برميل يوميا وهي الآن 1.19 برميل يوميا وهذا في حالة عدم تكثيف وتعزيز وتفصيل عملية الاستكشاف والتنقيب بالشراكة الإستراتيجية مع مختلف الشركات النفطية العالمية الكبرى.

المطلب الثاني: الشراكة كبديل إستراتيجي في إنتاج وتحويل المشتقات البترولية

إن عمليات إنتاج وتحويل وتفريق المنتجات النفطية تعد من أصعب العمليات المتعلقة بقطاع المحروقات والتي تتطلب تكنولوجيا دقيقة جدا وممارسات فنية عالية وأجهزة ومعدات حديثة ومتطورة، وهذا ما تفتقره الجزائر، وهي مطالبة بسد العجز الموجود وخاصة في بعض المشتقات النفطية، فهي تستورد أكثر من مليون طن من المازوت لسد حاجيات الطلب المحلي لسنة 2012 بزيادة نسبتها تقارب 54% مقارنة بالسنة الفارطة¹.

واستيراد حوالي 500 ألف من البنزين لنفس السنة 2012 ويوضح المسؤول الأول عن القطاع أن واردات الوقود متوقع أن ترتفع في غضون السنتين المقبلتين بنحو 100% أي حوالي 5 مليون طن من الوقود، و الجزائر ليس لها القدرة الإنتاجية لتلبية الطلب المحلي المتزايد باستمرار ومعلوم أن استيراد 1م طن من المازوت يتطلب تصدير 3م طن من البترول الخام، وتشير الأرقام الصادرة عن شركة سوناطراك لسنة 2012 أن قيمة الواردات من المازوت والبنزين لسنة 2011 قدرت بحوالي 2 مليار دولار².

¹ تصريح المدير العام لمجمع سوناطراك السيد : عبد الحميد زرقين نوفمبر 2012.

² تصريح لوكالة الأنباء الجزائرية من طرف المدير العام للمجمع سوناطراك يوم 2013/02/25، وثائق داخلية لقسم التكرير بالمجمع لسنة 2012.

وللاستجابة للطلب المتزايد على المواد البترولية ومشتقاته، قد شرعت شركة سوناطراك في تبني إستراتيجية إعادة تأهيل مصانع التكرير الثلاثة والمتواجدة في أرزيو، سكيكدة والجزائر العاصمة.

وهذا بالتعاون مع الخبرة والتكنولوجيا الكورية الجنوبية "شركة ساموسنغ" والذي يساهم في زيادة نسبة التكرير النفط الخام بـ10% عن نهاية الأشغال حسب تصريح مديرة قسم التكرير لمجمع سوناطراك السيد بن موفق زبيدة وفي نفس السياق ستقوم الشركة بإنشاء 04 مصاف جديدة بطاقة 20 م طن سنويا وبالتالي ترتفع طاقة التكرير من 22م طن حاليا 2012 إلى 42 م طن بعد 05 سنوات وإلى 52 م طن في المدى الطويل عن طريق إبرام عقود شراكة طويلة المدى تزيد عن 30 سنة.

المطلب الثالث : سوناطراك والاتجاهات المستقبلية

يتجه مجمع سوناطراك إلى تدعيم وتنويع الأسواق التي يتعامل معها للتكيف مع المتطلبات الجديدة، والمستجدات وخاصة في سوق الغاز، أي تدعيم النزعة الغازية في المستقبل، بحيث قررت التركيز على السوق الآسيوية والحفاظ على السوق التقليدية الأوروبية، وخاصة البلدان الصاعدة مثل الهند والصين والفيتنام وكوريا إلى تسجيل نسب نمو معتبرة تتراوح ما بين 8% إلى 14% ويأتي هذا التوجه الجديد بعد الإشباع المسجل في السوق الأمريكية، واستقرار استهلاك السوق الأوروبية نتيجة الأزمة المالية ودخول قوي للغاز الطبيعي المميع القطري إلى الأسواق الإسبانية والإيطالية.

وتبقى البلدان الآسيوية من أكبر المناطق إستهلاكاً للغاز الطبيعي المميع وتعرف منافسة شديدة بين روسيا وقطر وإيران بالخصوص. ولقد قدرت صادرات الجزائر من الغاز الطبيعي المميع عام 2011 بحوالي 6.670 مليار دولار بحجم 27.3 مليون م³ أما الغاز الطبيعي فقد قدرت بـ 13.575 مليار دولار لسنة 2011 بحجم 35.7 مليار متر مكعب، وحسب النسب فإن صادرات الغاز الطبيعي المميع بلغت نسبة 9.3 والغاز الطبيعي بنسبة

18.9% لسنة 2011، وهذا راجع لصعوبة وتكلفة عمليات تحويل الغاز الطبيعي إلى غاز طبيعي مميع، ومن هذا نستطيع أن نلخص الإستراتيجيات المتبعة من قبل سوناطراك¹ وتوجهاتها المستقبلية فيما يلي:

تبنى إستراتيجية الشراكة الإستراتيجية مع المتعاملين الأجانب، والمختصين في مجال المحروقات وعلى رأسهم الشركات (الأمريكية، الأوروبية والآسيوية ثم العربية) وهذا حسب درجة التكنولوجيا المتوفرة لدى تلك الشركات، الخبرة الفنية والبشرية المؤهلة، ويفضل هذه الإستراتيجية تم اكتشاف حقل عورد النص باليزي بطاقة إنتاج تقدر بـ 10 مليار م³ ولقد دخل في المرحلة التجريبية يوم 2013/04/12 وينتقل إلى 20 مليار م³.

تبنى إستراتيجية اقتحام الأسواق الإقليمية للاستثمار فيها، وتوظيف خيراتها الفنية والبشرية مثل التنقيب عن المحروقات في عرض البحر بشراكة مع دولة مصر واكتشاف 3 آبار بترولية هامة²، في ليبيا الموجودة في جناح 95 من طرف شركة سوناطراك لوحدها إلخ من استثمارات من طرف شركة سوناطراك بالخارج مثل البيرو فنزويلا... إلخ.

تحديث وتأهيل المصافي الثلاثة الموجودة حاليا (سكيدة، أرزيو والجزائر) لرفع من طاقتها وقدراتها الإنتاجية والتحويلية وبناء 04 مصافي أو معامل التكرير لسد العجز الموجود في المستشفيات البترولية في الجزائر، ونتيجة ارتفاع وتزايد الطلب المحلي باستمرار خلال 30 سنة المقبلة.

للإشارة فقط فإن محطة تكرير سكيدة هي الوحيدة التي تنتج البنزين الخالي من الرصاص في الجزائر (SONPLON)، وهذا بالطبع لا يكفي ولا يستجيب للمتطلبات الطلب المحلي.

تدعيم وتنويع الأسواق الغازية التي يتعامل معها مجمع سوناطراك، فقد قررت الشركة الجزائرية التركيز على السوق الآسيوية وخاصة الصين، الهند، الفيتنام وكوريا التي تسجل

مداخلة عبد المجيد عطار الوزير والمدير الأسبق لسوناطراك حول الندوة 16 للغاز الطبيعي بوهان أفريل - وثائق داخلية لمجمع¹ سوناطراك قسم التكرير 2012.

تصريح عبد الحميد زرقين لووكالة الأنباء الجزائرية يوم الاثنين 2013/02/25.²

نسب نمو عامة ومرتفعة، وبالتالي ذات قدرات عامة في استهلاك الغاز، مع الاحتفاظ بالسوق الغازية التقليدية للجزائر وهي السوق الأوروبية للغاز.

التوظيف العقلاني والرشيد للاحتياطات النفطية الجزائرية المتناقصة باستمرار، وبالتالي يجب تجديدها وتدعيمها بتكثيف عمليات الاستكشاف والتنقيب عن البترول في كل مناطق الوطن (المناطق العليا)، وتفيد الدراسات البترولية نقلا عن الخير النفطي الدولي مراد برور¹، أن احتياطات الجزائر النفطية المؤكدة تقدر بـ 1.0% من الاحتياطي العالمي للبترول و2.5% من احتياطي الغاز والذي يقابله 12 مليار برميل بالنسبة للنفط و4500 مليار م³ بالنسبة للغاز، وهكذا يكفي لمدة 20 سنة تقريبا وبالتالي يستوجب على الجزائر من خلال المجمع أن تفكر في كيفية استرجاع الكمية المستهلكة بانتاجات أخرى بتكثيف عمليات البحث والتنقيب والاستكشاف، وترشيد الاستهلاك المحلي، والتفكير بصفة جدية في إيجاد بدائل إستراتيجية أخرى لتنمية وتطوير الاقتصاد الجزائري والتقليل من تبعيته لقطاع المحروقات.

المطلب الرابع : مشاريع القرن والنزعة الغازية لمجمع سوناطراك

إن شركة سوناطراك تتجه نحو تجسيد مشروع القرن، بفضل الشراكة الإستراتيجية المتعددة الأطراف، لضمان بقائها كرائد في السوق الغازية العالمية وهما:

1 - مشروع ميدا غاز (Gazodue MEDAGAZ):

وهو إنشاء أنبوب غازي يربط بين الجزائر واسبانيا مرورا بالبحر المتوسط وصولا إلى ألمانيا في الجهة الاسبانية ويعد هذا المشروع الممول الرئيسي للاتحاد الأوروبي والضامن في انقطاعات أو حدوث اختلالات في الإمدادات من الغاز الروسي (نتيجة مشاكل جيواستراتيجية مع الجمهوريات السوفياتية السابقة وخاصة جورجيا التي يمر بها الأنبوب الروسي) والذي تم بعقد شراكة إستراتيجية أكثر من 40 سنة متعدد الأطراف وهم على

IAP.2009 مداخلة الخبير النفطي الدولي: مراد برور في المعهد الوطني للبترول¹

التوالي: سوناطراك بحصة تقدر بـ 36%¹، والشريك الاسباني المتمثل في شريكتين CEPSA بـ 20% و IBERDROLA بـ 20% المجموع 40% للدولة الاسبانية.

والشريك الفرنسي المتمثل أيضا في شريكتين وهما غاز فرنسا بـ 12% و ENDESA الفرنسية بـ 12% (الشريك الفرنسي بمجموع 24%)² وهو يقدم غاز ذو نوعية عالية، ويساهم بقدر كبير في إعطاء استقلالية أكبر للاتحاد الأوروبي، وهذا حسب تصريح رئيس البرلمان الأوروبي وهذه بعض الخصائص التقنية لهذا المشروع :

- ميناء الانطلاق من بني صاف الجزائرية.

- ميناء الوصول ألميريا الاسبانية.

الطول: 210 كلم.

الحجم: 24م.

العمق: 2160م.

الطاقة الإنتاجية: أكثر من 08 مليار م³ / نسمة.

التكلفة: أكثر من 900 مليون أورو، ثم يرتفع إلى 16 مليار م³ في السنوات القادمة.

2- مشروع قالسي طويل (Gazodue GALSITOU) ³:

وهو أنبوب غازي في طور الانجاز الذي يربط بين الجزائر وإيطاليا مرورا بسردينيا ويبلغ طوله حوالي 860 كلم، وطاقة إنتاجية في المرحلة الأولى التجريبية تقدر بـ 08 مليار م³ ثم تتضاعف في المرحلة اللاحقة، وسينجز هذا المشروع عن طريق شركة إستراتيجية متعددة الأطراف، وتتكون من تكتل قالسي الطويل من سبع (07) شركات بتروولية عالمية وهي سوناطراك بحصة 36%، أديسون غاز بـ 18% و نترشال بـ 5.31% وأنيل باور بـ 5.31%، وايوس انرجيا بـ 9%، وشركة المساهمة سفيرس بـ 5% وأخيرا بروجميسا بـ 5%،

السنة التشغيل التجريبي 2011، المجلة الدورية لسوناطراك، رقم 61، 2010 ص 37-42.¹

السنة التشغيل التجريبي 2011، المجلة الدورية لسوناطراك، رقم 58، أفريل 2009 ص 54.²

مجلة سوناطراك العدد 08 جانفي 2008، العدد 61، 2010.³

التكلفة الإجمالية للمشروع لم تحدد بعد لأن المشروع مازال في طور الانجاز، وعلى 03 مراحل هي حسب البطاقة التقنية للمشروع.

المرحلة الأولى:

ميناء الانطلاق : القالة ← (Cagliari)

الحجم: 26، الطول: 285 كلم، العمق: 2840 م.

المرحلة الثانية:

ميناء الانطلاق: Cagliari ← Olbia سردينيا.

الحجم: 48، الطول: 300 كلم، العمق: 2840 م.

المرحلة الثالثة:

ميناء الانطلاق: Olbia ← Pescaia الايطالية.

الحجم: 32، الطول: 275 كلم، العمق: 900 م.

3- مشروع أنبوب الغاز (TSGP) ¹:

الذي يربط نيجيريا بالجزائر على مسافة 4188 كلم، جزء منه حوالي 2310 كلم يوجد في التراب الجزائري وحوالي 841 في التراب النيجيري وحوالي 1037 في التراب نيجيريا، وذو حجم يتراوح مابين 48 - 56 وطاقة استيعاب تتراوح مابين 20-30 مليار م³ سنويا، بمشاركة إستراتيجية متعددة الأطراف لم تحدد بعد لأنه في طور الدراسة، فان هذه المشاريع العملاقة تبين بوضوح الإستراتيجية المستقبلية لسوناطراك في الخمسينية المقبلة.

مجلة سوناطراك مارس 2010 العدد 61 ص 63¹

المبحث الثالث: أهم محددات النهج المستقبلي للصادرات الغازية الجزائرية

سنتناول في هذا المبحث كيف سيكون منهج الصادرات الغازية الجزائرية تجاه الأسواق العالمية وخاصة السوق الأوربي الذي يستوعب أغلب صادراته وكذا الأسواق الأخرى بالتطرق لأهم محددات هذا النهج.

المطلب الأول: أثر نهاية العقود طويلة الأجل

تجديد مثل النوع من المبيعات للغاز الجزائري الذي يعود لعقود قديمة طويلة الأجل سيصبح حالات استثنائية في السنوات المقبلة، عرض الغاز الجزائري يجب أن يعرف المرونة التجارية، هاته الأخيرة لها ميل نحو التخلص من الضغوطات التعاقدية التي تحول دون الاستفادة من جميع الفرص، لذلك وصلت عدة عقود توريد طويلة الأجل لنهايتها في الأربع إلى الخمس سنوات المقبلة سيكون فرصة الانطلاقة الأولى للغاز الجزائري والتخلي على مذهبه الأصلي، مذهب "أمن السوق"، وبالتالي فإنها انطلاقة مطلوبة الآن تماماً وإن لم نقل منذ سنتين، هذا الانقلاب في إستراتيجية الغاز الجزائري سيكون له آثار أكيدة¹.

من المهم العودة إلى إشكالية أحجام الغاز المصدرة، والتي كانت غالباً مسيطرة عن طريق خيار التحكيم بين تغطية الاحتياجات على المدى الطويل للسوق الداخلي وبين الصادرات، وهاته الإشكالية إلى يومنا هذا مازالت تعاود نفسها، مع الأخذ في الحسبان الخيار "كل غاز" كطريق رئيسي للسياسة الطاقوية الوطنية المنتهجة منذ سنوات 1970².

إلى آخر المطاف، الجزائر بالأحرى أثبتت تسيير جد حذر لاحتياطاتها الغازية، فحقيقة ميزان الاحتياطيات المأخوذ في سنوات الثمانينات يركز على تقديرات جد حذرة، أين تم تقييد إلا الاحتياطيات المؤكدة والقابلة للاسترجاع دون الكلام على إعادة تقديرات أو اكتشاف احتياطيات إضافية.

¹ - Ihsane El Kadi, *Le gaz algérien en passe de changer de religion*, Note de l'IFRI, Gouvernance européenne et géopolitique de l'énergie, Avril 2009, Paris, P : 04.

² - Amor KHELIF, *La libéralisation du marché de l'énergie de l'Union européenne. Quelle doctrine commerciale pour les exportations algériennes de gaz naturel?* Revue Med Energie, Février 2005, P : 20.

بالمقابل تنبؤات الاستهلاك الوطني كانت جد مريحة، فمؤسسة سونلغاز شركة الكهرباء الجزائرية بصفتها متعامل الغاز والكهرباء الرئيسي في السوق الداخلي للجزائر، والتي اعتمدت في تلك الفترة على معدل نمو مرتفع للطلب الداخلي بـ 4.6% سنة إلى غاية 2035، فالأمر الذي حدث هو أنها خلال عشرية التسعينيات قامت بإعادة تقويماتها. في حين أن عودة انطلاقة الاكتشافات يعود خصوصاً إلى وضع نظام قانوني وتعاقدية " تقاسم الإنتاج "، بتعليمات وأوامر قانون المحروقات المعتمد في 1991 والذي خلق ديناميكية جديدة للاحتياطات النفطية في الجزائر.

عدة عقود طويلة الأجل متعلقة بالغاز الطبيعي المميع لشركة سوناطراك توشك على نهايتها في الخمس إلى الست سنوات المقبلة، والمفاوضون الأوروبيون هم من أجل ما يمكن توقع أن يكون سوقهم مموّن جيداً (سوق الإتحاد الأوربي) متّصف بأسعار ضعيفة نسبياً، لن يكون من السهل الوصول إليه وخصوصاً في حالة ما إذا أسواق العقود القصيرة والأسواق الفورية واصلت تطورها.

مادام أن الغاز الطبيعي لن تكون له مقاربة في 25 سنة المقبلة بخصوص أزمة في الإنتاج العالمي، لا الأسواق المستهدفة ولا الفاعلين في السلسلة الغازية يستطيعون فجأة التحول، فالعشرين مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي الإضافي التي وعدت بها الجزائر السوق العالمي في الملتقى العالمي للغاز سنة 2000 في مدينة نيس، تمّ منذ الآن ترصد 80% منها من طرف زبائن مستقبليين لأنثوبي الغاز ماد غاز و غالسي المزمع إضافتهما لكمية قدرها 16 مليار متر مكعب إلى السوقين الإعتياديين، فالجغرافيا فرضت قانونها بحيث أن أوروبا الغربية تستوعب حوالي 88% من صادرات الغاز الجزائري، ومن سنة لأخرى 45% من الغاز الجزائري يباع في إيطاليا، 26% في إسبانيا و 17% في فرنسا.

أما فيما يخص الوُجُهَات الأخرى فنجد أن حصة البلدان الأوروبية (بلجيكا، البرتغال، اليونان، سلوفينيا) من الغاز الجزائري تتغلب على تلك الموجهة إلى تونس والولايات المتحدة الأمريكية الزبونان الوحيدان المنتظمان خارج أوروبا، إذا ما اعتبرنا أن تركيا أوروبية. النهاية المعلنة لعقود البيع طويلة الأجل لا تتركس بشكل معمق هذا الإدراج التجاري للغاز الجزائري، بحكم العوامل التالية:

أولاً: لأنها إرادة سياسية معلنة من الطرف الجزائري، ونظراً لنمو القوي للطلب الأوروبي 2.5% على الغاز الطبيعي، وأيضاً تراجع العرض الداخلي لأوروبا (بحر الشمال)، والحاجة الإستراتيجية لخفض حصة الغاز الروسي (28%) في تلبية الطلب الأوروبي، هاته الأسباب المذكورة كلها أعادت للسلطات الجزائرية بأن "سوق الغاز الطبيعي الجزائري هو أوروبا"، وبأن حصتها في السوق لا تزداد إلا تقوياً.

ثانياً: لأن الفاعلين الغالبين في القطاع الخلفي الغازي الجزائري (TOTAL, BP, STATOIL, ENI, REPSOL, CEPSA, GAZ DE France, GAS NATUREL, لهم دور تطوير مع سوناطراك، سلاسل تامين التي تجعل من السوق الأوروبي أول وجهة للكميات الجديدة المباعة خارج إطار العقود الكلاسيكية¹.

تطور المنتج الطاقوي الغازي في السوق العالمي، يدعو من أجل تحويل مستقبلي لحصة مهمة من العرض الغازي الجزائري نحو أسواق بريطانية وفي أمريكا الشمالية وحتى آسيا بالعلاقة مع لشروط الأسعار، فإن الجزائر (شركة سوناطراك) انطلقت مؤخراً منذ ثلاث سنوات في حجز طاقات أو قدرات تغويز لغازها المميع في نهائيات معينة عبر الضفف القارية المختلفة.

فالطلب شمال أمريكي جد واعد في الخمس إلى سبع سنوات مقبلة، والسوق البريطاني يمنح فرص فالطلب شمال العقود طويلة الأجل، الغاز الجزائري سيسافر بعيداً، وهو تقريبا

¹ - Ihsane El Kadi, opcit, P : 05.

عودة السعلة الطبيعية للتعليمية الأوروبية، التي حضرت تنويع التموينات بوضع عروض الطاقويين في منافسة داخل السوق القاري.

المطلب الثاني: المرونة في التعامل مع الغاز المميع

الجزائر تريد في المستقبل البيع بشروط السوق ولفترة، أحجام أكثر فأكثر مهمة من غازها الطبيعي، فهي تملك ورقتين رابحتين حقيقتين هما شركة سوناطراك والغاز المميع، فشرية سوناطراك أنقذت في 2004-2005 احتكارها في بيع الغاز الجزائري، وشروط السوق التقليدية التي دفعت بسوناطراك إلى إمضاء عقود بيع طويلة الأجل حتى 2005 من أجل تخصيص التمويل لأنبوبي الغاز نحو إيطاليا ونحو إسبانيا اختفت مع الوقت، فالقناعة الراسخة عند الجزائر (سوناطراك)، هو أن الغاز الطبيعي الجزائري بالمنظور الجديد سيصبح يُنتج كالبترو، أي بدون أن نعلم مسبقاً من سيشتريه¹.

مع 2014-2015 الأحجام المصدرة من طرف الجزائر حسب هدف رسمي سوف تنقسم إلى 35%-65% بين غاز يمثل عقود بيع كلاسيكية متعددة خلال السنة تمّ الالتزام بها، وغاز حرّ التخصيص موجه للأسواق الفورية الجهوية المستقبلية، ومن الأكيد أنه بمثابة العمر الثاني للغاز المميع الجزائري الذي تخطط له سوناطراك من أجل الوصول إلى هاته المرونة التجارية الكبرى.

دخلت الجزائر في سوق الغاز عن طريق فرعها المتخصص في الغاز المسال منذ 1964 وأصبحت من بين أحد رواده العالميين، والغاز المميع هو الذي يزود الإجمالي الحالي من السوق العالمي للغاز، الذي كان محبوس من طرف الحدود القارية للنقل عبر أنابيب الغاز، فإنه في معدل 64 مليار م³/سنة مصدرة من طرف الجزائر في فترة 2004-2007، توزيع أحجام الغاز المنقولة عبر أنابيب الغاز (الغاز الطبيعي) والغاز المنقول عبر الميثانيات (الغاز المميع) هو 35%-65% أي عكس هدف المرونة المبحوث عنه إلى

¹- Ihsane El Kadi, opcit, P : 06.

تاريخ 2015، إذا اعتبرنا بأن أحجام المصدرة عبر الأنابيب هي متعاقد عليها في أغلبها، وفي عكس الجملة الأحجام التي سوف يتم تصديرها عبر الميثانيات.

إنجاز خطوط جديدة لتميع الغاز الطبيعي في مناطق التصدير سكيكدة وأرزو انطلق فيها من طرف سوناطراك.

كونسورسيوم " يباني - إيطالي " إسمه SNAM Progetti / Chlyoda تحصل في شهر جويلية 2008 على صفقة إنجاز خط تميع بداخل أرزو7، بعد عملية منح أولى كانت قد ألغيت لكونسورسيوم " أنجلو -أندنوسي".

الهدف المتبع هو الوصول إلى قدرة تصدير متساوية بين أنابيب الغاز والميثانيات، والتأجيل إلى تاريخ لاحق لمشروع غالسي، مفسر من طرف الأخصائيين بأنه مرشح كأنبوب غاز الكثرة، مما يسمح بالوصول بسرعة إلى التوازن المنشود "غاز طبيعي/غاز طبيعي مميّع" في الصادرات الجزائرية، كما أنه يسمح أيضا بإعادة إعطاء هامش تحرك (مناورة) في التدفقات الأكثر تمداً التي سوف ترسم في الصادرات الجزائرية للغاز الطبيعي.

المطلب الثالث: ضرورة تطوير الحقول أو اكتشاف حقول أخرى

الشركاء الأجانب للجزائر يعرفون كيف هذا البلد المنتج الكبير للغاز الطبيعي، يأمل في المتاجرة بهذا المصدر في المستقبل، يبقى من الأحسن معرفة الأحجام المتاحة للتصدير في السنوات المقبلة، خاصة ونحن نعلم أن الظروف الطارئة حالت دون الأهداف التي كانت مسطرة خلال العشرية السابقة ونعني بذلك قضية الانفجار الذي حدث في نوفمبر 2004 في مصنع سكيكدة 1 GLK (04 مليار م³/ سنة) كذلك في نهاية 2008 تمّ تسجيل تأخر في استيعاب الغاز من حقل قاسي طويل مقدر حجمه بـ 05 مليار م³ والذي كان متوقع بعد عملية تطويره التي لم يكتب لها النجاح بعد تقدير خاطئ من المتعهدين بتطوير المشروع بكامل سلسلته الغازية حتى إلى توجيهات الغاز نحو الأسواق، وتعطّل هذا المشروع ساهم

في إهدار تطويرات جرت في حقول أخرى، أحجامها الغازية اتفق عليها مسبقاً مع الشركاء لنقلها عبر أنبوب الغاز "مادغاز"¹.

أما باقي الحقول الأخرى قيد التطوير، لن تعرف المرحلة الحقيقية لتجارة غازهم قبل 2012، أين سيُشكلون منطقة جديدة واسعة في منطقة الجنوب الغربي الجزائري، وفي الخمس مشاريع المنطلق فيها أكثرها أهمية هو المشروع الممنوح لشركة GAZ de France شغّل بنسبة 75% مع سوناطراك، فهو يقع في حوض توات سبع والذي يقدم احتياطات مقدرة بـ100 مليار م³.

عمليات تحكيم مهمة في طرق الربط لشبكات النقل للغاز " توات- قورارة " لم يتم إنهاءها من طرف سوناطراك وشركاءها في المنطقة (GAZ de France ,Total, Stat) (oil, Repsol,.....) كل هذه الشكوك تجعل من غير المحتمل الوصول إلى عتبة تصدير بـ85 مليار م³ للغاز الجزائري قبل 2013.

ما عدا ذلك من الاكتشافات، تعتبر اكتشافات مخصصة فكمياتها الغازية يجب عليها اللحاق لترحيلها (متفق عليها بعقود) تأتي ضمن حصة 45 تعاقد " بحث- إكتشاف " ممضاة مع شركات أجنبية كذلك الجهد الشخصي لسوناطراك في 47% من الميدان المنجمي الذي يعود لها.

ومع ذلك يجب معالجة مَعْلَمَيْنِ مُهْمَيْنِ للمعطى الجزائري وهما تراجع الحقل العملاق لحاسي رمل والنمو المتسارع للطلب الداخلي على الغاز الطبيعي، فالإكتشافات الجديدة هل تعوض النقص والتراجع في الإنتاج أم ترفع فيه وتقويه، استناداً إلى مساحة 1.5 مليون كم² لم تخضع لعملية الكشف والمعدل الضعيف للآبار المنجزة 10000 كم² (14 في المعدل في الجزائر مقابل 100 في أحسن المناطق المكتشفة في العالم) فالحقيقة الجيولوجية الحالية هي أكثر صعوبة .

¹ - Ihsane El Kadi, opcit, P : 08.

أما الاستعمال المحلي للغاز في الظروف الحالية للاكتشافات ومعدل النمو بـ 6% سنوياً في الطلب المحلي على الغاز، وفي ظل كميات العقود الحالية للتصدير تصبح مدة حياة البترول 17 سنة، ومدة حياة الغاز 25 سنة، هذا ما يعطي صورة واضحة لخيارات البحث والاكتشاف المعلنة في 2008 من طرف وكالة (ALNAFT) من أجل تثمين الثروتين البترولية والغازية.

المطلب الرابع : تحديات الصناعة النفطية العالمية (النفط والغاز)

نستطيع أن نلخصها وهذا حسب التقرير السنوي لمنظمة الطاقة الدولية 2013 في النقاط الأساسية التالية:

- ارتفاع الطلب العالمي المتزايد باستمرار في استهلاك واستعمال هاذين المنتجين.
- ارتفاع الاستهلاك المحلي باستمرار في البلدان المنتجة للنفط وتحول بعض البلدان النفطية المصدرة إلى بلدان مستهلكة فقط مثل: مصر.
- تضيق رقع استكشاف وتنقيب على البترول في الأماكن التقليدية مثل: الصحراء والتوجه إلى المناطق الغير تقليدية مثل: أعماق البحار والمحيطات والتي تتطلب تكنولوجيات جدّ متطورة ودقيقة والتي ليست متوفرة في البلدان النفطية (المصدرة) ماعدا الدولة المتقدمة، وبالتالي حتمية اللجوء إلى الشراكة الأجنبية، هذا ما يؤكد صحة الفرضيات الثلاثة الأخيرة.
- التوجه الملفت للانتباه إلى تطوير وتعزيز قدرات الإنتاج في المشتقات النفطية مثل: البنزين، المازوت.
- التوجه نحو الصناعة النفطية والغازية الغير تقليدية أي استغلال الغاز الصخري والذي يتطلب تقنيات جدّ حديثة ومتطورة وتكنولوجيا عالية الدقة وخبرات فنية طويلة في الميدان.
- نقص اليد العاملة المتخصصة والكفاءة في مجال النفط والغاز والذي يتطلب مدة طويلة لتعويضها (حالة التقاعد).

- ارتفاع مذهب لتكاليف الاستغلال والاستكشاف وحتى التحويل العزل، وكل عمليات الحلقة البترولية، والتي تبدأ من عملية البحث والتقيب مروراً بعملية الاستغلال والإنتاج وصولاً إلى عمليات التحويل والتميع ثم التسويق (la chaine pétrolière).
- **التحدي البيئي:** إن الاستغلال المفرط للطاقة الغازية والنفطية والتوجه نحو استغلال الطاقات الغير تقليدية (الغاز الصخري)، وما ينجم عنه من آثار بيئية سلبية على الطبيعة، وخاصة استغلاله يتطلب كميات هائلة من المياه الجوفية، وانبعاثات للغازات السامة المنبثقة عنه، سيشكل تحدياً آخر لا محالة أمام هذه الصناعة النفطية العالمية الجديدة.

خلاصة الفصل الخامس:

تعتبر الجزائر من الدول الرئيسية في العالم من حيث احتياطي الغاز الطبيعي وتسييله وتصديره، فهي تعمل على تطوير وزيادة طاقات خطوط الأنابيب الحالية لنقل الغاز الطبيعي المُصدَّر إلى أوروبا، وبناء خطوط جديدة مثل مشروع "مادغاز" لتصدير الغاز الطبيعي مباشرة إلى إسبانيا ومشروع "غالسي" لتصدير الغاز الطبيعي إلى إيطاليا عبر سردينيا.

كما تخطط الجزائر لزيادة تصدير الغاز الطبيعي المميع من خلال بناء معامل جديدة لتسييله في القطاع الأمامي والقطاع الخلفي للسلسلة وتوسيع المصانع القديمة، فمشروع أنبوب الغاز "غالسي" من شأنه أن يتخصص في نقل شحنات الغاز المميع المضاهية لشحنات الغاز الطبيعي للمشاريع الثلاثة الأخرى، وتعمل الجزائر على زيادة مساهمتها بوسائلها الذاتية في مجال نقل وتصدير الغاز المميع من خلال شراء ناقلات الغاز المميع وعدم التأخر في شراكة باقي الناقلين العالميين، لمواكبة تطورات الأسواق الصاعدة الفورية والعقود قصيرة الأجل في النقاط البعيدة عن نهائيات التسليم المتعلقة بالأنابيب الغازية الجزائرية المنتهية في الضف الأوربية.

كذلك الجزائر، تسعى إلى استخدام الغاز الطبيعي المضغوط وغاز البترول المسال في مركبات النقل، فهي تخطط لبناء مشروع لتحويل الغاز الطبيعي إلى سوائل (GTL)، كما تعمل على بناء وتطوير صناعات تعتمد على الغاز الطبيعي (الغاز اللقيم) بهدف زيادة المردود الاقتصادي وإضافة قيمة اقتصادية للغاز الطبيعي، مثل تطوير صناعة الميثانول والصناعات البتروكيمياوية، وصناعة الأسمدة وغيرها.

ومن المؤكد أن تكثيف عدد الآبار في المناطق المكتشفة وجعله مثل باقي مناطق الإكتشافات العالمية سيعطي دفعة قوية لكميات الغاز المعالجة على مستوى المركبات المنجزة مؤخراً قرب مناطق الاستخراج والإنتاج، أين ستلحق بمشاريع أنابيب النقل نحو أوروبا، ولما لا مستقبلاً نحو بلدان عربية في الشرق الأوسط عبر أنبوب "مغرب- مشرق" ثم

الدخول للشبكة الأوروبية عبر تركيا، أين يكون هذا الأنبوب ناقل للغاز النيجيري والجزائري والتونسي والليبي والمصري، فهذا المشروع بإمكانه أن يتحقق لو تتجز كل دولة حصتها من أنبوب الغاز "مغرب - مشرق" فقط، لأنه في منأى عن خطر عدم امتلاءه بشحنات الغاز بذكرنا للمصادر الغازية المتعددة من المغرب العربي إلى المشرق العربي.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

تعتبر الشراكة الأجنبية مسلك تلجأ إليه الدول التي هي بصدد الانتقال إلى اقتصاد السوق، ولا شك انه لكل بلد خصوصياته الاقتصادية السياسية والاجتماعية التي تجعله يختار الآليات المناسبة من بين مجموعة الآليات الممكنة.

وقبل انتقاء الآليات لابد من توفير جميع الظروف الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية والتنظيمية الكفيلة بإنجاح عملية الشراكة.

والجزائر وان كانت تخطو خطوات كبيرة في مجال الشراكة الأجنبية إلا أنه من الواضح أن لها إرادة قوية في إرسال برنامج الشراكة على ركائز قوية بالرغم من الصعوبات والعراقيل الملاحظة على جل المستويات، وما يمكن استخلاصه مما سبق هو أن الهدف الرئيسي من عملية الشراكة هو تحسين الفعالية الاقتصادية، والهدف الذي تشترك فيه جميع البلدان التي تبنت برنامج الشراكة بالنسبة للبلدان السائرة في طريق النمو، فانه من المهم جدا تطوير وتكييف الاقتصاد الوطني للمقاييس العالمية مع كل ما يستلزم من وجهة نظر تقسيم دور الدولة ودور القطاع الخاص إلى السواء، أما في حالة البلدان الاشتراكية سابقا والتي تمر بمرحلة انتقالية فانه يعتبر جد أساسي المرور من نظام الاقتصاد المخطط إلى نظام اقتصاد السوق، وذلك لتشجيع عملية التكيف الهيكلي أو تشكيل هياكل تنظيمية ضرورية. وبهذا يتجلى بوضوح الدور الفعال الذي تلعبه الشراكة في الفعالية الاقتصادية وخاصة في القطاعات الإستراتيجية التي تتطلب التكنولوجيا العالية والاقتصاد الجزائري مرتبط بالقطاع البترولي الاستراتيجي وان درجة ارتباط سياسة التنمية في الجزائر، بقطاع المحروقات كبيرة جدا ويتضح هذا من خلال النسب العالية التي يساهم بها هذا القطاع في مختلف الجوانب الاقتصادية هي الميزانية العامة للدولة، البرنامج العام للاستثمار والبرنامج العام للاستيراد. أصبح يشكل هذا الارتباط عائقا، كبيرا مع صعوبة إمكانية إيجاد بديل لهذا القطاع في المدى القصير أو المتوسط وحتى الطويل.

هكذا شهدت فترة السبعينات ارتفاع إيرادات المحروقات لصالح المنتجين نتيجة ارتفاع الأسعار في أسواق المحروقات العالمية، و من هنا اكتسى قطاع المحروقات دورا رئيسيا في

تحديد إستراتيجية التنمية الجزائرية لأنه القطاع الوحيد الذي طغت وظيفته المالية على الوظيفة الحقيقية.

وأصبح الممول الأساسي لبقية القطاعات الأخرى، وخاصة القطاع الصناعي المعتمد أساسا على الصناعات القاعدية ولهذا فإن أغلب المشاريع الصناعية الضخمة تم انتشارها في فترة السبعينات عندما كانت إيرادات المحروقات مرتفعة جدا، وهكذا أخذ الاقتصاد الجزائري طابعا خاصا، لا يمكنه الاستغناء عن قطاع المحروقات سواء من الناحية التمويلية أو من الناحية الصناعية.

لكن الآثار الايجابية لهذه الإيرادات المرتفعة والتي ساهمت بشكل كبير في عملية إسراع التنمية، ولدت نوعا من عدم التوازن بين القطاعات الاقتصادية، حيث لوحظ ضعفا كبيرا في التكامل الاقتصادي، نظرا للتركيز على قطاع المحروقات وإهمال بقية القطاعات الأخرى، بل وتأخر القطاع الزراعي بشكل خطير مما زاد درجة التبعية الغذائية للجزائر، بالإضافة إلى قصور في الجوانب الاجتماعية التي لم تستطع مسايرة الديناميكية الاقتصادية. كل هذه الأسباب جعلت من الجزائر تفكر بجدية في إعادة توجيه سياسة التنمية.

والتفكير بأكثر رشادة، وخاصة أن إنتاج وتصدير المحروقات لم ولن يكون في صالح الاقتصاد الجزائري، وهذا راجع إلى سرعة نضوب هذه الموارد.

إلا أن السياسة الجديدة، لم تكن أكثر فعالية من سابقتها لأنها اعتمدت بالأساس على تقليص تبعية الاقتصاد الجزائري للبترول الخام فقط، ولم تتعلق بتقليص التبعية لقطاع المحروقات ككل.

حقيقة أن هذه السياسة أعطت ثمارها ولو بشكل جزائي في بداية الثمانينات وحتى سنة 1985 بحيث استطاعت الجزائر عن طريقها أن تتفادى عدة عراقيل ومشاكل كانت قد تعرضت لها دول أخرى منتجة للبترول.

لكن الأزمة البترولية لسنة 1986، وضحت مدى قصور هذه السياسة وخطورة الوضع الاقتصادي للجزائر في مواجهة الاقتصاد العالمي عموما وتطورات أسواق المحروقات العالمية خصوصا. وعلى الرغم من تبنى إستراتيجية جديدة مع مطلع التسعينات، فإن هذا لم يمنع وقع الجزائر في أزمة المديونية الخارجية، والتي أدت إلى قبول حل إعادة الجدولة، ثم

تطبيق برنامج صندوق النقد الدولي بكل تشكيلة هذه الإجراءات من ضغط على التوازنات الأمة للاقتصاد الوطني، وتحمل شريحة كبرى من المجتمع عملية التقشف المفروضة. وحتى أن سياسة تشجيع صادرات الغاز الطبيعي المتبعة في التسعينيات، قد تتعرض إلى نتائج سلبية نتيجة المنافسة في السوق الدولية للغاز الطبيعي كذلك لارتباط أسعار الغاز الطبيعي، بأسعار البترول الخام، وأن ارتفاع إيرادات الغاز الطبيعي في السنوات الأخيرة لم يكن إلا نتيجة ارتفاع حجم صادراته، وارتفاع سعر الدولار، وهذا يضعنا أمام مشكل آخر وهو إمكانية انخفاض احتياطات الغاز الطبيعي بشكل كبير، وخاصة وأن مستوى الاستكشافات الحالي لا يدل على إمكانية تنمية هذه الاحتياطات بشكل كبير. والملاحظ على الاقتصاد الجزائري منذ تأميم قطاع المحروقات، بأنه لم يستطع تقليص تبعيته للاقتصاد العالمي، وهذا يتضح من خلال ارتفاع الواردات والضعف الكبير في الصادرات خارج المحروقات والتي لم تتعد وسطيا في هذه الفترة 02%، من مجموع الصادرات خارج المحروقات والتي لم تتعد وسطيا في هذه الفترة 02%، من مجموع الصادرات وهذا يدل على أن القطاع الصناعي الهام الذي خصصت له استثمارات هائلة في فترة السبعينيات، لم يستطع لحد الآن الوصول إلى الاكتفاء الذاتي لمتطلبات السكان المتزايدة، وكذلك القطاع الزراعي الذي تم إهماله في فترة السبعينيات، تم إعطاؤه أولوية كبرى في بداية الثمانينات، وبالتحديد مع سياسة التنمية الجديدة.

ولكن طبيعة القطاع الزراعي وضعت عملية إعادة الإنتاج فيه، يمكن فقط من تقليل الواردات في الجانب الغذائي للجزائر، ولكنه لا يستطيع أن يحل قطاع المحروقات في إمكانيات الحصول على العملات الصعبة، لأن السوق الدولية للمنتجات الزراعية تشكل عدة حواجز في وجه المنتجات الزراعية الجزائرية.

إن الحل الأساسي للاقتصاد الجزائري، يتمثل أساس في توجيه الاهتمام باستثمار الموارد البشرية وهو أهم في مرحلة أولى من الاهتمام بالموارد الطبيعية، ثم على القطاع الصناعي الذي يعاني من عدة مشاكل، هذا الذي يمكن له أن يحقق التكامل الاقتصادي وبالتالي يلبي كافة الحاجيات المتزايدة للسكان، ومن ثمة الدخول في السوق الدولية وتقليص التبعية لها، كذلك البحث عن الاستقلال المالي والنقدي بالخصوص، وفك الارتباط بالعملات

المالية الرئيسية سواء بشكل فردي أو بشكل جماعي داخل منظمة الأوبيب مثلا، وتشجيع التبادلات التجارية مع الدول غير الرأسمالية مثل الدول المستقلة والدول النامية. وتبني سياسة وإستراتيجية الشراكة الأجنبية في كل القطاعات المشكلة للاقتصاد الوطني لأنه بفضل الشراكة تضمن الجزائر تطوير، إسكشاف وتعزيز القدرات الإنتاجية والخدماتية ومسايرة التقدم التقني والتكنولوجي الذي يشهده العالم، وهذا ما انتهجته شركة أو مجمع سوناطراك في سياستها المستقبلية ومن بين الاقتراحات التي تقدمت بها نستطيع أن نخلصها وهذا حسب الدراسات الدولية المتخصصة التي قام بها مكتب Nord Sud Export Conseil (Paris) فيما يلي:

إن باطن الأرض في الجزائر يحوي لإمكانيات ضخمة كما تدل على ذلك المعطيات الجيولوجية والجيوفيزيائية تمكن إنتاجية في المحروقات، وهذا في محيط دولي يتميز بالطلب المتزايد سواء على البترول أو الغاز بحيث أثبتت الاكتشافات المحققة في منطقة عين صالح وكذلك المعطيات المتاحة، بأن هذه المنطقة تحوي في باطنها كميات كبيرة من الغاز الطبيعي تجعل منها المنطقة الغازية الثانية في الجزائر بعد منطقة حاسي الرمل.

- أما بخصوص البترول فان الاكتشافات المحققة في حوضي اليزي وغدامس وخصوصا في السنوات الأخيرة 2006-2012.

تثبت بأن للجزائر حقا مستقبلا بتروليا وغازيا أمامها في العشرية القادمة.

كل هذه المعطيات تضمن جوا ملائما لتكشف عمليات الشراكة في إطار تكاملي من بداية عمليات الاستكشاف وصولا إلى عمليات التسويق وهذا في إطار المنفعة المتبادلة التي تضمن مصالح الطرفين وهو الشرط الأساسي لدوام التعاون المشترك لعدة سنوات.

كما أن للاكتشافات المحققة تأثيرا كبيرا في ميدان تكثيف عمليات حفر الآبار بحيث كلما زاد عدد الاكتشاف ضاعف الشركاء الأجانب من عدد الآبار الاستكشافية بغية اكتشاف المزيد من حقول البترول والغاز هذا مما يسهل ولا شك الوصول إلى الهدف المتمثل في حفر 100 بئر اكتشافي سنويا.

كما يحدونا الأمل بأن النتائج المشجعة المحققة في هذا الميدان ستغري الشركاء الأجانب بالاهتمام بالنصف المتبقي من الميدان المنمي حتى يحظي بالاهتمام الذي يستحقه.

إن الاكتشافات المحققة ستدعي مخططا لتطوير الحقول وهو قيد الانجاز بين سوناطراك وشركائها، واستنادا إلى هذه المخططات فقد بدأت عمليات استغلال الحقول المكتشفة بداية من سنة 2010 بطاقة قدرها 30 000 برميل في اليوم على أن تزيد هذه الكميات مع مرور السنين بفضل الشراكة التي أصبحت ضرورة ملحة جدا في قطاع المحروقات، في غياب الشراكة الأجنبية يعني العجز التام لهذا القطاع وبالتالي عجز واختلال في الاقتصاد الوطني الذي يرتبط ارتباطا كليا بقطاع المحروقات فهو يتأثر بمدى نجاعته وركوده في المدى المتوسط والطويل وليس هناك استراتيجيات بديلة عن الشراكة الأجنبية في الوقت الراهن في قطاع المحروقات.

واليكم بعض الأرقام والنسب والنتائج المتعلقة بالشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات في الجزائر والتي تعزز من فرضيات بأن لا بديل عن إستراتيجية الشراكة لتطوير وتنمية قطاع المحروقات بالجزائر خاصة المشتقات النفطية وهذا حسب التقرير للبنك الدولي الصادر 24 ديسمبر 2007.

لقد أحرزت إدارة سوناطراك 60 كشفا نفطيا جديدا خلال العامين الماضيين، فيما بلغ معدل الإنتاج 1.4 مليون برميل يوميا خلال سنة 2006، لكنه انخفض ابتداء من الشتاء المنقضي بحوالي 75 إلى 80 ألف برميل يوميا بعد القيام بتطبيق قرار أوبك القاضي بخفض حصص إنتاج الدول المنتجة والمصدرة للبترول، وتسعى الشركة لرفع إنتاجها في سنة 2020 إلى مليوني برميل يوميا من النفط و 85 مليار متر مكعب من الغاز سنويا.

إن اقتناء سوناطراك لهذه السفينة الجديدة ضمن إستراتيجيتها الرامية إلى تعزيز أسطولها الناقل للنفط والغاز، حيث تسعى المجموعة بذلك إلى ضمان نقل نسبة 30 بالمائة من صادراتها بوسائلها الشخصية وعبر الشراكة في أفق سنة 2020، ثم إلى 50 بالمائة في أفق سنة 2030.

وتعول إدارة سوناطراك التي وقعت السنة الماضية، على 30 عقد شراكة مع شركات أجنبية ومحلية، تسعى منذ مدة إلى إيجاد شركاء من شأنهم أن يجلبوا لها قيمة مضافة لا سيما فيما يتعلق بالتكنولوجيا والتسيير والأسواق ذات الأهمية بالنسبة إليها، فكرت في بعث تحالفات في غاية الأهمية، على منوال شراكتها مع المجموعة الفرنسية "جاز دو فرانس" ما مكنها من إنشاء "ميد أل أن جي" لتصدير الغاز الطبيعي المميع إلى السوق الأمريكية، كما

وقعت سوناطراك خلال السنة الجارية شراكة إستراتيجية مع " اينيرجياس دي برتغال " واقتنت أسماها في رأسمال هذه الشركة البرتغالية.

وأفاد الرئيس المدير العام لسوناطراك بأن الشركة حددت قائمة لمجموعة من الشركاء المحتملين على المدى البعيد، ممن يتوفرون بحسبه على نقاط تكامل مع المجموعة الجزائرية سواء في نشاطات ما أقبل أو ما بعد الإنتاج أو فيما يتعلق بالأسواق، واستشهد بنموذج الشركة النرويجية "ستايت أويل" التي اشتركت في عملية استكشاف بأعماق البحر في مصر، والشركة البرازيلية Petro-bras المتخصصة في التنقيب بأعماق البحار (L'offshore).

وكشف المسؤول المذكور إن سوناطراك تسعى لتعزيز تموقعها على الصعيد الدولي، من خلال تفاوضها حاليا مع شركات أمريكية، من أجل تطوير قدرات احتياط التحويز على الساحل الشرقي الأمريكي، واستبعد مدير سوناطراك الطرح القائل بأن شركته تفضل التعامل مع الشركات الغربية، على خلفية عدم تجديد التعامل الجزائري مذكرة التفاهم مع شركة غازبروم الروسية التي انتهت مدة صلاحيتها في شهر اب/ أغسطس الفارط، " مذكرة الاتفاق مع شركة غازبروم انتهت مهلتها دون إيجاد فرص للشراكة ووجدنا هذه الشراكة لدى متعاملين آخرين"، علما أن المجموعة البترولية الجزائرية وفي إطار تمركزها بالسوق الأوروبية، خصصت مدخل نحو نهائيات موننتوار ونهائي آخر ببريطانيا.

بشأن حقل غاز "حاسي طويل" بجنوب الجزائر، وهو أكبر مشروع لتسويق الغاز المسال إلى الولايات المتحدة الأمريكية وتربو قيمته عن 07 مليارات دولار، أشار مسؤول سوناطراك، بأن مجموعته ستقوم لوحدها بتطوير المشروع، بالتنسيق مع مؤسسات المناولة العاملة بالسوق الجزائرية مثل " هاليبورتون " و " شلومبرجي " و " بي جي ".

وحددت سوناطراك برنامجا للاستثمار للسنوات الخمس المقبلة بقيمة 44 مليار دولار، والذي ستقوم سوناطراك بتمويل الجزء الأكبر منه بالموارد المحلية المباشرة، إضافة إلى مصارف أجنبية تربطها اتفاقيات معها، ويتصدر البرنامج مشروع خط "ميدغاز" الذي تبلغ تكلفته 440 مليون يورو، سيربط بين الجزائر وأوروبا عبر اسبانيا ويرتقب أن يضخ ثمانية مليارات متر مكعبة من الغاز، فضلا عن توفيره حوالي ملياري دولار بجانب المئات من الوظائف.

سوناطراك التي تعد أعرق مؤسسة في الجزائر تبدي اهتماما بسوق الغاز الأمريكي وغاز المحيط الأطلسي، لذا تعتمد المجموعة إستراتيجية خاصة من أجل تعزيز مواقفها في المحيط الأطلسي في حدود سنة 2015، عبر رفع حصة صادراتها من الغاز المميع بـ 35 بالمئة (ما يمثل 12 مليار متر مكعب)، وكذا إلى توسيع مجالات تدخلاتها في هذه السوق "حتى لا تبقى مجرد زبون وإنما شريكا" يتسنى له الاستفادة من المنشآت والشبكات القائمة والتكنولوجيات الجديدة من أجل "رفع فوائدها إلى أقصى حد".

وكانت سوناطراك قد وقعت مؤخرا على ثلاثة عقود بقيمة 240 مليون دولار مع الكونسورتيوم الجزائري اللبناني " كاناغاز - زاخن " والكونسورتيوم التركي " مانوسمان - امران نوكسال" والكونسورتيوم الجزائري - الفرنسي "باثينكو واست - سيكوموك".

وتستعد سوناطراك أواسط شهر ديسمبر / كانون الأول، لتسلم أول سفينة عملاقة ناقلة للنفط من نوع " في.أل.سي.سي" أطلقت عليها تسمية "مسدار" لنقل النفط الخام، وتبلغ سعة هذه السفينة العملاقة مليوني برميل، ويزيد طولها عن 330 مترا، وتعد هذه السفينة العملاقة، الأولى من نوعها التي تقنيته سوناطراك، علما أن العملية أتت بموجب اتفاق شراكة أبرمة فرع "بتروليوم كوربوريشن" بي.في.أي" التابع للشركة الأم سوناطراك، مع الشركة اليابانية "كاوازاكي".

نتائج الدراسة:

تؤكد الدراسة الآتي:

- أن الشراكة الأجنبية أو (المشاركة) مفهوم يسود العلاقات الاقتصادية الدولية، التي أضحت مترابطة عضويا في مختلف جوانب النشاط الاقتصادي، وهذا المفهوم يقوم على أساس المصالح المشتركة والمختلفة للشركاء.

وهي تقوم على عنصرين هامين:

1- مزج عوامل الإنتاج وتوظيفها في العملية الإنتاجية.

2- الاستفادة من الخبرات الفنية والتقنية والبشرية الأجنبية، والتي تفتقرها البلدان

المستقبلية لهذه الشراكة.

- تشكل السوق الدولية نقطة الالتقاء بين الاقتصادات المختلفة، الشمالية التي تتوفر على التكنولوجيا العالية، والدقيقة وخاصة المستعملة في مجال المحروقات (الاستكشاف، التنقيب، الاستغلال والتكرير) والدول الجنوبية المستقبلية لهذه الشراكة والتي لا تتوفر على التكنولوجيا ولا تتحكم فيها، وبالتالي تجد نفسها مضطرة لإبرام عقود شراكة أجنبية في هذا المجال لتنمية اقتصادياتها.

- تعد الشراكة الأجنبية نموجا وانعكاسا لمتغيرات النظام الرأسمالي وطبيعته التوسعية، فقد استطاعت الرأسمالية الدولية خلق الاعتماد المتبادل بين الاقتصاديات والشركات المتعددة الجنسيات حتى أصبح من الصعب الانعزال والانفصال عن السوق الدولية، من خلال دمج الاقتصادات والتحالفات بين الشركات الدولية والتي هي من صميم أهداف الشراكة الدولية وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة والرابعة.

- يعد التقسيم الدولي للعمل والتطور التكنولوجي والمعلوماتي ووفرة الحجم والنشاط الاقتصادي، وتضاعف حدة المخاطرة في المشاريع الدولية الكبرى أسس التعامل والتوجه نحو هذا الشكل من أشكال التعاون والتكامل الدولي، الذي يهدف أساسا إلى تعاضم الإنتاج والتقليل المشترك من المخاطرة الدولية في المشاريع ذات الحجم الكبير، وخاصة في مجال المحروقات، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأخيرة.

- البلدان التي تمتلك الثروة النفطية ليس لها القدرة على استخراجها واستغلالها وتكريرها ثم صناعتها وتحويلها إلى مشتقات نفطية موجهة للاستهلاك النهائي في الأسواق العالمية ومن ثم يفرض عليها التعامل مع الشريك الأجنبي (الأمريكي والأوروبي خاصة) للاستفادة من هذه الثروة بشكل جيد، كما هو الحال بالنسبة للجزائر.

- إن الشراكة الأجنبية تعد ممرًا ضروريًا لتطوير وتنمية قطاع المحروقات بالجزائر، ومن ثم تطوير الاقتصاد الوطني لأن هذا الأخير مرتبط ارتباطًا كليًا بالموارد وإيرادات قطاع النفط، ومن هنا نستنتج في المدى المتوسط والبعيد أن أي تراجع في الشراكة، أو تماطل في

إبرام عقود شراكة مع مختلف الشركات الأجنبية ينعكس سلبا على كمية إنتاج المحروقات بالجزائر، وتراجع عملية الاستكشاف والتتقيب عن الآبار، وهذا ما حدث في سنة 2009-2012 حيث تراجع إنتاج الجزائر إلى ما دون 1.2 مليون برميل يوميا، بينما كان يفوق 1.4 مليون برميل يوميا سنة 2006.

- وتراجعت عدد الاستكشافات والتتقيب بحوالي 6 اكتشافات ما بين سنة 2007 إلى غاية 2010، ومن تم تباطؤ في إعادة تفعيل حقل تيفنتورين بسبب غياب وتراجع الشركاء الأجانب.

- إن تكييف المنظومة التشريعية حيث البيئة الدولية وإعطاء بعض التفضيلات التجارية والإنتاجية للشريك أو المستثمر الأجنبي يعد مجددا عاما لترجمات الشريك الأجنبي، ومن ثم فإن تغيير هذه التفضيلات يؤدي حتما إلى تغيير وجهة الشراكة النوعية (نوع النشاط) والمكاني (الإقليم).

- تؤكد الدراسة أيضا على مدى ضعف الشراكة العربية، واتجاه البلدان العربية إلى إبرام عقود شراكة مع الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي، وهذا ما ينعكس على ضعف تكاملها الاقتصادي، ولتفعيل هذا التكامل العربي يستلزم تفعيل الشراكة بكل أنواعها وأشكالها.

- إن الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات في الجزائر أصبحت كخيار استراتيجي لا بديل عنه، في تنمية وتطوير وتحديث هذا القطاع في المنظور المتوسط حتى البعيد لأن ليس هناك خطة أو إستراتيجية وطنية لتبني بدائل اقتصادية تحل محل قطاع المحروقات.

توصيات :

- من أجل تطوير أساليب عملها في كل مراحل الاستكشاف يستحسن لشركة سوناطراك التواجد في الدول التي بلغت بها التكنولوجيا أشواطاً بعيدة، سواء بنقل نشاطاتها إلى تلك الدول أو شراء فروع بعض الشركات في الدول الأجنبية على غرار ما قامت به

بعض الشركات اليابانية والأوروبية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، وهذا بسبب التكنولوجيا المتطورة جدا وخاصة في قطاع المحروقات لا تنتقل بسهولة.

- في ميدان الاستكشاف البترولي وعلى العكس في بعض الميادين الأخرى أين يتطلب نقل التكنولوجيا الملائمة لاحتياجات الجزائر والتي يخشى فيها من كون التكنولوجيا المنقولة يمكن أن تحدث هزات عنيفة في المحيط الاجتماعي والثقافي فان التكنولوجيا الواجب نقلها في هذا الميدان هي التكنولوجيا الأكثر تطورا لتشكل إسرعا في عملية تطور المحروقات وكذلك تضيقا للهوة التكنولوجية التي تفصل بين الجزائر والدول المتقدمة في هذا الميدان.

وبما أن الشركات الأجنبية المتعاقدة مع سوناطراك تمتلك هذه التكنولوجيا فان دور الشريك الذي تمثله سيتوجب عليها أن تكون الوسيلة المفضلة لتضييق الهوة التكنولوجية فعلى سوناطراك اغتنام هذه الفرصة والاستفادة منها إلى أقصى الحدود.

- كما لا يفوتنا التذكير بضرورة الاهتمام بنقل طرق التسيير الحديثة (Management) تماشيا وواقع المستجدات الداخلية والخارجية بهذا الخصوص يجب على سوناطراك استلهاهم طرق التسيير لدى الشركات الأجنبية المتعاقدة معها سواء في فروعها أو في بلدانها الأصلية هذا حتى تتبوأ سوناطراك المكانة التي تطمح إليها وهي أن تصبح إحدى الشركات البترولية العالمية القوية ليس بفضل استغلالها للبترول والغاز فحسب ولكن بفضل تسييرها وتنظيمها أيضا.

- تتفق الكثير من آراء المهتمين والمختصين بشؤون البترول والغاز بأن أمام الجزائر مستقبل بترولي وغازي واعد وأن عمليات الاستكشاف لم تنتهي في بلادنا ومن بين هؤلاء المهتمين السيدة نيكول شوفيلار NICOL CHEVILLARD في دراسة نشرت من طرفها تقول أن الاستثمارية الحالية يمكن أن يؤدي إلى وضع يشبه تماما الوضع الحالي للبترول

الخام وعندها يتعذر على الاقتصاد الجزائري إيجاد الحلول الملائمة ويجب التأكد من أن أهمية الغاز لا يمكن أن تظهر إلا مع بداية القرن (21).

- أمام هذه النتائج والتوصيات المستخلصة من هذه الدراسة بقيت أمامنا جملة من التساؤلات الهامة والمرتبطة بالموضوع والتي تمثل محاور بحوث ودراسات أخرى يمكن إيجازها فيما يلي:

1- ما هي آفاق الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات في العشرية القادمة وهل تتعدى هذا القطاع إلى القطاعات الأخرى؟.

2- هل يمكن للتجارة العالمية للغاز أن تبلور تطورها بإنشاء سوق عالمية للغاز وما هي المتغيرات الأساسية لهذه السوق وميكانيزماتها المتحركة فيها؟ باعتبار أن الجزائر لها نزعة غازية في العشرية القادمة؟.

3- هل تبقى الاستراتيجيات التنموية المستقبلية تعتمد كسابقاتها على موارد قطاع المحروقات؟ أم هل يمكن في المدى البعيد إتباع إستراتيجية جديدة تعتمد على مورد أو موارد أخرى بخلاف المحروقات؟.

4- هل تستطيع شركة سوناطراك الصمود أمام المنافسة الخارجية أم تحضر لاندماج مع الشركات النفطية العالمية وخاصة الأمريكية كل هذه التساؤلات لعلها قد تجد الاهتمام لمواصلة البحث في هذا الموضوع الذي يبقى دائما وأبدا موضوع الساعة ويستقطب رأي العام والخاص.

بناء على ما انتهت إليه من نتائج نرى الآتي:

- بصفة عامة يتطلب الأمر أن يكون في السياسات الاقتصادية، ومنها سياسات جذب الشريك الأجنبي بصفة خاصة آليات (أو رؤية على الأقل تعمل على امتصاص الصدمات الخارجية أو التقليل من أثارها السلبية) التي قد تحدث عند تعرض السوق الخارجية لأزمات اقتصادية، وتزداد أهمية ذلك عند تعرض الشركاء الرئيسيين لاضطرابات أو أزمات مالية، كما حدث في سنة 2008-2010 في أوروبا، وهو ما يؤثر قطاعا على اقتصاد الدولة

- المستقبل لتلك الشراكة، لذا يتطلب أن تسعى سياسات الدولة إلى تخبير الشركاء وانتقاءهم ممن تتوفر فيهم القدرة على امتصاص الصدمات والأزمات الاقتصادية بأدنى خسائر ممكنة.
- زيادة وتكثيف إبرام عقود شراكة متعددة ومتنوعة ومختلفة، وخاصة مع الشركاء الذين يتوفرون على التكنولوجيات العالية، ويضمنون الانتقال والتحول التكنولوجي.
- زيادة الإنفاق التكنولوجي، وتوفير حرية البحث العلمي والتطوير المعلوماتي، وتشجيع المشروعات المشتركة التي تضمن ذلك.
- التفكير بطريقة جيدة في البحث عن بدائل إستراتيجية لتنمية وتطوير الاقتصاد الوطني خارج المحروقات والتقليل من تبعيته له، وهذا بتشجيع الشراكة الأجنبية في قطاع الفلاحة، السياحة، الخدمات وكذا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- إنشاء وحدات للبحث والتطوير يكل وحدة إنتاجية التابعة لشركة سوناطراك، تعمل على المساهمة في رفع الكفاءة التكنولوجية لعملية الإنتاج داخل الوحدة، وتطوير عمليات البحث والتنقيب والتحويل وخلق منتجات جديدة والاستثمار في الطاقات المتجددة.

وأخيرا أرجو الله أن أكون قد وفقت في اختيار الموضوع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية :

أولاً: الكتب

- الآثار الاقتصادي للشراكة العربية الأوربية على الاقتصاديات العربية (تجربة تونس والمغرب)، القاهرة 2004.
- أحمد نجم الدين فليجة: الجغرافية الاقتصادية للبلدان النامية، الإسكندرية الدار الجامعية 1997.
- حسين عبد الله، الغاز الطبيعي وقود الغد في إنتظار سياسة منسقة عربياً، المجلة 1 العدد 2 يونيو 1999 (الكويت).
- حسين عمر: الجات والخصخصة / القاهرة دار الكتاب الحديث 1997.
- دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة العربية الأوربية، محمد البحوث والدراسات العربية 1999.
- سليمان المنذري: العقد العربية المشتركة في عصر العولمة، الطبعة 2004.
- شوقي جلال: العولمة والمجتمع المدني، القاهرة المكتبة الأكاديمية 1999.
- طاهر حيدر حردان: مبادئ الاستثمار، عمان دار المستقبل للنشر والتوزيع 1997.
- علي عبد الفتاح أبو شرار: الاقتصاد الدولي، نظريات في سياسات، دار المسيرة، الطبعة 2007.
- كنعان طاهر أبو ظبي: الآثار الاجتماعية للتصحيح الاقتصادي في الدول العربية صندوق النقد الدولي العربي 1996.
- المتغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على اقتصاديات منطقة الشرق الأوسط، طرابلس 1998.
- مجدي محمود شهاب: الاقتصاد الدولي، الإسكندرية دار المعرفة الجامعية 1999.
- مجذاب بدر عناء: الاندماج الاقتصادي، الإسكندرية مؤسسة شباب الجامعة 1999.

- محمد رؤوف حامد: إدارة العولمة، القاهرة، المكتبة الأكاديمية 1999.
- محمد عيسى عبد الله: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المنهل اللبناني، الطبعة 1998.
- محي الدين مسعد: ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق، الإسكندرية مكتبة الإشعاع الفنية 1999.
- المهدي محمد فليفل: النظم الجمركية والتجارة الدولية، طرابلس 1997.
- نادر أحمد أبو شيخة: أصول التفاوض، دار المسيرة، الطبعة 2008.
- يونس أحمد البطريق: الملامح الرئيسية في اقتصاديات البلدان العربية / بيروت دار النهضة العربية 1985.

ثانياً: الرسائل والأطروحات

- استراتيجيات البنوك الأردنية لمواجهة اتفاقية الشراكة الأوروبية- الأردنية في منظمة التجارة الدولية، عجلوني أحمد طه.
- المصدر: اريد للبحوث والدراسات، السنة 2002، صفحة 209-244.
- لرقان جميلة: مساهمة الزراعة في التنمية لتحقيق الأمن الغذائي الخروبة 1997.
- سعدون بوكابوس: الاقتصاد الجزائري في محاولتين الخروبة 2000.
- فارس فوضيل: الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول النامية حالة الجزائر الخروبة 1998.
- الشراكة الأوروبية - المتوسطية من خلال اتفاقية الشراكة الأوروبية - الأردنية دراسة تحليلية أولية، عوران أحمد فراس.
- المصدر: مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية ، السنة 2002، صفحة 121-183.
- تحديات الشراكة والثقافات المسخرة / علوم، إبراهيم عبد الله.
- المصدر: عالم الفكر، السنة 1999، صفحة 69-96.

- إدارة الشراكة بين القطاعين العام والخاص، المفاهيم النماذج التطبيقات، عادل محمود الرشيد، 2006، القاهرة.
- بورنان إبراهيم: قطاع المحروقات في ظل الإصلاحات الاقتصادية-الخروية 1995.
- الشراكة 1997-1999، القاهرة.
- الشراكة 2000، إعداد مكتبة الأهرام للبحث العلمي (دراسات إقتصادية).
- الشراكة الأورومتوسطية، مالها وما عليها، حبيب هاني، الدار الوطنية الجديدة، دمشق، 2003.
- الشراكة الاقتصادية العربية- الأوروبية، دار كنوز الأرضية، بيروت، 2000.
- مداح عرابي الحاج: تطبيق التسيير الاستراتيجي في ظل اقتصاد السوق الخروية 1997.
- المشروع المغازي والشراكة الأورومتوسطية، ولعو فتح الله، الدار البيضاء 1997.
- ميزة التحالف في فن تكوين القيمة من خلال الشراكة، Doz-Yves، القاهرة 2007.

ثالثا: الدوريات

- مجلة الغاز والبتروال العربي م غ ب ع : نيكولاس سيركس للسنوات التالية:
- 1998-1999 - 2000 - 2001 - 2002 - 2003 - 2004 - 2005 - 2006 - 2007.
- مجلة التنمية والتمويل للأعداد التالية : 13،17،24.
- للسنوات التالية : 1998-1999 - 2000.
- مجلة سوناطراك الدورية السنوية من العدد 06 إلى غاية العدد 24 سنة 2001-
- 2010.
- مجلة الأعمال والاستثمار العدد الخاص للجزائر 1999، العدد لسنة 2004.
- مجلة المستقبل العربي، العدد الخاص، نطف العرب والتحديات 1998.

رابعاً: الملتقيات والندوات

- الأيام الأربعة العلمية والتقنية - سوناطراك الجزائر 16 أبريل إلى 19 أبريل 2000.
- تقارير الخبراء الاقتصاديين المختصين، تقرير الخبير مكيداش، حول مستقبل الطاقة بالجزائر.
- مختلف المنشورات والوثائق الداخلية لشركة سونا طراك قسم الاستكشاف 1998.
- مختلف التقارير للمجلس الاقتصادي والاجتماعي للسنوات 1998، 1999، 2000.
- الملتقى الاقتصادي الثامن حول الشراكة الأجنبية في الجزائر ماي 1999.
- الملتقى الدولي حول المحروقات - الأوراس 2000.
- الندوة الدولية للمحروقات والكيمياء بومرداس جوان 2000.

المراجع باللغة الأجنبية :

A. Les Ouvrages :

- ADDA (jaques) - la mondialisation de l'économie – paris : la découverte 1999.
- ADRIAN (jean) dictionnaire (Anglais – Français la voisien 1989).
- Algérie guide économi 1992.
- ATE, politique, perspective de gaz naturel 1992.
- CHENAÏT (Sabah)- mécanisme et outils de l'intégration économique en Europe et dans le monde arabe Alger 1999.
- GABI Jajan - Commercialisation de gaz naturel algérien 1995.
- ICORE ANSOFF/ Stratégie de développement de l'entreprise Paris 1998.
- Marché mondiaux 1986-1996 Paris economica 1996.
- MERTENS Santamaria (Dominique) Entreprise et mondialisation Paris 1996.
- VENABLES (Anthony.J) Trade liberalization and factor mobility an overview OXFORD – 1997.

B. Les Revues et Séminaires et Sites :

- 1- Atelier sur le thème des contrats pétroliers (I.A.P) Avril 1997.
- 2- Documentation interne de Sonatrach (C.R.D).
- 3- Economica n° 2.3/2001 la revue de la chambre de commerce et l'industrie suisse-Algérie.
- 4- Eco-technique/ Algérie 97/98/99.
- 5- Energie at mines, juillet 2007/ sonatrach.
- 6- Expansion management review / 1994.
- 7- International symposium en hydrocarbure / Avril 1999.
- 8- Les quatrièmes journées scientifiques et techniques de sontrach juin 2000.
- 9- Partenaire/ bulletin à la chambre française de commerce en Algérie.
- 10- Séminaire ISS Alyen, Ottawa- Tabarka 23-24 non 1995.
- 11- Site Internet SONATRACH.
- 12- Sonatrach management stratégique (Documentation Internet).
- 13- Stratégie international/ centre de formation permanente (Sonatrach).
- 14- Symposium de comité Algérien de l'énergie / Sonatrach 1995.
- 15- **Site :** www.sonatrach.com.

C. Liste des Rapports:

Rapport S1.1 : Vue d'ensemble et rôle du secteur des hydrocarbures dans la stratégie de développement de l'Algérie – Défis et Enjeux – (M.Mekidèche).

Rapport S1.2 : L'énergie en Algérie et dans le monde – perspectives et Stratégies (B.Chergui).

Rapport S1.3 : Rente énergétique, financement et stabilisation Marco économique (F.Nemouchi).

Rapport S1.4 : La politique des prix des produits en énergétiques en Algérie (M F. Abbas).

Rapport S1.5 : Energie, Transport, Environnement (Mme Ould Amara et Ait Chérif).

Rapport S1.6 : Rapport S1.6 – Pollution thermique et rôle des énergies renouvelables pour un développement durable (M. Belhamel).

Rapport S1.7 : Marie- Françoise Chabrelle, Perspectives à moyen terme de l'industrie gazière, Cedigaz, Manuscrit définitif le 10 Janvier 2007, l'IFP, Paris.

Rapport S1.8 : Olivier Appert, Prospective énergétique mondiale à l'horizon 2020: une présentation du World Energy Outlook 2000, Agence Internationale de l'Energie.

Rapport S1.9 : Paul Appleby, Les faits derrière les chiffres, Rétrospective BP de la situation énergétique mondiale, Londres, Juin 2011.

Rapport S1.10 : Prévisions mondiales 2020 de la demande énergétique, Service Enerfuture Forecasts d'Enerdata, Avril 2007.

Rapport S1.11 : Sonatrach, Activité commercialisation gaz et Développement à l'international, 5ème édition, 2007.

Rapport S1.12 : Sonatrach, Rapport annuel 2009.

Rapport S1.13 : Sophie Méritet, PANORAMA DES MARCHES DU GAZ NATUREL EN 2010, Sciences PO/ CERI/CNRS, Paris.