جامعـــــة الجزائـــــــر 3

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

إقامة منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية وآثارها على الاقتصاد الجزائري

رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية

فرع: نقود ومالية

إعـــداد الطالـــب: **إشـــراف الأستاذ الدكتور:**

بوكزاطة سليم **زعباط عبد الحميد**

أعضاء لجنة المناقشة

أ.د/ باشي أحمد، جامعة الجزائر3	**رئيسا**
أ.د/ زعباط عبد الحميد، جامعة الجزائر 3	**مقررا**
أ.د/ بيبي يوسف، جامعة الجزائر3	**عضوا**
أ.د/ بوكساني رشيد، جامعة محند آكلي أولحاج، البويرة	**عضوا**
أ.د/ رميدي عبد الوهاب، جامعة يحي فارس، المدية	**عضوا**
د/ بوفليح نبيل، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف	**عضوا**

السنة الجامعية: 2014 – 2015

الإهداء

إلى التي حملتني وهنَا على وهن، أمي العزيزة

حفظها الله

إلى الذي حثني على العلم والعمل أبي الكريم حفظه

الله

إلى زوجتي وأبنائي مريم وزكريا وأنفال وشيماء

أنبتهم الله نباتا حسنا

إلى إخوتي وأخواتي وكل أفراد عائلتي

إلى كل الزملاء والأصدقاء

تشكرات

الحمد لله أوله وآخره

والصلاة والسلام على نبينا محمد صلى الله عليه وسلم

يسعدني أن أتقدم بشكري و تقديري وامتناني

وعرفاني بالجميل إلى الأستاذ المشرف الدكتور

زعباط عبد الحميد وما قدمه لي من نصائح

وتوجيهات قيمة أثناء إنجاز هذا العمل،والثناء

موصول لكل أساتذتي الأفاضل.

كما أتقدم بالشكر إلى كل من التقينا بهم في مختلف الهيئات

والمؤسسات والمكتبات وأعانونا على إتمام هذا العمل .

الفهرس العام

الفهرس العام:

الموضوع	الصفحة
كلمة شكر	
الإهداء	
الفهرس العام	IV-II
قائمة الجداول	VIII-VI
قائمة الأشكال والملاحق	X
المقدمة العامة	ب- س
الفصل الأول: ماهية التكامل والتكتل الاقتصادي وموقع الشراكة منهما.	
تمهيد	2
المبحث الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي ودوافعه ومقوماته وأشكاله	3
المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي	3
المطلب الثاني: دوافع التكتل الاقتصادي	11
المطلب الثالث: مقومات التكتل الاقتصادي	16
المطلب الرابع: أشكال التكتل الاقتصادي	18
المبحث الثاني: الإقليمية الجديدة والشراكة الاقتصادية في الفكر التكاملي	25
المطلب الأول: الإقليمية الجديدة وأهم خصائصها	25
المطلب الثاني: مفاهيم أساسية حول مصطلح الشراكة	33
المطلب الثالث: مجالات التوافق والاختلاف بين الشراكة وصيغ التكتلات الاقتصادية	37
المبحث الثالث: الاقتراب النظري في تحليل الآثار المحتملة للتكتل الاقتصادي	42
المطلب الأول: الآثار الساكنة للتكتلات الاقتصادية	43
المطلب الثاني: الآثار الحركية للتكتلات الاقتصادية	50
خلاصة	53
الفصل الثاني: مكانة منطقة التبادل الحر في إطار الشراكة الأورومتوسطية:	

تمهيد	57
المبحث الأول: تقييم الاتفاقات التفضيلية الأوروبية العربية المتوسطية وأهم نتائجها	59
المطلب الأول: الاتفاقات التفضيلية في إطار العلاقات الأوروبية–العربية المتوسطية	59
المطلب الثاني: الاتفاقات التفضيلية الأوروبية العربية خلال السبعينات وأهم نتائجها	66
المطلب الثالث: تقييم اتفاقات التعاون الأوروبي العربي قبل اتفاقات الشراكة	75
المبحث الثاني: دوافع الشراكة الأورومتوسطية ومكانة منطقة التبادل الحر	82
المطلب الأول: نشأة الشراكة الأوروبية المتوسطية وأهم دوافعها	83
المطلب الثاني: اتفاق التبادل الحر في إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية	90
المطلب الثالث: الآليات (الأدوات) التنظيمية للشراكة	95
المبحث الثالث: تطورات الشراكة في إطار سياسة الجوار والاتحاد من اجل المتوسط	99
المطلب الأول: أهم تطورات الشراكة الأوربية المتوسطية	99
المطلب الثاني: أهداف السياسة الأوربية للجوار وأهم نتائجها.	105
المطلب الثالث: مبررات إنشاء الاتحاد من اجل المتوسط ومبادئه	112
خلاصة	117
الفصل الثالث: آثار منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية وحصيلتها إلى سنة 2012	
تمهيد	120
المبحث الأول: خصائص منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية ومكانة الزراعة منها	120
المطلب الأول: خصائص منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية وموقعها من الإقليمية	121
المطلب الثاني:الجوانب التنفيذية في اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي	128
المطلب الثالث: مكانة المبادلات الزراعية في التبادل الحر الأوروبي المتوسطي	134
المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية	142
المطلب الأول: الآثار الايجابية المتوقعة في إطار التبادل الحر الأوروبي المتوسطي	143
المطلب الثاني: الآثار السلبية المتوقعة لاتفاق التبادل الحر الأوربي المتوسطي	149
المبحث الثالث: حصيلة المبادلات التجارية العربية الأوربية بعد 17 سنة من الشراكة	155
المطلب الأول: خصائص المبادلات التجارية الأوروبية – العربية خلال اتفاق الشراكة	156

المطلب الثاني: حصيلة مبادلات المنتجات المصنعة للدول العربية المتوسطية وخصائصها	164
المطلب الثالث: حصيلة المبادلات الزراعية للدول العربية المتوسطية وأهم خصائصها	173
خلاصة	179
الفصل الرابع: التفكيك الجمركي في اتفاق التبادل الحر وآثاره على الاقتصاد الجزائري	
تمهيد	183
المبحث الأول: مكانة اتفاق التبادل الحر الأوروبي الجزائري من الشراكة	184
المطلب الأول: نتائج التعاون الاقتصادي الجزائري الأوروبي قبل اتفاق الشراكة	184
المطلب الثاني: مضمون الشراكة الأوروبية الجزائرية ومكانة اتفاق التبادل الحر	190
المطلب الثالث: مضمون وأهداف رزنامة التفكيك الجمركي المعدل وأهميته	197
المبحث الثاني: واقع الاقتصاد الجزائري وخصائصه في ظل اتفاق الشراكة	207
المطلب الأول: مكانة قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري وأهم مؤشراته الكلية	207
المطلب الثاني: خصائص القطاعات خارج المحروقات ومكانة القطاع الخاص	214
المطلب الثالث: خصائص المبادلات التجارية الخارجية وتطور الاستثمار الأجنبي	220
المبحث الثالث: الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الجزائرية الأوربية	227
المطلب الأول: الآثار الساكنة المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الجزائرية الأوربية	227
المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية الكلية لمنطقة التبادل الحر الجزائرية الأوروبية	235
المطلب الثالث: الأثر على قطاع الصناعة	244
المطلب الرابع: تحديات تحقيق مكاسب التبادل الحر بالنسبة للجزائر	258
خلاصة	262
خاتمة عامة	268
قائمة المراجع	278

قائمة الجداول

قائمة الجداول:

رقم الجدول	العنوان	رقم الصفحة
1.2	المبالغ المالية المخصصة للبروتوكولات الأربعة خلال الفترة 1978 إلى 1996.	68
2.2	نسبة المبادلات الخارجية للدول العربية المتوسطية السبعة نحو المجموعة الأوروبية من مبادلاتها الكلية خلال الفترة 1979-1994.	69
3.2	نسبة المبادلات الخارجية للمجموعة الأوروبية مع الدول العربية المتوسطية من المبادلات الكلية خلال الفترة 1979-1994.	70
4.2	حصة الصادرات المصنعة من الصادرات الإجمالية لعدد من الدول العربية.	71
5.2	نسبة صادرات الوقود والسلع الأولية والمعادن من إجمالي صادرات الدول العربية المتوسطية لسنة 1992.	72
6.2	رصيد مبادلات الدول المغاربية مع المجموعة الأوروبية وباقي دول العالم.	73
7.2	المبادلات الزراعية الخام والزراعية المصنعة لعدد من الدول العربية نحو المجموعة الأوروبية في سنوات مختارة ما بين 1988 و1994.	74
8.2	تاريخ دخول اتفاقات الشراكة الأوربية المتوسطية حيز التنفيذ وبداية التفكيك الجمركي	102
9.2	الفترة المستغرقة لدخول اتفاقات المشاركة حيز النفاذ بين الاتحاد الأوربي ودول شرق ووسط أوربا.	103
10.2	المخصصات المالية في إطار الأداة الأوروبية للجوار والشراكة لصالح الدول العربية المتوسطية في الفترة ما بين 2007-2013.	109
1.3	صيغة التفكيك الجمركي في أهم الدول العربية المتوسطية على وارداتها المصنعة.	130
2.3	حصة الإيرادات الجمركية من مجموع حصيلة الجباية الوطنية.	150
3.3	قيمة الخسائر المتوقعة في الحصيلة الجمركية لمختلف الدول العربية المتوسطية في إطار اتفاقات التبادل الحر مع الاتحاد الأوربي.	151

4.3	الفرق بين عدد المناصب التي ينبغي تحقيقها إلى غاية سنة 2020 وتلك التي يتوقع تحقيقها فعليا.	154
5.3	تطور واردات الدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوروبي خلال سنوات مختارة من اتفاق الشراكة ما بين 1995 و2013.	157
6.3	تطور صادرات الدول العربية المتوسطية نحو الاتحاد الأوروبي خلال سنوات مختارة من اتفاق الشراكة ما بين 1995 و2013.	158
7.3	رصيد المبادلات التجارية للدول العربية المتوسطية مع الاتحاد الأوروبي.	159
8.3	التجارة العربية المتوسطية مع الاتحاد الأوروبي سنتي 2000 و2013.	161
9.3	حصة الصادرات الصناعية والزراعية بالنسبة لإجمالي الصادرات العربية المتوسطية نحو الاتحاد الأوروبي سنتي 1995 و 2013 .	162
10.3	تطور مبادلات المنتجات المصنعة بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوروبي سنتي 2007 و2013.	164
11.3	بعض خصائص الصادرات المصنعة للدول العربية المتوسطية ومقارنتها بعدد من التكتلات الاقتصادية العالمية سنة 2012.	166
12.3	تصنيف الصادرات المصنعة ذات المستوى التقني المتوسط والمرتفع.	169
13.3	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدول العربية المتوسطية.	170
14.3	بنية واردات الدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوروبي وحصة منتجاتها المصنعة منه بالنسبة لإجمالي ما تستورده من كل أنحاء العالم.	172
15.3	الأهمية النسبية للمبادلات الزراعية البينية (الأوروبية- المتوسطية) لسنة 2011.	176
1.4	حصيلة تنفيذ البروتوكولات المالية الأربعة (1976 إلى 1996).	188
2.4	الأهمية النسبية للمبادلات التجارية الجزائرية مع المجموعة الأوروبية خلال الفترة 1977 و1994.	189
3.4	التفكيك الجمركي المتعلق بالواردات المصنعة.	195
4.4	توزيع المنتجات المصنعة الخاضعة للتعديل حسب قوائم التفكيك الجمركي	200
5.4	قطاعات الصناعة المعنية بالتعديل.	200

6.4	رزنامة التفكيك الجمركي المعدلة (القائمة الثانية المستوى الأول والثاني).	202
7.4	رزنامة التفكيك الجمركي المعدل (القائمة الثالثة المستوى 1 و2).	203
8.4	مخطط التعديل بالنسبة للمنتجات الزراعية.	204
9.4	مساهمة المحروقات في القيمة المضافة كنسبة من الناتج الداخلي الخام في سنوات مختارة من 2002 إلى 2013.	208
10.4	أهمية الجباية البترولية في الميزانية العامة للدولة ما بين 2008 و2013.	209
11.4	حصة صادرات قطاع المحروقات من إجمالي الصادرات ما بين 2003 و2013	211
12.4	تطور حصة أهم عشرة منتجات مصدرة من مجموع الصادرات مقارنة بعدد من الدول سنتي 2000 و2010.	211
13.4	تطور أهم المؤشرات الاقتصادية والأسعار بالجزائر في سنوات مختارة بين 2000 و2013.	212
14.4	حصة القيمة المضافة كنسبة مئوية من الناتج الداخلي الخام لأهم القطاعات خارج المحروقات في سنوات مختارة بين 2001 و2013.	214
15.4	بنية القيمة المضافة(VA) خارج المحروقات في الجزائر حسب الطابع القانوني ما بين 2001 و2013.	219
16.4	التحصيل الضريبي على الإنتاج حسب الطابع القانوني (بالنسبة المئوية) ما بين 2000 و2013.	219
17.4	بنية الصادرات حسب مجموعات الاستخدام بين 2003 و2013.	221
18.4	بنية الواردات حسب مجموعات الاستخدام بين 2003 و2013.	221
19.4	معدل نمو الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي بالمقارنة مع سنة 1995.	223
20.4	تطور معدل نمو الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي على أساس سنة 1995.	224
21.4	حصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من إجمالي الاستثمارات في الجزائر خلال الفترة 2002 إلى 2009 و سنة 2013.	225
22.4	خسائر الإيرادات الجمركية في الجزائر ما بين 2005 و2012.	242

23.4	نسبة مساهمة الصناعة التحويلية في إجمالي القيمة المضافة في الجزائر ومقارنتها بعدد من الدول العربية ما بين 2004 و2012.	246
24.4	مؤشر الإنتاج الصناعي ومعدل استخدام الطاقات الإنتاجية في القطاع العام.	247
25.4	حصة الواردات الجزائرية من المنتجات المصنعة الأوربية من إجمالي الطلب المحلي على السلع المصنعة خلال الفترة من 2007 إلى 2012.	248
26.4	نسبة تغطية الطلب الكلي المحلي من إجمالي الواردات المصنعة.	249
27.4	كفاءة الصادرات المصنعة حسب أهم الفروع الصناعية والتحويلية ومقارنتها بعدد من الدول العربية.	250
28.4	ترتيب الجزائر ومقارنته بعدد من الدول العربية وفق مؤشر الأداء الصناعي التنافسي " لليونيدو" بعد تعديله.	251

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال:

رقم الشكل	العنوان	رقم الصفحة
1.3	صادرات الدول المتوسطية حسب جودتها	168
2.3	تطور واردات المنتجات الزراعية للدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوربي	173
3.3	تطور صادرات المنتجات الزراعية للدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوربي	175
4.3	الميزان التجاري الزراعي للدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوربي	177
1.4	مساهمة القطاع العام والقطاع الخاص في الناتج المحلي الخام (خلال الفترة 2000 إلى 2013).	218
2.4	تطور حجم التدفقات الاستثمارية الأجنبية خلال الفترة 1992 إلى 2012	237

المقدمة العامة

المقدمة العامة:

تمهيد:

شهدت العقود الأخيرة ومنذ تسعينيات القرن الماضي على الخصوص، اندفاعا متناميا على صعيد تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية، سواء في إطار ثنائي أو متعدد الأطراف، مع التوجه المتزايد نحو تشكيل تكتلات تجمع دولا ذات مستويات تنموية متفاوتة، بحيث أصبحت معظم هذه الدول تنتمي إلى تكتل إقليمي أو إلى عدة تكتلات في آن واحد.

وتعتبر مناطق التبادل الحر من أهم أشكال التكتلات الاقتصادية التي أخذت في التوسع خلال هذه الفترة، بحيث تلتزم مختلف الدول الأعضاء فيها بإلغاء رسومها الجمركية البينية على عدد من المنتجات أو على مختلف المنتجات حسب ما تتضمنه صيغة إنشائها.

وعلى عكس مما كان سائدا قبل تسعينيات القرن الماضي، أين كانت التزامات الدول في مختلف الاتفاقات الاقتصادية الإقليمية مبنية على أساس منح امتيازات تفضيلية من جانب واحد لصالح الدول الأقل نموا، فان النمط السائد عبر مختلف أنحاء العالم منذ ميلاد المنظمة العالمية للتجارة لا يعترف بهذه التفضيلات من جانب واحد، بحيث أصبحت التزامات مختلف الدول بدون استثناء متساوية، حتى ولو كان هناك تفاوتا واضحا في مستوى نمو هذه الدول وفي تطورها الاقتصادي، وهو ما أصبح يشكل تهديدا كبيرا على اقتصادياتها.

وفي هذا السياق، شهدت كل من الدول العربية المتوسطية ودول الاتحاد الأوربي سنة 1995 انعقاد مؤتمر برشلونة الذي حدد فيه إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية، والذي أخذ في الحسبان مختلف التطورات الاقتصادية العالمية، ومنها إلغاء الامتيازات التفضيلية من جانب واحد التي كان يمنحها الاتحاد الأوربي لصالح هذه الدول، وبدلا من ذلك أعلن عن التمهيد لإقامة منطقة تبادل حر أورومتوسطية تشمل أيضا إنشاء منطقة تبادل حر ما بين الدول العربية المتوسطية نفسها.

ودخلت الدول العربية المتوسطية الواحدة تلو الأخرى في مفاوضات انفرادية لإبرام اتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، والتي كانت من أهم أهدافها هو إنشاء منطقة للتبادل الحر في آفاق 2012، تسبقها مرحلة تمتد على فترة تقدر بحوالي 15 سنة يتم خلالها الإلغاء التدريجي لمختلف الرسوم الجمركية على وارداتها الأوربية من المنتجات المصنعة إلى أن تبلغ التحرير الكامل، مع التزام الاتحاد الأوروبي بمدها دعما ماليا وتقنيا حتى تتمكن من تهيئة الظروف للمنافسة في إطار مبادئ السوق الحر، والتمكن من تأهيل قطاعها الصناعي على وجه الخصوص.

ولعل ما يميز هذا التوجه عن اتفاقات التعاون الاقتصادي التي كانت قائمة قبل تسعينيات القرن الماضي بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية، أن اتفاقات التعاون كانت أحادية الالتزام ومبنية على أساس المعاملة التفضيلية الممنوحة لهذه الأخيرة، وبالتالي لم تكن تشكل خطرا على اقتصادياتها.

أما الوضع الجديد فلا شك بأن تكون نتائجه بالغة الخطورة، كما يمثل تهديدا واضحا لمختلف القطاعات الاقتصادية في الدول العربية المتوسطية، بالنظر إلى حالة اللاتكافؤ التي تميز اقتصادين أحدهما متخلف ومشتت والآخر متطور وموحد إلى حد بعيد.

وينتظر أن تواجه هذه الدول منافسة شديدة باعتبار أن قطاعاتها الصناعية لا تزال في مراحلها الأولى من الإصلاح ولم تعط بعد ثمارها المرجوة، كما لا يزال ينتظر اقتصادياتها الكثير لكي تواكب التطورات الحاصلة في العالم، خاصة مع التوسع الكبير الذي تشهده اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة.

وتعتبر الجزائر إحدى تلك الدول التي أمضت اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوربي، والذي من المتوقع أن تكون له آثار بعيدة المدى على اقتصادها بما يتضمنه من إقامة منطقة للتبادل الحر ما بين الطرفين التي شرع في التحضير إليها منذ سنة 2005.

ومن ثم ستواجه المنتجات الجزائرية منافسة غير متكافئة من جانب المنتجات الأوربية، بعد أن بلغ الإلغاء التدريجي على رسومها الجمركية شوطا كبيرا، ولا يفصلها عن الدخول الفعلي لمنطقة التبادل الحر حيز النفاذ سوى نصف المرحلة المتفق عليها في الاتفاق المعدل سنة 2012، حين منح للجزائر مدة أطول مما كان عليه سابقا لتصل إلى آفاق سنة 2020.

ويثير هذا الوضع الكثير من الجدل في الأوساط الاقتصادية بشكل خاص، ويمكن القول أن هناك وجهتي نظر متقابلتين في هذا المجال.

فهناك من يرى أنه يعتبر فرصة تاريخية ينبغي انتهازها من اجل رفع مستوى تنافسية الاقتصاد الوطني ككل، والعمل على تقليص تبعيته لقطاع المحروقات من خلال الاحتكاك بأحد أكبر اقتصاديات العالم، في حين يرى آخرون أنه سيعود على الجزائر بمكاسب ضئيلة جدا، لا يمكن مقارنتها بحجم تكاليفها الضخمة المؤكدة كما أنها ستبدأ بإضعاف قوى الاقتصاد الوطني من اللحظة الأولى.

الإشكالية الرئيسية:

ومن خلال ما سبق، يمكن صياغة التساؤل الرئيسي الذي يدور حوله موضوع هذا البحث كما يلي:

- ما مدى أثر إنشاء منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي على اقتصاديات الدول العربية المتوسطية عموما، وفيما تكمن أهم انعكاساتها على الاقتصاد الجزائري بشكل خاص؟

الأسئلة الفرعية:

ولغرض الإحاطة الجيدة بموضوع الدراسة، نقوم بطرح مجموعة الأسئلة الفرعية كما يأتي:

- إلى أي مدى يمكن اعتبار اتفاقات الشراكة الاقتصادية بين الدول من أشكال التكتل الاقتصادي؟
- ما هي أهم نتائج اتفاقات التعاون الاقتصادي الأوربية المتوسطية السابقة، وفيما تكمن آثار التبادل الحر في إطار صيغة الشراكة الحالية؟
- هل ستتمكن الدول العربية المتوسطية من تحسين وتنويع بنية مبادلاتها التجارية تجاه الاتحاد الأوربي، أم أنه سيكرس مفهوم التخصص الكلاسيكي الدولي للعمل أكثر فأكثر؟
- ما هي آثار التفكيك الجمركي في اتفاق التبادل الحر الأوربي الجزائري في ظل خصائص الاقتصاد الجزائري؟
- ما مدى مساهمة إنشاء منطقة التبادل الحر المرتقب في تحسين مستوى تنافسية قطاع الصناعة خارج المحروقات؟

فرضيات الدراسة:

قصد تبسيط الإجابة على الإشكالية الرئيسية المطروحة والأسئلة الفرعية المرتبطة بها، تعمل الدراسة على اختبار الفرضيات الآتية :

- تعتبر اتفاقات الشراكة الاقتصادية بين الدول إحدى أشكال التكتلات الاقتصادية الإقليمية؛
- لم تساهم اتفاقات التعاون الاقتصادي الاورومتوسطية السابقة تحقيق أهدافها المرجوة، كما أن إلغاء الرسوم الجمركية في إطار التبادل الحر سيعمل على توسع واستفحال فوارق التنمية بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوربي أكثر فأكثر؛

- تعمل التبعية البترولية التي هي من أهم سمات الاقتصاد الجزائري على تقليص أهمية أي أثر ايجابي أو مكسب يمكن توقعه؛
- سيضعف الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية في إطار التبادل الحر الأوروجزائري أداء الاقتصاد الوطني وقطاعه الصناعي على الخصوص.

أهمية الدراسة:

على الرغم من انقضاء حوالي عقدين من إطلاق مسار برشلونة سنة 1995، الذي مهد لبداية المفاوضات الثنائية بين كل دولة عربية متوسطية على حدة مع الاتحاد الأوربي، ثم بداية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية في إطار إنشاء منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية وإتمام عدد من الدول ذلك وهي تونس والمغرب سنة 2008 و2012 على التوالي، إلا أن الجدل لا يزال قائما حول الآثار الاقتصادية التي يتوقع إحداثها، كما يجدر بنا القيام بدراسة تقييمية لما تم بلوغه إلى حد الآن من أجل تصحيح المسار المنتهج خلال الفترة القادمة، بحيث لم يزل يفصلنا عن الدخول الفعلي والتام لمنطقة التبادل الحر في حالة الجزائر سوى سنوات قليلة.

كما تنبع أهمية الموضوع من كونه يتزامن مع حدوث عدد من التطورات الإقليمية والعالمية التي أفرزت مجموعة من التحديات، مثل الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية الإقليمية والتوجه نحو الاندماج في منظومة التجارة العالمية، بالإضافة إلى الحاجة المتزايدة لدراسة ومعالجة مثل هذه المواضيع وتحليل آثارها وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية المتوسطية عموما والجزائر على الخصوص، ومنها اتفاق الشراكة الذي يتطلب التحضير لإقامة منطقة تبادل حر في ظل غياب التكافؤ الاقتصادي بين الطرفين.

كما تبرز أهمية الموضوع في كونه يتعرض بالنقاش والتحليل لمسائل تخص الاقتصاد الجزائري وقطاع الصناعة التحويلية بالتحديد، آخذين بعين الاعتبار أن التساؤل المطروح حول إقامة منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوربي من عدمه لم يعد ذا جدوى، وإنما المطلوب هو التحسب لمختلف الآثار التي ستنجر منه ثم محاولة بحث الإجراءات التي يجب اتخاذها من أجل تحقيق أكبر قدر من المكاسب وتقليص التهديدات المحيطة بها.

وتزداد أهمية البحث أكثر كون أن الحصة الكبرى من مبادلات الدول العربية المتوسطية والجزائرية خصوصا تتم مع الاتحاد الأوروبي.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى اختبار مدى صحة أو خطأ الفرضيات التي تم تبنيها، وهذا بهدف الوقوف على أهم الآثار المحتملة لمنطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية عموما والجزائرية على وجه الخصوص، مع محاولة إبراز مجالات تعظيم المكاسب وتقليص التهديدات، وعموما تهدف الدراسة إلى:

- إبراز الإطار النظري الذي يفسر التوجه المتنامي نحو تشكيل التكتلات الإقليمية بين الدول وعلاقتها بالتطورات الحاصلة على مستوى الاقتصاد العالمي؛
- محاولة إبراز أهمية الشراكة ومكانتها من الفكر التكاملي؛
- تحليل اتفاقيات التعاون الاقتصادي التي كانت تجمع بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوربي وتقييم أهم نتائجها؛
- محاولة التعرف والكشف على مختلف فرص وتهديدات الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية الذي تلتزم به معظم الدول العربية المتوسطية تجاه الجانب الأوربي في إطار التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر بين الطرفين؛
- كما ينصب أحد أهداف الدراسة في محاولة تحليل الوضع الحالي لقطاع الصناعة التحويلية وتحدياتها في الجزائر وتقدير الآثار المرتقبة لإلغاء الرسوم الجمركية على هذا القطاع، باعتباره أهم القطاعات المتضررة من ذلك.

أسباب اختيار الموضوع:

للباحث رغبة شخصية في معالجة وتحليل مثل هذه البحوث المتعلقة بتخصص التجارة الدولية الذي كان مهد الدراسة في الجامعة، كما تم التطرق في موضوع رسالة الماجستير إلى مستقبل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وآثار ذلك على الاقتصاد الجزائري.

إضافة إلى دوافع موضوعية متمثلة أساسا في خصوصيات الاقتصاد الوطني، وهو في الوقت الحالي يمر بمرحلة ينبغي أن تعنى بالأهمية اللازمة من اجل تفادي العواقب المستقبلية لمختلف التطورات العالمية المحيطة به.

المنهج والأدوات المستخدمة في الدراسة:

اعتمدت الدراسة في تحقيق أهدافها على الأسلوب الوصفي التحليلي، الذي يقوم على رصد وتوصيف الظواهر الاقتصادية وتحليل التغيرات الحاصلة فيها، ومن ثم تضمينها الدلالات المستخلصة من التحليل.

ومن أجل الإجابة على الأسئلة البحثية فقد تم اعتماد مجموعة من المؤشرات خاصة تلك المستخدمة عند تحليل اثر التفكيك الجمركي على تنافسية السلع المصنعة الوطنية، كما تمت الاستعانة بأسلوب التحليل الإحصائي في تحليل البيانات.

بالإضافة إلى ذلك، فقد تم استخدام الأسلوب التحليلي المقارن، حيث تم مقارنة عدد من النتائج المتوصل إليها خلال فترة الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية في حالة الجزائر مع باقي الدول العربية المتوسطية المعنية بإقامة منطقة للتبادل الحر مع الاتحاد الأوربي، وكذا مقارنة مختلف المؤشرات الإحصائية المستخدمة في حالة قطاع الصناعة التحويلية الجزائرية مع باقي الدول محل الدراسة.

أما عن مصادر البيانات المستخدمة، فقد شملت الكتب والمقالات والمجلات المحكمة الدولية المتخصصة والمؤتمرات، بالإضافة إلى الإحصاءات المستمدة من قواعد بيانات عدد من الهيئات العالمية مثل قاعدة بيانات الأمم المتحدة والبنك العالمي بالإضافة إلى بيانات المفوضية الأوربية ومجموعة من الهيئات الإحصائية الوطنية كالديوان الوطني للإحصاء والمركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء ، كما تمت الاستعانة بعدد من التقارير الصادرة عن الهيئات الوطنية والدولية، وأخيرا اعتماد أسلوب المقابلات التي تمت مع عدد من الخبراء المنتمين إلى الهيئات الوطنية المعنية باتفاق الشراكة في كل من مصالح الجمارك ووزارة التجارة.

حدود الدراسة:

نحاول معالجة الموضوع في إطاره المكاني والزمني، وستتركز دراستنا من جانبها المكاني على الدول المعنية بمشروع إقامة منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوربي حسب ما يمليه اتفاق الشراكة الأورومتوسطية.

أما عن هذه الدول فتتمثل – من جانب– في الاتحاد الأوربي، متخذين في الحسبان مختلف التوسعات التي عرفها خاصة سنتي 2004 و2007، ومن جانب آخر في الدول المتوسطية، والمقصود بها أساسا "الدول العربية المتوسطية" المعنية باتفاق الشراكة، وتتضمن مختلف الدول

التي أمضت إلى حد الآن على اتفاقية التبادل الحر العربية المتوسطية المعروفة باتفاقية أغادير وهي المغرب وتونس ومصر والأردن بالإضافة إلى لبنان والجزائر اللتين لم تنضما إليها بعد، مع استبعاد سوريا التي لم تمض على اتفاق الشراكة، بالإضافة إلى السلطة الفلسطينية لعدم توفر الإحصاءات المتعلقة بها.

ويستبعد من هذه الدراسة، باقي الدول المتوسطية الأخرى غير العربية المعنية باتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي، هذا لأن إقامتها لمنطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوربي كانت قبل اتفاق الشراكة، فبالنسبة لكل من قبرص ومالطا فقد منحت إليهما العضوية في الاتحاد الأوربي منذ سنة 2004، كما عقدت تركيا مع هذا الأخير اتحادا جمركيا نهاية 1995، يضاف إلى ذلك الكيان الإسرائيلي الذي يربطه اتفاق للتبادل الحر مع الاتحاد الأوربي منذ ثمانينيات القرن الماضي، والتركيز في هذه الدراسة فسيكون على الاقتصاد الجزائري.

أما عن الإطار الزمني، فستتركز الدراسة على العقود الأربعة الأخيرة إلى غاية منتصف التسعينات، مرورا بعدها بنقطة التحول التي تجسدت في إمضاء اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي، ثم دخول الاتفاق حيز النفاذ وبداية التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوربية سنة 2005 إلى غاية إلغائها في 2020، أما عن أهم الإحصاءات المتوفرة والمعتمدة في هذه الدراسة فيعود أحدثها إلى سنة 2013.

الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي تناولت موضوع الشراكة الأوربية المتوسطية وآثارها على اقتصاديات الدول العربية المتوسطية عموما وعلى الاقتصاد الجزائري على الخصوص، لكن وحسب ما تم الاطلاع عليه من هذه الدراسات، أنها لم تعط لمنطقة التبادل الحر الجاري التحضير لها في إطار الشراكة القدر الكافي من التدقيق سواء ما تعلق بتحليل آثارها بشيء من التفصيل على اقتصاديات الدول المعنية والجزائر خاصة مع الأخذ بعين الاعتبار تعديل سنة 2012 على رزنامة التفكيك الجمركي، أو من حيث دراسة وتحليل حصيلة هذا الاتفاق في جانبه المتعلق بتطور المبادلات التجارية بين الطرفين إلى غاية سنة 2013، ومن الدراسات التي تطرقت لهذا الموضوع نجد:

- دراسة الباحث طالبي بدر الدين وهي أطروحة دكتوراه من جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير لسنة 2011، بعنوان "الشراكة الأورومتوسطية

وآثارها على اقتصاديات المغرب العربي"، وقد تطرق الباحث إلى جوانب من الشراكة الأوروبية المتوسطية، إلا أن تحليله للآثار المتوقعة في الفصل الثاني من بحثه كان سطحيا ولم يدعم بحثه في هذا المجال بالإحصاءات والمؤشرات الكافية لتوضيح ذلك، كما أنه لم يقدم تقييما لحصيلة الشراكة؛

- دراسة الباحث أبحري سفيان وهي أطروحة دكتوراه بعنوان "الشراكة الأورومغاربية وآثارها على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في منطقة المغرب العربي"، من جامعة الجزائر 3 خلال سنة 2012، وقد تطرق الباحث للأثر على الاقتصاد الجزائري في المبحث الثالث من الفصل الأخير بعدما قام باستعراض أداء القطاع الصناعي الجزائري إثر دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ، مع تركيزه في دراسة الحالة على دور الدواوين الجزائرية للتقييس والملكية الصناعية في تأهيل المؤسسات الجزائرية.
- دراسة الباحث موساوي محمد وهي رسالة ماجستير بجامعة الجزائر3، حول موضوع "اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وتأهيل الاقتصاد الجزائري"، سنة 2012، وقد تطرق الباحث إلى أثر إنشاء منطقة التبادل الحر الأوروبية الجزائرية على الاقتصاد الوطني في المبحث الثالث من الفصل الثاني، إلا أنه لم يتعمق في هذا الجانب من البحث، كما أن معظم إحصاءاته التي استدل بها كانت في العديد من الأحيان لا تتعدى سنة 2004؛
- الملتقى الدولي المعنون بـــ "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري"، المنعقد خلال الفترة من 13 إلى 14 نوفمبر 2006، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر، ومن المداخلات ذات الصلة الوثيقة ببحثنا نجد مداخلة الباحثين رميدي عبد الوهاب وسماي علي من المركز الجامعي بالمدية، بعنوان "الآثار المتوقعة على الاقتصاد الوطني من خلال إقامة منطقة التبادل الحر الاوروجزائرية"، وقد تطرق الباحثان إلى إبراز عدد من القطاعات التي ستتأثر بإقامة هذه المنطقة وهي في سنتها الأولى.

إطار الدراسة:

للإجابة عن إشكالية هذه الدراسة ومختلف الأسئلة المطروحة آنفاً واختبارا للفرضيات ووصولاً لتحقيق أهدافها وإيضاح أهميتها، تم تناول الموضوع في أربعة فصول.

وسيتناول الفصل الأول المعنون بمفاهيم حول التكامل والتكتل الاقتصادي، وموقع الشراكة منها، أهم المفاهيم المحيطة بالتكامل الاقتصادي ودوافعه ومقوماته، مع إبراز علاقة هذا المفهوم ببعض المصطلحات الأخرى بالإضافة إلى أهم أشكاله، ومنها الشكل الأكثر شيوعا في العالم ما بين مختلف الدول خلال الفترة الأخيرة وهو منطقة التبادل الحر، كما سنتطرق فيه إلى موقع الإقليمية الجديدة والشراكة الاقتصادية من الفكر التكاملي، مع توضيح مدى إمكانية اعتبار الشراكة الاقتصادية كإحدى مراحل التكامل الاقتصادي من عدمه، ثم في الأخير إلى أهم الآثار النظرية المحتملة للتكتلات الاقتصادية حسب ما تطرقت إليه النظرية الاقتصادية والمطبقة أساسا على مناطق التبادل الحر والاتحادات الجمركية، تمهيدا لتطبيق هذه الآثار على حالة اقتصاديات الدول العربية المتوسطية ومنها الجزائر.

وفيما يخص الفصل الثاني الموسوم بمكانة منطقة التبادل الحر في إطار الشراكة الأورومتوسطية، فسيتم من خلاله تناول أهم ما جاء في اتفاقات التعاون التفضيلية التي كانت تؤطر العلاقات الاقتصادية الأوربية مع مختلف الدول العربية المتوسطية مع محاولة وضع تقييم شامل حول أهم نتائجها، ثم تسليط الضوء على أهم دوافع وتطورات اتفاق الشراكة ومضمون منطقة التبادل الحر الأوربية العربية المتوسطية.

أما الفصل الثالث الذي جاء بعنوان تنفيذ منطقة التبادل الحر حصيلتها وآثارها المتوقعة ، فقد تم التطرق فيه بالتحليل والدراسة إلى أهم ما تضمنه اتفاق الشراكة الأوربي المتوسطي، مع التطرق إلى مضمون الجانب الاقتصادي والمالي وهو مشروع إقامة منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية كل على حدة، والذي يعتبر حجر الأساس لاتفاق الشراكة الأوربية المتوسطية، كما سيتم تسليط الضوء على أهم آثاره المرتقبة.

أما الفصل الرابع والأخير المعنون بالتفكيك الجمركي في اتفاق التبادل الحر وآثاره على الاقتصاد الجزائري، فقد تم من خلاله دراسة واقع الاقتصاد الجزائري وخصائصه في اتفاق الشراكة، وهذا من خلال بحث مكانة قطاع المحروقات والقطاعات الأخرى خارج المحروقات، وأهم مؤشراته الكلية ثم خصائص المبادلات التجارية الكلية للجزائر وأهم تطورات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة منذ إمضاء اتفاق الشراكة.

كما تم التعرض بالدراسة والتحليل لأهم الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوربي على الاقتصاد الجزائري، وذلك من خلال دراسة مختلف آثاره الساكنة المتوقعة وفق ما تم إبرازه

في الجانب النظري من هذا البحث، ثم آثاره على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وعلى الإيرادات العامة للدولة.

وسنتطرق في الجزء ما قبل الأخير من هذا الفصل إلى الأثر على قطاع الصناعة، باعتبار أن جل المنتجات التي يمسها التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية هي من هذا القطاع.

أما الجزء الأخير من هذا البحث فسيتم تخصيصه إلى أهم تحديات تحقيق مكاسب التبادل الحر.

الفصل الأول

الفصل الأول: ماهية التكامل والتكتل الاقتصادي وموقع الشراكة منهم

تمهيد:

نتطرق من خلال المبحث الأول من هذا الفصل، إلى دراسة أهم المفاهيم المحيطة بالتكامل الاقتصادي ودوافعه ومقوماته، مع إبراز علاقة هذا المفهوم ببعض المصطلحات الأخرى وأهمها مصطلح التكتل الاقتصادي مع توضيح أهم أشكال هذا الأخير، ومنها الشكل الأكثر شيوعا في العالم ما بين مختلف الدول خلال الفترة الأخيرة، وهو منطقة التبادل الحر.

كما سنخصص المبحث الثاني لموقع الإقليمية الجديدة والشراكة الاقتصادية كأهم المفاهيم المعروفة في الوقت الحالي من الفكر التكاملي، مع توضيح مدى إمكانية اعتبار الشراكة الاقتصادية كإحدى مراحل التكامل الاقتصادي من عدمه.

أما المبحث الأخير، فنتطرق من خلاله إلى أهم الآثار النظرية المحتملة للتكتلات الاقتصادية، حسب ما تطرقت إليه النظرية الاقتصادية والمطبقة أساسا على مناطق التبادل الحر، والاتحادات الجمركية على الخصوص.

المبحث الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي ودوافعه ومقوماته واهم أشكاله

ارتأينا قبل التطرق إلى مختلف دوافع ومقومات التكامل الاقتصادي، أن نعرج على مفهومه لغة واصطلاحا، وذلك من خلال المطالب الآتية.

المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي.

ينبغي علينا بداية تحديد مفهوم التكامل لغة واصطلاحا، وكذا أهم الاصطلاحات المتداولة في مثل هذه البحوث، مثل مفهوم التكتل والاندماج والتعاون الاقتصادي، وإبراز علاقتها بمفهوم التكامل.

1- مفهوم التكامل لغة:

أصل كلمة "تكامل" هو "كَمُلَ"، وقد جاء في الصحاح تحت هذا الأصل: الكمال والتمام، وفيه ثلاث لغات أي حالات وهي كمَل وكمُل وكمِل والتكميل والإكمال بمعنى الإتمام[1].

والفعل الخماسي "تكامل" على وزن تفاعل، يشير إلى اجتماع واقتراب شيء ما إلى بعضه البعض نحو الكمال والتمام في إطار الكل الذي يجمع بين هذه الأجزاء.

أما عن مقابل مصطلح "التكامل" في الأدبيات الغربية، فنجد التعبير الإنجليزي "Integration" المشتق من اللفظ "Integer" الذي يعني الشيء المتراكب عضويا في كل لا يتجزأ[2].

ويختلف استخدام فروع المعرفة لهذا المفهوم حسب طبيعة التخصص، فعالم الرياضيات يتعامل مع التكامل الذي هو نقيض عملية التفاضل، وعالم الاجتماع يوجه مصطلح التكامل نحو معنى الاندماج الاجتماعي، وعالم السياسة يستخدم المصطلح لدراسة اندماج النظم السياسية، وعالم النفس يستخدم المصطلح بمعنى درجة اندماج الفرد في الحياة الاجتماعية، وعالم الاقتصاد يستخدمه للتعبير عن اندماج وحدات اقتصادية أو سياسية[3].

2- مفهوم التكامل اصطلاحا:

نتطرق من خلال هذا الجزء من البحث، إلى الإشارة لمفهوم التكامل الاقتصادي اصطلاحا، وهو المفهوم الذي أطلق على تلك الظاهرة التي بدأت في الانتشار بعد الحرب العالمية الثانية، ويصطلح

---

(1) إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقيق احمد عبد الغفور عطار، دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة 4، 1987، الجزء الخامس، ص 1813.

(2) سامي عفيفي حاتم، التكتلات الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، القاهرة، بدون ذكر دار النشر، الطبعة الرابعة، 2003 ،ص27.

(3) أبو ستيت فؤاد، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية 2004 ص ص 05 و 06.

عليها بـــ "التكامل الاقتصادي الإقليمي"، وقد خضعت هذه الظاهرة إلى التحليل الاقتصادي أساسا منذ سنة 1950 مع إسهامات الاقتصادي "فاينرJ.Viner"، كما كان لاتفاقية روما المتعلقة بإنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية سنة 1957، الفضل في إثراء الأدب الاقتصادي حول هذه الظاهرة.

وهناك اختلاف ظاهر على غرار باقي المصطلحات الاقتصادية بين الاقتصاديين في تعريفهم للتكامل الاقتصادي، ولعل من أهم هذه التعريفات تلك التي اعتبرت التكامل الاقتصادي عبارة عن عملية أو أنه عبارة عن عملية وحالة في نفس الوقت، وآخرون اعتبروا التكامل الاقتصادي وسيلة...

وسنحاول تلخيص تعريفات التكامل الاقتصادي من باب هذه الاتجاهات على الشكل الآتي:

2.أ- التكامل الاقتصادي كعملية:

عرَّف "ميردال" التكامل الاقتصادي بأنه عملية اجتماعية واقتصادية يتم بموجبها إزالة جميع الحواجز بين الوحدات المختلفة، وتؤدي إلى تكافؤ الفرص أمام جميع عناصر الإنتاج، ليس على المستوى الوطني فحسب بل أيضا على المستوى الإقليمي[1].

وفي نفس السياق، يعرف التكامل الاقتصادي بأنه عملية تحقيق الاعتماد المتبادل بين اقتصاديات مجموعة من الدول، تتحدد درجاته المتصاعدة التي تبدأ من منطقة التبادل الحر، لتصل إلى التكامل الاقتصادي الكامل حسب ما يحققه كل شكل منها من قوة في درجة الترابط العضوي بين اقتصاديات الأطراف[2].

2.ب- التكامل الاقتصادي كحالة:

كما اعتبر التكامل الاقتصادي انه حالة وهذا باعتماد مجموعة من العناصر المشتمل عليها تعريف التكامل الاقتصادي بين عدد من الدول، ويتم طرحها على النحو الآتي[3]:

- ينظر إلى التكامل الاقتصادي على أنه حالة تقود الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية إلى وضع يتجه نحو التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية، كما يتجه إلى إذابة الاقتصاديات القومية في كيان اقتصادي جديد، يعرف عادة بمرحلة "التكامل الاقتصادي التام" كهدف نهائي تتجه إليه جهود الدول الأعضاء، وتعمل على تحقيقه.

---

(1) أبو ستيت فؤاد، مرجع سبق ذكره، ص ص 06 و 07.
(2) إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، القاهرة، مكتبة مدبولي، 2002 ص44.
(3) سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص36.

- تغذية الدول الأعضاء بالإجراءات والتدابير الضرورية والكافية لإحداث التغييرات المطلوبة في الهياكل الاقتصادية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية.

2.جـ – التكامل الاقتصادي كحالة وعملية:

يعرِّف "بيلا بلاسا" التكامل الاقتصادي بأنه عملية وحالة، وكونه عملية Process، لأنه يتضمن كافة إجراءات إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية المنتمية إلى الدول الرامية نحو التكامل، وكونه حالة State لأنه يشير إلى إلغاء مختلف صور التفرقة بين اقتصاديات البلدان المتخلفة[1].

2.د– التكامل الاقتصادي كوسيلة:

يرى "تنبرجن" بأن التكامل الاقتصادي هو الوسيلة لخلق الهيكل المرغوب فيه للاقتصاد الوطني، لما يتضمنه ذلك من إزالة للحواجز غير الطبيعية بين الدول الأعضاء، والتي تحول دون كفاءة النظام الاقتصادي، وكذلك إيجاد الصيغ الملائمة للتنسيق والتوحيد بين هذه الدول[2].

وفي نفس السياق، يعرف البعض التكامل الاقتصادي على أساس أنه وسيلة من وسائل زيادة الرفاهية، أو أنه وسيلة للحصول على أعلى كفاءة عند استخدام الموارد الاقتصادية....

وعلى سبيل تقديم تعريفات أخرى، يمكن أن توصلنا إلى بلورة تعريف شامل للتكامل الاقتصادي، نجد تعريف "أورسلفاسيو Our Salvation" الذي يرى أن "التكامل الاقتصادي من المنظور الإقليمي، يحمل العديد من المعاني ولكن هناك اتفاق على أن يأخذ صورة التعاون الاقتصادي على مستوى الدول، ويدخل ضمنه على الأقل منطقة التجارة الحرة والاتحاد الجمركي والسوق المشتركة والاتحاد الاقتصادي في خاصيتين هامتين، هما المساعدة على زيادة التخصص ومن ثم زيادة حجم التبادل بين الدول من خلال إلغاء القيود على التجارة، أما الخاصية الثانية فهي تقوم على التمييز في العلاقات التجارية مع الدول الأخرى"[3].

أما "ماكلوب" فيرى أن " فكرة التكامل التام، تنطوي على الاستفادة الفعلية من كل الفرص الممكنة التي يتيحها التقسيم الكفء للعمل، مضيفا انه في أية منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الإنتاج والسلع يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس حساب الكفاءة الاقتصادية البحتة ...".

---

(1) عماد الليثي، بعد نصف قرن، التكامل الاقتصادي العربي، القاهرة، دار النهضة العربية، 2003، ص17.
(2) المرجع السابق، ص18.
(3) فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص08.

ويرى هذا الأخير أن جوهر التكامل الاقتصادي العام، ينظر إلى إزالة العقبات التي تحول دون انتقال جميع أنواع وأنماط العملة ورأس المال والمنتجات بوصفها شروطا ضرورية، وإن لم تكن بالكافية وحدها لإحراز التكامل التام الذي يتطلب أيضا إقامة مؤسسات وإتباع سياسات مشتركة من شأنها أن تؤمن استمرار عدم التمييز، وأن تؤكد عدم التحيز الذي قد تمليه الظروف الجغرافية التي صنعها الإنسان[1].

كما اقترح أحد الباحثين مفهوما عاما، حيث يعرف التكامل الاقتصادي بأنه عمل إرادي من قبل دولتين أو أكثر، يقوم على إزالة كافة الحواجز والقيود على المعاملات التجارية وانتقال عوامل الإنتاج فيما بينها، كما أنه يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية، وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء، بهدف زيادة الإنتاجية العامة مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو[2].

ومحاولة منا لتقديم تعريف شامل لمفهوم التكامل الاقتصادي، فيمكن القول أنه "مجموعة من الإجراءات العملية المتكاملة والمتناسقة، تتخذها دولتين أو أكثر، عادة ما تكون تجمعها خصائص مشتركة، تبنى على أسس واعتبارات جغرافية وتاريخية واقتصادية وسياسية...، تتضمن الالتزام بإزالة مجموعة من العقبات اقلها تلك التي تعترض التجارة البينية، وصولا إلى تكوين اتحاد اقتصادي يعمل على تخصيص أمثل للموارد الاقتصادية، هذه الأخيرة كفيلة بتحقيق الرفاهية الاقتصادية للأفراد في مختلف الدول المتكاملة".

ويمكن استخلاص أهم النقاط التي يتضمنها هذا التعريف فيما يأتي:

- أن التكامل الاقتصادي يتعدى أن يكون مجموعة من الأفكار والنظريات التي نلمسها فقط في الخطابات السياسية، لذا يتطلب التجسيد ميدانيا فهو بذلك عملي، إذ يتضمن تطبيق مجموعة من الإجراءات والتدابير المتناسقة والمتكاملة من طرف الدول الأعضاء في التكامل.
- أنه لإنشاء تكتل اقتصادي، عادة ما يبنى على اعتبارات القرب الجغرافي، إلا أن ذلك لا يعتبر أساسا، إذ أن الأهم هو مدى تقارب المصالح والرؤى الإستراتيجية في مجالات عدة، خاصة منها الاقتصادية و السياسية و الثقافية والعسكرية...
- غالبا ما تأتي التزامات الدول الأعضاء تدريجيا، تكون البداية بإلغاء تدريجي للرسوم الجمركية وغير الجمركية على بعض القطاعات دون الأخرى، إلى أن يتم إلغاؤها كلية ثم

(1) إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص ص 43، 44.
(2) سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 35.

تتوسع الالتزامات لتشمل مجالات أخرى وهذا حسب برنامج زمني متفق عليه مسبقا، أما مدى جدية الالتزام عند تنفيذ هذا البرنامج ومدى عمق وأهمية الإجراءات والتدابير المتخذة، فهي تعود أساسا لمدى أهمية فكرة التكامل لدى الدول الأعضاء والرغبة الأكيدة في ذلك.

- ليس بالضرورة أن تصل العملية التكاملية إلى مرحلة الوحدة الاقتصادية حتى نسميها تكاملا اقتصاديا، ولكن على الأقل أن تأخذ مرحلة من مراحله حتى ولو توقف الأمر على إلغاء الحواجز الجمركية البينية فقط.
- أن الالتزام المتبادل ما بين الدول الأعضاء عند تنفيذ الاتفاقية، يوحي أن التكامل الاقتصادي قائم على أساس نوع من تكافؤ الفرص وتبادل المصالح، يؤدي في الأخير إلى بلوغ مستوى من الأداء الاقتصادي والاستقرار الاجتماعي والأمني في المنطقة التكاملية.
- أن المقصود من التكامل هو التكامل ما بين الدول، أي أن أعضاءه دول، وليس ذلك التكامل أو الاندماج الذي يعني الوحدات الإنتاجية، كأن تتكامل شركة بترولية تستغل آبار النفط، مع شركة بترولية أخرى تعمل في تكرير النفط...

3-التكامل الاقتصادي وعلاقته ببعض المصطلحات:

ينبغي الإجابة في هذا المجال على بعض التساؤلات حول مدى توافق هذا المصطلح مع بعض المصطلحات الأخرى ذات الصلة، ومنها التكتل الاقتصادي، الاندماج الاقتصادي، الإقليمية، الاتفاقات التجارية التفضيلية والتعاون الاقتصادي....

3.أ- التكتل الاقتصادي:

بالنسبة لمصطلح التكتل الاقتصادي "Bloc Economique"، فلا نكاد نجد أي اختلاف في استخدامه كمرادف لمصطلح التكامل لدى عدد كبير من الباحثين الذين كتبوا في هذا المجال، فقد أُعتُبرا مصطلحين مترادفين، فكلمة تكتل تشير أيضا إلى العمل على دمج مجموعة أجزاء في كتلة واحدة.

إلا أن هناك شيء من التفصيل ينبغي الإشارة إليه بين مصطلحي التكامل والتكتل، والذي لا يجعل منهما مصطلحين مترادفين، فهناك من يعتبر التكتل شكلا من أشكال التكامل الاقتصادي، وهو ما نميل إلى تبنيه في هذا البحث وذلك للاعتبارات الآتية:

فمنطقة التبادل الحر التي تعتبر أول مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي، هي في نفس الوقت صورة من صور التكتلات، باعتبار أن التكامل يعبر عن "مثالية" ما يمكن أن تصل إليه العلاقات الاقتصادية ما بين دولتين أو مجموعة من الدول، "فالتكتل كمفهوم يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي، فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل فيما بين الدول الأعضاء"[1].

كما يشير مفهوم التكتل في إحدى دلالاته إلى الطابع التقييدي "السلبي" لمثل هذه الاتفاقات، وهذا إذا ما نظرنا إلى مفهوم التكتل على أنه يعني الحرية الاقتصادية داخل البلدان الأعضاء، وفي المقابل الانغلاق والحماية أمام الدول خارج التكتل.

3.ب-الإقليمية:

من المصطلحات المتداولة والمستخدمة بكثرة جنبا إلى جنب مع التكامل والتكتل، نجد مصطلح "الإقليميةRégionalisme"، وهو يرتكز على فكرتين جوهريتين:

الأولى أن من بين أهم خصائص هذه التكتلات هو القرب الجغرافي فيما بين الدول الأعضاء، فهي تأخذ شكل "الأقاليم"، والثانية أن مصطلح الإقليمية "كظاهرة" أصبحت تقابل ظاهرة أخرى وهي العالمية أو التعددية "Multilatéralisme".

وتعرف الإقليمية على أنها "مجموعة من الإجراءات المتخذة من قبل عدد من الدول من اجل تحرير أو تسهيل التجارة على المستوى الإقليمي الذي عادة ما يكون على شكل مناطق تبادل حر أو اتحادات جمركية"[2].

أما الإشكال الذي يثير الكثير من الجدل بين هاتين الظاهرتين، فيكمن في مدى اعتبار الإقليمية بمثابة الطريق المعبد نحو العالمية، أم أنها عائق أمامه؟

3.جـ - الاندماج الاقتصادي:

تأخذ كلمة اندماج نفس الترجمة إلى اللاتينية مع كلمة تكامل بمعنى "Intégration"، كما يلاحظ في الأدبيات الاقتصادية العربية أن العديد من الاقتصاديين يستعمل لفظ التكامل المرادف للاندماج، والبعض الآخر يرى الاندماج من منظور المدى البعيد باعتباره تتويجا نهائيا لعمليات التكامل المتصاعدة[3].

---

(1) عبد الحميد عبد المطلب، السوق العربية المشتركة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 30.

(2) من الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/scope_rta_f.htm

(3) مصطفى عبد العزيز مرسي، التكامل الاقتصادي والوظيفية الجديدة، من حوليات الآداب والعلوم الاجتماعية، الحولية رقم 23،الرسالة رقم 201، القاهرة، 2003، ص 19.

كما يعتبره آخرون انه آخر مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي، إذ يتضمن توحيد كافة السياسات الاقتصادية وإيجاد سلطة إقليمية عليا وعملة موحدة تتداول ما بين البلدان الأعضاء، وجهاز إداري موحد لتنفيذ هذه السياسات"[1].

3.د- الاتفاقات التجارية التفضيلية:

وهو مصطلح شائع ما بين الاقتصاديين الأنجلو سكسون على الخصوص، معروف بـــ "Preferencial Trade Agreements"، ويقصد بكلمة " تفضيلية " تلك المعاملة الاستثنائية المتبادلة ما بين الدول الأعضاء في هذا التكتل دون تعميمها على باقي الدول غير الأعضاء.

3.هـــ- التعاون الاقتصادي:

على عكس المصطلحات السابقة، يمكن القول إن مصطلح التعاون الاقتصادي يختلف عن معنى التكامل الاقتصادي، حيث أن التزامات الدول "المتعاونة" ليست في مستوى الالتزامات المتخذة عند تكوين تكتل اقتصادي بمعنى الكلمة.

كما يمكن اعتبار التعاون الاقتصادي عمل سطحي وغير ملزم، إلا أن وجوده سيعمل على التمهيد لإقامة تكتل اقتصادي، كما يمكن اعتبار أن التعاون الاقتصادي " هو عمل يهدف إلى تحقيق التميز بين الوحدات الاقتصادية مع الحفاظ على سماتها الخاصة، على خلاف التكامل الذي يهدف إلى إزالة كافة التميز بينها وخلق كيان اقتصادي جديد"[2].

وينبغي الإشارة في الأخير إلى أن من المصطلحات الشائعة في هذا المجال، والتي تستخدمه عادة المنظمة العالمية للتجارة مصطلح "الاتفاقات التجارية الإقليمية" المعروف بالإنجليزية "regional"agreements trade"، وقد تم إشعار المنظمة العالمية للتجارة بأكثر من 500 اتفاقية تم إقامتها إلى غاية بداية سنة 2014[3]، يندرج معظمها في شكل منطقة التبادل الحر التي سنتطرق إليها لاحقا.

---

(1) حسين عمر، الجات والخصخصة، دار الكتاب الحديث، القاهرة 1997، ص ص 36، 37.

(2) نفس المرجع، ص46.

(3) من الموقع الالكتروني الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm

المطلب الثاني: دوافع التكتل الاقتصادي.

نقصد بالدوافع مختلف المبررات التي تدفع بالدول إلى تشكيل تكتلات اقتصادية، وبلا شك فإن هذه الدوافع لا تكون دائما متماثلة فيما بين الدول الراغبة في التكتل.

ويمكن تقسيم هذه الدوافع إلى عامة تشترك فيها كل الدول مهما اختلفت مستويات تقدمها الاقتصادي، كما توجد دوافع خاصة بالدول المتقدمة وأخرى بالدول الأقل تقدما أو المتخلفة، كما هناك دوافع ذات بعد اقتصادي ودوافع ذات بعد سياسي، ودوافع معلنة وأخرى غير معلنة، وسنتطرق فيما يأتي إلى أهم هذه التقسيمات بشيء من التفصيل.

1- الدوافع الاقتصادية:

يمكن تقسيمها إلى دوافع اقتصادية ناتجة عن تغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية، ودوافع اقتصادية خاصة بالدول المصنعة وأخرى بالدول المتخلفة.

1.أ- دوافع اقتصادية ناتجة عن تغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية:

ساهمت العديد من المتغيرات الاقتصادية الدولية منذ ثمانينات القرن الماضي بصفة خاصة، تزايدا كبيرا في الإقبال على إنشاء تكتلات اقتصادية إقليمية، ومن أهم هذه المتغيرات نجد:

- **دور الاتحاد الأوروبي:** حقق الاتحاد الأوربي نجاحا كبيرا بتوسعه المستمر على مستوى نطاق السوق، حيث أصبح يشمل معظم دول أوروبا، فكان بذلك تجربة رائدة اقتدت بها العديد من المناطق في العالم، كما كان الاعتقاد السائد لدى العديد من الدول، أن ما بلغه الاتحاد الأوروبي سيجعل منها أقل انفتاحا أمام باقي دول العالم، مما دفع العديد من هذه الدول للبحث عن إمكانيات تشكيل تكتلات تجارية على الأقل، كما حاولت دول أخرى إعادة تفعيل تكتلات كانت موجودة سابقا.
- **تعثر المفاوضات متعددة الأطراف:** ساهم الانسداد الكبير الذي شهدته المفاوضات متعددة الأطراف المعروفة بجولة أورغواي في إطار اتفاقية الجات أواخر الثمانينيات، انسدادا كبيرا، كان سببه الرئيسي تلك الخلافات الجوهرية بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد لأوروبي حول العديد من المسائل، وكان من نتائجها تغير موقف الولايات المتحدة في وجهة نظرها حول إنشاء التكتلات الاقتصادية، وهذا عند إعلانها إنشاء منطقة تبادل حر

بينها وبين جارتها من الشمال "كندا" سنة 1989، ومن الجنوب "المكسيك" سنة 1994، وحذت حذوها العديد من دول العالم فيما بعد.

- **انهيار المعسكر الاشتراكي:** لقد سمح انهيار المعسكر الاشتراكي وظهور الأحادية القطبية وتغلب الفكر الاقتصادي الرأسمالي الليبرالي على المنطق الاقتصادي العالمي، بتسهيل عملية انضمام أوروبا الوسطى والشرقية إلى الاتحاد الأوروبي، كما ساهمت هذه العوامل بشكل كبير في إطلاق برامج إصلاحية واسعة النطاق عبر معظم دول العالم الثالث، نتج عنها التخلي التدريجي عن سياسات الإحلال محل الواردات التي كانت تتبناها هذه الدول وتوجهها نحو سياسات اقتصادية أكثر تحررا.

1.ب- دوافع اقتصادية خاصة بالدول المتقدمة وأخرى بالدول المتخلفة:

بلا شك فإن هناك اختلاف جوهري في دوافع كل منها نذكر أهمها:

أولا: دوافع الدول المتقدمة اقتصاديا:

من بين ما تسعى إليه هذه الدول من خلال إقامة شكل من أشكال التكتل الاقتصادي، هو محاولة الاستفادة من عوائد الكفاءة الناجمة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، وزيادة حجم التجارة الإقليمية للدول الأعضاء، وتوسيع نطاق السوق أمام المؤسسات الاقتصادية في كل منها، بحيث يسمح هذا الاتساع بالاستفادة مما يتحقق من وفورات الإنتاج الكبيرة ومزايا التخصص، وانعكاس ذلك على رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية في القطاعات الصناعية لتلك الدول.

ثانيا: دوافع الدول المتخلفة اقتصاديا:

يرى العديد من الاقتصاديين أن اهتمام الدول المتخلفة اقتصاديا بالتكتل، يعود إلى الرغبة في أن تحذو هذه الدول حذو النموذج الأوربي في التكامل الاقتصادي، وإلى الجهود التي يقصد بها حماية اقتصاديات هذه الدول من أية نتائج مضادة قد تنشأ عن التكامل الاقتصادي الأوربي[1].

كما يرى آخرون أن الهدف الرئيس لهذه الدول من التوجه الجديد نحو التكامل الإقليمي، بالإضافة إلى الأهداف التقليدية المتصلة باتساع السوق وتوظيف المزايا النسبية المشتركة ورفع كفاءة الإنتاج، يكمن في دافعين أساسيين، هما جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتعزيز عملية التنمية ككل، والحصول على التكنولوجيا المتقدمة من شركاء التكامل في الدول

[1] حسين عمر، مرجع سبق ذكره، ص13.

الصناعية، أو تسهيل عملية تطوير التكنولوجيا في إطار جماعي في حالة التكامل الخالص بين دول نامية فقط[1].

2 –الدوافع السياسية:

لا شك من أن أي دولة ترغب في الانضمام إلى تكتل معين أو ترغب في إنشائه، إلا ويكون للدافع السياسي وزن كبير من جملة الدوافع المرجوة، وفي بعض الحالات ربما تغلب كفة هذه الدوافع على باقي الدوافع الأخرى حتى الاقتصادية منها، وتكمن أهمها في:

- سعي الحكومات لبحث وضمان استقرار النظم السياسية من خلال تحقيق المكاسب والمنافع الاقتصادية المرجوة من التكتل، وكسب تأييد الرأي العام في حالة تحسين الأداء الاقتصادي، وتناقص معدل البطالة وتزايد معدلات النمو، وتعزيز التعاون الأمني وتحقيق الأمن المشترك بمفهومه الشامل من خلال تحقيق حد أدنى من التكامل الاقتصادي، وضمان الحد من التأثيرات الخارجية.
- رغبة الدول في تقوية ودعم قوتها التفاوضية على المستوى الإقليمي والدولي، والدفاع عن مصالحها المختلفة، والأمر هنا يخص أساسا الدول الصغيرة المعروفة عادة بقوة تفاوضية ضعيفة، ويكون أكثر إلحاحا إذا ما توافرت لدى هذه الدول بعض العوامل المشتركة، مثل وجود عدد كبير من المصالح المتكاملة، كما يمكن أن تمتد الدوافع السياسية لتشمل أبعادا أخرى مثل سيادة الأمن وتفعيل الديمقراطية والسلام واحترام حقوق الإنسان.
- وعلى صعيد الدول الصناعية بوجه خاص، هناك كذلك دافع محاولة التقليص أو القضاء – إن أمكن– على ظاهرة الهجرة السرية للأفراد من مختلف الدول الأقل نموا أو المتخلفة، كما تقوم ببلورة سياسات ترمي إلى نفس الهدف لتقوم بفرضه فيما بعد على الدول الراغبة مثلا في الانضمام إلى ذلك التكتل... ومثال على ذلك فقد فرض الاتحاد الأوروبي فترة انتقالية قدرها 13 سنة قبل أن يسمح لكل من اسبانيا والبرتغال لدخول مواطنيها بحرية إلى أسواق عمل الاتحاد[2].

وقد تختلف الدوافع السياسية وراء التكتل الاقتصادي باختلاف الوزن الاقتصادي لكل تكتل، وباختلاف المكانة الجيوسياسية التي يكتسبها.

---

[1] أسامة المجذوب، العولمة و الإقليمية، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية، ص ص 204 205.

[2] موريس شيف رول-ألن ونترز، التكامل الاقتصادي والتنمية، القاهرة الدار المصرية اللبنانية، 2003،ص198.

فكان الدافع السياسي عند تشكيل تكتل أوروبا الغربية الذي عرف في السابق بالمجموعة الاقتصادية الأوروبية حاضرا بشكل بارز، ويمكن تسجيل دافعين هامين احدهما داخلي والآخر خارجي.

أولا: يتعلق الدافع السياسي الداخلي برغبة بعض الدول في تجنب خطر الصراع السياسي والعسكري بينها، وذلك من خلال تعميق العلاقات الاقتصادية البينية.

وقد توصلت إحدى الدراسات إلى أن مضاعفة التبادل التجاري بين دولتين يخفض احتمالات الصراع بينهما بنسبة 17% تقريبا[1].

كما يرى آخرون أن الدافع الرئيسي لإنشاء مجموعة الصلب والفحم الأوروبي سنة 1951 والجماعة الاقتصادية الأوروبية سنة1957، هو تقليل تهديد الحرب في أوروبا خاصة بين فرنسا وألمانيا[2].

نفس الدافع بالنسبة لإنشاء مجلس التعاون الخليجي سنة 1981 الذي كان راجعا إلى التخوف من الخطر المحتمل لإيران والعراق[3].

ثانيا: أما الدافع السياسي الخارجي، فيتعلق بتلك المتغيرات الدولية التي شهدها العالم بعد الحرب العالمية الثانية، ففي ظل سيطرة كل من الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي –سابقا– أدركت عدد من دول أوروبا الغربية أنها لن تتمكن من المحافظة على استقلالية كل منها إذا ما بقيت كل دولة على حدة، ولا أيضا التأثير على سير الأحداث في العالم وتطورها بما في ذلك ضمان رفاهية شعوبها، ومن هنا كانت الرغبة كبيرة في تجميع قواها حتى يكون لها وزنها في تسيير الأحداث العالمية[4].

في الأخير وكخلاصة لما سبق، يمكن القول أن أية نية لتشكيل تكتل اقتصادي لا يخلو من تضمنها دوافع معلنة وأخرى غير معلنة.

والمتغيرات الاقتصادية والسياسية الحاصلة على الساحة الدولية في الوقت الحاضر، تجعل مختلف دول العالم أكثر إلحاحا لتكوين تكتلات اقتصادية أو الانخراط في أخرى قائمة من قبل.

---

[1] أمينة أمين حلمي، الإقليمية مقابل التعددية، جامعة القاهرة، مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية و المالية، العدد 21 فبراير 2003، ص16.

[2] موريس شيف، مرجع سبق ذكره، ص192.

[3] أمينة أمين حلمي، مرجع سبق ذكره، ص16.

[4] إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص49.

وهذا بدافع "التخوف" –على الأقل– من العزلة بعيدا عن دول العالم، مما يدفع إلى القول بأن الانتماء إلى تكتل معين، لم يعد أمرا اختياريا نابعا من إرادتها ودوافعها الذاتية، إلا أنه سيكون أقل تكلفة لو أنها ظلت منعزلة.

فالأحرى أن تقوم الدول وبشكل خاص المتخلفة منها، ببحث طرق وأساليب التكتل المتاحة التي تحقق لها أكبر المصالح، لا مناقشة موضوع التكتل من عدمه.

و من بين ما ترجوه هذه الدول من التكتل في جانبه الاقتصادي – على الأقل في شكل منطقة تبادل حر– هو محاولة جذب أكبر قدر ممكن من المستثمرين الأجانب، خاصة المستثمرين المتخوفين من صعوبة اتخاذ قرارات إستراتيجية في ظل أوضاع سياسية متقلبة مثلا، ولو أن بلوغ أي دولة لأهدافها –ولو جزئيا– عند تكتلها مع دول أخرى، سوف يكون مرهون بشكل كبير بمدى توافر عدد من الشروط أو المقومات، وهو ما سنتطرق إليه من خلال المطلب الموالي.

المطلب الثالث: مقومات التكتل الاقتصادي

نقصد بالمقومات مختلف العوامل التي تعمل على نجاح التكتل الاقتصادي وبلوغ أهدافه المعلن عنها، وهي تشير كذلك –إلى حد ما– إلى الكيفية والوسائل الواجب إتباعها لتحقيق الأهداف.

ويمكن تقسيم هذه المقومات، إلى مقومات اقتصادية وأخرى غير اقتصادية يتم ذكر أهمها فيما يأتي:

1- المقومات الاقتصادية:

ينبغي توافر بعض الشروط والمقومات الاقتصادية التي تساعد على تحقيق اهداف هذه التكتلات، ومنها:

1.أ–مدى وجود البنية الأساسية الملائمة:

إذ أن عدم توافر شبكة نقل ومواصلات واتصالات ملائمة، أو عدم كفايتها في الدول الأعضاء من شأنه إضعاف أهمية التكامل الاقتصادي، حيث انه يصبح من المتعذر توسيع حركة التبادل التجاري بين منطقة وأخرى داخل الدول المشتركة في التكتل الاقتصادي.

كما يتعذر أيضا تنمية اقتصاديات المناطق المتخلفة بصورة مشتركة، ولاسيما فيما يتعلق بنواحي تكامل عمليات الاستثمار والمشاريع الإنتاجية واستغلال الموارد الإقليمية.

وتذهب إحدى تقارير الأمم المتحدة إلى أن توافر شبكة جيدة للبنية الأساسية أهم بكثير من إزالة القيود على التجارة[1].

1.ب– مدى وفرة الموارد الاقتصادية:

ويقصد بوفرة الموارد الاقتصادية، كلا من الوفرة الكمية والنوعية بما فيها من موارد مادية وتقنية وبشرية وحتى مالية.

فبالنسبة للوفرة الكمية فإنها تتيح فرصة كبيرة للاستثمار ورفع القدرة التنافسية لمنتجات البلدان الأعضاء سواء داخل التكتل أو خارجه، وهناك من يرى تماثل الموارد وتشابهها ما بين دول التكتل مع وفرتها نسبيا يعتبر عاملا طاردا للتكامل باعتبار أنه يقود للتنافس.

[1] ابوستيت فؤاد، مرجع سبق ذكره، ص 19.

وأهم مبررات عدم صحة هذا الاعتبار، أنه لا يوجد تماثل مطلق بين عناصر العملية الاقتصادية، وحتى إذا كان هناك مثل هذا التماثل، فإن التقدم التقني وتطور الاحتياجات تدفع نحو المزيد من التنويع والتخصص في تلبية هذه الاحتياجات.

بالإضافة إلى مزايا القوة التفاوضية التي يمنحها التكامل في هذه الحالة، كما يتيح التماثل أيضا فرصة التكامل الأفقي بين اقتصاديات هذه الدول، كما هو الحال عند اندماج الشركات المتماثلة.

كذلك لا ينبغي إغفال أهمية الجانب النوعي، بمعنى اختلاف نوعية هذه الموارد ما بين الدول لأنها أكثر ضرورة وإلحاح للتكامل ما بين الدول، بحيث ستتجه هذه الدول نحو التخصص، كما يؤدي هذا التنوع في الموارد إلى الاندماج العمودي لعدد كبير من الصناعات داخل نطاق التكتل.

2- المقومات غير الاقتصادية:

ويمكن التطرق في هذا المجال إلى المقومات السياسية، بالإضافة إلى المقومات الجغرافية والتاريخية المتمثلة في البعدين الزمني والمكاني:

وتعتبر المقومات السياسية من العوامل الرئيسة في نجاح أو فشل ترتيبات إقامة تكتل اقتصادي، ومن بين هذه المقومات توفر إرادة سياسية مشتركة بين حكومات هذه الدول، مع وجود قدر من التوافق في وجهات نظر القادة السياسيين حول أبعاد هذا التكتل، ومدى تمكنهم من إرساء القواعد والسياسات والتنظيمات الإقليمية فوق الوطنية التي تضطلع بمسؤوليات صياغة السياسات ومتابعتها وكذا حل النزاعات.

كما يتطلب الأمر اختيار دولة عضو وإعطاءها دور القيادة الذي عادة ما ينسب للدولة صاحبة الفكرة أو التنظير لهذا التكتل.

أما عن المقومات التاريخية والمتمثلة في البعد الزمني، فتتعلق أساسا بمدى قوة الروابط التاريخية ما بين الدول الراغبة في التكتل.

ويرى البعض أنه كلما كانت هناك روابط تاريخية أوثق وعناصر مشتركة أكثر، كلما كانت إمكانية الاستفادة أكبر من إقامة هذه التكتلات[1].

أما عن البعد المكاني فيتمثل في المقومات الجغرافية، بحيث يرى العديد من الباحثين أنه كلما كانت هذه الدول واقعة في إقليم جغرافي واحد، كلما استفادت -نسبيا- من مزايا التكتل.

[1] نفس المرجع السابق، ص279.

في الأخير، يمكن القول أن توافر هذه المقومات، سوف تكون حافزا كبيرا نحو إيجاد أرضية للتفاهم ولتشكيل تكتلات اقتصادية ناجحة وفعالة، تعمل على رفاهية شعوب المنطقة المعنية، ويمكن إقامة هذه التكتلات على عدة أشكال ابسطها إنشاء منطقة تبادل حر، وهو ما سنتطرق إليه من خلال المطلب الآتي.

المطلب الرابع: أشكال التكتل الاقتصادي.

نستعرض من خلال هذا المطلب، أهم أشكال التكتل الاقتصادي التي يمكن اعتبارها أيضا أنها مراحل أو درجات التكامل الاقتصادي، وينبغي هنا التذكير ببعض ما تطرقنا إليه في مستهل هذا الفصل، من أن استخدام كلمة "أشكال" يعني أننا بصدد الحديث عن التكتلات الاقتصادية، أما استخدام كلمة "مراحل" أو "درجات"، فيتم هنا ربطها بمصطلح التكامل الاقتصادي.

هذا لأن أي مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي يمكن اعتبارها – حسب نظرنا– تكتلا اقتصاديا، بالرغم من اختلاف ثقل وأهمية كل مرحلة عن الأخرى، وكذا من حيث تأثير كل شكل من هذه الأشكال على الدول الأعضاء، وسنقسمها تقسيما تسلسليا كما يلي:

1– منطقة التبادل الحر:

تعتبر أبسط شكل من أشكال التكتل الاقتصادي، وفي نفس الوقت أول مرحلة من مراحل التكامل، وهذا إذا ما صرفنا النظر عن المرحلة التمهيدية، وهي مرحلة التجارة التفضيلية.

وقبل تقديم تعريف لمنطقة التبادل الحر "zone de libre échange"، ينبغي التفريق في البداية بين هذه الأخيرة وما يعرف بمنطقة التجارة الحرة "zone franche" وهي لا تعنينا في هذا البحث، ويقصد بمنطقة التجارة الحرة، تلك الرقعة الجغرافية داخل البلد، وهي عادة ما تكون قريبة من الميناء، تهيؤها الدولة لصالح المستثمرين الأجانب للاستثمار فيها وإعادة التصدير، مستفيدين من عدد من الامتيازات مثل الإعفاء الضريبي وإلغاء الرسوم الجمركية.

أما منطقة التبادل الحر التي تعنينا في هذا البحث والتي تعتبر إحدى أشكال التكتل الاقتصادي، فهي اتفاق بين دولتين أو أكثر، يتم بموجبه تحرير التجارة الخارجية فيما بينها وإلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على كل دولة مع الاحتفاظ بحريتها في فرض القيود أو الرسوم الجمركية بخصوص علاقاتها التجارية مع بقية دول العالم غير الأعضاء في اتفاقية التبادل الحر[1].

[1] فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص10.

ومن الممكن لأي دولة من الدول الأعضاء في هذه المنطقة عقد اتفاقات جديدة دون موافقة باقي الدول الأخرى الأعضاء، كما لا تتضمن اتفاقات مناطق التبادل الحر ترتيبات خاصة فيما يتعلق بحرية انتقال الأشخاص أو رؤوس الأموال.

كما يتم في هذا الشكل من التكتلات، وضع ترتيبات خاصة على بعض السلع ذات خصوصيات معينة في اقتصاد الدولة التي تتأثر بوضع الترتيبات الخاصة بتحرير التجارة في الأجل القصير[1].

وعادة ما تحدد فترة زمنية يتم من خلالها إزالة العراقيل المتمثلة أساسا في الرسوم الجمركية وغير الجمركية، حتى لا تتأثر سلبا تلك السلع ذات الطبيعة الحساسة، كما تسمح هذه الفترة لبعض القطاعات الإنتاجية، لأن تحضر نفسها شيئا فشيئا للمنافسة الحرة، خاصة وأن العديد من مناطق التبادل الحر أصبحت تشمل دولا ذات فوارق كبيرة من حيث التطور الاقتصادي.

ولقد شاع قيام مناطق التبادل الحر في العالم بعد الحرب العالمية الثانية وتعتبر في الوقت الحالي من أكثر أمثلة التكتلات الاقتصادية شيوعا، وهذا لبساطتها من جهة، ولحرية الدول الأعضاء في تشكيل سياساتها التجارية تجاه العالم الخارجي من جهة أخرى.

كما أنها لا تمس السيادة الوطنية فيما يتعلق بعلاقاتها التجارية مع العالم الخارجي، وكان هذا هو السر وراء الانتشار الواسع لهذا الشكل من التكتلات[2].

ومن الأمثلة على مناطق التبادل الحر السائدة في العالم نجد "منطقة التبادل الحر لشمال أمريكا" المعروفة بـــ "NAFTA" التي دخلت حيز النفاذ بداية سنة 1994، وتضم في عضويتها كل من الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، ومنطقة التبادل الحر ضمن تكتل الآسيان "ASEAN"الذي انشأ سنة 1967 ويضم عشر دول أهمها إندونيسيا وماليزيا وسنغافورة وتايلاند والفلبين والفيتنام...، واتفاقية التبادل الحربين المغرب والولايات المتحدة الأمريكية التي تم إمضاءها في جوان 2004...

بالإضافة إلى منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى، ومناطق التبادل الحر التي تجمع الاتحاد الأوربي مع عدد من الدول العربية المتوسطية التي منها ما هو ساري المفعول ومنها ما هو قيد التحضير، كما سيتم التطرق إليه بالتفصيل لاحقا.

[1] سامي حاتم عفيفي، مرجع سابق، ص42.
[2] المرجع السابق، ص41.

ومن أهم المشكلات التي تتعرض لها منطقة التبادل الحر، هو احتمال ما قد تسببه من انحرافات (تحول) في التجارة والإنتاج والاستثمار نتيجة عدم فرض تعريفة جمركية مشتركة من قبل الدول الأعضاء تجاه واردات بقية العالم[1].

ومضمون الانحراف المتعلق بالتجارة هنا هو إمكانية دخول واردات الدول غير الأعضاء في التكتل إلى بلد عضو ذي تعريفة جمركية عالية عن طريق عضو ذي تعريفة جمركية منخفضة، الأمر الذي يتطلب ضرورة فرض رقابة على التجارة بين الأعضاء في السلع ذات المنشأ الخارجي من الدول الأجنبية، وخصوصا من خلال تحديد دقيق لقواعد وشهادات المنشأ والالتزام بها.

أما مشكلة انحراف الإنتاج، فالمقصود هو تركيز إنتاج السلع التي تتطلب نسبا عالية من المواد المستوردة ذات مكون أو محتوى استيرادي مرتفع في البلدان ذات التعريفة الجمركية المنخفضة.

أما انحراف الاستثمار، فيحدث نتيجة تركيز المستثمرين نشاطاتهم في الدول ذات الرسوم الجمركية على المواد الأولية والوسيطة المنخفضة، والتي تعرف "بالجنان الضريبية"، مع إقامة شركات لتجميع الأجزاء في بعض البلدان الأعضاء في المنطقة.

وكمثال على ذلك، فقد تمكنت المصانع اليابانية في إحدى الفترات، من تجميع الآلات والأقمشة اليابانية المستوردة ثم قيامها بغزو الأسواق الأوربية عن طريق الدانمرك والسويد، بسبب انخفاض معدلات رسومها الجمركية، نفس الشيء بالنسبة لمنتجات الهند النسيجية التي اجتاحت أوربا عبر بريطانيا، باعتبار أن الهند عضو في مجموعة الكومنولث[2].

ولتفادي مثل هذه المشكلات ومحاولة معالجتها إن وجدت، فقد لجأت العديد من الدول الأعضاء في مناطق التبادل الحر، بوضع عدد من القواعد المنظِمة للتبادل التجاري ما بين الدول الأعضاء في هذه المناطق، نذكر منها، اشتراط نسبة معينة من مدخلات الإنتاج الوطنية حتى يُسمح لهذه المنتجات بالدخول إلى الدولة العضو في المنطقة.

كذلك اقتراح ما يسمى بقاعدة التحويل، من أجل تحديد ما إذا كانت السلعة من منتجات المنطقة أم لا، وتشير هذه القاعدة إلى أن منشأ السلعة هو البلد الذي تمت فيه عمليات التحويل الأخيرة.

[1] علي القزويني، التكامل الاقتصادي الدولي والإقليمي في ظل العولمة – الكتاب الأول – طرابلس، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، 2004، ص248.
[2] المرجع السابق، ص248.

بالإضافة إلى كل هذا يمكن فرض الضرائب التعويضية على الواردات المراد تصديرها والتي تعتبر وسيلة لإزالة الفروق بين التعريفات الجمركية[1].

2- الاتحاد الجمركي:

هو شكل أكثر تقدما من مناطق التبادل الحر،فبالإضافة إلى اشتراطه إلغاء التعريفة الجمركية وغير الجمركية بين الدول الأعضاء، فانه يعمل أيضا على إقامة حاجز من التعريفة الجمركية الموحدة ما بين الدول الأعضاء في مواجهة سلع بقية الدول الأخرى.

فهو إذن اتفاق بين دولتين أو أكثر حول إلغاء الرسوم الجمركية على السلع بين الدول الأعضاء، وتطبيق تعريفة جمركية موحدة ومشتركة على السلع القادمة من الدول غير الأعضاء[2]، وهو ما يفرقه عن مناطق التبادل الحر، بحيث يضيف الاتحاد الجمركي التزام الدول الأعضاء باعتماد تعريفة جمركية موحدة في مواجهة العالم الخارجي.

ويشمل الاتحاد الجمركي على أربعة مكونات رئيسية مرتبة كما يلي[3]:

- وحدة القانون الجمركي والتعريفة الجمركية.
- وحدة تداول السلع بين الدول الأعضاء.
- وحدة الحدود الجمركية والإقليم الجمركي بالنسبة لبقية دول العالم غير الأعضاء في الاتحاد الجمركي.
- توزيع حصيلة الرسوم الجمركية المفروضة على واردات الدول الأعضاء من العالم الخارجي حسب معادلة يتفق عليها، ويتم توزيع الأنصبة بين الدول الأعضاء.

ومن الأمثلة على قيام اتحادات جمركية تاريخيا نجد اتحاد "الزولفراين Zollverein"، الذي أنشأته 14 ولاية من الولايات الألمانية في القرن 19م، بحيث دخل حيز النفاذ بداية سنة 1834، وقد أحاطت هذه الولايات الاتحاد بنظام جمركي مشترك يفصلها عن الدول الخارجية غير الأعضاء، كما فرضت رسوما جمركية موحدة على الواردات من الدول غير الأعضاء[4].

[1] نفس المرجع السابق، ص249.
[2] فؤاد أبو ستيت، مرجع سابق، ص12.
[3] صفوت عبد السلام عوض الله، تقويم تجربة التكامل الاقتصادي لدى مجلس التعاون الخليجي، دار النهضة العربية، القاهرة،2005، ص9.
[4] من موقع ويكيبيديا الالكتروني http://fr.wikipedia.org/wiki/Zollverein.

أما عن أمثلة الاتحاد الجمركي بعد الحرب العالمية الثانية، فنجد اتحاد "البينيلوكس" بين بلجيكا وهولندا ولكسمبورغ سنة 1947، والاتحاد الجمركي الذي وقع ما بين الاتحاد الأوربي وتركيا نهاية سنة 1995.

وإلى غاية نهاية القرن الماضي، بلغ عدد الاتحادات الجمركية على المستوى العالمي المسجلة لدى المنظمة العالمية للتجارة 19 اتحادا تتمتع كل منها برسوم خارجية متساوية وتجارة داخلية حرة[1]، وقد سمحت "الجات" سنة 1947، بإنشاء مثل هذه الاتحادات كاستثناء من القواعد العامة للجات.

والجدير بالذكر أن هذا النوع من التكتلات قد لقي منذ بداية الخمسينات اهتماما كبيرا من المحللين الاقتصاديين بالدراسة والتحليل حول آثاره على الرفاهية الاقتصادية...

3- السوق المشتركة:

تعتبر مرحلة متقدمة عن الاتحاد الجمركي، فهي تشمل إضافة إلى تحرير حركة السلع والخدمات وتطبيق تعريفة جمركية موحدة على مختلف الدول الأعضاء، إلغاء القيود على حركة عناصر الإنتاج.

بحيث تكون الدول الأعضاء سوقا موحدة يتم في إطارها انتقال السلع والأشخاص ورؤوس الأموال والتكنولوجيا بحرية، فيترتب على ذلك توزيع عناصر الإنتاج بين تلك الدول بما يكفل إمكانية زيادة إنتاجيتها.

ومن أمثلة السوق المشتركة نجد السوق الأوربية المشتركة التي دخلت حيز النفاذ بداية سنة 1958، و قد طبقت أسس حرية حركة عناصر الإنتاج في السوق الأوربية المشتركة على مراحل متفاوتة، ووضعت الأسس اللازمة لتعويض الدول عن أي خسائر ممكن أن تنجم عن تطبيق مثل هذا الشكل من التكتلات[2].

ومن الوسائل التي عززت هذه السوق، نجد قيامها بتكوين سياسة مشتركة في قطاع الزراعة والنقل وإنشاء نظام يكفل سريان المنافسة الكاملة، وإنشاء كل من بنك الاستثمار الأوربي لتوفير

[1] موريس شيف، وول الن ونترز، مرجع سبق ذكره، ص78.
[2] محمد رئيف مسعد عبده، التجارة الخارجية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2004، ص 184.

رأس المال اللازم، ودفع عجلات النشاط الاقتصادي والصندوق الأوربي للمعونات الاجتماعية بغرض زيادة فرص العمالة مع المساهمة في رفع مستوى معيشة العمال[1].

من الأمثلة كذلك عن الأسواق المشتركة، نجد السوق المشتركة لدول شرق وجنوب إفريقيا المعروفة بـــ"الكوميسا" التي دخلت حيز النفاذ سنة 1994 وتضم 20 دولة، إلا أن حصيلة العمل في هذه السوق كانت ضعيفة ومخيبة لآمال الدول الأعضاء[2]، كذلك نجد السوق المشتركة لدول أمريكا الوسطى والسوق المشتركة للجنوب المعروفة بـــ "المركسور"، أما السوق العربية المشتركة التي يعود قرار إنشائها إلى خمسينات القرن الماضي فإنها لم تجد طريقها بعد نحو التطبيق.

في الأخير، يمكن القول أن هذا الشكل من التكتلات يعتبر مهم جدا نحو محاولة بلوغ الوحدة الاقتصادية الكاملة بين الدول الأعضاء.

4- الاتحاد الاقتصادي:

وهو شكل أكثر تقدما من السوق المشتركة، بحيث يشمل أيضا الإجراءات المتعلقة بتنسيق السياسات الاقتصادية ما بين الدول الأعضاء، وهي تجمع بذلك بين إلغاء القيود المفروضة على تبادل السلع وحركة عناصر الإنتاج، بالإضافة إلى تحقيق حد أدنى من تنسيق السياسات الاقتصادية بقصد إزالة التمييز العائد إلى الاختلاف في السياسات بين الدول الأعضاء.

وقد يصل الاتحاد الاقتصادي إلى الوحدة الاقتصادية الشاملة، التي لا يفوقها سوى الوحدة السياسية وتكوين دولة واحدة، ونظرا لاستمرار وجود الوحدات السياسية المنفصلة فان الاتحاد الاقتصادي على وجه العموم يقوم بتأسيس سلطة فوق وطنية تلزم كل الدول الأعضاء وعندما يتخذ الاتحاد الاقتصادي عملة واحدة فانه يصبح اتحادا نقديا[3].

5- الاتحاد النقدي:

يمكن تعريف التكامل النقدي، على أنه مجموعة من الترتيبات الهادفة إلى تسهيل المدفوعات الدولية، عن طريق إحلال عملية نقدية مشتركة محل العملة الوطنية للدول الأعضاء في المنطقة[4].

[1] سامي حاتم عفيفي، مرجع سبق ذكره، ص ص 49، 50.
[2] محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية ومغزاها للتكامل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان،2004، ص ص140، 141.
[3] عماد الليثي،مرجع سبق ذكره، ص 28.
[4] نفس المرجع، ص52.

كما يمكن تعريفه أيضا أنه اتخاذ عملة واحدة دون غيرها لكي تستخدم في كافة أرجاء المنطقة التكاملية، مع ضرورة إنشاء بنك مركزي موحد يشرف على السياسة النقدية ويتابع تنفيذها، ومنه سوف يرتقب إخفاء كافة صور الرقابة على الصرف الأجنبي داخل المنطقة التكاملية وإلا سيتعارض ذلك مع متطلبات التحويل من عملة إلى أخرى.

وللاتحاد النقدي صورتين الأولى تام وهو مثل ما سبق توضيحه بحيث يأخذ عمليا مثالا واحدا وهو الاتحاد النقدي الأوروبي، أما الصورة الثانية فهو الاتحاد النقدي الجزئي، بحيث يقتصر فقط على اتخاذ مجموعة الإجراءات والتدابير النقدية، تكون أقل أهمية من تدابير اتخاذ عملة نقدية موحدة.

المبحث الثاني: الإقليمية الجديدة والشراكة الاقتصادية في الفكر التكاملي

نتطرق من خلال المطالب الموالية، إلى مفهوم الإقليمية الجديدة كظاهرة برزت حديثا مع بروز جيل جديد من التكتلات الاقتصادية خلال العشرية الأخيرة من القرن الماضي، وفي نفس السياق نتطرق إلى موقع اتفاقات الشراكة من الفكر التكاملي، محاولين من خلال المطلب الأخير تحديد مجالات التوافق والاختلاف بين مفهوم الشراكة ومختلف صيغ التكتل الاقتصادي المعروفة.

المطلب الأول: الإقليمية الجديدة وأهم خصائصها.

إن معظم عمليات التكامل والتكتل الاقتصادي التي كانت معروفة في السابق، والتي انصبت عليها أهم الدراسات وكانت موضع اهتمام جل الباحثين، هي نظرية التكامل الاقتصادي بين عدد من الدول المتماثلة نسبيا في المستوى الاقتصادي، وفي الغالب تكتلات ما بين دول متقدمة.

أما عن العلاقات الاقتصادية بين الدول المتفاوتة في مستوى التطور (ما بين دول متقدمة وأخرى متخلفة أو نامية اقتصاديا)، فقد كان يغلب عليها الطابع التعاوني، وتشكلت أساسا بداية ستينات القرن الماضي، أي بعد تحرر العديد من الدول من قيد الاستعمار.

بحيث بنيت على أسس تفضيلية تربط أساسا الدول المتقدمة بمستعمراتها السابقة، كمجموعة دول الكومنولث التي تجمع بريطانيا مع معظم مستعمراتها، واتفاقية لومي التفضيلية التي كانت تربط الاتحاد الأوربي بالدول المعروفة بـــ ACP (مجموعة دول إفريقيا والكاريبي والباسيفيك)، والاتفاقات التفضيلية التي كانت تربط الاتحاد الأوروبي ودول المغرب العربي.

إلا أن المتغيرات الاقتصادية العميقة التي شهدها العالم، خاصة منذ منتصف ثمانينات القرن الماضي، قد أعادت هيكلة النظام الاقتصادي العالمي بالطريقة التي برز فيها مفهوم الإقليمية الجديدة، بحيث لم يعد هناك مجال للمعاملة على أساس تفضيلي، بل أصبح التعامل مبنيا على أساس المساواة.

وسوف نتطرق في هذا المطلب إلى مفهوم الإقليمية الجديدة، وسبل التفريق بينها وبين الإقليمية القديمة، كما نتطرق إلى أهم خصائص الإقليمية الجديدة بعدما نعرف بالإقليم الجغرافي.

1- مفهوم الإقليم الجغرافي:

يمكن تعريف الإقليم الجغرافي أنه منطقة تضم عددا من البلدان المتجاورة التي توجد فيما بينها خاصية أو أكثر من الخصائص المشتركة، كالموقع، المناخ، طبيعة الأرض والتضاريس[1]...

كما يعد الإقليم الجغرافي بمثابة الإطار الرئيسي للتكامل الاقتصادي، بما في ذلك التكتلات القارية ومابين القارات التي أخذت تبرز في ظل العولمة، ويأخذ الإقليم الجغرافي ثلاثة مستويات رئيسية[2]:

1.أ- المستوى الأدنى أو شبه الإقليمي: ويضم عددا محدودا من الدول المتجاورة الأكثر تقاربا، وتماثلا من الناحية الجغرافية مثل منطقة المغرب العربي، الخليج العربي، الدول الاسكندينافية...

1.ب- المستوى المتوسط أو الإقليمي: ويشمل منطقة جغرافية كاملة تتمثل عادة في الجزء الحيوي من القارة، مثل غرب أوروبا، شرق آسيا... ويعتبر أساس التقسيمات الإقليمية المعروفة في الوقت الحالي.

1.جـ- المستوى الأعلى أو " فوق إقليمي": فبإمكانه أن يشمل قارات بكاملها كالاتحاد الأوروبي، أو أنه يشمل أكثر من قارة مثل الفضاء الأوروأمريكي، الذي أصبحت تتشكل رؤيته يوما بعد يوم نتيجة لتأثير الثورة التكنولوجية أساسا، وعملها على تقليص المسافات الاقتصادية مابين الدول.

2- الإقليمية والإقليمية الجديدة:

يأخذ مصطلح الإقليمية Régionalisme مفهوم التكتلات الاقتصادية الإقليمية كظاهرة، والإقليمية هنا توحي بالتقارب الجغرافي، فيما بين هذه الدول المتكتلة.

ويمكن تعريف الإقليمية في هذه الحالة، على أنها حالة وسيطة بين المحلية Localisation التي تدفع بالأفراد والجماعات والمؤسسات لتطبيق نطاق اهتماماتها، سواء السياسية أو الاقتصادية، وبين العولمة Globalisation، التي تستهدف تحطيم الحدود الجغرافية والجمركية وتسهيل نقل الرأسمالية سياسيا واقتصاديا عبر العالم كله.

[1] علي القزويني، مرجع سبق ذكره، ص316.
[2] نفس المرجع السابق، ص317

ويمكن تقسيم مراحل تطور الإقليمية كمفهوم لظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية تاريخيا، كما يلي:

المرحلة الأولى: التكتلات الإقليمية ما قبل الحرب العالمية الثانية.

يرى عدد من الباحثين الاقتصاديين أن تاريخ ظهور التكتلات الاقتصادية يعود إلى مئات السنين، فقد كان هناك اتحاد جمركي في إقليم فرنسا سنة 1664، كما أن النمسا وقعت اتفاقيات للتجارة الحرة مع خمس دول من جاراتها خلال القرن 18م و19م، بالإضافة إلى أن ظهور الدولة الحديثة في كل من ألمانيا وإيطاليا والولايات المتحدة سبقته تكوين اتحادات جمركية.

كما أن التحرر التجاري في القرن 19م، كان يضرب المثل في غالب الأحيان باتفاقية " كوبدن- شوفاليي" التي تم إمضائها في جويلية 1860 ودامت إلى غاية 1882، وهي اتفاقية للتبادل الحر بين انجلترا وفرنسا، وكانت الأهم إلى غاية اندلاع الحرب العالمية الأولى[1].

واهم ما كان يميز هذه الاتفاقية هو تضمنها لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، والذي كان له الأثر الكبير على مسار تحرير التجارة في باقي أنحاء العالم الأخرى.

وخلال العشرية التي تلت الحرب العالمية الأولى وإلى غاية سنة 1928، تم تسجيل أكثر من 42 اتفاقية تجارية تتضمن بند الدولة الأولى بالرعاية (NPF)، إلا أن المسار تجاه تحرير التجارة لم يكتمل بسبب أزمة الكساد العالمي لسنة 1929.

أما عن عشرية ثلاثينات القرن الماضي فقد شهدت انقسامات كبيرة في أنظمة التجارة العالمية، وتراجع الإقبال على هيئات التجارة العالمية[2].

المرحلة الثانية: التكتلات الإقليمية ما بعد الحرب العالمية الثانية وإلى غاية الثمانينات.

ما يلاحظ عن العشرية التي تلت الحرب العالمية الثانية، أن الاتجاه نحو الإقليمية كان أكثر وضوحا، فقد شملت أجزاء من أوروبا من خلال إقامة اتحاد البينيلوكس الجمركي سنة 1947، ثم المجموعة الأوروبية للفحم والصلب سنة 1951، ثم الاتحاد الاقتصادي الأوروبي عام 1957 في إطار معاهدة روما الذي كان أكثر فعالية.

[1] من موقع ويكيبيديا الالكتروني: http://fr.wikipedia.org/wiki/Trait%C3%A9_franco-anglais_de_1860 .
[2] موريس شيف ، مرجع سبق ذكره، ص04.

وقد أدت حركة التحرر السياسي في الدول النامية خلال خمسينات وستينات القرن الماضي، وكذا النجاح الذي حققه الاتحاد الاقتصادي الأوروبي، إلى اندفاع الدول النامية لإنشاء تكتلات إقليمية فيما بينها، إلا أنها كانت دون نتائج تذكر.

ويرجع بعض أسباب ذلك حسب العديد من الاقتصاديين، إلى تشابك مجموعة من العوامل، أهمها اعتماد سياسة اقتصادية موجهة نحو الداخل، حيث كانت الحواجز الجمركية الوسيلة المفضلة في ذلك، مع تطبيق رسوم جمركية مرتفعة، باعتبارها تعد من أهم المصادر المحصلة للعملة الصعبة، بالإضافة إلى غياب الشروط الأولية الضرورية وعدم كفاءة البنية المؤسساتية[1].

أما نهاية السبعينات، فقد شهدت تعطل عدد من الاتفاقات الإقليمية التي كونتها الدول المتخلفة على شكل مناطق التبادل الحر أساسا، كما تم فسخ البعض الآخر، واحتضرت الاتحادات التي بقيت قائمة بسبب أزمة الديون[2].

وتجدر الإشارة أنه إلى غاية بداية مفاوضات الجات متعددة الأطراف بالأرغواي سنة 1986، لم تكن هناك تكتلات إقليمية تشمل دولا متقدمة وأخرى متخلفة أو نامية، أو بالأحرى دولا تتفاوت بشكل جوهري في مستوى تقدمها الاقتصادي، هذا إذا استثنينا تلك الاتفاقيات الثنائية التفضيلية التي كان الالتزام فيها من جانب واحد فقط، مثل تلك التي كانت تربط بعض الدول المتقدمة ومستعمراتها السابقة.

المرحلة الثالثة: بداية من منتصف الثمانينات (الإقليمية الجديدة):

مع انتهاء الحرب الباردة وسيطرة النموذج الليبرالي سياسيا واقتصاديا على العالم، وتزايد تحرير التجارة عالميا، بدأت نزعة جديدة نحو الإقليمية ذات طابع اقتصادي عرفت بالإقليمية الجديدة، لأنها تختلف اختلافا جوهريا عن الإقليمية التي كانت سائدة من قبل.

أما عن أهم ما ميزها هو التزايد المتسارع في إقامة التكتلات الاقتصادية، خاصة تلك التي تأخذ شكل مناطق للتبادل الحر، وسيتم التفصيل أكثر حول الإقليمية الجديدة فيما سيأتي لاحقا.

3. الإقليمية الجديدة: نتطرق فيما يأتي إلى تعريف الإقليمية الجديدة والى أهم المصطلحات المرتبطة بها ومنها الإقليمية المنفتحة والإقليمية الواسعة والإقليمية العميقة

[1]Walter kennes, les PVD et l intégration régionale, article paru dans le courrier ACP-UE, N° 165, septembre – octobre 1997,pages 64 a 67.

[2] موريس شيف ، مرجع سبق ذكره، ص05.

3.أ- تعريف الإقليمية الجديدة:

يمكن تعريف الإقليمية الجديدة على أنها نمط جديد من التعاون الإقليمي أخذ في التبلور منذ منتصف ثمانينات القرن الماضي، نتيجة التحولات الدولية والإقليمية والمحلية، يرتكز على هدف تحرير التجارة والاستثمار بين اقتصاديات الدول الأعضاء من خلال محورية دور السوق الحر والتفاعل الوثيق بين الحكومات والقطاع الخاص والمؤسسات الأكاديمية، ويلتزم في تحرير التجارة والاستثمار بمبدأ عدم التمييز ضد الأطراف الخارجية غير الأعضاء[1].

يلاحظ أن هذا التعريف لم يميز بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة عند عضويتها، على أساس أنها أصبحت تشمل دولا متباينة في مستوى تطورها الاقتصادي، بالإضافة إلى توجه الدول الأعضاء نحو تخفيض الرسوم الجمركية التي تفرضها ضد باقي دول العالم.

والجدير بالذكر، أن للإقليمية الجديدة العديد من المصطلحات تفرعت منها، يمكن التطرق لأهمها فيما يأتي ومنها الإقليمية المنفتحة والإقليمية الواسعة والإقليمية العميقة.

أولا-الإقليمية المنفتحة:

أثير هذا المصطلح خلال مفاوضات إنشاء تكتل "التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيكي" المعروف بالآيبيك (APEC) الذي أنشئ سنة 1989[2]، فقد سعى هذا التكتل من خلال فكرة الإقليمية المنفتحة إلى تشجيع حرية التجارة على المستوى العالمي والإقليمي، والعمل على إنجاح جولة أورغواي المتعثرة آن ذاك، كما دعت لإزالة عقبات التجارة.

فالمقصود بالإقليمية المنفتحة، ذلك الشكل من التكتلات الاقتصادية التي لا تضع علاقة تمييزية مع اقتصاديات الدول غير الأعضاء في ذلك التكتل، والاتجاه نحو تخفيض الرسوم الجمركية التي تفرضها ضد الدول غير الأعضاء في نفس الوقت الذي تلغي مختلف الرسوم الجمركية فيما بينها[3].

وينادي العديد من الباحثين[4]،إلى ضرورة ضمان عدم تأثر باقي دول العالم غير الأعضاء في التكتل عند إقامته، ومحاولة المحافظة على حجم الواردات من هذه الدول عند مستواها الأصلي في نفس الوقت الذي تتوسع فيه مع الدول الأعضاء، بحيث سيدعم هذا المسار العمل نحو تحرير التجارة العالمية متعددة الأطراف، فهو بالنسبة إليهم مصدر تفاؤل.

---

[1] كمال محمد، مرجع سبق ذكره، العلاقات عبر الإقليمية، ص ص 39 40.
[2] موريس شيف ، مرجع سبق ذكره ، ص242.
[3] أمنية أمين حلمي، مرجع سبق ذكره، ص44.
[4] نفس المرجع السابق، ص45.

إلا أن عدد آخر لديه نظرة معاكسة ويبدي احترازه من مدى إمكانية استخدام الإقليمية بهذا المفهوم لتحقيق التجارة العالمية.

وسبب ذلك التحرز هو التناقض الموجود بين مفهوم الإقليمية التي تعني – من وجهة نظر معينة – أنها تأخذ طابع النزعة التقييدية ليس على المستوى الوطني ولكن على المستوى الإقليمي، وبين معنى "منفتحة"، التي تعني البحث عن تخفيف الأضرار عند إنشاء هذا التكتل على الدول غير الأعضاء، وفي الواقع من الصعب جدا التوفيق بينهما، لهذا السبب اعتبر سريينفازان (srinivasen 1998) الإقليمية المنفتحة بأنها عملية جمع بين المتضادات[1].

والملاحظ أن مفهوم الإقليمية المنفتحة، يبدو أكثر توافقا مع بند الدولة الأولى بالرعاية التي تعتبر أحد أهم مبادئ المنظمة العالمية للتجارة.

ثانيا– الإقليمية الواسعة والإقليمية العميقة:

يقصد بالإقليمية الواسعة أو التكتل الواسع، ذلك التكتل الذي يشتمل على مجال كبير من الأنشطة كالتجارة في السلع والخدمات والاستثمار وحركة انتقال عناصر الإنتاج....

أما الإقليمية العميقة فهي تتضمن بعض الإجراءات القانونية، مثل تنسيق المعايير الخاصة بالسلع وتنسيق السياسات والنظم القانونية المرتبطة بالخدمات والاستثمار، وهو مفهوم يحتاج إلى قدر كبير من الالتزام السياسي.

كما يؤكد بعض الباحثين الاقتصاديين أن التكتل العميق يعزز ثقة المستثمرين في استقرار سياسات الإصلاح، ويعمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر[2].

3.ب– عوامل ظهور الإقليمية الجديدة:

يمكن حصر عوامل ظهور الإقليمية الجديدة في أربعة عوامل رئيسية وهي[3]:

- يتعلق العامل الأول بتوجه المجموعة الأوروبية، منتصف الثمانينات نحو إنشاء السوق الأوربية الموحدة، وما نتج عنه من تخوفات عبر العديد من مناطق العالم في أن تصبح أوربا أقل انفتاحا عن باقي الدول خارج السوق الأوربية، مما جعل العديد من هذه الدول تسارع إلى تكوين تكتلات خاصة بها.

[1] موريس شيف ، مرجع سبق ذكره ، ص242.
[2] أمنية أمين حلمي، مرجع سبق ذكره ، ص ص 24 25.
[3] نفس المرجع السابق، ص22 ص23.

- أما العامل الثاني فيتعلق بالتحول الواضح في سياسة الولايات المتحدة الأمريكية نحو تقبل فكرة التكتل الإقليمي، حين إنشائها لمنطقة التبادل الحر بداية مع كندا سنة 1989 نتيجة الانسداد الذي كانت تشهده جولة أورغواي متعددة الأطراف.
- ويرتبط العامل الثالث بتفكك الاتحاد السوفيتي وتحول دول أوروبا الوسطى والشرقية نحو تبني نظام اقتصاد السوق الحر، ثم بداية مفاوضاتها للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي.
- أما العامل الأخير فيعود إلى عدول الكثير من الدول المتخلفة شيئا فشيئا عن انتهاج سياسات الحماية، واستبدالها بسياسات أكثر توجها نحو الخارج.

3.جـــ-خصائص الإقليمية الجديدة:

أولى العديد من الباحثين الاقتصاديين أهمية كبيرة للانتشار الواسع لظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية خلال العشرين سنة الماضية، وأطلق عليها مصطلح الإقليمية الجديدة، وهي تتميز عن الإقليمية القديمة التي سادت إلى غاية منتصف ثمانينات القرن الماضي بمجموعة من الخصائص.

ويمكن حصر أهم هذه الخصائص حسب تقرير التجارة والتنمية لسنة 2007 في[1] :

- يغلب على الإقليمية الجديدة طابع الاتفاقات الثنائية بشكل رئيسي، ويقترن هذا الاتجاه بعدد اتفاقات التجارة الحرة التي تشمل دولا من مناطق جغرافية مختلفة لا تقع بالضرورة في المنطقة الجغرافية نفسها.
- تضمنت الإقليمية الجديدة عناصر إضافية لم تعهد من قبل، مثل تنسيق السياسات الوطنية،حيث يتاح فيها قدر أكبر من الحرية لقوى السوق والانفتاح نحو الخارج، ومنه إعطاء حرية أكبر لحركة الشركات متعددة الجنسيات وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما يحد من خيارات التدخل الحكومي.

كما تتميز الإقليمية الجديدة عن سابقتها في كونها تشمل دولا نامية وأخرى متقدمة كأعضاء متماثلين، فهي دول تتباين بشكل كبير في مستوى الدخل ومستوى التقدم الاقتصادي.

[1] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير التجارة والتنمية 2007، جنيف 2008، ص12، من الموقع الرسمي لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية http://unctad.org/ar/docs/tdr2007overview_ar.pdf

ومن أهم الأمثلة على ذلك، نجد اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية المعروفة بـــ "نافتا"، التي تضم دولتين متقدمتين وهي الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، ودولة أقل نموا وهي المكسيك.

كذلك بالنسبة للاتحاد الأوروبي الذي امتدت عضويته إلى دول من أوروبا الوسطى والشرقية، وله في نفس الوقت اتفاقات شراكة مع دول جنوب المتوسط...

وقد كان لسياسة الإصلاحات الاقتصادية التي انتهجتها معظم دول العالم الثالث عقب انهيار النظام الاشتراكي، وسيطرة النموذج الليبرالي على العالم، وتخلي العديد من هذه الدول عن سياسة الإحلال محل الواردات المعتمدة خلال سنوات طويلة، أهم عوامل إقامة هذا النوع من التكتلات.

من خصائصها أيضا بالإضافة إلى ما ذكر سابقا، بروز عدد من التكتلات الإقليمية ذات ثقل اقتصادي كبير فهي عملاقة من حيث عدد السكان ونسبة إنتاجها من الناتج العالمي، وحصة صادراتها من مجموع الصادرات العالمية الإجمالية وحجم تدفقات رؤوس الأموال فيما بينها، ومنها الاتحاد الأوروبي وتكتل "النافتا" من قارة أمريكا الشمالية، وتكتل الآسيان من قارة آسيا.

كما تتميز بشمولية مجالات اتفاقاتها لتسع ليس فقط المجالات الاقتصادية، ولكن أيضا المجالات السياسية والأمنية، وفي العديد من الأحيان أصبحت هذه الأخيرة تتغلب على المجالات الاقتصادية .

المطلب الثاني: مفاهيم أساسية حول مصطلح الشراكة

1-مفهوم الشراكة لغة :

تجدر الإشارة قبل ذلك إلى أن هناك مصطلح آخر يتداول في الاقتصاد إلى جانب "الشراكة"، وهو مصطلح "المشاركة".

ففي معظم الأحيان يتم استخدامهما لتأدية نفس المعنى، ولقد تم تأصيل كلمة "شراكة" في معظم القواميس إلا حديثا، على عكس كلمة "مشاركة" المتداولة بشكل كبير بمعنى "مقاسمة أو مساهمة"، فيقال (شَرِكَ) فلانا شِرْكًا وشَرَكَهُ، أي كان لكل منهما نصيب منه فهو شريك، كما يقال أشركه في أمره أي ادخله فيه[1]، ويقال أشرك بالله أي جعل له شريكا في ملكه، وفي التنزيل الحكيم " يا بني لا تُشْرِكْ بالله"[2].

وفي معجم المعاني الجامع "يقصد بالشراكة لغة، تلك العلاقة التي تقوم على التعاون وتبادل المصالح في شتى المجالات بين كيانين"[3].

ويقال أيضا (أَشْرَكَهُ) في أمره أي أدخله فيه، كما يقال (إِشْتَرَكَ) الرجلان، أي كان كل منهما شريكا للآخر، و(الشَرِكَةُ) عقد بين اثنين أو أكثر للقيام بعمل مشترك، و(المُشَارَكَة) على وزن مُفَاعَلَة وتعني التوازن النسبي بين الطرفين لتحقيق هدف معين.

كما يستخدم في اللغة الانجليزية مصطلحي Partnership و Association، ويستخدم في اللغة الفرنسية مصطلحي Partenariat و Association.

والملاحظ عند استخدام هذه المصطلحات في اللغة الفرنسية والانجليزية حول موضوع الشراكة الأوربية المتوسطية، وجود تفرقة واضحة، فيستخدمان مصطلح Partnership أو Partenariat عند الحديث عن الشراكة الأوربية المتوسطية بشكل عام، ويستخدمان مصطلح Association عند الحديث عن الشراكة بين الاتحاد الأوربي وكل دولة متوسطية على حدة.

أما في اللغة العربية، فيلاحظ عموما استخدام كلمة "شراكة" في الدول المغاربية وفي سوريا والأردن أما كلمة "مشاركة" فتستخدم أساسا في مصر.

---

[1] إبراهيم مصطفى احمد الزيات، المعجم الوسيط، تحقيق مجمع اللغة العربية، دار الدعوة، الجزء الأول، ص 480.

[2] لقمان الآية 13.

[3] من الموقع الالكتروني http://www.almaany.com/home.php?language=arabic&lang_name

2- مفهوم الشراكة من الناحية الاقتصادية:

يعتبر مفهوم الشراكة من المصطلحات الاقتصادية الحديثة، حيث لم يظهر في القاموس إلا في سنة 1987 وتم تعريفه بالصيغة الآتية "نظام يجمع المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين"، أما في مجال العلاقات الاجتماعية فقد تم استعمال كلمة شراكة لأول مرة من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية CNUCED وهذا في نهاية الثمانينات[1].

ويستخدم مفهوم الشراكة الاقتصادية على مستويات عدة تجعل من الصعب جدا إعطاءها مفهوما دقيقا ومحددا، وفي هذا المجال يمكن التفريق بين مفهوم الشراكة على مستوى المؤسسات ومفهومها على مستوى الدول.

2.أ - مفهوم الشراكة على مستوى المؤسسة الاقتصادية:

يتمثل مفهوم الشراكة على مستوى المؤسسة، في مختلف أشكال التعاون ما بين شريكين أو أكثر، لمدة معينة تهدف إلى تقوية فاعلية الشركاء من أجل تحقيق الأهداف المحددة مع الإبقاء على استقلالية كل الأطراف[2]، ومن أهم المصطلحات المتداولة في هذا المجال نجد الشراكة الأجنبية التي تتم بين مؤسستين أو أكثر تقع إحداها على الأقل خارج حدود الدولة.

2.ب- مفهوم الشراكة ما بين الدول:

يثير مفهوم الشراكة من هذا المنظور جدلا واسعا بين مختلف الباحثين والمحللين الاقتصاديين حول مدى جدوى إقامة هذا النوع من العلاقات، وكذا الأسباب التي دعت لوجوده باعتباره مفهوما لم يكن معروفا في أدبيات الاقتصاد السياسي قبل التسعينات، وفي هذا السياق ظهر اتجاهان مختلفان في تعريف الشراكة حسب وجهة نظرهم إليها بين مؤيدين ومعارضين.

ومن هذه التعريفات: " تشير الشراكة إلى النصيب (أو النسبة) الذي يرجع إلى هذا أو ذاك جزاء مشاركته في عملية ما.. وباعتبار أنها لا تعني التوازن بين طرفين عند التعامل والتعاون .. فإنها من حيث الواقع والممارسة تعبر عن موازين القوى يفرض القوي فيها دائما سياسته على الطرف الضعيف"[3].

---

[1] موقع الموسوعة الحرة "وايكيبيديا" على الانترنت، www.wikipidia.com، تم الاطلاع عليها في 2012/08/15

[2] نفس المرجع السابق.

[3] محمد بوعشة، العرب و المستقبل في الصراع الدولي،الدار العربية للنشر والتوزيع عمان،2000، ص ص 123 126.

ويعتبر التعريف السابق ذات رؤية تشاؤمية حول الشراكة، لانعدام فيها عوامل الكفاءة ما بين مختلف الدول المشاركة في هذا الاتفاق .

كما يمكن تعريفها أنها "أسلوب للتعامل الاقتصادي المتبادل بين أطراف تقف على قدم المساواة، وحيث انه افتراض يجافي الواقع، لأنه بين دول متقدمة وأخرى نامية، فهو صورة مجحفة من التكامل القسري الذي فرضته دول من الشمال على دول الجنوب تحت رايات الاستعمار بعلم كلتيهما" [1].

وينتقد هذا الباحث مفهوم الشراكة الذي لا يتضمن التوازن بين الشركاء، ويعتبر أن الشراكة ليست قرار يتخذه أحد الجانبين ويعلن فيه أن الجانب الآخر قد أصبح شريكا متكافئا تماما.

وهي كلها مفاهيم تركز على الجانب السلبي للشراكة لغياب توازن القوى المكونة لها من مختلف الجوانب.

ومن الاتجاهات المؤيدة لمفهوم الشراكة، أو على الأقل وجهة نظر أقل تشاؤما، تلك التي ترى أن هذه الاتفاقات جاءت بشكل حتمي فرضتها المتغيرات الاقتصادية خلال تسعينات القرن الماضي.

ومن هذه التعريفات نجد: "الشراكة هي ذلك الاتفاق الذي جاء بعد حدوث "توافق عام" بين طرف أول يتمثل في دول صناعية (فرادى أو مجموعات)، وطرف ثاني يتمثل في البلاد النامية والأقل نموا، تسعى من خلالها هذه الأخيرة إلى تَلَمُس منافع اقتصادية في أقرب وقت ممكن لحل مشكلات خانقة، أو لتمكينها مستقبلا من التعامل الفعال مع مقتضيات المنافسة الاقتصادية الدولية طويلة الأجل"[2].

كما يعرفها البعض الآخر بأنها "علاقة تعاقدية بين دولتين ارتضت كل منهما الدخول في تنظيم تعاقدي تبدأ بالحوار بين طرفين أو أكثر، بينهما مصلحة أو علاقة أو فكر مشترك"[3].

كما تم تعريفها كذلك على أنها "تمثل انقطاعا عن سياسة المساعدات التي كانت تندرج تحت عنوان التعاون من أجل التنمية، وتقوم على التساوي في المسؤوليات وليس بالضرورة في الأوزان، لان هذا الأخير غير قائم لأسباب موضوعية".[4]

---

[1] محمد محمود الإمام، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 7، ربيع 1997،ص 9.
[2] محمد عبد الشفيع، إدارة التجارة الخارجية، سلسلة قضايا التخطيط رقم127 ، معهد التخطيط القومي، مصر، سبتمبر 1999 ، ص 21.
[3] الوطن العربي و تحديات القرن 21، 2000 ، ص 234.
[4] ناصيف حتي، مشروع الشراكة الأوربية المتوسطية ، من أعمال المؤتمر الدولي التاسع بعنوان آفاق و ضمانات الاستثمارات العربية الأوربية، مركز الدراسات العربي الأوربي، بيروت في 2001/02/15 ، ص 392.

من خلال ما سبق ومن أجل تقديم تعريف شامل حول الشراكة فيمكن القول أنها "شكل من الاتفاقات التجارية الإقليمية الجديدة المبنية على أساس مبدأ المعاملة بالمثل، بحيث تضم مجموعة من الدول غير المتكافئة اقتصاديا، يهيمن من خلالها الطرف المتقدم على الدوافع والمضمون، وتشمل هذه الاتفاقية مجموعة من المجالات بجانب المجال التجاري المتضمن إقامة منطقة تبادل حر، كما تلتزم الدول الأكثر تقدما في الاتفاق بتخصيص مبالغ مالية لصالح الدول الأخرى، من اجل مواجهة بعض الآثار السلبية التي سيخلفها الجانب التجاري عند بداية التفكيك الجمركي".

المطلب الثالث: مجالات التوافق والاختلاف بين الشراكة وصيغ التكتلات الاقتصادية

مع سقوط نظام القطبية الثنائية وبروز النظام الاقتصادي الرأسمالي كنظام مهيمن على الساحة العالمية، ظهرت العديد من الاتجاهات نحو تبني مبادئ النظام الاقتصادي الرأسمالي، ومنها استبدال المبدأ الذي كان يحكم العلاقات التجارية والاقتصادية ما بين الدول المتقدمة والنامية أو المتخلفة.

بحيث لم يعد يسمح النظام التجاري العالمي الجديد، ومن خلاله المنظمة العالمية للتجارة التي أخذت على عاتقها مهام تنفيذ اتفاقات أورغواي لسنة 1994، بالعمل بمبدأ المعاملة التفضيلية من جانب واحد لصالح الدول النامية السائدة خلال فترة الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي، دون أن تكون ملزمة بتقديم معاملة مماثلة ، فقد استبدلت بمبدأ المعاملة المتماثلة أو المتبادلة في منح المزايا التفضيلية.

على هذا الأساس، وفي إطار ما أصبح يعرف بالإقليمية الجديدة، ظهر مفهوم الشراكة بين الدول كمفهوم لم يكن معروفا في أدبيات الاقتصاد السياسي ولا في العلاقات الاقتصادية الدولية.

1- الإطار النظري الذي تستند إليه صيغة الشراكة:

تُستمد صيغة الشراكة بشكل عام من إطارين نظريين هما:[1]

أولا: الفكر الليبرالي الجديد:

وهو الذي يعطي الأولوية للاعتبارات الاقتصادية على السياسية ويعتبر الرفاهة الاقتصادية الأساس لمنع تفجر المشكلات السياسية والأمنية، وقد اكتسب هذا المنهج أهمية متزايدة على

[1] هناء عبيد، السياسة الأوربية تجاه الشرق الأوسط، من الاتحاد الأوربي و الشرق الأوسط الواقع و احتمالات المستقبل،مركز الدراسات السياسية و الإستراتيجية لمؤسسة الأهرام (الناشر) ، عماد جاد(المحرر)،القاهرة 2001، ص ص 21.20.

المستوى العالمي منذ أواخر عهد الحرب الباردة، وبروز النموذج الغربي في الانفتاح الاقتصادي كوصفة أساسية للتنمية الاقتصادية والاستقرار الاجتماعي.

وعليه تهدف صيغة الشراكة وفقا لهذا المنهج إلى احتواء المشكلات الأمنية على المدى الطويل عن طريق تعزيز الانفتاح الاقتصادي والتعاون الإقليمي.

ثانيا: التكامل الوظيفي التقني:

يهدف هذا المنهج التكاملي إلى إحداث الربط "بين دول الإقليم"، عن طريق إيجاد شبكة من المصالح والارتباطات على أرض الواقع في المجالات الاقتصادية والتجارية والتقنية، بحيث تعمل هذه الشبكة من المصالح على ترسيخ التعاون على المدى الطويل، في مراحل أعلى من العملية التكاملية الاقتصادية، تتمثل أساسا في المجالات السياسية والأمنية، وهو المنهج الذي اتبعه الاتحاد الأوروبي على سبيل المثال في تكامله.

2- مكانة الشراكة من الفكر التكاملي:

يعتبر مفهوم الشراكة كما برز في التداول منذ العقد الأخير من القرن الماضي، من المصطلحات المستحدثة في إطار الإقليمية الجديدة، وهذا المفهوم يختلف في العديد من جوانبه عن اتفاقات التكامل الإقليمي التي شهدها العالم منذ نهاية الحرب العالمية الثانية على العموم.

وسنقوم من خلال هذا الجزء من المطلب، ببحث مدى إمكانية اعتبار صيغة الشراكة كإحدى صور التكتل الاقتصادي الإقليمي، ويتطلب ذلك إبراز نقاط الاختلاف والتوافق من حيث خصائص الشراكة وذلك من خلال مجموعة من المعايير مع مقارنتها بخصائص الصيغ المعروفة للتكتلات الاقتصادية.

2.أ-نقاط الاختلاف من حيث الخصائص:

أولا: من حيث التكافؤ في المستوى الاقتصادي للدول: تتميز اتفاقات الشراكة باعتبارها تضم دولا متقدمة اقتصاديا (دول الشمال)، وأخرى متخلفة أو أقل نموا (دول الجنوب)، عادة ما كانت تربطها فيما بينها قبل اتفاقات أورغواي اتفاقات تفضيلية من جانب واحد لصالح الدول الأقل نموا.

أما اتفاقات التكامل الاقتصادي الكلاسيكية التي أخذت شكلا من أشكال التكتلات الاقتصادية التي انتشرت بعد الحرب العالمية الثانية، فهي اتفاقات مبنية على أساس التكافؤ والتماثل النسبي ما بين أطرافها كأن تتكتل دول متقدمة فيما بينها، أو دول نامية فيما بينها.

وتعتبر هذه الخاصية أو الميزة نقطة اختلاف محورية بين الصيغتين، لأنها المسئولة إلى حد كبير عن وجود باقي الاختلافات.

ثانيا: من حيث الدوافع: تتباين الدوافع ما بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة المكونة لاتفاق الشراكة، بحيث تكون دوافع الدول المتقدمة هي الأكثر تغلبا من حيث الأهمية وأولوية التحقيق، ومن هذه الأهداف نجد الأهداف السياسية والأمنية.

كما يكمن الدافع الرئيسي لصيغة الشراكة ما بين الدول – في إطاره الفكري – في "حدوث نوع من التوافق العام بين طرف أول يتمثل في الدول الصناعية، وطرف ثاني يتمثل في الدول النامية والأقل نموا".

و"يمكن أن يعود هذا التوافق إلى طبيعة النظام الدولي الراهن القائم على استحواذ العالم الصناعي الرأسمالي المتقدم على موارد القوة الرئيسية في النظام العالمي، وسعيه في مد نفوذه على العالم اجمع، من جهة، ومن جهة أخرى على تدني موقع الدول النامية والدول الأقل نموا وسعيها إلى تلمس منافع اقتصادية في اقرب وقت ممكن، لحل مشكلات خانقة ولتمكينها إلى حد ما مستقبلا من التعامل الفعال مع مقتضيات المنافسة الاقتصادية طويلة الأجل"[1].

أما بالنسبة لدوافع اتفاقات التكتل الاقتصادي المعروفة من قبل، فهي دوافع مشتركة تهم كل الدول، وبالتالي تعمل كل الدول على تحقيقها بشكل مشترك، سواء تعلق الأمر بالتكامل الاقتصادي ما بين الدول المتقدمة أو تلك التي تخص الدول الأقل نموا.

ثالثا: من حيث المجالات التي تشملها: تعتبر الشراكة اتفاق غير نمطي من حيث المجالات التي تشملها، فنجدها تتضمن الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والاجتماعية والثقافية... بينما اتفاقات التكامل التقليدية فهي تقتصر على الجانب الاقتصادي بالأساس .

رابعا: من حيث عمق الهدف الاقتصادي: يقتصر الهدف الاقتصادي بالنسبة لصيغة الشراكة على إقامة منطقة التبادل الحر كهدف أقصى دون اعتبارها مرحلة أولى لأجل الوصول لاتحاد اقتصادي.

[1] محمد عبد الشفيع، مرج سبق ذكره، ص 21.

أما الهدف الاقتصادي الأولي لاتفاقات التكامل فيكمن في إقامة منطقة تبادل حر، مع وجود نوايا حقيقية لأجل تحقيق درجات أعلى من التكامل يمكن أن تصل إلى حد إقامة اتحاد نقدي، وهذا حسب سلم التكامل لـــ"بيلابالاسا".

خامسا: من حيث تنفيذ الالتزامات: بالرغم من أن كل من الشراكة واتفاقات التكامل الإقليمي الكلاسيكية تضع شروطا تلتزم بها كل الدول الأطراف على أساس المساواة، إلا أن صيغة الشراكة تمنح تفضيلا للدول الأطراف الأقل نموا، يتمثل في منح فترة سماح تصل إلى 12 سنة حسب ما تسمح به المنظمة العالمية للتجارة حتى تتأقلم هذه الدول مع الوضع الجديد في إطار الشراكة.

وتسمح هذه الفترة بتخفيف بعض الانعكاسات السلبية على اقتصادياتها، وكذا محاولة تعظيم المكاسب، أما الاتفاقات الكلاسيكية للتكامل الاقتصادي فإنها لا تمنح فترات إعفاء على العموم باعتبارها تتم بين دول متكافئة اقتصاديا نسبيا[1].

2.ب-نقاط التشابه الجوهرية:

على عكس وجود نقاط اختلاف عديدة بين الصيغتين، فإن نقاط التشابه تعد محدودة لكنها ذات أهمية، وتكمن أساسا في:

- أن كل من الشراكة واتفاقات التكامل الاقتصادي الإقليمي تنطلق من هدف إقامة التبادل الحر، وهي إحدى مراحل أو درجات التكامل الاقتصادي الإقليمي.
- كما تتميز كلتا الصيغتين في أنها ذات مدة زمنية غير محددة مسبقا، عكس الاتفاقات التفضيلية من جانب واحد التي كانت تربط عددا من الدول المتقدمة والمتخلفة خلال فترة السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، بحيث كانت تحدد مسبقا بفترة زمنية قابلة للتجديد.

ومن خلال ما سبق، يمكن القول أن صيغة الشراكة كما حددت خصائصها، تعتبر إحدى أشكال التكامل الاقتصادي الإقليمي، وهذا لتقاطعها في عملية إقامة منطقة التبادل الحر، ولو أن تحقيق مكاسب هذه المنطقة حسب صيغة الشراكة – على عكس اتفاقات التكامل الإقليمي المعروفة – ستكون بطريقة غير متوازنة إلى حد كبير، خاصة مع وجود دولة أو عدد من الدول المتقدمة تلعب دور "المركز" ودول متخلفة من الجانب الآخر تلعب دور "الأطراف".

[1] هيثم إبراهيم جعفر، مستقبل التعاون الاقتصادي بين سوريا والاتحاد الأوربي...، أطروحة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد، جامعة عين شمس، القاهرة، 2006، ص 39.

في الأخير، يمكن اعتبار صيغة الشراكة بمثابة شكل من أشكال الاتفاقات التجارية الإقليمية، التي تتحدد درجة تكاملها عموما في منطقة التبادل الحر، لكن بالإضافة إلى ذلك يمكن القول أيضا أننا – في إطار صيغة الشراكة– بصدد شكل من الاتفاقات الإقليمية المعروفة بالإقليمية الجديدة، بحيث جاءت لتتوافق مع ظهور عدد من المتغيرات الحاصلة على الساحة الإقليمية والعالمية بداية من التسعينات.

ومن بين صيغ الشراكة التي ظهرت خلال تلك الفترة، نجد اتفاقات الشراكة الأوروبية مع دول إفريقيا والكراييب والباسيفيك (ACP)، كذلك نجد اتفاق الشراكة الأمريكية المغربية والأمريكية الأردنية، بالإضافة إلى اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، هذه الأخيرة سنخصها جزء كبير من الدراسة خلال الفصل الموالي مع التركيز على إقامة منطقة التبادل الحر باعتبارها إحدى أهدافها الرئيسية.

لكن قبل ذلك نتطرق في الجزء الأخير من هذا الفصل إلى أهم الآثار التي يمكن أن يحدثها إنشاء التكتلات الاقتصادية ما بين الدول.

المبحث الثالث: الاقتراب النظري في تحليل الآثار المحتملة للتكتل الاقتصادي.

سيتم التركيز خلال هذا المبحث، على أهم النظريات التي تناولت تفسير ظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية المبنية على إزالة الحواجز الجمركية ما بين الدول، على شكل منطقة تبادل حر أو اتحاد جمركي على الخصوص وآثارها على الرفاهية الاقتصادية، وستكون البداية من تحليلات الاقتصادي "فاينرJ.Viner" التي قدمها سنة 1950 المعنية بتحليل الآثار الإنشائية والتحويلية على الإنتاج داخل منطقة التكتل، ثم نأتي لنتطرق لأهم ما أضافه "ميد Mead" في مجال الآثار الإنشائية والتحويلية للاستهلاك على الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء.

وتعتبر نظرية الاتحاد الجمركي النظرية الأساسية عند تفسير ظاهرة التكتلات الاقتصادية، ويمكن تعريفها على أنها "ذلك الفرع من النظرية الجمركية التي تتصدى لدراسة وتحليل آثار التغيرات في التمييز الجغرافي لعقبات التجارة الدولية"[1].

كما سيتم تسليط الضوء على أهم الآثار الساكنة والمتحركة على الرفاهية الاقتصادية للدول أو مجموعة الدول قبل وبعد التكتل، ومن أهم من ساهم فيها نجد الاقتصادي ميد (Mead) والاقتصاديين ليبسي (lipsey) وقيهرلز(Gehrels)، اللذين طورا نظرية فاينر التي اقتصرت على توضيح الأثر الإنتاجي.

[1] سامي حاتم عفيفي، مرجع سبق ذكره، ص61.

المطلب الأول: الآثار الساكنة للتكتلات الاقتصادية

يقصد بالأثر السكوني " statique" الأثر الذي ينتج عن تخفيض وإلغاء القيود التجارية خاصة منها الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء، والذي من شانه التأثير على أسعار المنتجات في هذه الدول، وعرف بهذا المصطلح لأنه يحدث مباشرة بعد تكوين التكتل الاقتصادي.

ويعتبر "فاينر" من أوائل الباحثين الاقتصاديين الذين ركزوا على الآثار التي يمكن أن تنشأ عند تكوين اتحاد جمركي، فقد رأى أن إقامة هذا الشكل من التكتلات الاقتصادية يمكن أن يؤدي إلى إنشاء التجارة أو إلى تحويل التجارة، إلا أن إسهامه بقي محصورا في الجانب الإنتاجي، إلى أن جاء عدد من الباحثين أهمهم ميد (Mead) وليبسي (lipsey) وفيهرلز (Gehrels)، الذين طوروا نموذج "فاينر" ودرسوا الأثر الإنشائي والتحويلي على الجانب الاستهلاكي الذي أغفله فاينر من قبل.

1- الأثر على الإنتاج حسب "فاينر":

انطلق الاقتصادي "فاينر" من فرضية مضمونها أنه من الصعب منذ البداية تقرير ما إذا كان الاتحاد الجمركي يعتبر أمرا مفيدا على طريق تحرير التجارة العالمية أم لا[1]، على عكس الاقتصاديين الليبراليين السابقين، الذين يرون أن الاتحاد الجمركي يعتبر خطوة أولية على طريق تحرير التجارة العالمية.

وركز "فاينر" على أثر تكوين الاتحاد الجمركي على الإنتاج، وبالتالي أثر التغيرات التي تحدث في الإنتاج على الرفاهية الاقتصادية لاقتصاديات الدول الأعضاء في التكتل، وفي هذا المجال رأى "فاينر" أن الاتحاد الجمركي يمكن أن يؤدي إلى خلق التجارة أو ما يسمى بالأثر الإنشائي أو إلى تحويل التجارة المعروف بالأثر التحويلي.

وتجدر الإشارة إلى أن الاعتقاد السائد قبل نشر "فاينر" كتابه The customs union issue سنة 1950، أن وجود التنافسية عند تكوين اتحادات اقتصادية هي ظاهرة غير مرغوب فيها، لذا كانت الدعوة لقيام اتحاد اقتصادي لا يتوقع له النجاح إلا إذا قامت بين اقتصاديات تكاملية، غير أن "فاينر" أثبت العكس، بحيث توصل إلى أن الاتحادات الاقتصادية بإمكانها أن تنجح في حالة الدول المتنافسة أكثر من حالة الدول المتكاملة[2].

[1] سامي حاتم عفيفي، مرجع سبق ذكره، ص73.
[2] علي القزويني، مرجع سبق ذكره، ص ص 140 141.

والمقصود بخلق التجارة، تلك الحالة التي يؤدي فيها تكوين الاتحاد الجمركي إلى انتقال الإنتاج من مصادر إنتاجية عالية التكلفة – أي أقل كفاءة– إلى مصادر إنتاجية منخفضة التكلفة – أي أعلى كفاءة– ويعتبر هذا الوضع خطوة على طريق حرية التجارة الدولية.

أما تحويل التجارة للاتحاد الجمركي، فهي الحالة التي يؤدي فيها تكوين الاتحاد إلى التحول في الإنتاج من مصادر إنتاجية منخفضة التكلفة إلى مصادر إنتاجية أكثر تكلفة وهي تبعدنا عن وضع حرية التجارة الدولية[1].

وللتفصيل أكثر في تحديد المقصود بخلق التجارة وتحويل التجارة الناجمة عن إقامة اتحاد جمركي، فإن الأولى تحدث عندما تتحول الدولة العضو في الاتحاد من استهلاك ما تنتجه محليا – تحت ظروف عدم الكفاءة الاقتصادية في ظل عدم وجود اتحاد جمركي– إلى استيراد هذه السلع من مصادر ذات كفاءة أكبر من الدول الأعضاء بعد قيام الاتحاد.

وهذا يعني استبدال الإنتاج المحلي المفتقر للكفاءة الاقتصادية بإنتاج أكثر كفاءة لدولة أخرى عضو في الاتحاد لم يكن بالإمكان تصديره في السابق بسبب القيود الجمركية، وهو المقصود بخلق التجارة، ويعتبر أثرا إيجابيا لما يعود من نفع في تحسين كفاءة استخدام الموارد على المستوى الإقليمي والعالمي.

أما مضمون تحويل التجارة والذي يمثل الجزء غير المرغوب فيه أو الأثر السلبي للتكتل، فإنه يتضمن تخفيض مستوى الكفاءة الاقتصادية للدولة العضو في الاتحاد، ويحدث هذا الأثر في حالة أن أحد الدول الأعضاء كان يستورد منتجا من دولة لا تنضم للاتحاد، وبعد إلغاء الرسوم الجمركية تصبح دول أخرى أعضاء في الاتحاد في مركز متفوق على الدول الأخرى غير الأعضاء، مما يؤدي إلى تغيير أنماط التجارة السابقة بشكل تصبح فيه إحدى الدول الأعضاء الأقل كفاءة هي المصدرة بدلا من الدول الأكثر كفاءة والموجودة خارج الاتحاد[2].

والأمر الذي يدفع إلى تحويل التصدير من الدول الأكثر كفاءة إلى الدول الأقل كفاءة، هو أن المستهلكين في الدول المستوردة يحصلون على تلك السلع بسعر أقل (إلغاء الرسوم الجمركية).

[1] سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص ص 74 75.
[2] طالب محمد عوض،مرجع سبق ذكره، ص 285.

غير أن هذا التحول قد تم في الواقع مقابل دفع مبلغ أكبر من النقد الأجنبي للحصول على السلعة وهو ما يعتبر خسارة تتحملها الدولة المستوردة، إذ أنها تصبح تخصص قدرا أكبرا من العملة الصعبة للحصول على نفس السلعة، بالإضافة إلى فقدان تلك الدولة جزءا من الإيرادات الجمركية.

أما على الصعيد الدولي سوف يفقد المنتج الأعلى كفاءة حصة له من السوق الدولية، وسوف تكرس بذلك عدم الاستخدام الكفء للموارد الاقتصادية العالمية.

ومن خلال ما تقدم يمكن صياغة قانون "فاينر" للاتحادات الجمركية، على أن عملية خلق التجارة أو ما يسمى بالقوة الإنشائية، تعد عملية مفيدة لأنها تؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية، في حين تعتبر عملية تحويل التجارة أو القوة التحويلية للاتحاد الجمركي عملية ضارة لأنها تكون على حساب الكفاءة في إنتاجها فهي تؤدي إلى إنقاص الرفاهية الاقتصادية.[1]

وبتركيز "فاينر" تحليله فقط على الجانب الإنتاجي، فقد جاء بعده عدد من الباحثين منهم ميد Mead وليبسي lipsey وقيهرلزGehrels، وطوروا نظريته من خلال إضافة أثر إنشاء التجارة وأثر تحويلها من جانب الاستهلاك على الرفاهية الاقتصادية.

2- الأثر الاستهلاكي حسب (ميد):

قدم الاقتصادي ميد (Mead) نموذجا طور فيه نموذج فاينر الأساسي من خلال تركيزه على أثر إنشاء التجارة وتحويل التجارة على الاستهلاك.

ومضمون تحليله أنه كما يوجد آثار ايجابية وأخرى سلبية على الإنتاج التي وضعها فاينر في نموذجه، فإن هناك كذلك آثارا إيجابية وسلبية على الاستهلاك.

أما فيما يتعلق بالآثار الاستهلاكية الايجابية، فيقصد به تلك الزيادة المتحصل عليها في الدخل الحقيقي للمستهلكين، بحيث إن إمكانية الوصول إلى مصادر الإمداد منخفضة التكلفة التي ييسرها قيام اتحاد جمركي، تعني إمكانية الوصول إلى نقل التكاليف والأسعار داخل المنطقة[2].

أما الأثر الاستهلاكي السلبي، فالمقصود به أن الاتحاد الجمركي لما يفرض رسوم جمركية موحدة على الواردات من خارج المنطقة وكان هناك بلد يستورد سلعة معينة بدون رسوم جمركية من بلد آخر غير عضو في الاتحاد، فإنه يتوجب عليه الآن أن يفرضها عليها، فينجم عن ذلك تحول

[1] محمد رئيف مسعد عبده، مرجع سبق ذكره، ص 188.

[2] علي القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 149.

مشتريات المستهلكين من المنتجين الخارجيين ذوي التكلفة المنخفضة، إلى المنتجين ذوي التكلفة المرتفعة داخل الاتحاد.

وهو ما يؤدي إلى انخفاض في دخولهم الحقيقية بسبب الارتفاع في الأسعار وبالتالي التأثير على رفاهيتهم[1].

3. مضمون الأثر الساكن:

ويقصد بها تحليل كل من الأثر الإنتاجي والأثر الاستهلاكي للتكتل الاقتصادي، الذي يأخذ شكل منطقة تبادل حر أو اتحاد جمركي على الرفاهية الاقتصادية، بحيث يتم مقارنة مستوى الرفاهية الاقتصادية للدولة قبل وبعد عملية التكتل.

ومن بين أهم من أسهم في تحليل هذه الآثار نجد العرض الذي قدمه كل من "ليبسي و"ڤيهرلز" والمعروف بمنهج « Lipsey et Gehrels » الذين طورا ما جاء به فاينر من قبل.

ولتوضيح آثار خلق التجارة أو ما يسمى بالقوة الإنشائية، يفترض على سبيل التبسيط وجود نموذج من ثلاث دول هي (أ، ب، جـــ)، كما يفترض أن منحنيات العرض لا نهائية المرونة في الدولتين (جـــ) و(ب) على التوالي، وهذا قبل تكوين الاتحاد الجمركي بين الدولتين (أ) و(ب) أي قبل فرض التعريفة الجمركية الموحدة على العالم الخارجي الممثل بالدولة (جـــ).

وبافتراض قيام الدولة (أ) بتشكيل اتحاد جمركي مع الدولة (ب) مع استبعاد الدولة (جـــ)،فإنه يتوقع حدوث النتائج الآتية:

زيادة الكمية المستهلكة من واردات الدولة (أ)، وهي كمية يتم استيرادها فقط من الدولة (ب)، (نظرا لكون منحنيات العرض لا نهائية المرونة) بما فيها الكمية التي كانت تستورد من الدولة (جـــ)، وبذلك سوف ينتج كذلك تحويل في التجارة من الدولة (جـــ) الأكثر كفاءة لصالح الدولة (ب) الأقل كفاءة.

كما يتوقع انخفاض في الناتج المحلي للدولة (أ) والذي تم استبداله بالاستيراد من الدولة (ب) ويمثل خلق التجارة، ويتوقع أيضا زيادة في الاستهلاك المحلي وهو أثر إيجابي مرغوب فيه[2] والمعروف بأثر الاستهلاك.

---

[1] نفس المرجع السابق، ص150.

[2] موردخاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، تعريب محمد إبراهيم منصور، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية،2007، ص124.

كما يمكن استخلاص بعض النتائج الأخرى من عملية تكوين الاتحاد الجمركي بين الدولتين (أ) و(ب)، نعرضها كما يلي[1]:

- ارتفاع استهلاك الدولة (أ) من السلعة المستوردة، وانخفاض حجم الاستهلاك من السلعة المنتجة محليا، وزيادة حجم الواردات، بحيث أن تلك الزيادة في حجم الواردات هي نفسها ذلك الانخفاض الذي شهده حجم الإنتاج المحلي.
- تناقص الإيرادات الجمركية للدولة (أ)، لكنها في المقابل عادت كمكاسب لصالح المستهلكين (نتيجة إلغاء التعريفة الجمركية)، وبالتالي انخفاض سعر السلعة المستوردة، كما سيتحمل البلد خسارة بسبب التحول من مصدر منخفض التكلفة (البلد جـــ) إلى مصدر مرتفع التكلفة (البلد ب)[2].

الاستنتاج الأخير المستخلص من هذه الآثار، أنه إذا كان مجموع المكاسب الناتجة عن خلق التجارة (القوة الإنشائية)، أكبر من مقدار الخسارة الناتجة عن تحول التجارة، فإننا في هذه الحالة سنقول أن هذا التكتل الاقتصادي سوف يأتي لنا بمكسب صافي، أما إذا تحقق العكس، فإن هذا التكتل سوف يحقق خسارة صافية من وجهة النظر الساكنة.

بالإضافة إلى ما سبق، هناك عوامل أخرى يمكن أن تؤدي إلى خلق التجارة أو تحويل التجارة، ومنها[3]:

كلما اتسع التكتل نحو دول أكبر كلما كان تحول التجارة أصغر، بحيث تكون الفرص كبيرة لتحقيق الآثار المرغوب فيها، ففي الوضع المتطرف الذي تكون فيه كل دول العالم مندمجة في تكتل واحد، يحدث فقط خلق التجارة ولا يحدث أي تحول للتجارة.

كذلك، كلما زادت مرونة الطلب أو العرض للدولة المستوردة، كلما حدث تغير أكبر في الكمية نتيجة تغير معين في السعر وبالتالي زادت إمكانيات خلق (إنشاء) التجارة.

بالإضافة إلى ذلك، كلما كانت أنماط الإنتاج متشابهة في الدول الأعضاء وكلما اتسعت الفوارق في تكاليف الإنتاج بينها، كلما ازداد حجم خلق التجارة، بحيث عندما تقوم الدول مرتفعة التكلفة التي

[1] سامي حاتم عفيفي، مرجع سبق ذكره، ص86.
[2] علي القزويني، مرجع سبق ذكره، ص156.
[3] موردخاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص ص 124 125.

تفرض رسوما جمركية على الدول منخفضة التكلفة بإلغاء هذه الرسوم، يحدث الأثر الإنتاجي المرغوب فيه[1].

أما إذا تباينت أنماط إنتاج الدول الأخرى – وغالبا ما تكون الرسوم الجمركية على مثل هذه السلع منخفضة – فان الدولة لن تستفيد كثيرا عند إزالة أو تخفيض رسومها الجمركية، فإذا كان الشركاء أقل كفاءة، فان التجارة قبل التكتل تكون موجهة إلى منتجين أكثر كفاءة من خارجه وهو ما يزيد من احتمالات تحويل التجارة.

ويؤخذ مثال على ذلك العديد من الدول المتخلفة، بحيث يتخصص كل منها عادة في منتج رئيسي يصدره نحو الخارج، ولا يوجد ما يدفع أي منها إلى استيراده، كأن ينتج مثلا النفط أو ينتج غيره لأغراض التصدير فهذه الدول غير قادرة أن تنشأ طلبا يحل محل الطلب العالمي.

كذلك، فإن مستوى الرسوم الجمركية قبل إقامة التكتل وبعده، يلعب دورا هاما في تحديد آثار التكتل الإقليمي، فإذا كان مستوى هذه الرسوم قبل التكتل مرتفعا، فإن الآثار الإيجابية لخلق التجارة تكون كبيرة نتيجة حدوث انخفاض كبير في أسعار الواردات بعد إنشاءه.

أما في الحالة المقابلة أي في حالة ما تكون الرسوم الجمركية معرقلة تماما للتجارة، فإنه لن يكون هناك تجارة يتم تحويلها، أي أن إنشاء التجارة يكون صافيا.

أما إذا كان مستوى الرسوم قبل تكوين التكتل منخفض، فإن الفروق في الأسعار ما بين الدول الأخرى تكون محدودة مما يقلل من شأن أثر تحول التجارة إذا حدث، فعلى سبيل المثال تم تقدير خلق التجارة السنوي للاتحاد الأوربي في الصناعة بخمسة أضعاف تحول التجارة السنوي، ولكن ثمة تحويل صافي في الزراعة[2].

يمكن القول من خلال ما سبق، أنه ليس كل التكتلات الإقليمية قادرة على خلق التجارة فيما بين أعضائها، إذ هناك العديد من التجمعات الإقليمية التي تؤدي إلى تحول صافي في التجارة.

ونشير في الأخير إلى أن هذه الآثار الساكنة فقدت الكثير من أهميتها بسبب انخفاض مستويات الرسوم الجمركية عبر مختلف أنحاء العالم، نتيجة التزامات جل الدول في إطار المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى وجود آثار غير الآثار الساكنة تنتج من إقامة التكتلات الاقتصادية، وهي

[1] نفس المرجع السابق، ص124.
[2] موردخاي كريانين، مرجع سبق ذكره ، ص125.

التي أصبح عليها التركيز الأكبر ما بين مختلف الدول الراغبة في التكتل، والمعروفة بالآثار الحركية (الديناميكية).

المطلب الثاني: الآثار الحركية للتكتلات الاقتصادية.

يرى العديد من الاقتصاديين أن الآثار الحركية Dynamique للتكتلات الاقتصادية تكون أكثر أهمية من الآثار الساكنة، إذ أصبحت إحدى أهداف العديد من الدول التي تريد الانضمام إلى تكتل من التكتلات، خاصة منها القائمة بين دول متباينة من حيث التطور الاقتصادي.

ويقصد بالآثار الحركية، تلك الآثار التي تحدث بعد فترة زمنية معينة وخلالها، أي أنها تأخذ عنصر الزمن في الاعتبار، فقد يؤدي إنشاء تكتل اقتصادي إلى تطورات من شأنها أن تزيد الكفاءة والفعالية الاقتصادية في استخدام الموارد[1].

كما يهتم هذا المفهوم في كشف آثار التكتلات الاقتصادية على معدل النمو الناتج في الدولة أو مجموعة الدول التي تشكل التكتل على المدى المتوسط والطويل، ونورد أهم هذه الآثار فيما يلي:

1. **آثارها في زيادة المنافسة:**

ويتعلق الأمر هنا بالآثار المترتبة على اتساع نطاق المنافسة داخل حيز التكتل، على الكفاءة الاقتصادية للمؤسسة الإنتاجية في نفس هذا التكتل.

ومن بين الاقتصاديين الذين بحثوا في الآثار الناجمة عن زيادة حدة المنافسة نجد بيلا بلاسا[2]، حيث يرى أن مضمون المنافسة ينبغي أن يكون أبعد من مجرد القول بأنها عبارة عن عدد كبير من المؤسسات الإنتاجية المتنافسة داخل حيز التكتل، وإنما ينبغي أن يصل إلى أن يعبر عن مدى قدرة ورغبة هذه المؤسسات في اقتحامها للأسواق المحلية للتكتل واهتمامها بعمليات البحوث والتطوير.

لكن ينبغي التأكيد أن هذه المنافسة قد تكون سلاح ذو حدين، بحيث تتبع أهميتها – من جهة – في إزاحة المؤسسات الإنتاجية ذات الكفاءة المنخفضة، وكذا توفير المناخ المناسب للقوى التكنولوجية حتى تحدث آثارها على تطوير وتجديد العمليات الإنتاجية.

[1] محمد رئيف مسعد عبده، مرجع سبق ذكره، ص 189.
[2] سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص ص 115 116.

ومن جهة أخرى، يمكن أن تعمل على تناقص عدد الوحدات الإنتاجية داخل التكتل، وقد يمس أساسا الدول الأقل تطورا كأثر مباشر لعملية إزاحة المنتجين غير الأكفاء والمنتجين الصغار، الأمر الذي يكرس المزيد من الصور الاحتكارية[1].

2. **اقتصاديات الحجم:**

المقصود باقتصاديات الحجم بالنسبة للعملية الإنتاجية، هو انخفاض متوسط تكاليف الإنتاج بزيادة حجم الإنتاج.

ففي ظل عملية التكتل يمكن للمؤسسات الاقتصادية إحراز مكاسب كبيرة في مجال اقتصاديات الحجم، ومنه انخفاض في أسعار المنتجات وهو ما يزيد من حركية اقتصاديات الدول الأعضاء.

وقد لخص الاقتصادي "كوردن"W.M.Corden في تحليل له للآثار المترتبة على تكوين الاتحاد الجمركي على اقتصاديات الحجم، في أثرين أساسيين[2]:

أما الأثر الأول فهو أثر تخفيض التكلفة، وهو الأثر الذي يعكس الزيادة في الرفاهية الاقتصادية بسبب انخفاض النفقة المتوسطة لكل وحدة من وحدات الإنتاج عندما يتوسع الإنتاج، كأثر لتكوين الاتحاد الجمركي.

أما الأثر الثاني فيعبر عنه بالأثر المكتوم أو الكابح للتجارة، حيث يعكس هذا الأثر ذلك التناقص في الرفاهية الاقتصادية العائد إلى إحلال المصادر الإنتاجية المحلية الأقل كفاءة محل الواردات الأكثر كفاءة.

ولإبراز أهمية عنصر اقتصاديات الحجم، فإن البعض يرى أن الولايات المتحدة الأمريكية أحسن مثال على ذلك، باعتبارها نوعا من الاتحادات الجمركية الضخمة التي ساعدها حجم سوقها الضخم على قيام العديد من المؤسسات التنافسية التي تنتج بكميات كبيرة من السلع، وتعتبر هذه الحقيقة هي المسئولة في المقام الأول على الإنتاجية المرتفعة في الاقتصاد الأمريكي[3].

[1] علي القزويني، مرجع سبق ذكره، ص158.
[2] سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص122.
[3] موردخاي كريانين، مرجع سبق ذكره ، ص126.

3 – تنشيط الاستثمار الأجنبي:

يعتبر من بين أهم ما يمكن أن ينتج عن إقامة تكتلات اقتصادية – بمختلف صورها – فضلا عن ما يصاحب هذه الاستثمارات من تحصيل للتكنولوجيا، وبالنظر كذلك إلى ما يمكن ان ينجر عن التكتل الاقتصادي من فرص عمل استثمارية.

فقد تحفز المستثمرين الأجانب من دول أخرى خارج التكتل على توسيع استثماراتهم فيه، وبالأخص إذا كانت الرسوم الجمركية المطبقة على هذه الدول مرتفعة، ومن أمثلة ذلك هو عدد الشركات الأمريكية التي حولت بعض مصانعها إلى دول الاتحاد الأوروبي بغية اجتياز الحاجز الجمركي.

وهناك من يرى كذلك أن التكتل في بعض أشكال الاتفاقات الإقليمية خاصة منها التي تضم دولا متقدمة وأخرى اقل تقدما، يأتي سعيا من هذه الأخيرة لجذب استثمارات جديدة، إلا أنه في العديد من الأحيان يكون غير مجد، بحيث غالبا ما يقرر المستثمر من الدول المتقدمة البقاء في بلده، على اعتبار أنه ضمن النفاذ غير المقيد لمنتجاته إلى أسواق هذه الدول النامية بعد إقامة التكتل الاقتصادي[1].

وآخر ما تجدر الإشارة إليه، فيما يتعلق بالآثار التي تنجم عن تكوين تكتل اقتصادي، هو توجه عدد من الدول الأعضاء – عادة ما تكون الأقل تقدما – نحو تبني مجموعة من اللوائح والقوانين والتشريعات خاصة تلك المتعلقة بالجوانب الاقتصادية، والتي أظهرت نتائج إيجابية عند تطبيقها في الدول المتقدمة.

ويكون هذا التبني إما اختياريا أو إجباريا، كأن تفرض مجموعة من الدول الأكثر تقدما ما بين الدول الأعضاء في التكتل قوانينها وتشريعاتها على باقي الدول الأخرى، مثل تطبيق بعض المواصفات المتعلقة بالسلع وكذا حقوق الملكية الفكرية والتشريعات والمعايير الخاصة بالعمالة والبيئة...

هذه الآثار سابقة الذكر ليست بالضرورة إيجابية، ففي بعض الأحيان يكون لها آثار سلبية على عملية التنمية في الدول الأقل نموا، وذلك في حالة عدم ملائمة اللوائح والتشريعات والمواصفات المتبناة مع الوضع الاقتصادي ومتطلبات التنمية في تلك الدول، أو أن هذه التشريعات تتطلب قدرات

[1] أحمد فاروق غنيم، مناطق التجارة الحرة، المركز الدولي للدراسات المستقبلية والإستراتيجية، القاهرة، سلسلة شهرية فبراير 2007، ص19.

معقدة في التنفيذ لا تتناسب مع قدرات هذه الدول، كما أن هذه الإجراءات تتطلب في العديد من الأحيان تكاليف ضخمة حين تنفيذها، سوف تنعكس سلبا على المستوى العام لتكاليف الإنتاج في تلك الدول[1].

يمكن القول في الأخير، أن بلوغ مكاسب الآثار الساكنة المتعلقة بأثر إنشاء التجارة، أو مكاسب الآثار الحركية المتعلقة بزيادة المنافسة وتحقيق اقتصاديات السلم وتحقيق تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تعتبر من أهم الدوافع الاقتصادية لمختلف الدول وعلى وجه الخصوص النامية والأقل نموا عند إقامتها أو انضمامها إلى إحدى التكتلات الاقتصادية.

إلا أن هذه الآثار لا تتأتى بشكل آلي إذ يمكن أن تبلغها دولة دون الأخرى، لذلك يتطلب الأمر عند تحليل هذه الآثار دراسة كل حالة من الدول على حدة دون تعميم نتائجها على الدول الأخرى، وهذا بعدما يتم قياس الأثر الصافي الناتج عن الرفاهية الاقتصادية.

خلاصة:

تناول البحث في هذا الفصل بالتحليل المفاهيم المختلفة للتكامل الاقتصادي، بداية بتأصيل هذا المصطلح لغة، مع توضيح علاقته بعدد من المصطلحات الأخرى، أهمها مصطلح التكتل الاقتصادي واعتبرنا أنهما لا يؤديان نفس المدلول، فالتكامل يعبر عن مثالية ما يمكن أن تصل إليه العلاقات الاقتصادية ما بين دولتين أو أكثر، أما التكتل فيشير إلى إحدى درجات التكامل.

وقد حاولنا التوصل إلى تقديم تعريف للتكامل الاقتصادي، واعتباره "مجموعة من الإجراءات العملية المتكاملة والمتناسقة، تتخذها دولتين أو أكثر عادة ما تكون تجمعها خصائص مشتركة تبنى على أسس واعتبارات جغرافية وتاريخية واقتصادية وسياسية، تتضمن الالتزام بإزالة مجموعة من العقبات تدريجيا، على الأقل تلك التي تعترض التجارة البينية، وصولا إلى تكوين اتحاد اقتصادي يعمل على تخصيص أمثل للموارد الاقتصادية، تكون كفيلة بتحقيق الرفاهية الاقتصادية للأفراد في مختلف الدول المتكاملة.

ثم تطرق البحث في نفس السياق إلى أهم دوافع التكتل الاقتصادي ومختلف مقوماته وأشكاله، ومنها الشكل الأكثر شيوعا في وقتنا الحاضر وهو اتفاقات التبادل الحر، مع توضيح الفرق بينه وبين منطقة التجارة الحرة.

[1] أحمد فاروق غنيم، مرجع سبق ذكره، ص20.

كما تناول البحث بالتحليل ظاهرة التوجه المتزايد -خاصة مع بداية تسعينات القرن الماضي- نحو تكوين تكتلات اقتصادية جديدة ما بين الدول، من سماتها أنها تضم دولا مختلفة اختلافا جوهريا من حيث مستوى التقدم الاقتصادي، لكن يطبعها تبادل المزايا التفضيلية دون تقديمها من جانب واحد، حيث أصبح التعامل مبني على أساس المساواة.

وفي خضم التسارع المذهل الذي ميز التوجه نحو إحداث كيانات اقتصادية في إطار ما يعرف بالإقليمية الجديدة، الذي مهد لوجوده العديد من العوامل منها سقوط نظام القطبية الثنائية، ظهر مفهوم الشراكة والذي توصلنا إلى اعتباره شكلا من أشكال الاتفاقات التجارية الإقليمية حديثة الانتشار المبنية على أساس المعاملة بالمثل ، والتي تضم مجموعة من الدول غير المتكافئة اقتصاديا، بحيث يهيمن من خلالها الطرف المتقدم على الدوافع والمضمون.

ويشمل هذا النوع من الاتفاقات مجموعة من المجالات بجانب المجال التجاري المتضمن إقامة منطقة تبادل حر يتم بلوغها بشكل تدريجي ، بحيث يقدم للطرف الأضعف فترة انتقالية من اجل التحضير لإنشاء هذه المنطقة مع التزام الطرف الأكثر تقدما بدعم مالي وتقني خلال هذه الفترة للطرف الأقل نموا.

وتعرض البحث في جزءه الأخير بالتحليل إلى صيغة الشراكة وبحث مدى إمكانية اعتبارها كإحدى صور التكتل الاقتصادي الإقليمي، وذلك عبر إبراز أهم نقاط الاختلاف والتوافق من حيث خصائص الشراكة، ومقارنتها بخصائص الصيغ الأخرى للتكتل الاقتصادي المعروفة .

وقد توصلت الدراسة إلى أن صيغة الشراكة كما حددت خصائصها تعتبر إحدى أشكال التكتل الاقتصادي، وهذا لالتقائها في عملية إقامة منطقة التبادل الحر، ولو أن تحقيق مكاسب هذه المنطقة حسب صيغة الشراكة ستكون بطريقة غير متكافئة ولا متوازنة إلى حد كبير.

كما تناول البحث بالتحليل مختلف الآثار المرتقبة للتكتلات الاقتصادية، مع إبراز الإسهامات التي تناولت هذه الآثار، والتعرض إلى أهمها ومنها الآثار الساكنة والمتحركة، وتتعلق الأولى بأثرين رئيسيين وهما الأثر الإنشائي أو اثر خلق التجارة، الذي يعبر عن الجانب الايجابي للتكتل والأثر التحويلي وهو الأثر غير المرغوب فيه أو الأثر السلبي للتكتل، أما الأثر الحركي فيتعلق بالجوانب التي تأتي مع مرور الزمن، ومنها إمكانية تحقيق تدفقات اكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وفي زيادة المنافسة وتحقيق ايجابيا اقتصاديات السلم .

وسيتم فيما يأتي تسليط الضوء على إحدى أمثلة الشراكة التي تتضمن إقامة منطقة تبادل حر بين طرفين غير متكافئين اقتصاديا، وإبراز مضمونها وأهم دوافعها، ويتعلق الأمر باتفاق الشراكة الأوربية المتوسطية، مع توضيح مكانة منطقة التبادل الحر الجاري التحضير إليها في إطار هذا الاتفاق.

الفصل الثاني

الفصل الثاني: مكانة منطقة التبادل الحر في إطار الشراكة الأورومتوسطية:

تمهيد:

مرت العلاقات الاقتصادية ما بين الاتحاد الأوربي والدول المتوسطية ومنها بشكل خاص الدول العربية المتوسطية، بمرحلتين أساسيتين مختلفتين اختلافا جوهريا فيما بينهما، وتتعلق المرحلة الأولى باتفاقات التعاون لسنة 1976، وتسمى أيضا باتفاقات التعاون التفضيلية، منحت المجموعة الأوربية آن ذاك بموجبها مجموعة من الامتيازات الاقتصادية لعدد من الدول العربية المتوسطية، وهي المغرب والجزائر وتونس ومصر وسوريا والأردن* ولبنان.

إلا انه وبعد مرور حوالي عقدين من الزمن أي إلى غاية منتصف تسعينات القرن الماضي، ظلت نتائج هذه الاتفاقات ضعيفة جدا مقارنة بأهدافها المعلنة.

أما المرحلة الثانية من هذه العلاقات فتأتي في إطار اتفاق الشراكة "Accord de Partenariat" الأوربية المتوسطية لسنة 1995، المعروف كذلك بمسار برشلونة. ويشمل مختلف الدول العربية المتوسطية سابقة الذكر، بالإضافة إلى كل من قبرص ومالطا اللتين منحت إليهما العضوية في الاتحاد الأوربي سنة 2004، وتركيا التي أمضت اتحادا جمركيا منذ نهاية 1995، بالإضافة إلى الكيان الإسرائيلي الذي كان يربطه اتفاق للتبادل الحر مع الاتحاد الأوربي منذ فترة طويلة.

وقد جاءت هذه المرحلة نتيجة لمجموعة من المتغيرات على المستوى العالمي والإقليمي، وكان حجر الزاوية لهذا الاتفاق في جانبه الاقتصادي هو تحقيق هدف إنشاء منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية، من خلال التحرير التدريجي للرسوم الجمركية إلى غاية سنة 2012 كما كان مفترضا.

إلا أن هذا الهدف أصبح من غير الممكن تحقيقه بالطريقة المعلن عنها في البداية، إذ أصبح كل الاهتمام منصب حول تحقيق منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوربي مع كل دولة متوسطية على حدة.

أما عن الدول المعنية بتحقيق هذه المنطقة فهي الدول العربية المتوسطية، المتمثلة في الجزائر وتونس والمغرب ومصر وسوريا ولبنان والأردن والسلطة الفلسطينية، وهي الدول

* لا تطل الأردن على البحر المتوسط إلا أنها تعتبر من الدول المتضمنة في إطار السياسة الأوربية المتوسطية .

نفسها التي سنخصها بالدراسة خلال هذا البحث، والتي تكون مقصودة بـــ " الدول المتوسطية " دون باقي الدول الأخرى المعنية باتفاق الشراكة.

فقد منحت إلى كل من قبرص ومالطا العضوية في الاتحاد الأوربي منذ سنة 2004، كما عقدت تركيا مع هذا الأخير اتحادا جمركيا منذ نهاية 1995، أما الكيان الإسرائيلي فيربطه اتفاق للتبادل الحر مع الاتحاد الأوربي منذ فترة طويلة.

وسنحاول من خلال هذا الفصل تقييم العلاقات الاقتصادية الأوربية في إطار اتفاقات التعاون السابقة، ثم تسليط الضوء على أهم دوافع وتطورات اتفاق الشراكة ومضمون منطقة التبادل الحر الأوربية العربية المتوسطية.

المبحث الأول: تقييم الاتفاقات التفضيلية الأوروبية العربية المتوسطية وأهم نتائجها.

نتطرق من خلال هذا المبحث إلى أهم ما ميز العلاقات الاقتصادية الأوروبية تجاه الدول العربية المتوسطية منذ عقد الستينات وإلى غاية منتصف التسعينات، وهذا بتسليط الضوء أساسا على أهم اتفاقات التعاون التفضيلي لسنة 1976 و1977 من خلال تحليل مضمونها وبحث أهم نتائجها.

المطلب الأول: الاتفاقات التفضيلية في إطار العلاقات الأوروبية-العربية المتوسطية.

تعود العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوروبي إلى فترة الستينات من القرن الماضي من خلال عقد اتفاقات ثنائية دامت لفترة قصيرة من الزمن، وفي مطلع السبعينات بدأت مرحلة جديدة بدخول الطرفين في حوار شامل تمخض عنه إبرام اتفاقيات تعاون اقتصادي ثنائية (مع كل دولة عربية على حدة)، أصبحت هذه الاتفاقات هي الأساس في التعاون العربي الأوروبي خلال عقد الثمانينات والى غاية منتصف التسعينات.

وقبل التطرق إلى مراحل تطور العلاقات العربية المتوسطية الأوروبية في جانبها الاقتصادي، ينبغي الإشارة في البداية إلى أهم أشكال العلاقات الخارجية للمجموعة الأوروبية التي صاغتها تجاه مختلف الدول.

1. أشكال العلاقات التي تربط المجموعة الأوروبية مع باقي الدول:

تتضمن هذه العلاقات ثلاثة أشكال رئيسية وهي العضوية والارتباط والاتفاقات الجمركية، وسيتم توضيحها كما يأتي[1]:

1.أ- العضوية:

تقتصر فقط على الدول الأوروبية، وتتطلب العضوية مجموعة من الشروط يجب على الدول استيفاؤها، وقد اتسع عدد الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية العديد من المرات منذ معاهدة روما لسنة 1957.

[1] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الإطار العام لاتفاقية الشراكة العربية الأوروبية .... الجزائر في 27 و 28 و 29 نوفمبر 1999 ص03.

1.ب- الارتباط:

تطبق صيغة الارتباط على الدول الأوروبية وغير الأوروبية التي ترغب في ذلك، وتنظم الارتباطات من خلال مجموعة من المواد في معاهدة روما (131، 136، 238)، إلا أن المادة 238 هي الأكثر استخداما في معظم ارتباطات المجموعة، وقد نصت هذه المادة على أن " للسوق الأوربية المشتركة عقد اتفاقات مع دولة أخرى أو مجموعة من الدول يترتب عليها حقوق والتزامات متبادلة..."[1].

وتتم الموافقة على الارتباطات بعد موافقة مجلس وزراء السوق بالإجماع ومصادقة برلمانات الدول الأعضاء، ويمكن للارتباط أن يكون تمهيدا للعضوية الكاملة في بعض الأحيان، مثل حالة اليونان سنة 1981 والبرتغال واسبانيا سنة 1986.

كما يمكن أن يأخذ شكل اتفاقات تجارية تفضيلية، وتنطبق على حالة عدد من الدول المستعمرة السابقة المنتمية لاتفاقية لومي، بالإضافة إلى اتفاقات التعاون التفضيلي التي كانت تربط المجموعة بعدد من الدول العربية المتوسطية، ويمتد هذا النوع من الارتباط ليشمل التعاون في الجانب المالي والتقني بالإضافة إلى الجانب التجاري.

1.جـ- اتفاقات جمركية وتجارية:

ويتم خارج إطار الارتباط، حيث يعد الأساس القانوني لاتفاقات المجموعة الأوروبية مع دول العالم الثالث.

2.أهم مراحل تطور العلاقات العربية المتوسطية قبل اتفاق الشراكة:

أخذت علاقات الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطية قبل اتفاق الشراكة صيغة اتفاقات تجارية وتعاون مالي وتقني، وهي اتفاقات لا تخرج عن إطارها التعاوني الذي حددته معاهدة روما*.

ويمكن تقسيم هذه العلاقات تاريخيا منذ الستينات إلى غاية بداية تسعينات القرن الماضي كما يأتي:

*تم توقيع هذه المعاهدة سنة 1957 من قبل الدول الستة المؤسسة للسوق الأوروبية المشتركة و هي ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، بلجيكا، هولندا، لكسمبورغ.

[1] صادق رياض صادق أبو العطاء، العلاقات التجارية بين مصر و الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (1973-2000)، سلسلة مذكرات خارجية، معهد التخطيط القومي، جمهورية مصر العربية، سبتمبر، 2003، ص01.

2.أ-فترة الستينات:

شهدت هذه الفترة عددا من المحاولات الفردية لبعض دول حوض المتوسط من أجل الحصول على مزايا تفضيلية لصادراتها نحو المجموعة الأوروبية، منها اليونان وتركيا سنتي 1961 و1963 على التوالي، ثم مع عدد من الدول العربية المتوسطية حديثة الاستقلال آن ذاك، بحيث تم عقد اتفاقية للتجارة التفضيلية مع لبنان سنة 1964، ثم مع المغرب وتونس سنة 1969.

كان الهدف المعلن للاتفاقيتين الأخيرتين هو ترسيخ مستوى المبادلات التجارية التي نسجت أساسا مع فرنسا خلال الفترة الاستعمارية[1].

تضمنت هذه الاتفاقات تقديم امتيازات للصادرات الزراعية الموجهة نحو المجموعة الأوروبية، مع قيام هذه الأخيرة بوضع عدد من الشروط، كضرورة احترام مجموعة من الضوابط المتضمنة في "السياسة الزراعية المشتركة" المعروفة بـــ (PAC) : Politique Agricole Commune، والتي بدأ العمل بها سنة 1962، ومن أهم هذه الضوابط نجد احترام الإطار الزمني المحدد لعمليات التصدير ونظام الحصص.

أما مصر فقد أمضت اتفاقيتها الأولى سنة 1972، وقد تعاملت المجموعة الأوروبية مع هذه الاتفاقيات كل واحدة على حدة بدون الأخذ بعين الاعتبار البعد الإقليمي لها.

وعلى خلاف هذه الدول، لم توقع الجزائر اتفاقا تجاريا مع المجموعة الأوروبية خلال فترة الستينات، ذلك أن العلاقات بين الجزائر والمجموعة الأوروبية طبعتها خصوصية منذ أواخر الخمسينات جعلتها لا تحتاج إلى قبول وضعية المشارك بشكل قانوني، وانتظرت إلى غاية منتصف السبعينات من اجل عقد اتفاقا تجاريا مع المجموعة[2].

خلاصة القول أن اتفاقات فترة الستينات إذا اعتبرناها اتفاقات "الجيل الأول" من الاتفاقات التفضيلية، فقد تميزت بالمحدودية سواء من حيث مضمون المعاملة التفضيلية المقدمة، أو من حيث مدة سريان مفعولها المحدد في خمس سنوات.

كما كانت محدودة من حيث المدى الجغرافي لها فقد مست عدد قليل من الدول، وباعتبار أنها جاءت قبل تبني المجموعة الأوروبية لسياستها التفضيلية المتجانسة تجاه مختلف الدول

[1] فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي والشراكة الأورومتوسطية، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، المغرب، الطبعة الأولى، 1997، ص170.

[2] فتح الله ولعلو، الاقتصاد العربي و المجموعة الأوروبية، المصنع الحديث للتجليد، عمان، 1982، ص99.

العربية المتوسطية، فقد غلب على اتفاقات الجيل الأول طابع الاختلاف في المضمون من دولة إلى أخرى.

2.ب-فترة السبعينات:

مع توسع المجموعة الأوروبية بانضمام كل من المملكة المتحدة وايرلندا والدانمرك، وخلال انعقاد مؤتمر باريس في أكتوبر سنة 1972، تم تبني أسس السياسة المتوسطية الشاملة التي ضمت مختلف الاتفاقات الثنائية القائمة بين المجموعة الأوروبية والدول المتوسطية في إطار شامل جديد، يتضمن تقديم معاملة تفضيلية تجارية وتعاون اقتصادي ومالي وتقني.

فقد تم في ظل هذه السياسة الشاملة إبرام عدة اتفاقات ثنائية بين المجموعة الأوروبية وكل من الجزائر والمغرب وتونس سنة 1976، ثم مع مصر وسوريا ولبنان والأردن سنة 1977.[1]

وهكذا دخلت اللجنة الأوروبية بناء على تفويض من مجلس الوزراء الأوروبي، في مفاوضات مع مختلف الدول المتوسطية في جوان 1973، أسفرت عن التوصل لصيغة يتم من خلالها تنظيم علاقة المجموعة الأوروبية مع هذه الدول[2].

2.ب.1-بعض خصائص اتفاقات السبعينات:

يطلق عليها كذلك " اتفاقات التعاون" وهي اتفاقات غير محددة المدة، هدفها المعلن هو مساندة التنمية الاقتصادية في الدول الموقعة عليها، تمنح من خلالها مزايا تفضيلية في شكل إعفاءات من الرسوم والقيود الكمية بالنسبة للسلع الصناعية، وتخفيض الرسوم الجمركية لمستوردات المجموعة من بعض السلع الزراعية.

كما تضمنت تقديم تسهيلات مالية لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد، وهذه الاتفاقات التفضيلية غير ملزمة بتقديم تنازلات من جانب الدول المتوسطية باستثناء تركيا[3].

وقد عكست مختلف هذه الاتفاقات الأحوال السائدة خلال السبعينات ومنها[4]:

---

[1] نادية مصطفى، تطور السياسات الأوروبية تجاه المنطقة العربية...، من أعمال الندوة المصرية الفرنسية الحادية عشر، بعنوان الاتحاد الأوروبي و الوضع السياسي الجديد ...، 14 و 15 يناير 2004، تحرير وفاء الشربيني 2005، ص37.

[2] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الإطار العام لاتفاقية الشراكة العربية الأوروبية (الأهداف و المضامين)، مرجع سبق ذكره ، ص06.

[3] أسامة المجذوب، مرجع سبق ذكره، ص65.

[4] محمد محمود الإمام، الشراكة الاقتصادية، من وقائع الندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999، بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية-الأوروبية، تحرير مهدي الحافظ، دار الكنوز الأدبية، بيروت، الطبعة الأولى، 2000، ص96.

- سيادة مبدأ المعاملة التفضيلية في تلك الفترة تجاه الدول الأقل تطورا، التي لا يقابلها مبدأ المعاملة بالمثل؛
- تم تفادي الإشارة الصريحة في هذه الاتفاقات إلى مجموعة من القضايا السياسية والاجتماعية؛
- استخدمت هذه الاتفاقات عبارات مماثلة بين مختلف الدول العربية بحيث يتشابه مضمونها بشكل كبير فيما بينها.

2.ب.2-أهم الظروف المحيطة باتفاقيات السبعينيات:

لعبت الظروف التي سادت خلال السبعينات دورا كبيرا في رسم أهم ملامح السياسة الأوروبية مع الدول المتوسطية عموما ومع الدول العربية خصوصا، ومن هذه الظروف نجد:

- بداية الحرب العربية الإسرائيلية سنة 1973 واستخدام الدول العربية البترولية للبترول كسلاح في وجه الدول الغربية المساندة لإسرائيل ومنها الأوروبية، ثم بداية الحوار العربي الأوروبي نتيجة لذلك نهاية 1973؛
- توسع المجموعة الأوروبية في قمة باريس حيث أصبحت تشتمل على تسع دول، كما بدأت تلوح نية توسع آخر ضم في وقت لاحق اليونان واسبانيا والبرتغال.

ظرف آخر ساد فترة السبعينات، ولو أنه أشمل وأوسع يكمن في بداية مرحلة جديدة من مراحل العولمة بإشراف الولايات المتحدة الأمريكية.

فبعد انهيار نظام بروتن وودز سنة 1971، وفي إحدى خطابات الرئيس الأمريكي "كيسنجر" الشهيرة ذكر فيها أن: "الولايات المتحدة الأمريكية تضطلع بأرفع مستوى من المسؤوليات في عملية التوجه نحو العولمة، وأن هذه المسؤوليات تشمل مختلف أنحاء العالم، بينما تضطلع أوروبا بالمسؤوليات على الصعيد الإقليمي..."[1]، وهذا تحديد واضح للعمل المنوط بأوروبا خلال الفترة القادمة .

[1] سيرج بوادفيه، وجهة النظر الأوروبية، من وقائع الندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999، بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية-الأوروبية، تحرير مهدي الحافظ، دار الكنوز الأدبية، بيروت، الطبعة الأولى، 2000، ص21.

ونتيجة لمختلف هذه الظروف كان على أوروبا تحديد طريقة عمل داخلية موحدة مع توحيد سياستها الخارجية تجاه الدول المحيطة بها، تبلورت من خلال الإعلان على تبنيها للسياسة المعروفة بـــ " السياسة المتوسطية الشاملة ".

2.جـــ- فترة الثمانينيات:

ظلت اتفاقات منتصف السبعينات سارية المفعول خلال هذه الفترة، كما كانت دول جنوب المتوسط لا تزال مرتبطة بدول المجموعة الأوروبية من خلال السياسة المتوسطية الشاملة بين سنة 1972 و1989.

إلا أنه ثمة متغيرات على مستوى المجموعة الأوروبية كان أهمها انضمام اليونان سنة 1981 ، ثم كل من اسبانيا والبرتغال سنة 1986، وللإشارة فإن كل الدول سابقة الذكر متوسطية، ولهذه المتغيرات الطارئة خلال الفترة المذكورة مدلولان:

أولا: انتقال ثقل القرار في المجموعة نحو الدول الأوروبية المتوسطية؛

ثانيا: بروز منافسين جدد لدول جنوب المتوسط المصدرة للمنتجات الزراعية والنسيج (على رأسها تونس والمغرب)، الأمر الذي فرض إعادة تكييف اتفاقات السبعينات بالطريقة التي تقلص من خسائر هذه الأخيرة جراء التوسع الجديد، وبهذه المناسبة تمكن المغرب مثلا من إدماج قطاع الصيد البحري لأول مرة في علاقاته مع دول المجموعة[1].

2.د- فترة بداية التسعينات:

تميزت هذه الفترة بتبني ما يسمى بالسياسة المتوسطية المتجددة ما بين 1992 و1995، وهذا بعد الحصيلة الهزيلة التي جنيت من السياسة المتوسطية الشاملة، خاصة مع بروز معطيات إقليمية وعالمية جديدة، أهمها سقوط جدار برلين ونهاية الصراع بين المعسكرين الشرقي والغربي واندلاع حرب الخليج الثانية.

وقد تبنى المجلس الأوروبي هذه السياسة الجديدة بقرار يدعم التعاون المالي نحو جميع الدول المتوسطية غير الأوروبية، ويمكن حصر مهام هذه السياسة في النقاط الآتية[2]:

[1] فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي و الشراكة الأورومتوسطية، مرجع سبق ذكره، ص171.
[2] وفاء سعد الشربيني، الأبعاد الأمنية في اتفاقية المشاركة الأوروبية المتوسطية من دراسات أوروبية، مركز الدراسات الأوروبية، جامعة القاهرة، العدد الأول، نوفمبر 2007، ص21.

- متابعة مسار التأقلم الاقتصادي للبلدان المتوسطية غير الأوروبية؛
- تحفيز الاستثمار الخاص؛
- زيادة مبالغ التمويل الثنائي والتمويل من المجموعة؛
- تحسين ظروف الدخول إلى سوق المجموعة؛
- إدراج أوثق لبلدان المتوسط غير الأوربية في مسار الاندماج؛
- تقوية الحوار السياسي والاقتصادي على المستوى الإقليمي بشكل خاص.

والملاحظ أن هذه المهام المتضمنة في السياسة الأوروبية الجديدة جاءت نتيجة ظروف معينة، ولهدف جوهري تمثل في البحث عن سبل لإدماج إسرائيل في المنطقة وتوفير لها الأمن المطلوب وإرساء مبادرات للحوار مع هذا الكيان، خاصة وأن المسئولين الفلسطينيين قد أمضوا اتفاقية سلام مع إسرائيل سنة 1992.

في هذا الإطار اتخذ المجلس الأوروبي مجموعة من الإجراءات العملية خلال الفترة 1992 و1993، تضمنت تخصيص مبلغ 4405 مليون وحدة نقدية أوروبية توزع على الدول العربية المتوسطية شملت كذلك الكيان الإسرائيلي[1].

المطلب الثاني: الاتفاقات التفضيلية الأوروبية العربية خلال السبعينات وأهم نتائجها

من أهم سمات التعاون الأوروبي مع الدول العربية المتوسطية التي أبرمت في المنتصف الثاني للسبعينات عموما وظلت سارية المفعول إلى غاية إبرام اتفاقات الشراكة، أنها بنيت على أساس تقبل التفاوت في المستوى الاقتصادي كحقيقة قائمة ما بين المجموعة الأوروبية ككتلة اقتصادية تفاوضية واحدة، وبين دول عربية متوسطية مشتتة كل واحدة على حدة.

ومضمون تقبل هذا التفاوت يجعل من الجانب الأوروبي لا يطالب بالمعاملة بالمثل، ومن ثم حصلت هذه الدول على تسهيلات لصادراتها في الأسواق الأوروبية ولو أنها تسهيلات نسبية وجزئية، بحيث كان هذا النوع من المعاملات التفضيلية في تلك الفترة هو الشكل الذي طغى على مختلف الاتفاقات التجارية التي كانت سائدة ما بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة آن ذاك.

[1] المنظمة العربية للتنمية الزراعية ، الإطار العام لاتفاقية الشراكة العربية الأوروبية (الأهداف و المضامين)، مرجع سبق ذكره، ص07 .

1. مضمون اتفاقات التعاون الأوروبي العربي لسنة 1976:

تعد المعاملة التفضيلية التجارية والإعانة المالية والتقنية أهم عناصر التعاون الاقتصادي التفضيلي الذي اعتمدته المجموعة الأوروبية تجاه دول المغرب العربي الرئيسية، وهي الجزائر وتونس والمغرب سنة 1976 ودول المشرق وهي مصر وسوريا ولبنان والأردن سنة 1977.

واعتبرت هذه الاتفاقات المبرمة مع كل دولة عربية على حدة أنها "نمطية"، بحيث لا يكاد يوجد اختلافا مهما يذكر بينها.

1.أ- مجال المعاملة التفضيلية التجارية:

يمنح هذا الاتفاق للصادرات الصناعية العربية المتوسطية إعفاءات من الرسوم الجمركية مع بعض الاستثناءات والقيود، كما تمنح للصادرات الزراعية تخفيضات جمركية تتراوح ما بين 30 بالمائة و 100 بالمائة ضمن قيود وحدود معينة، كالقيود الزمنية والنوعية ونظام الحصص، وهذا بما لا يتعارض وسياستها التجارية الشاملة[1].

وتستثني المجموعة الأوروبية عددا من المنتجات الزراعية التي تعتبرها "حساسة" مثل الخضر والفواكه وزيت الزيتون، وهي نفسها المنتجات التي تكتسب فيها بعض الدول العربية المتوسطية مثل المغرب وتونس ومصر وسوريا ميزة نسبية هامة.

أما عن التقييد الأكثر شدة فبدأ مع انضمام كل من اليونان سنة 1981 واسبانيا والبرتغال سنة 1986 إلى المجموعة الأوروبية، بحيث تعتبر اقتصاديات هذه الدول الأكثر تماثلا من حيث منتجاتها ذات الميزة التنافسية مقارنة مع الدول العربية المتوسطية، وهو ما دفع هذه الأخيرة للمطالبة بتعديل اتفاقات التعاون لسنة 1976، وقد تمكنت من إضافة بروتوكول في هذا المجال سنة 1987 و1988 ظل ساري المفعول إلى غاية 1995.

ويمكن تلخيص أهم التزامات المجموعة الأوروبية التي تضمنتها اتفاقات التعاون بين هذه الأخيرة وكل دولة عربية متوسطية على حدة فيما يأتي[2]:

- إزالة الرسوم الجمركية المحصلة على السلع المصنعة بعد سنة من توقيع الاتفاقات؛

[1] محمد جمال الدين البيومي، التعاون مع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على الشركات و المؤسسات العربية، من وثائق ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد...، القاهرة، 28 29 و 30 سبتمبر 1996، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 1997، ص111.

[2] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة..، الخرطوم، أكتوبر 1999، ص46.

- إلغاء جميع القيود الكمية على جميع السلع المصنعة باستثناء المنتجات النسيجية وغالبية المنتجات الزراعية؛
- منح بعض السلع الزراعية إعفاءات جمركية بموجب قوائم محددة خارج مواسم الإنتاج المحلي لدول المجموعة مع فرض قيود كمية وأسعار مرجعية على عدد من السلع، وتراوحت التخفيضات الجمركية المتعلقة بالمنتجات الزراعية ما بين 40 بالمائة و100 بالمائة.

1.ب-التعاون المالي والتقني:

تقدم في هذا الإطار إعانة مالية وتقنية لفائدة الدول العربية المتوسطية، لكن ظلت قيمتها ضعيفة وانحصر معظمها في قروض البنك الأوروبي للاستثمار.

ففي خلال الفترة من 1979 حتى 1987، لم يتجاوز ما قدمته المجموعة الأوروبية من إعانات مالية للدول العربية نسبة 17 % من إجمالي الإعانات التي تمنحها المجموعة لمختلف الدول النامية.

وعلى سبيل المقارنة حصلت الدول العربية على 28% من مجموع الإعانات المقدمة إليها من منظمة الدول المصدرة للبترولOPEC، وعلى 31% من الولايات المتحدة الأمريكية، بينما لم تقدم أوروبا للدول المتوسطية خلال الثمانينات سوى 11% فقط من إجمالي إعاناتها الموجهة للتنمية[1].

فيما يخص الدول المغاربية (الجزائر، تونس، المغرب) على سبيل المثال، فقد بلغ حجم التحويلات المالية التي خصصتها المجموعة الأوروبية لها ما بين1977 و1992 في المتوسط، أقل من 35 دولار للفرد الواحد[2].

وللتوضيح أكثر فقد حددت المبالغ المخصصة في البروتوكولات المالية (إعانات وقروض البنك الأوروبي للاستثمار) كما يأتي:

الجدول رقم (1.2): المبالغ المالية المخصصة للبروتوكولات الأربعة خلال الفترة (1978 إلى 1996): **الوحدة مليون وحدة نقدية أوروبية (ايكو)**

[1] نادية مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص ص 64 و 65.

[2]Lionel Fontagné et Nicolas Péridy, l'union européenne et le Maghreb, études du centre de développement, OCDE, 1997,P 14.

البلدان / البروتوكولات	المغرب	تونس	الجزائر
البروتوكول الأول 1982/1978	130	114	95
البروتوكول الثاني 1986/1982	199	151	139
البروتوكول الثالث 1991/1986	384	239	224
البروتوكول الرابع 1996/1991	438	350	284
المجموع	1091	854	742

المصدر: عصمت فلوح، العلاقات الاقتصادية المغاربية الأوربية...،مداخلة في مؤتمر التحديات الاقتصادية للعالم العربي...،من تنظيم مركز الدراسات العربي الأوربي، باريس 1996، ص 429.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن أهم التحويلات المالية كانت تجاه المغرب بالدرجة الأولى ثم تليها تونس فالجزائر، كما يلاحظ على مبالغ تلك البروتوكولات أنها في تزايد مستمر.

كما أن حوالي 25% فقط من هذه المبالغ، تقدم على شكل هبات من ميزانية المجموعة الأوروبية، أما الباقي فإنه يمنح على شكل قروض من البنك الدولي الأوروبي للاستثمار[1].

أما عن التعاون التقني فقد أخذ شكل منح للدراسة والتكوين وتكوين التقنيين في مجال الصيد كحالة المغرب مثلا، والنفط والغاز بالنسبة للجزائر وتونس[2].

2.خصائص المبادلات التجارية الأوربية العربية وأهم تطوراتها:

حتى يتسنى معرفة مدى تأثير اتفاقات التعاون التفضيلية التي أبرمتها المجموعة الأوربية مع عدد من الدول العربية المتوسطية، ينبغي علينا الوقوف عند بعض الأرقام والمؤشرات المتصلة بحجم ونوعية المبادلات بين هذه الدول.

2.أ- أهمية المبادلات التجارية العربية مع المجموعة الأوربية:

يعتبر سوق المجموعة الأوربية الوجهة الرئيسية لمعظم صادرات الدول العربية المتوسطية المتمثلة في الجزائر، تونس، المغرب، مصر، سوريا، لبنان، الأردن، وهذا بنسبة بلغت في المتوسط 56.8% خلال الفترة 1979 إلى 1994، وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

[1] المنصف الهرقلي و رضا قويعة، العلاقات الاقتصادية المغاربية الأوروبية ...، مؤتمر حول التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية، مركز الدراسات العربي الأوروبي، باريس، سنة ، ص431.

[2] فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي و الشراكة الأورومتوسطية، مرجع سبق ذكره، ص158.

الجدول رقم (2.2): نسبة المبادلات التجارية لمجموع الدول العربية المتوسطية السبعة نحو المجموعة الأوربية من مبادلاتها الكلية خلال الفترة 1979-1994 **بالنسبة المئوية**

الفترة	1982-1979	1986-1983	1990-1987	1994-1991	النسبة في المتوسط
الصادرات	51.8	57.5	57.4	60.8	56.8
الواردات	48.6	48.4	48.9	50.2	49

المصدر: محمد محمود الإمام، الشراكة الاقتصادية من وقائع الندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999، بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية-الأوروبية، تحرير مهدي الحافظ، دار الكنوز الأدبية، الطبعة الأولى 2000، ص122.

كما يوضح لنا الجدول أعلاه أن هذه النسبة في ارتفاع مستمر، فقد انتقلت من 51.8% خلال الفترة 1979-1982 إلى 60.8% خلال الفترة 1991-1994.

أما عن نسبة واردات هذه الدول من المجموعة الأوروبية فهي اقل من نسبة الصادرات، إلا أنها ذات أهمية فقد بلغت في المتوسط 49% من وارداتها الكلية، كما عرفت هذه النسبة زيادة طفيفة بين الفترة 1979-1982 والفترة 1991-1994، فقد انتقلت من 48.6% إلى 50.8% بمعنى أن نصف واردات الدول العربية كان مصدره المجموعة الأوروبية في تلك الفترة.

وتعتبر الدول المغاربية هي الأكثر ارتباطا بالسوق الأوروبية سواء من حيث صادراتها أو وارداتها، فقد بلغت صادرات كل من تونس والجزائر والمغرب نحو المجموعة الأوروبية نسبة 77% و64.9% و70.3% على التوالي خلال سنة 1990، أما عن الواردات فقد بلغت 73.3% و65.1% و59.7% على التوالي[1].

2.ب-أهمية المبادلات التجارية الأوروبية مع الدول العربية المتوسطية:

يلاحظ في المقابل ضعف حجم المبادلات التجارية الأوروبية تجاه الدول العربية المتوسطية خلال نفس الفترة، فقد ظلت ضئيلة جدا ولم تتعد 1.55 % في المتوسط من حجم صادراته الكلية، ومتوسط 2.13% بالنسبة للواردات ، كما أن هذه النسب شهدت تراجعا مستمرا خلال تلك الفترة، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (3.2): نسبة المبادلات الخارجية الأوروبية مع الدول العربية المتوسطية من مبادلاته التجارية الكلية خلال الفترة 1979-1994:

الفترة	1982-1979	1986-1983	1990-1987	1994-1991	النسبة في المتوسط

[1]Didier Doucet, l'élargissement de l'Europe un risque pour le sud, l'harmattan, Paris, 2001, p68.

الصادرات	1.90	1.95	1.12	1.26	1.55
الواردات	2.72	2.74	1.48	1.60	2.13

المصدر: محمد محمود الإمام، الشراكة الاقتصادية، من وقائع الندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999 بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية-الأوروبية، تحرير مهدي الحافظ، دار الكنوز الأدبية، بيروت، الطبعة الأولى، 2000، ص122.

وفي حالة استثناء حصة الواردات الأوروبية من الجزائر التي تتكون أساسا من المحروقات، فان هذه النسب بالرغم من ضعفها ستميل إلى الانخفاض أكثر فأكثر.

2.جـ- بنية المبادلات التجارية مابين الدول العربية المتوسطية والمجموعة الأوروبية:

ارتكزت صادرات الدول العربية المتوسطية عموما، تجاه المجموعة الأوروبية حول ثلاثة قطاعات رئيسية، وهي المنتجات الطبيعية الباطنية (البترول، الغاز الطبيعي، الفوسفات...)، المنتجات الزراعية (الخضر والفواكه أساسا)، ومنتجات مصنعة (الملابس والمنسوجات ومنتجات الصناعة الغذائية أساسا).

وقد عرف هذا القطاع الأخير بعض التطور والنمو خلال فترة اتفاقات التعاون التفضيلية كما يوضح ذلك في الجدول أدناه، أما عن أهم واردات هذه الدول فتتكون أساسا من المنتجات المصنعة.

الجدول رقم (4.2): حصة الصادرات المصنعة من الصادرات الإجمالية لعدد من الدول العربية.

السنة / الدولة	1975	1980	1985	1990	1991	1992
المغرب	12	23	40	58	58	61
الجزائر	2	1	1	3	2	3
تونس	24	39	53	71	72	78
مصر	30	10	10	31	33	32

المصدر: Didier Doucet, l'élargissement de l'Europe un risque pour le sud, l'Harmattan, Paris, 2001, P70.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه تطورا محسوسا في صادرات عدد من الدول العربية المتوسطية (تونس والمغرب)، وبشكل طفيف مصر، ولو أن حصة الجزائر لا تكاد تذكر.

إلا انه بالرغم من هذا النمو الذي عرفته صادرات كل من تونس والمغرب، فيبقى محدودا باعتبار أن ما يقارب 60% من الصادرات المصنعة ظلت محصورة في قطاع واحد، وهو النسيج والجلود والمنسوجات المعروفة بقيمتها المضافة الضعيفة[1].

كذلك فقد عرفت حصة هذه الصادرات استقرارا طفيفا ما بين 1990 و1992 في مختلف هذه الدول التي من أسبابها هو تصاعد حدة المنافسة الدولية (خاصة مع دول شرق ووسط أوروبا التي كانت تستعد للانضمام للمجموعة الأوروبية).

وباستثناء المغرب وتونس اللتين حققتا بعض النجاح في تنويع صادراتهما، فقد ظلت باقي الدول تعاني من قلة التنوع، والجدول الآتي يوضح حصة الوقود والمعادن والسلع الأولية من إجمالي الصادرات العربية المتوسطية نحو المجموعة الأوربية.

الجدول رقم (5.2): نسبة صادرات الوقود والسلع الأولية والمعادن من إجمالي صادرات الدول العربية المتوسطية لسنة 1992.

الدولة	تونس	الجزائر	سوريا	لبنان	مصر	المغرب
النسبة	27	97	62	45	65	45

المصدر: رابطة المعاهد والمراكز العربية للتنمية اقتصادية والاجتماعية ، من ندوة متطلبات التنمية في الشرق الأوسط، ، الإسماعيلية، 24 و25 و26 سبتمبر 1996، ص155.

2.د- رصيد المبادلات التجارية للدول المغاربية مع المجموعة الأوروبية:

تتميز المبادلات التجارية للدول العربية المتوسطية مع المجموعة الأوروبي بشكل عام والدول المغاربية خصوصا، بعجز مستمر يشمل مختلف الدول ما عدا الجزائر بفضل صادراتها البترولية، ويوضح الجدول الآتي رصيد المبادلات التجارية للدول المغاربية.

الجدول رقم (6.2): رصيد المبادلات التجارية المغاربية الأوروبية وباقي دول العالم

(الوحدة: مليون دولار)

[1]Divier Doucet, opcit, P71.

السنة	1981			1992			1996		
الدولة	الرصيد الإجمالي	الرصيد مع UE	%	الرصيد الإجمالي	الرصيد مع UE	%	الرصيد الإجمالي	الرصيد مع UE	%
الجزائر	1995	579	29.0	4813	3859	80.2	6281	3548	56.5
تونس	1263-	943-	74.7	2386-	1546-	64.8	463-	1151-	53.2
المغرب	2031-	818-	40.3	3378-	1594-	47.2	3513-	1552-	44.2

المصدر: بوكزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية، دراسة حالة الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2003.

2.ه. أهمية المبادلات الزراعية العربية من إجمالي صادراتها:

يعتبر قطاع الزراعة أحد أكبر القطاعات حماية في أوروبا ووسيلته في ذلك هي السياسة الزراعية المشتركة، وذلك لما توليه الدول الأوروبية إلى القطاع الزراعي من أهمية لضمان أمنها الغذائي.

وتشير الإحصائيات أن الحصة الكبرى من المبادلات الأوروبية في قطاع الزراعة تمت ما بين الدول الأوروبية نفسها، بحيث بلغت نسبة الصادرات الأوروبية الزراعية البينية 73.7 بالمائة بين سنتي 1988 و1989.

كما بلغت وارداتها البينية خلال نفس الفترة نسبة 63 بالمائة، وفي المقابل 37 بالمائة فقط من واردات أوروبا الزراعية كان مصدرها باقي دول العالم، و26 بالمائة فقط من صادراتها الزراعية تسوق خارج أوروبا[1].

أما فيما يخص حجم مبادلاتها الزراعية مع الدول العربية المتوسطية خلال الفترة التي شملتها اتفاقات التعاون التفضيلية فكانت ضعيفة جدا، فقد بلغت صادرات الدول العربية المتوسطية نسبة 2.16 بالمائة فقط من إجمالي ما تستورده أوروبا من المنتجات الزراعية الخام والزراعية المصنعة من مختلف أنحاء العالم سنة 1994.

كما تبلغ صادرات المجموعة الأوروبية نحو الدول المتوسطية ما نسبته 8 بالمائة من صادراتها الإجمالية خارج المجموعة، وهو ما يدل على مدى ضعف اعتماد المجموعة

[1] المركز الوطني للسياسات الزراعية، اتفاقات الشراكة الاوربية المتوسطية، ورقة العمل رقم 4، ص 53، دمشق، 2001، من الموقع الالكتروني www.napcsyr.netdwnld_files/working_papers/ar/.

الأوروبية على هذه الدول، ويمكن توضيح تطور المبادلات زراعية للدول العربية المتوسطية مع المجموعة الأوربية خلال سنوات مختارة من فترة اتفاقات التعاون كما يأتي.

الجدول رقم (7.2): المبادلات الزراعية الخام والزراعية المصنعة لعدد من الدول العربية نحو المجموعة الأوروبية في سنوات مختارة ما بين 1988 و1994: (المبلغ بالمليون ايكو)

السنة	1988		1991		1994	
الدولة	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات
سوريا	53	199	166	213	230	225
تونس	293	265	456	196	457	346
المغرب	995	212	1443	368	1256	462
الجزائر	33	985	33	1038	38	1405
مصر	330	917	270	487	289	896
لبنان	33	189	21	257	19	375
المجموع	**1737**	**2767**	**2389**	**2559**	**2289**	**3709**

المصدر: من إعداد الطالب استنادا على: المركز الوطني للسياسات الزراعية، اتفاقات الشراكة الاوربية المتوسطية، ورقة العمل رقم 4، من الصفحة 67 الى الصفحة 72، دمشق، 2001، من الموقع الالكتروني www.napcsyr.netdwnld_files/working_papers/ar/

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن المغرب وتونس فقط من كانتا تحقق فائضا في مبادلاتها الزراعية تجاه المجموعة الأوربية مقارنة بباقي الدول العربية المتوسطية (الجدول لا يتضمن الإحصاءات المتعلقة بالأردن لعدم توفرها)، أما إذا أخذنا إحصاءات مختلف هذه الدول مجتمعة فإنها تحقق عجزا تجاريا متزايدا خلال السنوات المذكورة، ويعتبر العجز التجاري الذي تحققه الجزائر الأهم ما بين مختلف هذه الدول.

كما تعتبر صادرات المغرب الأهم ما بين مختلف الدول العربية المتوسطية وتمثل لوحدها أكثر من نصف صادرات هذه الدول مجتمعة.

المطلب الثالث: تقييم اتفاقات التعاون الأوروبي العربي قبل اتفاقات الشراكة:

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى أهم أسباب ضعف نتائج اتفاقات التعاون التفضيلية من جانب واحد، التي أبرمتها المجموعة الأوروبية مع عدد من الدول العربية المتوسطية، ومحاولة تسليط الضوء بشكل خاص على الدول المغاربية.

1. أسباب ضعف حصيلة الاتفاقات التفضيلية:

يتعلق الأمر بسببين رئيسيين هما:

1.أ- عراقيل وعوائق جمركية أمام الصادرات الزراعية المتوسطية:

لقد خضعت المعاملة التفضيلية التي منحت لصالح الدول العربية المتوسطية إلى العديد من العراقيل، فقد استفادت الصادرات الزراعية على سبيل المثال من إعفاءات جمركية كبيرة، لكنها قُيِّدت بتقويم زمني، كما تم تحديد سقف كمي لبعض الصادرات وتحديد أسعار مرجعية لعدد منها.

بالإضافة إلى ذلك، فرضت المجموعة الأوربية بنودا وقائية ضد أي اختلال يحدث في سوقه الداخلية نتيجة الاستيراد، هذا دون إغفال التقييد المتعلق بتطبيق قواعد صارمة في مجال المطابقة للمواصفات.

وفي هذا المجال، استفادت خمس الصادرات الزراعية العربية فقط من الإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية، بينما خضعت باقي الصادرات الأخرى إلى مختلف أنواع القيود والعراقيل المذكورة سابقا[1].

وعلى سبيل المثال تمنح المجموعة الأوروبية إعفاءات على بعض المنتجات الزراعية خلال مدة زمنية محددة من السنة، لكن في العديد من الأحيان، لا تصادف هذه الفترات الزمنية مواسم جني المحصول مما يجعلها عديمة الفائدة.

بالإضافة إلى تطبيق إعفاءات جمركية على كمية ضعيفة من الصادرات وإخضاع باقي الكميات إلى رسوم جمركية مرتفعة، يأتي هذا في إطار السياسة الزراعية المشتركة التي تولي لها أوروبا أهمية كبيرة جدا، بحيث تستوعب هذه السياسة حوالي 65% من ميزانية المجموعة

[1] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة، مرجع سبق ذكره، ص 42.

الأوروبية تقدم كإعانات لتعويض خسائر الفلاحين الأوروبيين وكذا تدعيم التنافسية في السوق الخارجية، كما تصل هذه الإعانات أحيانا إلى 75% من تكاليف الإنتاج[1].

1.ب- أثر انضمام اليونان وإسبانيا والبرتغال إلى المجموعة الأوروبية:

ساهم توسع المجموعة الأوروبية سنة 1981 و1986 بشكل كبير في عرقلة صادرات عدد من الدول العربية المتوسطية، سواء ما تعلق بالمنتجات الزراعية أو المصنعة كالنسيج والملابس على الخصوص.

كما يوجد تماثل كبير في صادرات عدد من الدول العربية المتوسطية خاصة منها تونس والمغرب مع عدد من الدول حديثة الانضمام إلى المجموعة الأوروبية، الأمر الذي أدى إلى فقدان حصة كبيرة من سوق المجموعة الأوروبية لصالح هذه الدول.

نفس الشيء حدث لما برزت دول من أوروبا الشرقية والوسطى بداية التسعينات كدول مؤهلة للانضمام، فقد حوّلت انتباه المجموعة الأوروبية إليها فنتجت عنه آثارا سلبية على الدول العربية المتوسطية، سواء من حيث تدني أهمية المعاملة التجارية التفضيلية أو الدعم المالي أو الاستثمارات الأوروبية المباشرة.

2. أثر السياسات التجارية الأوروبية على صادرات الدول المغاربية:

تعتبر المغرب وتونس من أهم الدول العربية المتوسطية المصدرة للمجموعة الأوروبية خلال فترة سريان اتفاقيات التعاون، سواء كان ذلك في القطاع الزراعي أو الصناعي (المنتجات النسيجية والملابس والجلود بشكل خاص)، إلا أن جملة هذه المنتجات هي نفسها التي تعرضت إلى القيود الأكثر شدة من الجانب الأوروبي.

2.أ- أثر السياسة الزراعية الأوربية:

تعتبر الرسوم التعويضية التي تفرضها أوربا هي الأكثر صرامة تجاه صادرات الدول المغاربية، فقد فرضت على المغرب بداية من سنة 1982 وكانت أكثر حدة ما بين 1984 و1990.

[1] عرفان تقي الحسيني، الاتحاد الأوروبي و مستقبل التجارة الخارجية العربية، من مجلة بحوث اقتصادية عربية، تصدر عن الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 11، ربيع 1998، القاهرة، ص38.

كما فرضت على تونس بداية من سنة 1986، حيث بلغت هذه الرسوم سنة 1986 على وارداتها من الطماطم المغربية على سبيل المثال 160% من سعر دخولها إلى سوق المجموعة، كما فرضت رسوم بنسبة 160% على وارداتها من الفواكه التونسية سنة 1993، مما يجعل هذه المنتجات أقل تنافسية أو غير منافسة إطلاقا أمام المنتجات الأوروبية[1].

إن تطبيق مختلف هذه العراقيل يجعل العديد من المحللين يلقون بضلال الشك حول مدى نجاعة السياسات التفضيلية الأوروبية، الموجهة لتشجيع صادرات الدول العربية المتوسطية نحوها.

وقد اعتبرت إحدى الدراسات في هذا الإطار[2] أن المعاملة التفضيلية الممنوحة لهذه الدول إلى غاية نهاية السبعينات، كان لها آثارا إيجابية في تحفيز عدد من المنتجات المصدرة خصوصا منها الزراعية، لكن بداية من الثمانينات أخذت هذه المعاملة في التراجع فأثرت بشكل كبير على الصادرات العربية المتوسطية والتونسية على الخصوص.

2.ب- أثر العراقيل الأوروبية على المنتجات النسيجية:

استفادت الدول العربية المتوسطية من إعفاء جمركي شمل معظم صادراتها المصنعة في السوق الأوربية، إلا أن هذه الإعفاءات ظلت مقيدة بحدود كمية فيما يتعلق بالمنتجات النسيجية والجلدية، ولو أن وقعها السلبي كان أقل بكثير من الأثر السلبي على المنتجات الزراعية.

3. أثر توسع المعاملة التفضيلية الأوروبية لصالح الصادرات المغاربية:

اعتبرت الدول المغاربية إلى غاية بداية السبعينات من أكبر الدول المتوسطية استفادة من المعاملة الجمركية التفضيلية التي تمنحها المجموعة الأوروبية، إلا أن ذلك لم يدم طويلا، فقد حضت كل من إسبانيا والبرتغال وقبرص وتركيا بمعاملة تفضيلية أكثر أهمية من المجموعة الأوربية بداية الثمانينات، مما هدد الصادرات المغاربية الزراعية بالانخفاض.

لكن يرى عدد من الباحثين أن الزوال الحقيقي لمعنى المعاملة التفضيلية التجارية الأوربية الممنوحة للدول المغاربية كان بداية سنة 1985، عندما قدمت المجموعة الأوروبية امتيازات

[1] Lionel Fontagné et Nicolas Pieridy, opcit, P33.
[2] IBID, P34.

جمركية أكبر بكثير من تلك المقدمة لتونس والمغرب على الخصوص، وهذا بمناسبة التحضير لانضمام البرتغال واسبانيا إلى المجموعة الأوروبية، مما كان له الأثر السلبي الواضح على الصادرات المغاربية بسبب تماثلها الكبير مع بنية صادرات البرتغال واسبانيا.

وفي هذا المجال يعتبر مؤشر "تماثل المنتجات عند التصدير"*، وسيلة مهمة لقياس مدى تشابه الصادرات ما بين الدول، وهو يشير إلى وجود تماثل كبير للصادرات المغاربية مع صادرات كل من اسبانيا والبرتغال، مما جعلها عرضة للمنافسة الشديدة في أسواق المجموعة الأوروبية، وتأتي المنتجات الزراعية على رأس قائمة هذه المنتجات ثم تليها المنتجات النسيجية، ثم بأقل درجة المنتجات الكهربائية والالكترونية[1].

أما عن"اتفاقات الملائَمة" التي أمضتها المجموعة الأوروبية بداية من سنة 1987 مع عدد من الدول العربية المتوسطية نتيجة انضمام البرتغال واسبانيا إلى المجموعة، فقد أسهمت بشكل محدود في تقليل حدوث الآثار السلبية لهذا الانضمام.

4. نتائج الاتفاقات التفضيلية الأوروبية – العربية المتوسطية:

يمكن حصر أهم نتائج هذه الاتفاقات منذ دخولها حيز التنفيذ في منتصف السبعينات وإلى غاية زوالها عند بداية إمضاء اتفاقات الشراكة منتصف التسعينات فيما يأتي:

4.أ- فيما يتعلق بالمبادلات التجارية:

- ظل عدم التكافؤ يميز حصة المبادلات التجارية بين المجموعة الأوروبية والدول العربية المتوسطية قائما، ففي حين لم تتجاوز حصة هذه الأخيرة من المبادلات الأوروبية نسبة 3%، فإن معظم مبادلات الدول العربية المتوسطية تتم مع المجموعة، مما كرس التبعية التجارية أكثر فأكثر؛
- تمكن عدد قليل من الدول العربية المتوسطية وبشكل خاص كل من تونس والمغرب، من تنويع نسبي في صادراتها تجاه المجموعة الأوروبية، بحيث أصبحت تشمل بالإضافة إلى عدد من المنتجات الزراعية، بعض المنتجات المصنعة مثل النسيج والملابس وبدرجة أقل المنتجات الكهربائية والإلكترونية؛

[1] Lionel Fontagné, Opcit, PP 40,41.

* Indice de similarité a l'exportation (ISE)

- سيادة الطابع التكاملي في المبادلات التجارية، ففي حين غلب على أهم صادرات المجموعة الأوروبية تجاه الدول العربية المتوسطية منتجات تامة الصنع ذات مستوى تكنولوجي مرتفع وقيمة مضافة مرتفعة، فقد تميزت الصادرات العربية نحو المجموعة الأوروبية بقلة التنوع وكانت تكمن أساسا في المنتجات البترولية والمواد الأولية وبعض المنتجات الزراعية والمصنعة ذات قيمة تبادلية وقيمة مضافة ضعيفتين، وتعاني بالإضافة إلى هذا من منافسة حادة من بعض دول المجموعة الأوروبية؛
- تميزت المبادلات التجارية بين المجموعة الأوروبية والدول العربية المتوسطية بوجود عجز مستمر في رصيد مبادلاتها لصالح المجموعة الأوروبية، ما عدا حالة الجزائر بفضل صادراتها البترولية.

وخلاصة القول، أن اتفاقات التعاون المبرمة في السبعينات لعبت دورا ضعيف الأهمية من حيث مساهمته في تنمية أو تنويع المبادلات التجارية للدول العربية مع المجموعة الأوربية، ما عدا بعض القطاعات المحدودة في كل من المغرب وتونس، وهذا لأسباب نابعة أساسا من خصائص اقتصاديات الدول العربية بحد ذاتها، بالإضافة لأسباب أخرى يمكن حصر بعضها في ما يأتي[1]:

- الصدمة البترولية لسنة 1973 ثم الثانية سنة 1979 التي أدخلت السوق الأوروبية المشتركة في أزمة اقتصادية حادة، وهو ما أدى إلى انخفاض كبير في حصة وارداتها من الدول المغاربية خصوصا؛
- دخول صناعة النسيج الأوروبية في أزمة، مما هدد بشكل مباشر بنية الصادرات المغاربية بشكل خاص والدول العربية على العموم، حيث أصبحت صادرات هذه الأخيرة في قطاع النسيج تصطدم بالحماية الجمركية الأوروبية والعراقيل غير الجمركية خاصة فيما يتعلق بمطابقتها للمواصفات الأوروبية؛
- تضررت العديد من الدول المتوسطية بسبب التوسع الأوروبي لسنتي 1981 و1986، فقد تزايدت الصادرات الاسبانية والبرتغالية نحو السوق الأوروبية على حساب المنتجات المغاربية على الخصوص؛

[1] توفيق المدني، المغرب العربي و مأزق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، دار لبنان للطباعة و النشر، بيروت، الطبع الأولى، 2004، ص17.

- كذلك فقد ظلت أوروبا خلال هذه الفترة تشدد في وضع العراقيل الجمركية وغير الجمركية في عدد من المنتجات المصنعة (الملابس والنسيج وبعض المنتجات الصناعية الغذائية)، وعدد من المنتجات الزراعية ذات الميزة التنافسية لصالح الدول العربية والمتوسطية.

4.ب- فيما يتعلق بالتعاون التقني والمالي:

- يمكن اعتبار الموارد المالية المقدمة من المجموعة الأوروبية إلى الدول العربية المتوسطية على شكل إعانات وقروض ميسرة ضعيفة ومحدودة، فقد بلغت حصة الإعانات المالية الأوروبية المقدمة للدول العربية المتوسطية بـــ 7 بالمائة من مجموع ما تحصلت عليه هذه الدول من مختلف أنحاء العالم، بينما تلقت حوالي31 بالمائة من الولايات المتحدة الأمريكية و28 بالمائة من منظمة الدول المصدرة للبترول، كما عرفت هذه الإعانات تراجعا مستمرا منذ أواخر الثمانينات فكانت لا تتجاوز 0.25 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي للدول الأوروبية، في حين كان الهدف المسطر بداية تنفيذ الاتفاقات التفضيلية هو بلوغ نسبة 1 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي[1]؛
- أما عن نسبة التحويلات المالية القادمة من المجموعة الأوروبية على شكل استثمارات مباشرة، فقد ظلت ضعيفة مقارنة بالحاجة إلى رأس المال، ومثال على ذلك، يعتبر المغرب من أهم الدول المستفيدة من التدفقات الاستثمارية الأوروبية، إلا أنه لا تمثل لديه هذه الاستثمارات سوى 2.5 بالمائة من مجموع استثماراته الوطنية خلال الفترة 1985 إلى 1992[2].

خلاصة القول، لقد كان من بين الأهداف المسطرة في إطار اتفاقات التعاون التي أمضتها المجموعة الأوروبية سنتي 1976 و1977 مع عدد من الدول العربية المتوسطية، هو تنمية المبادلات التجارية إلى مستويات عالية وإعطاء دفعة من أجل تطوير مختلف القطاعات الاقتصادية خاصة منها الزراعة والصناعة، وعلى صعيد آخر إيجاد موارد مالية على شكل إعانات وقروض تعزز هذا التعاون.

[1] المنصف الهرقلي، مرجع سبق ذكره، ص430.

[2] Lionel Fontagné et Necolas Péridy, Opcit, P33.

إلا أنه وبالرغم من استغراق هذه الاتفاقات فترة طويلة نسبيا (حوالي عقدين من الزمن منذ 1976 إلى 1995)، فنتائجها كانت محتشمة ولم تبلغ الطموحات المعلنة، بحيث ظلت الهوة شاسعة بين الأهداف الكبيرة التي كان يُطمح إلى تجسيدها وبين الوسائل المحتشمة التي سخرت لها في الميدان.

فالمعاملة التفضيلية التي منحت لمختلف الدول العربية المتوسطية كانت تخضع للعديد من القيود والعراقيل، مما جعل مكاسبها ضعيفة تستفيد منها بشكل نسبي عدد قليل من الدول في عدد محدود من المجالات.

لذلك كان من الضروري إعادة النظر في مضمون هذه الاتفاقات من أجل الوقوف على نقاط ضعفها من جهة، ومن أجل مسايرة مختلف التغيرات والتطورات الإقليمية والعالمية الحاصلة خلال سنوات التسعينات من جهة أخرى، فكان نتاج ذلك هو إبرام اتفاقات شراكة تهدف في مضمونها الاقتصادي – كما كان مقررا – إلى إنشاء منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية آفاق 2012 .

المبحث الثاني: دوافع الشراكة الأورومتوسطية ومكانة منطقة التبادل الحر.

عرفت العلاقات الاقتصادية بين المجموعة الأوروبية والدول المتوسطية عموما والدول العربية المتوسطية على الخصوص منتصف التسعينات، تغيرا جذريا عما كانت عليه خلال عقدي السبعينات والثمانينات، نتيجة بروز عدد من المتغيرات على المستوى العالمي والإقليمي أثرت على مسار العلاقات ما بين هذه الدول.

وفي هذا الصدد، فقد انعقد مؤتمر أوروبي متوسطي ببرشلونة في نوفمبر 1995، أعتبر الأساس في إقرار "نمط الشراكة" ما بين الاتحاد الأوروبي المكون في ذلك الوقت من 15 دولة من جهة، وكل دولة من الدول العربية المتوسطية سابقة الذكر على حدة (يضاف إليها الدول التي لم تكن قد انضمت إلى الاتحاد الأوربي بعد وكل من تركيا والكيان الإسرائيلي) من جهة أخرى.

أما هدفها المعلن الشامل فهو جعل من المتوسط منطقة سلام وازدهار، يكون حجر الزاوية فيه هو إنشاء منطقة للتبادل التجاري الحر بشكل تدريجي، كان من المفترض تحقيقها سنة 2012، في إطار ما تسمح به اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة المنبثقة عن جولة أورغواي سنة 1994، القاضية بإلزامية تبادل المزايا التفضيلية بين الأطراف المكونة للاتفاقات التجارية من نمط "شمال/ جنوب"، بالرغم من اختلاف مستويات التقدم الاقتصادي فيما بينها.

وسيتم التطرق من خلال هذا الجزء من الدراسة، إلى المتغيرات التي استدعت نشوء اتفاق الشراكة وأهم مبرراته، كما سيتم التطرق إلى مضمون اتفاق الشراكة عموما وإنشاء منطقة التبادل الحر على الخصوص، واهم التطورات التي صحبت هذا الاتفاق.

المطلب الأول: نشأة الشراكة الأوروبية المتوسطية وأهم دوافعها:

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى أهم المتغيرات العالمية والإقليمية التي استدعت إقامة اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، وكذا أهم دوافع الجانب الأوروبي والجانب المتوسطي عموما والدول العربية على الخصوص.

1. المتغيرات العالمية والإقليمية وراء إقامة اتفاق الشراكة:

ويمكن حصر بعض من هذه المتغيرات في ما يأتي:

1.أ. انتهاء الحرب الباردة وسقوط جدار برلين:

بعد انتهاء الحرب الباردة وانهيار المجموعة الاشتراكية المكونة أساسا من الاتحاد السوفيتي ثم توحد الألمانيتين، بدأ الاتحاد الأوربي يفكر في توسيع إطاره الجغرافي بما يمكنه من استيعاب دول أوروبا الوسطى والشرقية، ومساعدتها على تحويل اقتصادياتها إلى نظام اقتصاد السوق الحر.

وقد سارع إلى دعم عدد من دول الكتلة الشرقية من خلال مساندة إصلاحاتها الاقتصادية والسياسية وتدعيمها ماليا وتقنيا، تمخض عنها عملية تحول كبرى تم من خلالها ضم عدد منها للاتحاد الأوروبي الذي أصبح يتكون من 15 دولة وفق اتفاقية ماستريخت لسنة 1993[1].

1.ب. اختتام جولة أورغواي وتبني مختلف اتفاقاتها:

لم تعد تسمح اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة المعلنة خلال جولة مراكش سنة 1994 استمرار الدول النامية في الاستفادة من الامتيازات التجارية من جانب واحد، التي كانت تطبع العلاقات الاقتصادية بين الدول المتقدمة والمتخلفة قبل عقد التسعينات، حيث أصبحت لا تتماشى مع القواعد الجديدة للمنظمة العالمية للتجارة التي تحث على استبدالها بإنشاء مناطق تبادل حر ما بين الدول تشترط تبادل المزايا والمعاملة التفضيلية في ما بينها، وقد تم الاكتفاء بمنح الدول النامية فترات أطول في إطار المنظمة العالمية للتجارة تصل إلى 10 سنوات من أجل تطبيق مختلف الاتفاقات.

[1] محمد الصمادي، اتفاقيات التجارة الحرة و انعكاساتها على الاقتصاديات العربية، من مطبوعة بعنوان التحولات الاقتصادية العربية والألفية الثالثة، من تأليف أحمد السيد النجار وآخرون الطبعة الأولى، مجموعة من دور النشر، 2004، ص65.

1.جـ. بروز الإقليمية الجديدة كصيغة مستحدثة من التكتل:

شهدت فترة التسعينات توسعا لم يكن له نظير من حيث عدد التكتلات الاقتصادية التي شرع في إنشائها، وبالخصوص تلك التي تأخذ شكل مناطق تبادل حر حيث يكون أعضاؤها من دول متقدمة وأخرى نامية، وتعرف هذه الصيغة بالإقليمية الجديدة.

وكان أهم اتفاقية أخذت هذا الشكل بداية التسعينات وبالتحديد سنة 1994، هي منطقة التبادل الحر لشمال أمريكا التي تضم كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا من جهة والمكسيك من جهة أخرى.

1.د. انعقاد مؤتمر مدريد للسلام:

لقد ساهم انعقاد مؤتمر مدريد للسلام سنة 1991، في فتح باب النقاش بين عدد من الدول العربية وبين إسرائيل، والذي أدى إلى توقيع اتفاقات أوسلو سنة 1993 برعاية الولايات المتحدة الأمريكية بالدرجة الأولى، كما سمح بتوفير المناخ الملائم واغتنام الفرصة من طرف الاتحاد الأوروبي لتمهيد انعقاد مؤتمر برشلونة سنة 1995 بينه وبين الدول المتوسطية بوجود إسرائيل كطرف فيها.

ويمكن القول أن اتفاقات أوسلو لسنة 1993 قد لعبت دورا مهما في جلوس كل من الدول العربية المتوسطية وإسرائيل على طاولة واحدة من أجل عقد اتفاق برشلونة سنة 1995.

2.دوافع عقد اتفاق الشراكة الأوروبية العربية:

يمكن اعتبار مختلف المتغيرات سابقة الذكر، بمثابة تمهيد لبروز مجموعة من الدوافع من الجانب الأوروبي ومن جانب الدول العربية المتوسطية، وسنحاول فيما يأتي تسليط الضوء على بعض دوافع الشراكة، وتعتبر الدوافع النابعة من الاتحاد الأوروبي هي الأقوى لأنه في الأخير هو صاحب الفكرة بعد ما تم تخليه عن اتفاقات التعاون السابقة التي تجاوزها الزمن وتأكد فشلها.

2.أ. دوافع من جانب الاتحاد الأوروبي:

من بين دوافع الجانب الأوربي نذكر ما يأتي:

2.أ.1. الدافع الأمني:

يمكن اعتبار الجانب الأمني من أهم الدوافع الأوروبية الحقيقية نحو استبدال اتفاقات السبعينات التي تبين فشلها باتفاقات الشراكة مع مختلف الدول العربية المتوسطية، وبالمعنى الأوسع محاولة إيجاد من خلال الصيغة الجديدة حل للهجرة غير الشرعية وغير المرغوب فيها.

بالإضافة إلى ذلك نجد بحث سبل تأمين إمدادات الطاقة ومحاولة التصدي للاضطرابات الأمنية التي شهدتها الضفة الجنوبية للمتوسط والحيلولة دون وصولها إلى أوروبا[1].

لكن لا يمكن أن نغفل كذلك دافع هو الآخر له أهميته، ويتعلق الأمر بدافع تحقيق الأمن لإسرائيل في المنطقة.

أما بالنسبة لقضايا الهجرة السرية، فتعتبر على رأس الأولويات الأمنية في أوروبا باعتبارها – حسب الأوروبيين– سبب تفشي مشكلة البطالة.

فقد طلب المجلس الأوروبي المنعقد في كوبنهاغن سنة 1993 من إحدى اللجان، إعداد ورقة تتضمن الرؤية الأوروبية الإستراتيجية، فكانت تلك الورقة حسب بعض المحللين الأساس العملي نحو تطوير العلاقة مع الدول المتوسطية في إطار اتفاق الشراكة وكان المطلب الرئيسي هو تخفيض معدلات البطالة في أوروبا[2].

كما تشير بعض الدلائل إلى وجود اعتقاد في الأوساط الأوروبية، بأن تحقيق الاستقرار الاقتصادي ومن ثم السياسي والأمني في الدول العربية المتوسطية، لابد أن ينعكس إيجابا على أمن واستقرار الدول الأوروبية ذاتها[3].

2.أ.2. الدافع الاقتصادي:

يرى الجانب الأوروبي أن الضفة الجنوبية للمتوسط تمثل سوقا واسعة وواعدة، كما تتمتع بمخزون كبير من الموارد الطبيعية، لذا فإنه من الأهمية الحيوية السياسية والاقتصادية لأوروبا

[1] مركز الدراسات السياسية و الإستراتيجية للأهرام، مرجع سبق ذكره، ص18.
[2] أحمد فراس العوران، الشراكة الأوروبية المتوسطية...، من مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 18، العدد الأول، 2000، ص 193.
[3] أحمد فراس العوران، مرجع سبق ذكره، ص 192.

هو تنمية علاقاتها مع هذه الدول، لأن ذلك يضعها في موقع تنافسي أفضل أمام المنافسة الأمريكية والآسيوية.

كما أن الإدماج التدريجي لدول جنوب المتوسط ضمن الفضاء الاقتصادي الأوروبي، سيسمح بانتقال اقتصاديات دول جنوب المتوسط من واقعها المجزأ بين أسواق صغرى ومهمشة، إلى فضاء اقتصادي أوسع، مما سيساهم في رفع حجم الصادرات الأوروبية من السلع والخدمات[1].

وتجسيدا لهذا الدافع يسعى الجانب الأوروبي لتحقيق منطقة تبادل حر متوسطية يُتوقع أن يصل حجم سوقها إلى 800 مليون نسمة آفاق 2025، وهو ما يدعم دافع إيجاد موقع تنافسي أفضل[2].

كذلك من دوافع الاتحاد الأوروبي الاقتصادية، هو التخلص تدريجيا من أعباء الدعم المالي المجرد الذي كان يقدم إلى الدول العربية المتوسطية في إطار اتفاقات التعاون السابقة.

2.أ.3. الدافع السياسي:

من الدوافع السياسية الأوروبية، أن إنشاء اتفاق شراكة أوروبية متوسطية يضم دول عربية بالإضافة إلى الكيان الإسرائيلي، سيكون بمثابة الرد على إصرار الولايات المتحدة الأمريكية بأن تنفرد بالترتيب لفكرة الشرق الأوسط.

خاصة وأن هذه الفكرة أخذت قسطا كبيرا من الجدية من الجانب الأمريكي والإسرائيلي بعد مؤتمر مدريد للسلام، بحيث أصبح ينظر لهذه المنطقة أنها منطقة جذب اقتصادي كبير في حالة التوصل إلى اتفاق سلام شامل.

وقد وجدت العديد من الدول العربية المتوسطية نفسها منغمسة في شعارات التعاون الاقتصادي الإقليمي ومن ضمنها الكيان الإسرائيلي، ونتيجة لذلك أقيمت العديد من الملتقيات الاقتصادية الهامة بحضور مكثف لرجال الأعمال الإسرائيليين بداية من مؤتمر الدار البيضاء سنة 1994 بالمغرب[3].

[1] عبد الفتاح الرشدان العرب و الشراكة الأوروبية المتوسطية، من مجلة مؤتة للبحوث و الدراسات، المجلد 12، العدد 4، سنة 1997، الأردن، ص52.

[2] أحمد فراس العوران، مرجع سبق ذكره، ص191.

[3] عبد الفتاح الرشدان، مرجع سبق ذكره، ص ص 52، 53.

2.أ.4. دوافع ناتجة عن التوسع نحو دول شرق ووسط أوروبا:

لقد لعبت ألمانيا دورا كبيرا لتحقيق مسعى التوسع نحو دول شرق ووسط أوروبا، فأحدث بذلك نوعا من عدم التوازن الداخلي بين دول الاتحاد، بالإضافة إلى حدوث اختلال من حيث علاقاته الخارجية.

ومن أجل تجاوز هذا الإشكال دفع الاتحاد الأوروبي أعضاءه نحو توثيق العلاقات مع دول جنوب المتوسط من خلال اتفاق الشراكة[1].

2.ب. دوافع من جانب الدول العربية المتوسطية:

بالنظر إلى القوة الاقتصادية والسياسية التي يتمتع بها الاتحاد الأوروبي، مقارنة بالضعف والتشتت الذي تشهده الدول العربية المتوسطية خاصة مع تأثرها بمختلف المتغيرات العالمية الحاصلة بداية التسعينات، فيظهر من البديهي أن مضمون اتفاق الشراكة جاء بصياغة أوروبية وبالتالي يخدم بالدرجة الأولى مصالحها.

أما الدول العربية المعنية فقد كان مجال المناورة لديها ضيقا جدا، ولم يكن لديها قوة التأثير الكافية بما يخدم مصالحها في إطار هذا الاتفاق، إلا أن قبوله قد يكون نابعا من بعض الدوافع الخاصة بها، بحيث قد تتقاطع بعض مصالحها مع المصالح الأوروبية في مضمون هذا الاتفاق، ومنها:

2.ب.1. القرب الجغرافي:

ينبغي التأكيد في البداية على أهمية الدافع الجغرافي الذي يفرض نفسه كأقوى الدوافع من جانب الدول العربية على الخصوص، وهذا من أجل توثيق روابطها مع الاتحاد الأوروبي، خاصة وأن هذه الدول قد دخلت تدريجيا في مرحلة انتقالية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق الحر الذي يعتبر الاتحاد الأوروبي أحد فاعليه.

2.ب.2. انهيار المعسكر الشرقي:

يعتبر انهيار المعسكر الشرقي الذي كان في وقت سابق بمثابة قوة دعم هامة لصالح مختلف الدول العربية المتوسطية، ثم انضمام عدد من دول شرق ووسط أوروبا لاتفاقية

[1]Pierre willa, opcit, P09.

ماستريخت المؤسِّسة للاتحاد الأوروبي، من بين دوافع الدول العربية للانضمام لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وهذا حتى يتم تفادي عدد من المخاوف أهمها[1]:

- زيادة الدعم المالي للدول الأوروبية الشرقية على حساب الدول العربية المتوسطية؛
- تقليص فرص العمل للأيدي العاملة من الدول العربية نتيجة انفتاح أوروبا المرتقب على حركة الأيدي العاملة الوافدة من دول أوروبا الشرقية؛
- تقلص فرص الاستثمار في الدول العربية نتيجة توجه رؤوس الأموال الأوروبية أكثر فأكثر نحو الدول الشرقية والوسطى.

2.ب.3. مسايرة التطورات العالمية والإقليمية:

وهذا خوفا من تهميشها عن مختلف الأحداث التي تعاقبت في المنطقة، كما كانت ترى من معاني المتوسطية والسياسة المتوسطية – بالرغم مما يحوم حولها من مخاطر–أنها وسيلتها في إيجاد معبر نحو الاندماج الاقتصادي العالمي[2].

كذلك وفي نفس السياق، فإن التسارع الكبير الحاصل في تكوين التجمعات الاقتصادية الإقليمية مثل النافتا والاتحاد الأوروبي والآسيان، وفي ظل ثورة الاتصالات والمعلومات، كان اتفاق الشراكة يعني الارتباط بإحدى أكبر القوى الاقتصادية الدولية كمحرك للتنمية الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، وأن تحقيق هذه الغاية يتعلق بما سيوفره اتفاق الشراكة من تأمين وضع تفضيلي لمنتجات هذه الدول في السوق الأوروبية، وإمكانية الاستفادة من دعم عمليات التحرير والإصلاح الاقتصادي خلال تلك الفترة[3].

أيضا، فقد أصبحت الدول العربية المتوسطية أساسا تتطلع لتنامي الدور الأوروبي باعتباره اقل تعصبا عن الدور الأمريكي، خاصة بالنسبة لموقفها من "الصراع العربي الإسرائيلي"، وبالتالي تتجه هذه الدول لتفعيل علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي[4].

كما يعتبر الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الرئيسي للدول المتوسطية الذي لا يمكن تجاهله.

---

[1] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة..، مرجع سبق ذكره، ص36.

[2] Pierre willa, La méditerranée comme espace invente ,Jean Monnet Working Papers (JMWP),in coopérative and international politics, n° 25,novembre 1999, P09.

[3] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة..، مرجع سبق ذكره، ص 36.

[4] مركز الدراسات السياسية و الاستراتيجية للأهرام، مرجع سبق ذكره، ص17.

أخيرا، يمكن القول أن توقيع اتفاق التعاون الاقتصادي مع الاتحاد الأوروبي لا يعد بذاته أمرا مستحدثا، باعتبار أنه عملية امتداد لعلاقات اقتصادية سابقة لم تبلغ النتائج الايجابية المرجوة، حيث تأمل الدول العربية المتوسطية أن تكون صيغة الشراكة أفضل من سابقتها بالرغم من كل المخاطر المحفوفة حولها، خاصة ما تعلق بإنشاء منطقة تبادل حر بحيث تكون التزامات الطرفين متساوية بالرغم من تباين مستوى التطور الاقتصادي لكل منهما.

المطلب الثاني: اتفاق التبادل الحر في إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية:

شهد بداية المنتصف الثاني من تسعينات القرن الماضي، ميلاد نمط جديد من العلاقات الأوروبية المتوسطية، يتمثل في اتفاق الشراكة الذي جاء لتعويض اتفاقات التعاون التفضيلية السابقة.

وقد حددت ندوة برشلونة لسنة 1995 أسس العلاقات الإقليمية الجديدة من أجل إقامة منطقة سلام واستقرار وازدهار في المنطقة المتوسطية، ويحدد الإعلان الختامي للندوة ثلاثة مجالات للشراكة وهي المجال الأمني والسياسي، المجال الاقتصادي والمالي والمجال الاجتماعي والإنساني.

ويعتبر إنشاء منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية في آفاق 2012، أهم ما تضمنه المحور الاقتصادي بشكل خاص واتفاق الشراكة عموما.

1. ظروف الإعداد لندوة برشلونة – إطار الشراكة– وأهم خصائصه:

1.أ. الإعداد لندوة برشلونة سنة 1995:

ظهرت أولى ملامح الإعداد لندوة تضم مختلف الدول الأوربية والمتوسطية من خلال المبادرات التي أطلقتها كل من اسبانيا وايطاليا بداية من سنة 1990، فقد دعتا لعقد ندوة حول الأمن والتعاون المتوسطي، تبعها بعد ذلك "إعلان بترسبورغ" سنة 1992 الهادف لإقامة حوار مع الدول المغاربية.

أما الخطوة الجوهرية في إطار هذا المسعى فكانت خلال المؤتمر الأوروبي بمدينة كورفو اليونانية في جوان 1994، الذي مهد الأرضية لإقامة شراكة أوروبية متوسطية بحيث ركز على ضرورة تقوية سياسة الاتحاد الأوروبي مع الدول المتوسطية، وبعد ذلك قامت المفوضية

الأوروبية شهر أكتوبر 1994 بتحديد أهم المحاور المقترحة في سبيل إقامة شراكة أوروبية متوسطية أساسها إنشاء منطقة تبادل حر.

كما اقترحت تعويض اتفاقات التعاون الأوروبية المتوسطية السابقة، باتفاقات شراكة بين الاتحاد الأوروبي من جهة والدول العربية المتوسطية كل واحدة على حدة من جهة أخرى.

وتمت المصادقة على هذه الإستراتيجية من طرف المجلس الأوروبي بمدينة إيسن (ESSEN) الألمانية نهاية 1994، ثم بمدينة كان (CANNES) في جوان 1995.

أما الإطار التأسيسي لاتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، فقد تم تبنيه خلال فترة رئاسة اسبانيا للاتحاد الأوروبي في ندوة برشلونة المنعقدة بين 27 و28 نوفمبر1995.

وقد حضر هذه الندوة الاتحاد الأوروبي بـــ 15 دولة مكونة له آن ذاك، و11 دولة متوسطية معنية بالشراكة بالإضافة إلى الكيان الإسرائيلي، منها ثماني دول عربية بالإضافة إلى دولتين التحقتا بالاتحاد سنة 2004 وهي قبرص ومالطا، أما تركيا فقد تحصلت سنة 1999 على صفة البلد المرشح لعضوية الاتحاد الأوروبي.

1.ب. مميزات اتفاق الشراكة:

يتميز اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية المنبثق عن ندوة برشلونة عن المبادرات الأوروبية السابقة تجاه الدول المتوسطية بثلاث خصائص[1]:

أولا: اتساع مجالات التعاون وشمولها، فهي سياسة شاملة ذات أبعاد اقتصادية وسياسية وأمنية واجتماعية وإنسانية، كما تميزت بكونها سياسة ذات طابع عالمي نبعت من البيئة العالمية الجديدة وارتبطت بها، فهي لا تعترف بالمعاملة التفضيلية من جانب واحد.

ثانيا:اتساع نطاق المشاركة والعضوية مقارنة مع المبادرات السابقة.

ثالثا: أنها تهدف على المدى الطويل إلى تعزيز التعاون على محور جنوب/جنوب، أي التعاون فيما بين الدول المتوسطية.

[1] مركز السياسات و الإستراتيجية للأهرام، مرجع سبق ذكره، ص19.

2. مـــضمون اتفاق الشراكة وأهم أهدافه:

2.أ. مضمون اتفاق الشراكة:

صدر عن ندوة برشلونة المنعقدة في نوفمبر 1995 إعلان ختامي، تم تبنيه بالإجماع بتحديده لثلاثة محاور تشكل مضمون الشراكة، وهي المحور الاقتصادي والمالي والمحور السياسي والأمني والمحور الاجتماعي والإنساني، وبالنظر إلى طبيعة بحثنا هذا سنتناول المحور الاقتصادي والمالي بشكل مفصل على عكس المحور الآخر.

2.أ.1. المحور الاقتصادي والمالي:

يعتبر أهم محاور اتفاق الشراكة لكلا الطرفين، فهو يهدف إلى تحقيق الاستقرار لأوروبا، كما يهدف إلى تحقيق التنمية لدول جنوب المتوسط.

حيث أكد الإعلان الختامي لندوة برشلونة على أن جوهر الشراكة الاقتصادية والمالية، يرتكز على تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي الدائم والمتوازن الذي يؤدي إلى تحقيق منطقة ازدهار مشتركة، كما حدد إعلان برشلونة الأهداف بعيدة المدى الآتية[1]:

- تسريع عملية النمو الاقتصادي والاجتماعي المستديمين؛
- تحسين الظروف المعيشية ورفع مستوى التشغيل وتقليص فوارق النمو بين ضفتي المتوسط؛
- تشجيع التعاون والتكامل الإقليميين.

ومن أجل بلوغ مختلف هذه الأهداف نص إعلان برشلونة على:

أولا:إنشاء منطقة تبادل حر:

يهدف الاتحاد الأوروبي أن يكون اتفاق برشلونة نواة لإنشاء أكبر منطقة تبادل حر في العالم، تضم في أكثر من 40 دولة يبلغ عدد سكانها مجتمعة أكثر من 700 مليون نسمة، آخذا في الاعتبار البنود والترتيبات الأساسية التي نصت عليها اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة، وقد حددت سنة 2012 كحد أقصى لدخول هذه المنطقة حيز النفاذ بعد إتمام عمليات التحرير التدريجي للرسوم الجمركية على السلع المصنعة .

[1] صادق رياض صادق أبو العطاء، مرجع سبق ذكره، ص09.

كما حدد إعلان برشلونة الختامي عددا من الإجراءات الضرورية لتسهيل التوصل إلى إقامة منطقة تبادل حر تدريجيا كان أهمها[1]:

- توحيد وتنسيق إجراءات التراخيص والمنافسة وحماية حقوق الملكية الفكرية وقواعد المنشأ؛
- تعزيز التوجه نحو اقتصاد السوق الحر، آخذا في الاعتبار الفوارق في مستويات النمو بين ضفتي المتوسط؛
- تحديث الهياكل الاقتصادية والاجتماعية وإعطاء الأولوية للقطاع الخاص، وتطوير القطاع العام؛
- الاهتمام بتخفيف الآثار الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن عملية التحول إلى اقتصاد السوق الحر؛
- الاهتمام بسياسات نقل التكنولوجيا من دول شمال المتوسط إلى جنوبه.

ثانيا: تحقيق التعاون الاقتصادي والتنسيق الإقليمي:

اعتبر التعاون الطوعي في مجال التبادل التجاري بمثابة الأساس لتحقيق هدف إنشاء منطقة التبادل الحر، ويشير اتفاق الشراكة إلى ضرورة توفير المناخ الملائم للمشروعات على الدخول في اتفاقات لدعم التعاون الاقتصادي والتحديث الصناعي الإقليمي.

ومن بين الجوانب التي أشار إليها إعلان برشلونة فيما يتعلق بالتعاون الإقليمي نجد[2]:

- البعد البيئي لسياسات التنمية؛
- تنسيق سياسات التعاون في مجال الطاقة؛
- تطوير أساليب الزراعة؛
- تطوير البنية الأساسية ووسائل الاتصالات.

ثالثا: أهمية التعاون المالي:

أشار إعلان برشلونة إلى أن تحقيق منطقة تبادل حر ونجاح شراكة أورومتوسطية يحتاجان إلى زيادة المعونات المالية وقروض بنك الاستثمار الأوروبي، إضافة إلى المعونات الثنائية

[1] هناء عبيد، السياسة الأوربية تجاه الشرق الأوسط، مركز الدراسات والسياسات الإستراتيجية،القاهرة، 2001،ص 26.
[2] المرجع السابق، ص26.

من الدول الأوروبية التي ينبغي أن توجه أساسا لدعم التنمية المستدامة وتعبئة القدرات الاقتصادية المحلية.

وفي هذا الصدد وافق المجلس الأوروبي على تخصيص غلاف مالي يتم إدارته في إطار برنامج متعدد الأطراف، تؤخذ فيه بعين الاعتبار خصائص كل دولة على حدة، مع تشجيع الحوار بين الدول المعنية بالشراكة حول سياستهم الاقتصادية وحول الأسلوب الأمثل للتعاون المالي.

2.أ.2. المحور السياسي والأمني:

حدد الهدف من هذا المحور بجعل ضفتي البحر المتوسط منطقة استقرار وأمن على الصعيد الإقليمي، كما يهدف إلى إيجاد حوار سياسي دائم بين الدول المتوسطية المعنية بالشراكة من جهة، والاتحاد الأوروبي من جهة أخرى.

ويغطي هذا الحوار سائر المواضيع ذات الاهتمام المشترك استنادا إلى احترام المبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان وفقا للإعلان العالمي لحقوق الإنسان، كما تسعى الاتفاقية لتحقيق الأهداف المشتركة من خلال التعاون والحوار المنتظم بين ضفتي المتوسط[1].

كما تضمنت الاتفاقية الإشارة إلى عملية السلام، وورد بها ذكر مبدأ الأرض مقابل السلام، وعدم احتلال أراضي الغير بالقوة، وحق الدولة في استخدام الوسائل المشروعة لممارسة السيادة، وحق الشعوب في تقرير مصيرها[2]، والملاحظ أن مضمون هذا المحور من اتفاق برشلونة لم يوجد له نظير في مختلف الاتفاقات السابقة.

3.أ.2. المحور الاجتماعي والإنساني والثقافي:

أدرج هذا المحور ضمن بنود الاتفاقية نتيجة للهاجس الذي أفرزته الهجرة المتزايدة من الجنوب إلى الشمال، وتزايد معدلات الجريمة ومظاهر الفساد وانتشار المخدرات في المنطقة المتوسطية، ومن ثم تم التركيز على تنمية الموارد البشرية وتشجيع التفاهم والتبادل بين الثقافات، كما يؤكد الإعلان على ضرورة الاحترام المتبادل للثقافات والأديان[3].

[1] محمد الصمادي ، مرجع سبق ذكره، ص67.
[2] إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مرجع سبق ذكره، ص 249.
[3] صادق رياض صادق أبو العطاء، مرجع سبق ذكره، ص10.

المطلب الثالث: الآليات (الأدوات) التنظيمية للشراكة

ترتكز الشراكة الأوروبية المتوسطية على إطار مؤسساتي (تنظيمي) مبني على تنظيم متعدد الأطراف وآخر ثنائي الأطراف، بحيث يتكفل هذا الإطار باستمرار التفاوض حول مختلف المواضيع التي تهم المنطقة المتوسطية، وتعتبر المفوضية الأوروبية بمثابة الفاعل المحوري في سير وتنفيذ مختلف الأعمال في إطار الشراكة.

1- الإطار متعدد الأطراف:

يعتبر من الآليات المؤسساتية لاتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، يتم من خلاله عملية التقييم والتعديل للاتفاق، ومن أهم أدواته التنظيمية نجد المؤتمر الأورومتوسطي لوزراء الشؤون الخارجية الذي ينعقد مرة في كل سنتين.

بالإضافة إلى المؤتمرات الوزارية القطاعية التي تتابع مختلف ميادين التعاون على المستوى الإقليمي، وكذا اللجنة الأورومتوسطية لمتابعة مسار برشلونة المعروف باسم "اتفاقية الأوروميد" التي تجتمع مرة في كل شهرين على الأقل، هدفها تأمين التنسيق في إطار الشراكة.

كما تم إنشاء جمعية البرلمانيين الأورومتوسطية سنة 2004 لها سلطة استشارية وتقوم بتقديم مختلف الاقتراحات فيما يتعلق بمستجدات الشراكة، وتجدر الإشارة هنا أن المفوضية الأوروبية تعتبر بمثابة الفاعل الرئيسي في سير مختلف هذه الآليات التنظيمية[1].

2- الإطار ثنائي الأطراف:

يتمثل الإطار ثنائي الأطراف في الاتفاقات الثنائية المعروفة باتفاقات الشراكة " Accords d'associations" بالإضافة إلى مجلس الشراكة، ويعتبر بمثابة الإطار الذي يتولى تسيير اتفاقات الشراكة مع كل دولة على حدة، بحيث يتمثل الهدف النهائي للمحور الاقتصادي لهذه الاتفاقات في إقامة منطقة التبادل الحر بشكل تدريجي بين الاتحاد الأوربي وكل دولة متوسطية على حدة.

[1]Françoise Magnan-marionnet et all, le partenariat économique et financier euro-méditerranéen, bulletin de la banque de France, N°168, décembre 2007, P08.

2.أ- اتفاقات الشراكة:

تنطوي اتفاقات الشراكة على جوانب عامة متماثلة في مختلف الاتفاقات الثنائية المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية، كما تتضمن جوانب من الخصوصية تختلف من اتفاق إلى آخر، ومثال على ذلك بند حرية إقامة المشروعات الذي نجده في اتفاقات الشراكة الثنائية مع بعض الدول مثل تونس والمغرب ومصر، ولا نجده مع باقي الدول الأخرى.

أما عن أهم ما تصبو إليه هذه الاتفاقات الثنائية، فيكمن في متابعة تنفيذ منطقة التبادل الحر مع كل دولة خلال الفترة المحددة بحوالي 12سنة، كما تهتم بجوانب أخرى مثل العمل على تحرير تدفقات رؤوس الأموال المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، وقواعد المنشأ وقواعد المنافسة والخوصصة[1].

وفي هذا الإطار دخلت اتفاقات الشراكة حيز التنفيذ مع كل الدول العربية ما عدا سوريا، والمقصود بدخول الاتفاقية حيز التنفيذ هو شروع هذه الدول في إلغاء الرسوم الجمركية المطبقة على الواردات الأوروبية المصنعة وفق رزنامة متفق عليها إلى أن يتم إلغاء هذه الرسوم كلية في ظرف 12 سنة.

2.ب- مجلس الشراكة:

يدار كل اتفاق شراكة من خلال مجلس يسمى بمجلس الشراكة، تنصب مهمته في تعميق العلاقة الثنائية من خلال المتابعة الدائمة حسب برنامج العمل ثنائي الأطراف.

ويتكون هذا المجلس من ممثلي الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي واللجنة الأوروبية من جهة، وممثل الدولة التي أمضت اتفاق الشراكة من جهة أخرى، كما يتم ترأس المجلس بالتناوب خلال كل سنة كاملة من طرف ممثل رئاسة مجلس الاتحاد الأوربي وممثل حكومة تلك الدولة، عادة ما يكون وزيرها للخارجية، كما يضم المجلس لجنة للشراكة تعمل على مساعدته في أداء مهامه[2].

[1] Rémy leveau, opcit, P07.

[2] Elyes Ghanmi, la coopération euro-méditerranéenne a l'épreuve de la question institutionnelle, communication au colloque organisé par l'institut d'études européennes de l'université de Louvain et les facultés universitaires, Saint-Louis, PP 09, 10.

3- الآلية التمويلية:

يعتبر البرنامج التمويلي المعروف ببرنامج "ميدا" بمثابة الأداة التمويلية الأساسية لتنفيذ اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، ويغطي هذا البرنامج الفترة ما بين 1995 و2006 موزع على مرحلتين، المرحلة الأولى من سنة 1995 إلى 1999 المعروف ببرنامج ميدا1 والمرحلة الثانية من سنة 2000 إلى 2006، ويعرف ببرنامج ميدا2.

3.أ- برنامج ميدا 1:

خصص لهذا البرنامج مبلغ مالي قدره 4.685 مليار وحدة نقدية اوربية(ايكو) توزع مخصصات هذا البرنامج إلى قسمين متكاملين وهما:

- دعم النشاطات والمشاريع الإنمائية المتضمنة في البرامج الاستدلالية الوطنية بنسبة 86 بالمائة من برنامج ميدا، توزع على الدول العربية المتوسطية بالإضافة إلى تركيا مستثنية بذلك الكيان الإسرائيلي بالنظر لتقدمه الاقتصادي وكل من قبرص ومالطا؛
- دعم المشاريع والأنشطة ذات الطابع الإقليمي وتخص كل الدول المتوسطية، التي وجه لها 14 بالمائة من مجموع مخصصات برنامج ميدا.

كما تجدر الإشارة إلى أن هذا البرنامج يركز على ثلاث أولويات مرتبطة بدعم الإصلاح الاقتصادي في الدول العربية المتوسطية بالإضافة إلى تركيا وتتلخص في:

- تعزيز برامج التكييف الهيكلي بنسبة 16 بالمائة من المخصصات؛
- مساندة التحول الاقتصادي ودعم القطاع الخاص بنسبة 30 بالمائة من المخصصات؛
- تدعيم برامج تنموية بهدف التخفيف من حدة الآثار الاقتصادية والاجتماعية للتحول الاقتصادي والاجتماعي وهذا بنسبة 40 بالمائة من مخصصات البرنامج.

3.ب- برنامج ميدا 2:

خصص لهذا البرنامج غلاف مالي قدره 5.3 مليار أورو يشمل الفترة ما بين سنة 2000 و2006، وأعطى الأولوية إلى إصلاح الهيكلة الاقتصادية والاجتماعية للدول المعنية باتفاق الشراكة، وإلى تحسين الظروف المعيشية للطبقات السكانية المحرومة، وكذا للتقليص من حدة التبعات السلبية للتنمية الاقتصادية على الجوانب الاجتماعية والبيئية من خلال التركيز على جوانب التنمية المستدامة، وعموما قسمت ميزانية هذا البرنامج إلى قسمين خصص القسم

الأول للتمويلات الثنائية (بين الاتحاد الأوربي وكل دولة متوسطية على حدة) بنسبة بلغت 90 بالمائة من المبلغ الإجمالي، كما خصصت نسبة 10 بالمائة للنشاطات الإقليمية المشتركة[1].

وتجدر الإشارة إلى أنه تم تعويض برنامج ميدا بداية من سنة 2007 بأداة تمويلية جديدة سميت بـــ "الأداة الأوروبية الجديدة للجوار والشراكة".

في الأخير، يمكن القول أن عقد مؤتمر برشلونة الذي حدد أطر الشراكة الأوربية المتوسطية، جاء في ظل ظروف عالمية وإقليمية مختلفة عن الفترة التي كانت سائدة فيها اتفاقات التعاون الاقتصادي بين الطرفين، ولقد كان لدى الاتحاد الأوربي ما يبرر إيجاد هذه الصيغة البديلة لسبيقتها، وتم الإعلان عن التحضير لمشروع إنشاء منطقة تبادل حر بين الطرفين تعتبر بمثابة حجر الزاوية لاتفاق الشراكة ككل، يتم بلوغها في ظرف مدة حددت بـــ 12 سنة.

وعلى الرغم من وجود في طيات هذا المشروع عدد من الأهداف التي جاءت لتخدم الدول المتوسطية وخاصة العربية منها، وتعهد الاتحاد الأوربي بتقديم الدعم المالي والتقني لصالح هذه الدول من أجل تقليص بعض تبعات الالتزام بإلغاء الرسوم الجمركية على الواردات الأوربية من المنتجات المصنعة، إلا أن ذلك لا يظهر أنه سيحقق مكاسب متكافئة بين الطرفين، خاصة في ظل تلاحق عدد من التطورات التي مست بشكل مباشر وغير مباشر إطار الشراكة.

[1] بوكزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة ، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2001 -2002، ص79.

المبحث الثالث: تطورات الشراكة في إطار سياسة الجوار والاتحاد من اجل المتوسط

عرف مسار برشلونة إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية العديد من المستجدات منذ بداية توسع الاتحاد الأوروبي نحو دول وسط وشرق أوروبا بعدما أصبح يضم 27 دولة عضو بدلا من 15 دولة، سبقتها مجموعة من التطورات سواء من حيث تغير "جغرافية" الشراكة الأوربية المتوسطية أو من حيث بطئ دخول اتفاقات الشراكة حيز التنفيذ المبرمة مع الدول العربية.

كما تكمن أهم هذه المستجدات في تبني السياسة الأوروبية للجوار Politique Européenne de Voisinage بداية من سنة 2004، مع الدول المجاورة للإتحاد الأوروبي بما فيها الدول العربية المتوسطية، وكذا إطلاق مبادرة الاتحاد من أجل المتوسط سنة 2008، وهو ما سنحاول تسليط الضوء عليه من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: أهم تطورات الشراكة الأوربية المتوسطية

عرف مسار برشلونة منذ إطلاقه سنة 1995 حدثين هامين ميزا الشراكة الأوربية المتوسطية عموما، تمثلا في ذلك التوسع الجغرافي الذي شهده مسار برشلونة، بالإضافة إلى تسجيل بطء كبير جدا في إبرام اتفاقات الشراكة بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية.

1. تغير "النطاق الجغرافي" لاتفاق الشراكة:

أطلق المجلس الأوروبي خلال قمته في لكسمبورغ سنة 1997 عملية توسعية مهدت لانضمام 10 دول من أوروبا الشرقية في السنة الموالية، وهي جمهورية التشيك، المجر، بولونيا، سلوفاكيا، استونيا، ليتوانيا وسلوفينيا ثم بلغاريا ورومانيا سنة 2007، بالإضافة إلى دولتين كانتا تحسب مع دول جنوب المتوسط وهما مالطا وقبرص اللتان التحقتا بالاتحاد الأوروبي سنة 2004.

وبهذا فقد توسعت جغرافية الاتحاد الأوروبي الذي وقع على اتفاق برشلونة من 15 دولة ليصل إلى 27 دولة، بزيادة في مساحته الجغرافية قدرت بـــ 28 بالمائة وارتفاع بـــ 21بالمائة في عدد سكانه أي بحوالي 103 مليون نسمة ليصبح إجمالي سكانه بحدود 500 مليون نسمة[1].

[1]European commission, l'annuaire d'Eurostat 2010, l'Europe en chiffres ,statistiques de l'union européen en 2010, p.

ونتيجة لانضمام كل من مالطا وقبرص للاتحاد الأوروبي، فقد تقلص عدد دول جنوب المتوسط التي أمضت اتفاق برشلونة إلى 10 دول مع فتح المجال لكل من موريتانيا وألبانيا للانضمام للاتفاق منذ سنة 2007.

وقد ترتب على هذه التغيرات التي طرأت في المجال الجغرافي لاتفاق الشراكة، إعادة النظر في هيكلة التوجهات الأوروبية وتكييفها وفق واقع جديد قد أثر بشكل كبير على المسار الذي حدد لاتفاق برشلونة، بحيث أصبح مركز اهتمام الاتحاد الأوروبي موجه أكثر فأكثر نحو شمال وشرق أوروبا على حساب المنطقة المتوسطية خاصة ما يتعلق بضخ أموال ضخمة تجاه هذه الدول من أجل إنجاح إدماجها في الاتحاد الأوروبي.

فكان على هذا الأخير تخصيص ما يقارب 100 مليار أورو للدول الأعضاء الجدد ما بين 2007 و2013 ، وأن يوجه قسطا كبيرا من استثماراته نحو تلك الدول، كما كان عليه تنمية المبادلات التجارية معها وانتهاج سياسة أكثر ليونة بخصوص انتقال العمالة[1].

كما قدرت التكلفة المبدئية لهذا التوسع ما يقارب 59 مليار أورو مابين سنة 2000 و2006 فقط، أي أكثر بـــ 10 أضعاف من الالتزامات المالية تجاه الدول العربية المتوسطية في إطار الشراكة، من دون احتساب الدعم المقدم إلى كل من رومانيا وبلغاريا اللتان انضمتا إلى الاتحاد الأوروبي سنة 2007.

بالإضافة إلى كل هذا فقد أصبحت هذه الدول تستقبل ما يقارب 25 مليار أورو كتدفقات سنوية لرؤوس الأموال، وعلى سبيل المقارنة فقد استقبلت الدول العربية المتوسطية سنة 2007 ما بين 8 إلى 10 مليار أورو من رؤوس الأموال على شكل استثمارات أوروبية أي بحوالي الثلث مما يوجه إلى دول شرق ووسط أوروبا[2].

لقد كان من نتائج التوسع الذي شهده الإطار الجغرافي للاتحاد الأوروبي هو انحراف مسار برشلونة عن بلوغ الأهداف التي سطرت له سنة 1995، فكان لهذا التوسع آثارا واضحة جدا على الدول العربية المتوسطية، خاصة في ما يتعلق بتحول وجهة الإعانات والتدفقات الاستثمارية والمبادلات التجارية نحو الدول حديثة الانضمام.

[1] بشارة خضر، أوروبا من أجل المتوسط، من مؤتمر برشلونة إلى قمة باريس (1995-2008)، ترجمة سليمان الرياسي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2010، ص62.
[2] بشارة خضر، أوروبا من أجل المتوسط، مرجع سبق ذكره، ص57.

2. بطئ دخول اتفاقات الشراكة حيز التنفيذ:

يرتبط بداية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية بدخول اتفاقات الشراكة حيز التنفيذ، وقد كان من المقرر أن يتم هذا الإلغاء خلال فترة تصل إلى 12 سنة، وحددت سنة 2012 والتي هي بمثابة السنة التي يتم فيها التطبيق الفعلي لمنطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية، لكن بعد انقضاء هذه الفترة الانتقالية يبقى تنفيذ هذا الهدف بعيد المنال.

فباستثناء منطقة التبادل الحر الأوروبية التونسية التي دخلت حيز التنفيذ بداية من سنة 2008 والأوروبية المغربية في مارس 2012، فان منطق التبادل الحر مع كل من مصر والأردن ولبنان لم تكتمل بعد، أما سوريا فلم توقع على اتفاق الشراكة بالرغم من انطلاق مفاوضاتها مع الاتحاد الأوروبي منذ سنة 2003، كذلك فإن الجزائر ومن جهتها قامت بتعليق عمليات التفكيك الجمركي سنة 2010 وطالبت الاتحاد الأوروبي بتمديد فترة التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر إلى آفاق 2020.

والجدول الآتي يوضح بداية المفاوضات مع كل دولة عربية متوسطية من أجل عقد اتفاقات الشراكة وتاريخ دخولها حيز التنفيذ:

الجدول رقم (8.2): تاريخ دخول اتفاقات الشراكة الأوربية المتوسطية حيز التنفيذ وبداية التفكيك الجمركي

البلد	تاريخ نهاية المفاوضات	توقيع الاتفاق	دخول الاتفاق حيز التنفيذ وبداية التفكيك الجمركي
تونس	جوان 1995	جويلية 1995	مارس 1998
المغرب	نوفمبر 1995	فبراير 1996	مارس 2000
السلطة الفلسطينية	ديسمبر 1996	فبراير 1997	جويلية 1997
الأردن	أفريل 1997	نوفمبر 1997	ماي 2002
مصر	جويلية 1999	جويلية 2001	جوان 2004
الجزائر	ديسمبر 2001	أفريل 2002	سبتمبر 2005
لبنان	2002	جوان 2002	أفريل 2006
سوريا	ديسمبر 2003	لم يتم التوقيع بعد	لم يدخل الاتفاق حيز التنفيذ بعد

المصدر: من إعداد الباحث انطلاقا من مجموعة من المصادر أهمها :

Jean Yves Moisseron, le bilan mitigé des accords de Barcelone, conférence organisée par « the center for européanstudies » et « l'institut de recherche pour le développement », sur le thème : le partenariat euro-méditerranéen dix ans après Barcelone, le 19 et 20 avril, le Caire, P41.

والملاحظ من خلال الجدول أعلاه أن هناك فرق شاسع جدا بين تاريخ إتمام المفاوضات المتعلقة باتفاقات الشراكة مع كل دولة عربية متوسطية على حدة، وبين تاريخ دخولها حيز التنفيذ، بحيث وصلت في بعض الأحيان إلى خمس سنوات كاملة.

ويرجع بعض المحللين سبب التباطؤ الذي ساد هذه المفاوضات إلى ضعف الإرادة السياسية لدى هذه الدول[1] .

إلا أن هذا السبب لا يبدو كافيا من أجل تفسير ذلك التباطؤ، إذ يمكن إرجاع سبب غياب الإرادة السياسية لدى هذه الدول في عدم اتضاح المكاسب التي يمكن جنيها من اتفاقات الشراكة وقلة العرض الأوربي، في مقابل تأكد مخاطر تحرير مبادلاتها التجارية في إطار منطقة التبادل الحر التي يبدأ الإعداد لها بمجرد إمضاء اتفاقات الشراكة.

هذا دون إغفال حدة المناقشات التي طالت مختلف محاور اتفاقات الشراكة الأخرى خاصة ما تعلق بالجوانب الأمنية والسياسية ومجالات حقوق الإنسان، كذلك فإن قيام هذه الدول بالتفاوض مع الطرف الأوروبي كل واحدة على حدة سوف يؤدي بدوره إلى تقليص فرص الاستفادة من هذه الاتفاقات.

وفي مقابل التباطؤ الكبير الذي ميز المفاوضات الأوروبية مع الدول العربية المتوسطية من أجل التوصل لعقد اتفاقات شراكة، فقد تمكنت دول شرق ووسط أوروبا التي شرعت في إصلاحات اقتصادية للتحول إلى اقتصاد السوق مطلع التسعينات، في ظرف فترة قصيرة جدا من المفاوضات بعقد اتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي بغرض التحضير لانضمامها إليه، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (9.2): الفترة المستغرقة لدخول اتفاقات الشراكة حيز النفاذ بين الاتحاد الأوربي ودول شرق ووسط أوربا:

[1]Jeans yves moisseron, opcit, P46.

الدولة	إمضاء اتفاق الشراكة	تاريخ دخوله حيز التنفيذ
المجر	ديسمبر 1991	مارس 1992
سلوفاكيا	ديسمبر 1991	مارس 1992
التشيك	ديسمبر 1991	مارس 1992
بولونيا	ديسمبر 1991	مارس 1992
بلغاريا	مارس 1993	فيفري 1994
سلوفينيا	جوان 1996	جانفي 1997

المصدر: Jean yves moisseron, le bilan mitigé des accords de Barcelone, conférence organisée par the center for européan studies et l'institut de recherche pour le développement, sur le thème : le partenariat euro-méditerranéen dix ans après Barcelone, le 19 et 20 avril, le Caire, P46.

الملاحظ من خلال الجدول أعلاه أن عدد كبير من هذه الدول لم تدم مدة مفاوضاتها أكثر من ثلاثة أشهر، أما أقصى فترة استغرقتها هذه المفاوضات فقد كانت مع بلغاريا حيث دامت مدة سنة واحدة فقط.

وقد كان إبرام اتفاقات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بمثابة مرحلة أساسية من أجل الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، أو على الأقل لتحض بمكانة أولية في سوقه.

أما عن دور الاتحاد الأوروبي فقد كان فعالا في عملية التحول الاقتصادي لهذه الدول وتحفيزها للتأقلم مع ظروف المنافسة العالمية، وهذا من خلال دعمها التقني والمالي الكبيرين لها.

وعلى العكس من ذلك كان الدعم المالي الأوربي للدول العربية المتوسطية المتعلق بمجال تأهيل اقتصادياتها وتأقلمها مع المرحلة الجديدة ضعيف جدا، ويلاحظ ذلك من خلال مخصصات برنامج التمويل الأوروبي لهذه الدول في إطار برنامج ميدا الأول والثاني التي كانت ضعيفة، ناهيك عن ضعف المبالغ المدفوعة فعلا مقارنة بالمبالغ التي التزم الاتحاد الأوروبي بدفعها.

وحسب ما تشير إليه معطيات التقرير السنوي لبرنامج ميدا، فلم يتعد الدعم المقدم فعليا للجزائر من المبالغ المخصصة لها في إطار برنامج ميدا نسبة 15.6 بالمائة مابين 1995 و1999، ولمصر بـــ 31.7 بالمائة، وللأردن 71.6 بالمائة، وللمغرب 20.9 بالمائة ولتونس 36.5 بالمائة، أما سوريا فلم تتحصل على أي دعم مالي[1].

[1] لمزيد من المعلومات، انظر في ذلك :

بينما عرف برنامج ميدا الثاني الذي امتد من سنة 2000 إلى 2006، الالتزام بدفع مبالغ أكبر فاقت في العديد من الأحيان (باستثناء الجزائر وسوريا وبأقل حدة المغرب) المبالغ الموعود بها.

أما عن أسباب ضعف هذه الالتزامات فيرجعها الجانب الأوروبي إلى عدم التزام أو بطئ الدول العربية المتوسطية في تنفيذ الإصلاحات المطلوبة، بينما ترجعها الدول المتوسطية إلى تعقد الإجراءات البيروقراطية في منح هذه المبالغ من الطرف الأوروبي.

لمطلب الثاني: أهداف السياسة الأوربية للجوار واهم نتائجها

لقد فرضت التغيرات التي شملت الإطار الإقليمي لاتفاق برشلونة لسنة 1995، أن يعيد الاتحاد الأوروبي النظر في علاقاته مع دول جنوب المتوسط المتكونة أساسا من الدول العربية المتوسطية بالإضافة إلى الكيان الإسرائيلي، وكذا جيرانه الجدد من الشمال كأوكرانيا ومولدافيا وبيلاروسيا، فكانت أهم ما قامت به أوروبا في هذا الشأن هو صياغة سياسة جديدة تدير بها علاقاتها مع هذه الدول أطلق عليها السياسة الأوربية للجوار.

وتبلورت هذه السياسة في سياق توسع الاتحاد الأوروبي ليضم دولا من وسط وشرق أوروبا، حيث أصدرت المفوضية الأوروبية بيانا بعنوان "أوروبا الموسعة– الجوار: إطار جديد للعلاقات الأوروبية مع جيرانها في الشرق والجنوب"، وقد تم تبني هذا الإعلان في 16 جوان 2003 وتمت المصادقة عليه من طرف المجلس الأوروبي[1].

وتشمل هذه السياسة الجديدة مختلف الدول ذات حدود برية أو بحرية مع الاتحاد الأوروبي الموسع، وهي الدول العربية المتوسطية بالإضافة إلى دول أوروبية غير أعضاء في الاتحادالأوروبي، كما تشمل هذه السياسة الكيان الإسرائيلي بالإضافة إلى تركيا التي استفادت من وضعية الدولة المهيأة للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، أما روسيا فرفضت هذه السياسة وطالبت الاتحاد الأوربي بإيجاد صيغة لتأطير علاقاتها البينية بشكل منفرد.

commission des communautés européennes, rapport annuel du programme MEDA 2000, rapport de la commission au conseil et au parlement européen, Bruxelles 2001, p 14.

[1] COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, l'Europe élargie – voisinage…,communication de la commission au conseil et au parlement européen, Bruxelles, le 11.3.2003.site web de la commissionhttp://eeas.europa.eu/enp/pdf/pdf/com03_104_fr.pdf

1. أهداف السياسة الأوروبية للجوار:

وتتمحور أهداف السياسة الأوروبية للجوار حسب المفوضية الأوروبية حول ما يأتي[1]:

- محاولة إشراك دول الجوار في الاستفادة من منافع توسع الاتحاد الأوروبي الجديد من أجل تعزيز الاستقرار والأمن ولرفاه مختلف الشعوب المعنية؛
- محاولة تجنب الخلافات بين الاتحاد الأوروبي الموسع وجيرانه؛
- إتاحة إمكانية المشاركة في مختلف أنشطة الاتحاد الأوروبي في إطار تعاون أمني وسياسي واقتصادي وثقافي أكثر فاعلية.

كما برزت إحدى الدوافع الاقتصادية المعلنة للاتحاد الأوروبي الموسع من خلال هذه السياسة في إعطاء فرصة لدول الجوار، ومنها الدول العربية المتوسطية لكسب حصة من السوق الداخلية الأوروبية بغية التوصل لإقامة منطقة تبادل حر مع دول الجوار تشمل ثلاث حريات.

إذ لا تعود تقتصر فقط على تحقيق حرية تداول المنتجات المصنعة فقط، بل تتضمن أيضا حرية انتقال المنتجات الزراعية والخدمات ورؤوس الأموال، لكن من دون الحرية الرابعة وهي حرية انتقال الأفراد، وأصبح يطلق عليه بمشروع منطقة التبادل الحر الشاملة والمعمقة.

2. القيمة المضافة في السياسة الأوروبية للجوار:

تكمن القيمة المضافة للسياسة الأوروبية للجوار مقارنة بالسياسات السابقة تجاه الدول المتوسطية بشكل عام حسب بيان المفوضية الأوروبية لسنة 2004 في النقاط الآتية[2]:

- تسمح هذه السياسة بالانتقال التدريجي من التعاون البسيط إلى درجة عالية من الاندماج تتضمن على الخصوص إشراك دول الجوار في السوق الداخلي للاتحاد الأوروبي؛
- تعمل على تقوية التعاون السياسي بين الاتحاد الأوروبي وجيرانه؛
- تعمل من خلال خطة عمل تتضمن مجموعة من الأولويات يتم التفاوض عليها بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة عربية متوسطية على حدة؛

[1]Thierry Apoteker et autres, l'intégration économique régional au moyen orient, in colloque international sur le thème :les nouvelles frontières de l'union européenne, Marrakech, Maroc, 16-17 mars 2005, P 26.

[2]بشارة خضر، مرجع سبق ذكره، 2010، ص 189.

- تتزود بأداة مالية جديدة مهيأة لتغطية مجالات نوعية من التعاون؛
- تسمح هذه السياسة بتوفير دعم تقني ونشاطات توأمة للشركاء الذين يرغبون في الامتثال لمعايير الاتحاد الأوروبي.

أما عن الهدف الأكثر شمولية لسياسة الجوار– كما يعبر عنه الاتحاد الأوروبي– فيكمن في إتاحة " كل شيء ما عدى المؤسسات tout sauf les institutions"، فهو نمط من العلاقات تجاه دول الجوار لا تصل إلى حد الانضمام، إلا أنها أوسع من الشراكة وأبعد من اتفاق التبادل الحر.

3. أدوات السياسة الأوروبية للجوار:

ترتكز السياسة الأوروبية للجوار على ثلاث أدوات أو وسائل رئيسية لبلوغ أهدافها يمكن تلخيصها كالآتي:

3.أ– الارتكاز على الإطار التعاقدي لاتفاق الشراكة:

ترتكز السياسة الأوروبية للجوار على نفس الإطار التنظيمي المعتمد في مسار برشلونة لسنة 1995، المتعلق باتفاقات الشراكة المبرمة مع مختلف الدول المتوسطية.

أما عن خصوصية سياسة الجوار فتكمن في أن هذه الأخيرة تفضل الاقتراب الثنائي، بمعنى العمل مع كل دولة على حدة بدلا من العمل متعدد الأطراف، ويتم تأطير هذا العمل الثنائي من خلال ما يعرف بـــ"خطة العمل" التي تأخذ بعين الاعتبار فارق التنمية وخصوصيات كل منها[1].

ومن خلال ما سبق يمكن اعتبار أن هذه السياسة لم تأتي كبديل للعلاقات الأوروبية المتوسطية في إطار اتفاق الشراكة لسنة 1995 ولكن كمكمل لها.

3.ب–خطة العمل (Plan d'action):

بإمكان أي دولة يربطها اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي تقديم طلب انضمام إلى السياسة الأوروبية للجوار،أين يتم إعداد تقرير عنها ثم تبدأ عملية مناقشة خطة العمل مع تلك الدولة، ويتم من خلال هذه الخطة تقدير الغلاف المالي على أساس تحديد الأولويات على المدى

[1] Commission européenne, politique européenne de voisinage :foire au question (FAQ),site web de la commission :http ;//ec.europa.eu/world/enp/faq-fr,consulte le 25/12/2011.

القصير والمتوسط تتضمن الشروع في مجموعة من الإصلاحات في المجال الاقتصادي والسياسي والأمني مع الأخذ بعين الاعتبار خصائص كل دولة على حدة[1].

أما عن الإصلاحات ذات الأولوية التي ركزت عليها مختلف خطط العمل المتبناة بين الاتحاد الأوروبي وعدد من دول الجوار، فقد مست مجموعة من المواضيع تركزت حول معايير الجودة، الاستثمار، الجمارك، حماية المستهلك، الديمقراطية، استقلالية السلطة القضائية، قطاع الخدمات، التنمية المستدامة، المسائل المتعلقة بالبيئة، مناخ الأعمال، الإدارة العمومية، الفساد، قانون المنافسة...

وإلى غاية سنة 2013 بلغ عدد دول الجوار التي أبرم معها الاتحاد الأوروبي خطط عمل في إطار السياسة الأوروبية للجوار اثنا عشر دولة (12) وهي: تونس، المغرب، السلطة الفلسطينية، لبنان، الأردن، مصر، أوكرانيا، مولدافيا، جورجيا، أذربيجان، أرمينيا ،الكيان الإسرائيلي[2]، أما الجزائر فتفضل إلى غاية ذلك التاريخ الارتباط مع الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة المبرم نهاية 2001.

3.جـــ- الأداة التمويلية "الأداة الأوروبية للجوار والشراكة (IEVP):

تزودت سياسة الجوار الأوروبي بأداة مالية كانت مؤقتة منذ سنة 2003 حتى سنة 2006، إلى أن تم إنشاء أداة مالية جديدة أطلق عليها تسمية "الأداة الأوروبية للجوار والشراكة" تشمل مرحلتها الأولى من سنة 2007 إلى سنة 2013، جاءت كبديل لمختلف الأدوات التمويلية المعروفة سابقا خاصة منها برنامج "ميدا Meda" .

والهدف الرئيسي من هذه الأداة الجديدة هو دعم عملية تنفيذ خطط العمل لسياسة الجوار، وقد حدد مبلغ الغلاف المالي للفترة 2007 إلى 2013 بـــ 11.181 مليار اورو[3].

ومقارنة بالفترة الممتدة من سنة 2000 إلى 2006، فان الملاحظ ارتفاع الحصة المالية لهذه الأداة بنسبة 30%، لكن ينبغي الأخذ بعين الاعتبار أن الغلاف المالي السابق كان موجها نحو الدول العربية المتوسطية بالإضافة إلى تركيا فقط، بينما المبلغ الحالي فتتقاسمه هذه الدول

[1] بشارة خضر،مرجع سبق ذكره،ص 199.

[2] Commission européenne, politique de voisinage (FAQ), opcit, p 9.

[3] Journal officiel de l'union européenne, règlement (CE) n°1638/2006 du parlement européen et du conseil du 24/10/2006,arrêtant des dispositions générales instituant un instrument européen de voisinage et de partenariat, paru le 09/11/2006 sous numéro : L 310 ,p 13.

مع باقي دول الجوار الأخرى، وحسب الإحصائيات المتاحة فإن، الدول العربية المتوسطية قد استفادت من ثلثي ما تحصلت عليه باقي دول الجوار الأخرى[1].

والجدول الآتي يوضح كيفية توزيع هذه المبالغ المالية على مختلف الدول العربية المتوسطية:

الجدول رقم (10.2): المخصصات المالية في إطار الأداة الأوربية للجوار والشراكة لصالح الدول العربية المتوسطية في الفترة ما بين 2007-2013 :

الدولة	المبلغ المخصص (بالمليون أورو)
الجزائر	366
مصر	1007
الأردن	640
لبنان	455
المغرب	1431
تونس	775

المصدر: من الموقع الرسمي للمفوضية الأوربية https;//ec.europa.eu/europeaid/

والملاحظ من خلال الجدول أعلاه أن الدول التي تبنت خطة العمل مع الاتحاد الأوروبي وتقدمت في تنفيذ ما تم الاتفاق عليه من خلال هذه الخطط مثل مصر والمغرب وتونس والأردن هي التي تحصلت على أكبر المبالغ.

4.سياسة الجوار الأوروبية والإقليمية المعمقة:

اهتم اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية كما جاء في مؤتمر برشلونة لسنة 1995 في جانبه الاقتصادي على وضع الإطار العام للإقليمية بمفهومها السطحي*، من خلال الاهتمام بالإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على السلع المصنعة في إطار زمني واضح، والالتزام بتوسيع ذلك ليشمل المنتجات الزراعية والخدمات في وقت لاحق.

لكن في مقابل ذلك لا توجد التزامات ملموسة أو تقدم يذكر في مجالات أخرى يمكن اعتبارها أسسا للإقليمية بمفهومها العميق، وهذا بالرغم من تضمنها في بنود الاتفاق مثل المواضيع المتعلقة بتقريب القوانين، سياسة المنافسة، فض المنازعات، العوائق التقنية للتجارة...

[1]Francoise MAGNAN-MARIONET et autres, opcit, p38.

وعلى خلاف ذلك، يلاحظ من محتوى خطط العمل في إطار السياسة الأوروبية للجوار، أن هناك ملامح الاهتمام بتحقيق بعض مضامين الإقليمية المعمقة، من خلال تبني مجموعة من الإصلاحات ضمن قائمة أولويات خطط العمل التي يجري التفاهم عليها في إطار ثنائي بين الاتحاد الأوروبي ودول الجوار، من أجل إعطاء فرصة لهذه الأخيرة"لأخذ مكانة في السوق الأوروبية الداخلية" بشكل تدريجي والتوصل لإقامة منطقة تبادل حر شاملة ومعمقة.

إلا أن هناك العديد من النقائص والملاحظات تحيط بمضمون سياسة الجوار الأوروبية تجعل فكرة بلوغ الإقليمية المعمقة أمر صعب جدا تحقيقه ومن هذه النقائص نجد أنه:

- يغلب على سياسة الجوار الأوروبي العمل ثنائي الأطراف، وهو ما نلاحظه من خلال خطط العمل التي تربط الاتحاد الأوروبي مع كل دولة على حدة، الأمر الذي يجعل من الصعب إعطاء هذه السياسة الطابع الإقليمي، هذا بغض النظر عن إهمالها الجانب الآخر من تفعيل الاندماج ما بين دول الجوار فيما بينها ونخص بذلك وبشكل مباشر العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية المتوسطية؛
- التباطؤ والانقطاع المستمر في العديد من الأحيان للمفاوضات الأوروبية مع عدد من دول الجوار فيما يتعلق بتحرير المنتجات الزراعية؛
- تصميم الاتحاد الأوروبي على منع حرية انتقال الأشخاص الذي يعمل على عرقلة التفاوض ثنائي الأطراف ما بين هذه الدول في مجال تحرير قطاع الخدمات على الخصوص؛
- ضعف المبالغ المخصصة لدعم سياسة الجوار (أقل من 2 مليار اورو سنويا توزع على 16 دولة معنية بسياسة الجوار) تتحصل منها الدول العربية المتوسطية على نسبة تقل عن 0.4% من إجمالي ناتجها المحلي، وعلى سبيل المقارنة فقد تحصلت رومانيا وبلغاريا لوحدهما في إطار تحضيرهما للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي على مبلغ 44 مليار أورو خلال نفس الفترة[1]؛

[1] بشارة خضر، مرجع سبق ذكره، ص 213

- بالرغم من تحديد المجالات التي تشملها الإصلاحات في إطار خطط العمل، إلا أن هناك غموض في تحديد الإطار الزمني الذي ستأخذه هذه الإصلاحات وكذا المبالغ المرصودة لها.

ومن خلال ما سبق، يمكن القول أن مختلف ما جاء في إطار هذه السياسة التي حددها الاتحاد الأوربي تجاه مختلف دول الجوار، يتضمن إضافات لم تكن موجودة في اتفاق الشراكة الأصلي، مثل تعميق المجالات التي تتضمنها منطقة التبادل الحر.

إلا أنه يغيب عنها الجانب العملي ولا يتطرق إلى مواضيع حساسة مثل حرية انتقال الأشخاص، كما أن موضوع الزراعة في هذه السياسة قد تم التطرق إليه بكثير من الحذر من طرف الاتحاد الأوربي، بالإضافة إلى أنها تكرس العمل الثنائي الأطراف على حساب العمل متعدد الأطراف الذي يمكن أن يجمع الدول العربية المتوسطية من جهة والاتحاد الأوربي من جهة أخرى.

كما تعتبر المبادرة التي جاء بها الاتحاد الأوربي مثلها مثل المبادرات السابقة، دون أن يطبعها وجهة نظر للجانب الآخر ومنها الدول العربية المتوسطية.

المطلب الثالث: مبررات إنشاء الاتحاد من أجل المتوسط ومبادئه

تبلورت هذه الفكرة في البداية تحت تسمية "الاتحاد المتوسطي"، وهي مبادرة أعلن عنها الرئيس الفرنسي سنة 2007 خلال فترة ترشحه للرئاسيات ، وقد خضعت في البداية إلى العديد من التعديلات خاصة من الجانب الألماني، إلى أن أصبح الاتحاد من أجل المتوسط السياسة المحورية التي تدار بها العلاقات الأوروبية المتوسطية منذ إطلاقها الرسمي يوم 13 جويلية 2008 خلال قمة باريس التي شاركت فيها 43 دولة.

وقد أثار الاتحاد من أجل المتوسط الكثير من الجدل بداية من تسميته ومبررات وجوده ومضمونه وحتى بالنسبة للوقت الذي أطلق فيه.

1. تطور الاتحاد من أجل المتوسط ومبرراته:

عرف الاتحاد من أجل المتوسط تغييرا جذريا بداية من تسميته الأصلية "الاتحاد المتوسطي"، بحيث كانت تهدف فرنسا من المبادرة إلى إشراك فقط الدول الأوروبية المطلة

على المتوسط، إضافة إلى دول جنوب المتوسط، إلا أن ألمانيا وقفت ضد هذه المبادرة حتى أصبحت تضم مختلف دول الاتحاد الأوروبي، كما تم تقليص الدور الفرنسي فيها بعدما تبنى هذا الاتحاد معظم ما جاء في اتفاق برشلونة لسنة 1995، بحيث كان هذا الأخير جزءا من التسمية وهي "اتفاق برشلونة: الاتحاد من أجل المتوسط".

أما عن أهم مبررات إطلاق هذه المبادرة فقد تختلف بين المبررات المعلنة وغير المعلنة، ويمكن إيجاز أهم المبررات المعلنة عند صياغة الاتحاد من أجل المتوسط فيما يأتي[1] :

- تراجع مكانة أوروبا كفاعل استراتيجي في المتوسط وهذا في ظل تزايد الوجود الأمريكي في المنطقة، فقد عقدت الولايات المتحدة الأمريكية اتفاقا للتبادل الحر مع المغرب والأردن، وتتفاوض مع باقي الدول حول نفس الشأن.
- اخذ ثقل القرارات في الاتحاد الأوروبي ينتقل بشكل واضح نحو دول شمال أوروبا خاصة بعد التوسع الجديد، وبروز دول جوار جديدة في الشمال تحظى باهتمام العديد من دول الاتحاد الأوروبي.
- تفاقم تهميش دول جنوب المتوسط في الاقتصاد العالمي، سواء من حيث حجم المبادلات التجارية الخارجية أو مدى استقطاب الاستثمارات الأجنبية، كما تدل العديد من الدراسات أن فارق التنمية بين الضفة الشمالية للمتوسط وضفته الجنوبية يعد الأكثر تناقضا ما بين مختلف المناطق المتجاورة في العالم[2].

أما عن مبرراته غير المعلنة حسب منظور الاتحاد الأوروبي فيمكن إجمالها في النقاط الآتية[3]:

- المشكل الأمني القادم من دول جنوب المتوسط الذي لا يزال يهدد استقرارها؛
- خطر تدفق المهاجرين؛
- مسألة تزويد أوروبا بالطاقة؛

[1] المرجع السابق، ص 228.

[2] Vladimir TARDY, l'union pour la méditerranée…,in revue du centre d'études et de recherches internationale CERI, 2008, p 2, site sur web : http://www.ceri-sciences-po.org.

[3] طارق لطفي، الاتحاد من اجل الموسط بين النجاح والفشل،ص06.

- محاولة منع انضمام تركيا للاتحاد الأوروبي، ووضع الاتحاد من أجل المتوسط حائلا بينها وبين ذلك، ولو أن هذه الفكرة تم التخلي عنها بعد إصرار من تركيا قبيل الإطلاق الرسمي للاتحاد من أجل المتوسط سنة 2008؛
- تعزيز وجود إسرائيل في المنطقة ومحاولة فرض "التطبيع" معها من جانب الدول العربية المتوسطية.

2. مضمون الاتحاد من أجل المتوسط:

تشير بيانات المفوضية الأوروبية[1]، أن مضمون الاتحاد من أجل المتوسط لا يكاد يختلف عما جاء في اتفاق برشلونة سنة 1995 إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية، بحيث تشير إلى أن هذا الاتحاد لم يأت لمنافسة ما هو موجود (اتفاق الشراكة وسياسة الجوار)، لكن من أجل استكماله على الصعيد "ما بين الحكومات "intergvernemental أي المتعدد الأطراف عكس ما يرتكز عليه العمل في إطار سياسة الجوار.

ومن أهم ما ركز عليه الاتحاد من اجل المتوسط المستوحى من اتفاق الشراكة[2]:

- عمل السياسات الأوروبية الجديدة على تبني العناصر الإيجابية لبرشلونة، والإبقاء على أهم محاور الاتفاق (المحور السياسي، الاقتصادي والاجتماعي)؛
- الإبقاء على برنامج العمل الذي أقر في قمة برشلونة الثانية سنة 2005؛
- الإبقاء على خطط العمل المعتمدة بين الاتحاد الأوروبي وعدد من الدول العربية المتوسطية وشرق أوروبا في إطار السياسة الأوروبية للجوار؛
- التركيز على عدم إضافة أدوات مالية جديدة لتمويل المشاريع، وهو ما ركز عليه الجانب الألماني عند قبوله بالمبادرة الفرنسية.

3. مستحدثات الاتحاد من اجل المتوسط:

أما عن أهم مستحدثات الاتحاد من أجل المتوسط والتي ركزت على الجانب متعدد الأطراف الذي أهملته السياسة الأوروبية للجوار فنجد :

[1] انظر في ذلك البيان الختامي لقمة باريس ليوم 13 جويلية 2008 من الموقع الالكتروني www.diplomatie.goov.fr

[2] محي الدين توق، الاتحاد من اجل المتوسط من فكرة فرنسية الى منظور اوربي، من مجلة لاردن للشؤون الدولية، المعهد الدبلوماسي الأردني، العدد 3، مجلد رقم 1، صيف 2008.

3.أ. تحديد مجموعة مشاريع اعتبرت من أولويات الاتحاد وهي:

- **البيئة:** ومنها مشروع إزالة التلوث عن البحر المتوسط؛
- **النقل:** الإعداد لمشروع الطريق البحري والبري اللذان يربطان مدينة طنجة المغربية بالقاهرة؛
- **الحماية المدنية:** من خلال وضع آلية للوقاية من الكوارث الطبيعية؛
- **الطاقات المتجددة:** من خلال مشروع توليد الكهرباء بالطاقة الشمسية؛
- **دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** وهذا في إطار التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية؛
- **التعليم العالي والبحث العلمي:** من خلال إنشاء جامعة أوروبية متوسطية مقرها في سلوفينيا.

3.ب. استحداث هيكل تنظيمي خاص بالاتحاد من أجل المتوسط:

تم تبني هيكلة تنظيمية جديدة للاتحاد من أجل المتوسط وهذا من خلال المؤتمر الوزاري المنعقد في نوفمبر 2008 بمرسيليا كما يلي[1]:

- **رئاسة مشتركة:** ممثلة برئيسين الأول يمثل الاتحاد الأوروبي ورئيس مشارك يمثل جنوب المتوسط يقومان بإدارة اجتماعات الاتحاد من أجل المتوسط؛
- **لجنة كبار الموظفين:** وتوكل لها مهام معالجة مختلف جوانب الاتحاد؛
- **لجنة مشتركة دائمة:** مقرها في بروكسل تعمل على تحضير اجتماعات كبار الموظفين؛
- **الأمانة العامة (السكرتارية):** وعملها مزدوج فهي تقوم بتنفيذ المشاريع المصادق عليها من خلال اجتماعات وزارية،بالإضافة إلى العمل على اقتراح مشاريع جديدة، وتتكون الأمانة من أمين عام وستة نواب مقرها في برشلونة .

[1]Commission européenne, déclaration finale,"processus de Barcelone :union pour la méditerranée" , Marseille 3-4 novembre2008.

3.جـ –حضور جامعة الدول العربية بشكل دائم ورسمي:

بحيث حسمت مشاركة جامعة الدول العربية في كل الاجتماعات التي يعقدها الاتحاد من أجل المتوسط، وهذا بعد اعتراض إسرائيل في البداية، كما توسعت عضوية الاتحاد نحو البوسنة والهرسك وكرواتيا وموناكو والجبل الأسود وموريتانيا وألبانيا.

4. الاتحاد من أجل المتوسط بعد السنوات الأولى من إطلاقه:

لا تزال هذه المبادرة في سنواتها الأولى من إطلاقها الأمر الذي يجعل من الصعب الحكم عليها إذا كانت ستنجح أو ستفشل، ولو أن ذلك مرتبط بشكل كبير بمدى إمكانية تحقيق الاستقرار الأمني في المنطقة من خلال إلزام إسرائيل باحترام المعاهدات والاتفاقات الدولية.

وتعقدت الأمور بشكل كبير جدا بعد الاجتياح الإسرائيلي على قطاع غزة شهري ديسمبر2009 ويناير 2010 المتزامن مع بداية عمل الاتحاد من أجل المتوسط، فقد تجمدت نشاطاته سنة 2010 بسبب هذا التصعيد ثم مقاطعة العديد من اجتماعاته وفشل عدد آخر، مثلما حدث في المؤتمر المتوسطي حول المياه في أفريل 2010 ببرشلونة بسبب الخلافات العربية الإسرائيلية.

أما عن المشاريع ذات الأولوية في إطار هذا الاتحاد فالعديد منها لا يزال يراوح مكانه للأسباب سابقة الذكر، بالإضافة إلى ضعف التزاماته المالية بالرغم من تحصيل حوالي مليار أورو خلال سنة 2009 (قدم البنك العالمي 750 مليون أورو والباقي من الوكالة الفرنسية للتنمية ومن المفوضية الأوروبية)[1]، بالإضافة إلى إنشاء صندوق الاستثمار Inframed في ماي 2010 الموجه لدعم مشاريع الاتحاد في مجالات البيئة والنقل والطاقات المتجددة.

في الأخير، يمكن القول أن الاتحاد من اجل المتوسط جاء ليعيد إحياء عدد من المشاريع التي كان قد أعلن عنها عند صياغة اتفاق الشراكة سنة 1995، كما انه جاء ليكمل ما أهملته سياسة الجوار الأوربية خاصة تلك التي تتعلق بالجوانب متعددة الأطراف التي تتطلب العمل ما بين الحكومات ، إلا أن هذا الأخير يكاد يستحيل تحقيقه، باعتبار أن محاولة تعزيز مكانة إسرائيل داخل المنطقة المتوسطية يعد إحدى دوافع إقامة هذا الاتحاد، كما يعتبر وجوده في الوقت ذاته احد أهم عوائق نجاحه.

[1]Commission européenne, déclaration finale,"processus de Barcelone :union pour la méditerranée" ,opcit, p3

وخلاصة لما سبق، يمكن القول أن مختلف التطورات التي طرأت على اتفاق الشراكة الأوربية المتوسطية، خاصة منها التوسع الكبير الذي عرفه الاتحاد الأوربي بضمه مجموعة من الدول من شرق ووسط أوربا، وكذا البطء الذي ميز عملية التحضير لإنشاء منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية، قد ترتب عنها إعادة النظر في هيكلة التوجهات الأوربية بهدف تكييفها وفق واقع جديد، وهو ما اثر بشكل كبير على المسار الذي حدد لعملية برشلونة سنة 1995.

وكان من نتائج هذه التطورات هو ميلاد السياسة الأوربية للجوار والاتحاد من اجل المتوسط، إلا أنها لم تكن بديلة لاتفاق الشراكة ولكن كمكمل لها، كما أنها عمليا لم تأت بجديد يذكر ما عدى بروز بعض المصطلحات الجديدة، مثل "منطقة التبادل الحر الشاملة والمعمقة" و"اخذ حصة من السوق الأوربي" و"كل شيء ما عدى المؤسسات"...

وهي مصطلحات لم تقدم أي جديد لصالح الدول العربية المتوسطية في ظل عدم التكافؤ الذي يطبع الإنشاء التدريجي لمنطقة التبادل الحر بين الطرفين.

أما العمل متعدد الأطراف الذي جاء ليميز الاتحاد من اجل المتوسط في إطاره النظري، فانه يصطدم بوقائع عملية عديدة أهمها عدم الاهتمام بما يجري في الأراضي الفلسطينية المحتلة من اعتداءات إسرائيلية متكررة.

خلاصة:

جاء هذا الفصل ليتطرق بالدراسة والتحليل إلى مرحلتين رئيسيتين في مسار العلاقات الأوربية – العربية المتوسطية، وتتعلق المرحلة الأولى باتفاقات ما قبل الشراكة وهي المعروفة باتفاقات التعاون التي سادت خلال الفترة من 1976 إلى 1995، وقد تعرض هذا البحث بالدراسة والتحليل لأهم جوانب هذه الاتفاقات مع الخروج بمجموعة من الاستنتاجات.

أما المرحلة الثانية وهي التي لا تزال سائدة إلى غاية الآن، ويتعلق الأمر باتفاق الشراكة الذي بدأت انطلاقته خلال مؤتمر برشلونة لسنة 1995، وقد تم تسليط الضوء على أهم ما تضمنه الجانب الاقتصادي في هذا الاتفاق وهو التحضير لإنشاء منطقة تبادل حر بين كل دولة من الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوربي.

وفيما يتعلق بالمرحلة الأولى، فقد خلص هذا الجزء من البحث إلى انه بالرغم من أهمية الأهداف التي تم تسطيرها في إطار اتفاقات التعاون التي أمضتها المجموعة الأوروبية سنتي 1976 و1977 مع عدد من الدول العربية المتوسطية، إلا أن هذه الاتفاقات وبعد مرور حوالي عشريتين من الزمن لم تبلغ الطموحات المعلنة وكانت نتائجها في المقابل زهيدة، فقد ظلت الهوة شاسعة بين الأهداف الكبيرة التي كان يُطمح إلى تجسيدها وبين الوسائل المحتشمة التي سخرت لها في الميدان.

أما المعاملة التفضيلية التي منحت لمختلف الدول العربية المتوسطية، فقد كانت تخضع للعديد من القيود والعراقيل، مما جعل مكاسبها من جانب الدول العربية المتوسطية ضعيفة تستفيد منها بشكل نسبي عدد قليل من الدول وفي عدد محدود من المجالات، ويتضح ذلك بشكل جلي من خلال خصائص المبادلات التجارية التي كانت تميز الطرفين، بالإضافة إلى ضعف الدعم التي كانت تتلقاه سواء من جانبه المالي أو التقني.

أما المرحلة الثانية والمتعلقة باتفاق الشراكة فقد تناولت الدراسة بالتحليل أهم المتغيرات التي كانت وراء تعويض الاتفاقات السابقة بهذا الاتفاق واهم دوافعه، وقد رأينا أن الدوافع الأوربية كانت أكثر قوة وتناسق مع مضمون الاتفاق، أما دوافع الدول العربية المتوسطية فلم يكن لها مجال لمناقشتها، وقبول هذه الدول بمضمون الاتفاق لم يكن اختياريا إلى حد بعيد، وهو ما يساهم في زيادة حدة الاختلال الذي يميز الاتفاق بين الطرفين، كما يسمح بالتنبؤ منذ البداية بالاتجاه الذي سيأخذه هذا الاتفاق من حيث نتائجه المحتملة.

كما تم التطرق في هذا الجزء من البحث إلى أهم ما جاء في مضمون الاتفاق، ورأينا أن المحور الاقتصادي وبالخصوص جانبه التجاري الذي يتعلق بإقامة منطقة تبادل الحر أوربية متوسطية، قد حضي بالاهتمام الأكبر من بين باقي المحاور، وهو ما كان يصبو إليه الاتحاد الأوربي.

أما عن مستجدات الشراكة المتمثلة أساسا في ميلاد السياسة الأوربية للجوار والاتحاد من اجل المتوسط، فلم تأت بجديد يذكر لصالح الدول العربية المتوسطية، ما عدا بروز بعض المصطلحات الجديدة التي لم تكن تستخدم من قبل، كما أن خطط العمل الثنائية وكذا العمل

متعدد الأطراف الذي يقحم الكيان الإسرائيلي في كل المواضيع، قد ساهم بشكل جوهري في إبطال أي عمل يمكن أن يجمع الدول العربية المتوسطية بالاتحاد الأوربي ويستثني إسرائيل.

الفصل الثالث

الفصل الثالث: آثار منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية وحصيلتها إلى حدود 2013

تمهيد:

نتطرق من خلال هذا الفصل في مطلبه الأول إلى خصائص منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية وأهم جوانبها التنفيذية، ثم في المبحث الثاني إلى الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية، أما المبحث الأخير فنحاول من خلاله تقديم حوصلة عن أهم النتائج المحققة إلى حدود سنة 2013 في اطار التبادل التجاري الأوربي المتوسطي.

المبحث الأول: خصائص منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية ومكانة الزراعة منها

يتضمن اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية مجموعة من الآليات والأدوات أسست معالمها خلال مؤتمر برشلونة سنة 1995، وهذا من أجل تفعيل العلاقات الثنائية فيما بينها، ومن أهم هذه الآليات في العلاقات الثنائية نجد اتفاقات الشراكة التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع معظم الدول العربية المتوسطية كل دولة على حدة.

أما الهدف الرئيسي من هذه الاتفاقات فيكمن في إقامة منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية، يتم من خلالها إزالة الرسوم الجمركية بشكل تدريجي على المنتجات المصنعة إلى أن تلغى تماما، وحددت لها سنة 2012 لإتمامها ودخولها حيز النفاذ أي بعد أن تمر17 سنة من إعلان برشلونة.

وبعد انقضاء هذه الفترة يتوجب علينا الوقوف على أهم ما تم بلوغه من جوانب تنفيذية في هذا المجال، لكن قبل ذلك نتطرق إلى خصائص منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية، ثم في الأخير إلى موقع المنتجات الزراعية منها.

المطلب الأول: خصائص منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية وموقعها من الإقليمية

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى مضمون اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي حسب ما جاء في إعلان برشلونة، ثم نقوم ببحث مدى إمكانية اعتبار هذا الاتفاق كإحدى صيغ الإقليمية الجديدة وهذا من خلال مقارنة دوافع وخصائص كل منهما.

1. مضمون اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي:

يعتبر إنشاء منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية بمثابة حجر الزاوية لاتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية بشكل خاص، هذا لأن الدول المتوسطية غير العربية المعنية باتفاق الشراكة مع الطرف الأوروبي، ونخص بالذكر قبرص ومالطا –

العضوين الجديدين في الاتحاد الأوروبي منذ سنة 2004 – بالإضافة إلى تركيا التي أمضت مع هذا الأخير اتفاقا لإنشاء اتحادا جمركيا.

أما الكيان الإسرائيلي فيربطه مع الاتحاد الأوروبي اتفاق للتبادل الحر منذ سنة 1985، تبقى إذن الدول العربية هي المعنية فقط بإقامة هذه المنطقة.

وتتمثل أهداف إقامة منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية حسب ما جاء في إعلان برشلونة، في إزالة مختلف الحواجز الجمركية وغير الجمركية على السلع المصنعة بشكل تدريجي من جانب الدول العربية المعنية خلال فترة حددت بـــ 12 سنة ابتداء من تاريخ إمضاء اتفاق الشراكة مع كل واحدة منها، وهذا وفقا لرزنامة يتم التفاوض عليها.

أما في ما يخص المنتجات الزراعية فيشير الإعلان إلى بداية العمل على تحريرها في وقت لاحق مع مراعاة ما تسمح به السياسات الزراعية الوطنية لمختلف الدول المعنية (والإشارة هنا إلى السياسة الزراعية الأوروبية على الخصوص)، وفي إطار ما يتم التوصل إليه في مختلف جولات المنظمة العالمية للتجارة في هذا القطاع، أما بالنسبة للخدمات فتتم مناقشة التحرير في إطار ما تسمح به الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS).

ويتم تسهيل إقامة منطقة التبادل الحر تدريجيا من خلال:

- ✓ تبني الإجراءات المناسبة بشأن قواعد المنشأ والمواصفات وحقوق الملكية الفكرية والصناعية وقواعد المنافسة؛
- ✓ اعتماد السياسات المرتكزة على مبادئ اقتصاد السوق، مع الأخذ بعين الاعتبار خصوصيات ومستويات التنمية في كل دولة على حدة؛
- ✓ تحديث البنيات التحتية الاقتصادية والاجتماعية مع إعطاء الأولوية لتشجيع وتنمية القطاع الخاص، ورفع مستوى الإنتاجية وإقامة إطار مؤسسي منظم وموافق لمتطلبات اقتصاد السوق؛
- ✓ العمل على تخفيف حدة الانعكاسات الاجتماعية السلبية الناجمة عن عملية التحرير، وذلك من خلال تنفيذ برامج تنموية لصالح الطبقات الاجتماعية الأكثر حرمانا؛
- ✓ تشجيع الآليات الهادفة لنقل التكنولوجيا.

وسيكون على الدول المعنية تحمل تكاليف تكييف اقتصادياتها مع مستلزمات نظام التبادل الحر من خلال التراجع عن الحماية عبر الحدود، واحترام ضوابط النوعية وقواعد المنافسة وحماية الملكية الفكرية.

أما عن الدعم المالي، فيقترح الاتحاد الأوروبي الزيادة في المساهمات التمويلية كلما حققت الدول المعنية تقدما في إقامة منطقة التبادل الحر، ويكون ذلك موجها أساسا إلى[1]:

- ✓ دعم عملية تحديث وإعادة هيكلة اقتصاديات الدول المعنية وإعادة تأهيل قطاعاتها الاقتصادية ومؤسساتها الصغيرة والمتوسطة على الخصوص؛
- ✓ تحضير الدول الأقل تقدما للانخراط في مسلسل التحرير الجمركي، وذلك بمساعدتها في انجاز الإصلاحات الهيكلية الضرورية على اقتصادياتها.

وقد جاء هذا الدعم من خلال استحداث برنامج تمويلي معروف ببرنامج ميدا الذي سبق وأن تطرقنا إليه.

كما تتمثل الأهداف الأساسية للتجارة بلا حدود في اطارالشراكة الأوروبية المتوسطية في[2]:

- تحديد العقبات التي تعرقل التبادل الحر؛
- إيجاد أسس للاتفاق بين المساهمين في المجتمع المدني والمهتمين بالتبادل الحر والانطلاق من عوامل التكامل، ومن ثم إيجاد خطط التعويض العاجلة للوصول إلى منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية.

كما تبحث على التعجيل بدفع المسار التنموي الاقتصادي والاجتماعي من خلال:

- ✓ دعم النمو الاقتصادي بتجنيد المدخرات المحلية أساسا ومن خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة الذي لا يتأتى إلا بإلغاء الحواجز والعراقيل أمام الاستثمار بشكل عاجل قصد نقل التكنولوجيا والاستفادة من الخبرات والرفع من مستويات الإنتاج والتصدير؛
- ✓ تشجيع مختلف الأطراف على إبرام اتفاقية فيما بينها في قطاعات مختلفة خاصة ما تعلق بتحديث النسيج الصناعي؛
- ✓ دعم التعاون في مجال إعادة تأهيل القطاع الزراعي والاهتمام بالتنمية الريفية.

[1] فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي و الشراكة الأوروبية المتوسطية، ص 179.
[2] عمورة جمال، دراسة تحليلية و تقييميه لاتفاقات الشراكة العربية الأورومتوسطية، أطروحة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه فرع تحليل اقتصادي،جامعة الجزائر،2006/2005، ص 241.

2. أهم خصائص اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي:

استنادا إلى ما تضمنه إعلان برشلونة في جانبه المتعلق بإنشاء منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية فيمكن استخلاص أربع خصائص رئيسية وهي:

2.أ-اتفاق التبادل الحر كما جاء في إعلان برشلونة يختلف عن الاتفاقات السابقة:

يختلف مشروع إقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية مع الدول العربية المتوسطية عن الاتفاقات التفضيلية السابقة خلال فترة السبعينات والثمانينات المعروفة باتفاقات التعاون، فهذه الأخيرة عبارة عن اتفاقات ملزمة من جانب واحد وهو الاتحاد الأوروبي تجاه الدول العربية المتوسطية.

فقد كان عدد من المنتجات المصنعة العربية المتوسطية يتمتع بالدخول الحر إلى أسواق المجموعة الأوروبية دون المطالبة بالمعاملة بالمثل، إذ كان يعترف الطرف الأوروبي بفارق التنمية بينه وبين الطرف العربي المتوسطي.

أما اتفاقات التبادل الحر الحالية فهي صيغة تتماثل فيها الحقوق والواجبات بين الطرفين، بالرغم من وجود اختلافات شاسعة في مستويات التنمية فيما بينها.

2.ب- تحديد فترة زمنية لإلغاء الرسوم الجمركية على الصادرات المصنعة الأوروبية:

يكون ذلك ملزما تجاه الدول العربية المتوسطية خلال فترة زمنية حددت بـــ 12 سنة منذ تاريخ إبرامها لاتفاق الشراكة، وباستثناء سوريا التي لم تمض الاتفاق بعد فإن باقي الدول العربية قد قطعت شوطا في مسار التفكيك الجمركي التدريجي لهذه الرسوم من أجل تحقيق منطقة التبادل الحر، وهذا بالرغم من البطء الكبير الذي يميز هذه العملية.

وعمليا، أتمت كل من تونس والمغرب - إلى غاية مطلع سنة 2012 -هذا المسار بحيث أصبح اتفاق التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي ساري المفعول، ومن المرتقب إتمام ذلك من طرف باقي الدول سنة 2014 بالنسبة للأردن وسنة 2016 بالنسبة لمصر، أما بالنسبة للجزائر فمن المرتقب أن يكون ذلك في آفاق 2020.

2.جـــ- يتمحور التبادل الحر الأوروبي المتوسطي على السلع المصنعة أساسا:

بحيث يتم استثناء القطاع الزراعي مبدئيا، إذ يحتفظ الاتحاد الأوروبي في هذا القطاع على حواجز جمركية وغير جمركية كبيرة، فوتت بذلك الفرصة على عدد من الدول العربية

المتوسطية من أجل تنمية حصة صادراتها في السوق الأوروبية، ولا يزال هناك تحفظ كبير في مجال التعامل مع هذا القطاع في إطار اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي.

كذلك، فقد تركت أهم مجالات قطاع الخدمات للتفاوض متعدد الأطراف في إطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATS".

2.د-يتطلب اتفاق التبادل الحر الأورومتوسطي الشروع في إصلاحات متعددة الميادين:

بحيث لا يتم الاقتصار على الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية فقط، بل الشروع كذلك في تنفيذ مجموعة من الإصلاحات والتدابير واعتماد مجموعة من التشريعات الاقتصادية الأوروبية فيما يتعلق بجوانب معينة، مثل قواعد المنشأ وقواعد المنافسة والمواصفات وحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية، كما يتطلب الأمر اتخاذ إجراءات وتدابير مرافقة mesures d'accompagnements من شأنها التخفيف من حدة الآثار السلبية المرتقبة، ومن هذه الإجراءات نجد:

- الإصلاح الضريبي الذي يهدف أساسا لتعويض الخسائر في الحصيلة الجمركية؛
- تأهيل المؤسسات خاصة منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إجراءات تصب في رفع مستوى الإنتاجية؛
- تنمية المنافسة في السوق المحلي؛
- تعديل سياسة الصرف بما يتناسب مع الوضع الجديد.

3. منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية من منظور الإقليمية الجديدة:

سوف نقوم في ما يأتي بمقارنة خصائص ودوافع كل من الإقليمية الجديدة واتفاق التبادل الحر بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية كما يأتي:

3.أ-مقارنة خصائص كل من الإقليمية الجديدة ومنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية:

من خصائص منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية أنها تقتصر -من حيث المبدأ- على تحرير التبادل في المنتجات المصنعة دون المنتجات الزراعية والخدمات (ولو أن المفاوضات في هاذين القطاعين جارية لكنها بطيئة ومتقطعة)، هذا ما يجعل ملاحظة العالم

الاقتصادي باقواتي* هي الأكثر واقعية حيث تحدث لمجلة "إكونومست" واصفا الاتفاقيات الأوروبية مع دول جنوب المتوسط أنها "اتفاقيات خط فاصل للأفضلية التجارية"[1].

كما يعتبر باحثون آخرون أن اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي بمثابة: "إقليمية من الدرجة الثانية" على عكس تكتلات معروفة ذات ثقل في العالم مثل تكتل شمال أمريكا (النافتا)، بحيث يمكن اعتباره "تكتلا مركزيا"، أما الاتفاق الأوروبي المتوسطي فهو بالأحرى اتفاق "مركز وأطراف"[2].

كما يمكن تصنيف اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي من صيغ الإقليمية المنغلقة لأنه يقتصر على عدد معين فقط من الدول العربية ويستبعد الأخرى.

كذلك، فإن ضعف التكامل ما بين الدول العربية المتوسطية وضعف المبادلات التجارية فيما بينها من جهة، وضعف تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحوها خاصة الأوروبية من جهة أخرى، يعتبر نقطة ضعف كبيرة من منظور الإقليمية الجديدة.

أخيرا، يعتبر إنشاء منطقة التبادل الحر من الجانب النظري أقل درجات التكامل الاقتصادي كما تتطلب الانتقال إلى مراحل أخرى أكثر عمقا، لكن في حالة اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي فإن الرؤية تبدو مبهمة ما بعد تنفيذ الاتفاق (بعد الإلغاء التام للرسوم الجمركية)، فهل سيسمو هذا الاتفاق إلى درجات أعلى في سلم التكتل، في الواقع يبدو ذلك أمرا مستبعدا إن لم يكن مستحيلا.

3.ب- مقارنة دوافع كل من منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية والإقليمية الجديدة

قام أحد الاقتصاديين(whalley 1998) في دراسة له بمقارنة دوافع الإقليمية الجديدة بدوافع إقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية، وقد جاءت دراسته على النحو الآتي[3]:

حدد دوافع الإقليمية الجديدة بشكل عام في ستة دوافع أساسية وهي:

[1] يوسف منصور، اتفاقية الشراكة بين الأردن و الاتحاد الأوروبي، من الندوة المنعقدة بباريس في مارس 1999، بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية – الأوروبية (تجارب و توقعات)، من تنظيم الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، تحرير مهدي الحافظ، ص 57.

[2] Gérard Kebabdjian, économie politique de régionalisme…,colloque de Sousse sur le thème :économie méditerranéenne monde arabe, le 20-21 septembre 2002,p 14.

* (Jagdish bhagwati) أستاذ بجامعة كولومبيا ومساهم بارز في الاقتصاد الدولي مرشح لنيل جائزة نوبل في الاقتصاد.

[3] Gérard Kebabdjian, opcit, p 7 a 9.

أولا: محاولة الحصول على مكاسب تجارية؛

ثانيا: دعم وتعزيز التوجه نحو تحقيق سياسات الإصلاح الداخلية (مثل حالة اليونان، إسبانيا، البرتغال)؛

ثالثا: رفع القدرة التفاوضية في الإطار متعدد الأطراف (حالة الاتحاد الأوروبي مثلا في إطار المنظمة العالمية للتجارة)؛

رابعا: تعزيز قرار المستثمرين الأجانب في الاستثمار في البلد وتوفير لديهم الثقة الكافية؛

خامسا: إمكانية دعم جوانب أخرى غير اقتصادية وبالأخص الجوانب الأمنية؛

سادسا: توسيع مجال التأثير في القرارات على المستويين الإقليمي والمتعدد الأطراف.

وقد توصلت الدراسة بعد مقارنة هذه الدوافع بدوافع إقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية إلى:

أن الدافع الأول إذا كان مبررا من الجانب الأوروبي فهو غير مبرر من جانب الدول العربية المتوسطية، لأن هذه الأخيرة تستفيد منذ سنة 1976 من دخول منتجاتها المصنعة إلى السوق الأوربية بدون فرض رسوم جمركية.

كذلك وبالرغم من الأهمية الكبرى للدافع الثالث والسادس المتمثلين في إمكانية رفع القدرة التفاوضية وفي توسيع مجال التأثير على المستوى المتعدد الأطراف، إلا أنهما غائبان في حالة الدول العربية المتوسطية التي تفاوض في مختلف الميادين كل على حدة، ناهيك عن إمكانية التفاوض الأوروبي العربي المتوسطي ككتلة واحدة الذي هو بعيد كل البعد عن الواقع، عكس ما هو عليه الحال بالنسبة مثلا لاتفاق التبادل الحر لأمريكا الشمالية (النافتا) أو تكتل المركسور.

أما الدافع الخامس فيعتبر بعيد المنال والمتعلق بتعزيز جوانب أخرى غير تلك الاقتصادية مثل الجوانب الأمنية، هذا لأن أهم مشكلة أمنية في المنطقة لا تزال قائمة وتزداد تعقيدا.

يبقى لدينا دافعين من الستة يمكن إيجاد ما يبررها في اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي، ويتعلق الأمر بإعطاء ثقة أكبر للمستثمرين الأجانب وتحفيزهم على الاستثمار، بالإضافة إلى دفع مسار الإصلاحات الاقتصادية داخل الدول العربية المتوسطية.

يمكن استخلاص من خلال ما سبق، عدم توفر منطقة التبادل الحر الجاري التحضير لها في إطار الشراكة الأوربية المتوسطية على الكثير من الخصائص والدوافع التي يمكن إيجادها في العديد من الحالات المماثلة لها في العالم، الأمر الذي يصعب فيه تصنيفها كإحدى أشكال الإقليمية الجديدة، مما يزيد من إمكانية تعرض الدول العربية المتوسطية لتأثيرات سلبية هامة على اقتصادياتها، أما إمكانية حصولها على بعض مكاسب التبادل الحر فيبدو ذلك بعيد المنال ومحدود.

المطلب الثاني: الجوانب التنفيذية في اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي:

سنقوم بداية بتسليط الضوء على أهم الإجراءات التنفيذية العملية في إطار التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية وهذا بعد انقضاء الفترة التحضيرية التي كان من المقرر أن تدخل بعدها هذه المنطقة حيز النفاذ في حدود سنة 2012.

وسنقف عند أهم ما تم تحقيقه في مجال التحرير التدريجي للرسوم الجمركية وغير الجمركية على المنتجات المصنعة، ثم على أهم الإجراءات المتخذة في سبيل تفعيل هذه المنطقة من خلال إرساء قواعد منشأ أوروبية متوسطية موحدة.

1. مدى التقدم الحاصل في عملية تحرير المبادلات المصنعة:

ويتعلق الأمر بالتطرق لما تم تحقيقه فعليا والمستوى الذي بلغه التحرير التدريجي للرسوم الجمركية وغير الجمركية على الواردات الأوروبية، وهذا وفق ما يتطلبه اتفاق إنشاء منطقة التبادل الحر الذي حددت أسسه في مؤتمر برشلونة سنة 1995.

1.أ- التحرير التدريجي للرسوم الجمركية على المنتجات المصنعة:

لقد دخلت جل الاتفاقات المتعلقة بإنشاء منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية مرحلتها الأولى، وهي مرحلة التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية على المنتجات المصنعة المستوردة من الاتحاد الأوروبي، وسيدوم فترة تتراوح بين 12 سنة و16 سنة من بداية دخول اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة عربية متوسطية حيز النفاذ.

وتعتبر كل من تونس والمغرب البلدان الوحيدان اللذان تمكنا من الإلغاء الكلي لهذه الرسوم (سنة 2010 و2012 على التوالي)، أما باقي الدول وبغض النظر عن التأخر الذي عرفته، فقد بلغت عملية التحرير فيها مراحل متقدمة إلى غاية سنة 2012 باستثناء سوريا التي لم

توقع على الاتفاق، كما أن كل الدول العربية المتوسطية التي أمضت اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي (ما عدى حالة الجزائر) قد اجتازت منذ سنة 2010 نصف مرحلة التفكيك الجمركي المحددة في مختلف الاتفاقات بين 12 سنة و16 سنة.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار ذلك التماثل شبه التام في صيغة إعداد رزنامة السلع المصنعة الخاضعة للتفكيك الجمركي ما بين مختلف الدول العربية، فان كل هذه الدول قد ألغت رسومها الجمركية المتعلقة بالقائمة الأولى المتضمنة أساسا سلع التجهيز والقائمة الثانية المتضمنة للمواد الأولية والمنتجات المستوردة غير المنتجة محليا، ولو أن هاتين القائمتين تعتبران أقل أهمية بشكل عام من حيث الآثار والانعكاسات السلبية التي ستنجر من عملية التفكيك الجمركي.

أما القائمة الثالثة فتتمثل في مجموعة الواردات الأوروبية من المنتجات المصنعة التي ستؤدي عملية التفكيك الجمركي فيها إلى تهديد المنتجات المحلية بالزوال أو باشتداد المنافسة، وقد منح لهذه القائمة فترة إعفاء تدوم ثلاثة سنوات عموما من تاريخ دخول اتفاق الشراكة مع الدول العربية المتوسطية حيز التنفيذ، مما يعني أن عملية التفكيك الجمركي فيها قد تجاوزت النصف الأول من المدة الممنوحة في جل الدول.

بالإضافة إلى هذا فقد تضمنت العديد من اتفاقات الشراكة قائمة رابعة تضم مجموعة من السلع " الحساسة " كالصناعات الوليدة مثل السيارات السياحية في حالة المغرب[1]، وهي المنتجات التي حضت بمعاملة خاصة، بحيث تبدأ عملية التفكيك الجمركي فيها بنسب ضعيفة جدا خلال السنوات الأولى قبل أن يبدأ التفكيك الأكثر أهمية خلال السنوات المتبقية.

كما تجدر الإشارة أن كل الاتفاقات احتوت على بند يسمح باتخاذ إجراءات استثنائية ولفترات محددة، بحيث يسمح لها برفع معدل التعريفة الجمركية أو بإعادة فرضها بعد إلغاءها في مجموعة من السلع خاصة منها الصناعات التي تمر بمراحل إعادة الهيكلة، أو تلك التي تواجه صعوبات أو تهديدات ينتج عنها فقدان عدد كبير من مناصب العمل مثلا...

والجدول الآتي يوضح الصيغة المعتمدة في إعداد رزنامة الواردات من السلع الأوروبية المصنعة الخاضعة للتفكيك الجمركي الخاصة بأهم الدول العربية المتوسطية المعنية:

[1]Mohamed chater, instauration d une zone de libre échange et politique d'accompagnement , in revue région et développement n° 19 – 2004, Maroc, p 86.

الجدول رقم (1.3):صيغة التفكيك الجمركي في أهم الدول العربية المتوسطية على وارداتها المصنعة:

البلد	عدد القوائم السلعية	صيغة التفكيك
تونس	4	قائمة خاضعة لتفكيك فوري عند دخول الاتفاق حيز التنفيذ ثلاث قوائم تخضع لتفكيك تدريجي أقصاه 12 سنة
المغرب	4	قائمة التفكيك الفوري قائمتين تخضعان لتفكيك تدريجي أقصاه 12 سنة قائمة تخص عدد من المنتجات الحساسة التي يتعامل معها بشكل استثنائي
مصر	4	كل القوائم خاضعة لتفكيك تدريجي أقصاه 16 سنة
الجزائر	3	قائمة خاضعة لتفكيك فوري. قائمتين تخضعان لتفكيك تدريجي أقصاه 16 سنة *

المصدر:من إعداد الطالب استنادا على نص اتفاق الشراكة لكل دولة عربية معنية مع الاتحاد الأوربي.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، وجود تقارب كبير من حيث صيغة تفكيك الرسوم الجمركية التي تخضع إليها واردات الدول العربية المتوسطية من المنتجات المصنعة الأوربية، ولو أن هذه الواردات قد وزعت على ثلاث قوائم في حالة الجزائر بدلا من أربعة في الاتفاقات الأخرى.

كما نلاحظ أن اتفاق مصر لا يتضمن قائمة خاضعة للتفكيك الفوري، بالإضافة إلى أن التفكيك سيمتد على 16 سنة بدلا من12 سنة في حالة كل من تونس والمغرب.

1.ب- القيود غير الجمركية في اتفاق الشراكة:

يتعلق الأمر بشكلين رئيسيين، أما الأول فيتعلق بالقيود الكمية، وقد تم الاتفاق على إلغائها في السلع المصنعة بداية الشروع في التفكيك الجمركي.

أما الشكل الآخر، وهو الأكثر أهمية سواء من حيث مدى قدرته على عرقلة الصادرات أو من حيث درجة استخدامه، فيتمثل أساسا في القيود التقنية والإدارية وشروط المطابقة للمواصفات التي لم تتطرق إليها اتفاقات الشراكة المبرمة بين الطرفين مع العلم أن الاتحاد الأوروبي هو الأكثر استخداما لها.

ومن اجل التخفيف من حدة هذه القيود تم تحديد بعض المعالم لتخطي هذا الإشكال خلال المؤتمر الوزاري الأورومتوسطي للتجارة المنعقد سنتي 2002 و2003، ثم في إطار السياسة الأوروبية للجوار المتضمنة في بعض بنودها ضرورة تسهيل وتبسيط الإجراءات

الجمركية والإدارية واعتماد الشفافية واستخدام عمليات الدفع الالكتروني واعتماد ملف إداري موحد، بالإضافة إلى ضرورة اعتماد تشريعات متقاربة أو متماثلة في مجال المواصفات واستخدام قواعد منشأ موحدة[1].

لكن بالرغم من تبني عدد من هذه الإجراءات من جانب بعض الدول العربية المتوسطية من خلال خطط العمل في إطار السياسة الأوروبية للجوار بداية من سنة 2007، فان الجانب الأوروبي لا يزال يطبق قيودا غير جمركية مشددة خاصة ما تعلق بالمنتجات الزراعية، وهو ما سنتطرق إليه لاحقا.

2. واقع تطبيق قواعد المنشأ في منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية:

تعتبر قواعد المنشأ إحدى المحاور الرئيسية في مختلف اتفاقات التبادل الحر عموما، وهي لا تقل أهمية في اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي.

وقد تضمنت مختلف اتفاقات الشراكة المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية كل على حدة بروتوكولا يتعلق بقواعد المنشأ، يتم من خلاله تحديد مجموعة من الشروط الواجب توافرها في منتج معين حتى يتمكن من الحصول على " جنسية" البلد الذي تستفيد منتجاته من الدخول إلى السوق الأوروبية معفاة من الرسوم الجمركية أو بتقديم امتيازات إليها.

وفي هذا المجال هناك أصناف من المنتجات لا تطرح إشكالا عند منحها شهادة المنشأ لدولة معينة، مثل تلك التي تنتج بالكامل في الدول المستفيدة من امتيازات تجارية، كأن تكون مثلا كل مدخلاتها محلية.

كذلك فإن المواد الأولية والمنتجات الزراعية والأسماك والحيوانات الحية هي الأخرى تكتسب مباشرة منشأ هذه الدولة.

أما بالنسبة للسلع المنتجة بمواد أولية من أكثر من دولة، أو تلك التي تخضع لتحويلات إنتاجية في أكثر من دولة، فيحدد الاتحاد الأوروبي منشأ هذه المنتجات على أساس مجموعة من الاعتبارات، مثل مدى أهمية عملية التصنيع التي خضع لها هذا المنتج في الدولة أو على أساس اكتساب المنتج حد معين من القيمة المضافة[2]...

[1] Françoise magnan et autres, opcit, p41.

[2] صادق رياض صادق أبو العطاء، مرجع سبق ذكره، ص 12.

وتهدف كل هذه الإجراءات في الأخير لمنع منتجات الدول التي لا تكون معنية بالدخول التفضيلي إلى أسواق الاتحاد الأوروبي، من الدخول عبر الدول العربية المتوسطية.

2.أ- أنواع قواعد المنشأ المطبقة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية:

يوجد نوعان من القواعد المطبقة في هذا الشأن، أما النوع الأول فهو مبدأ التراكم الثنائي الذي نجده في مختلف اتفاقات الشراكة في صيغتها الأولى التي لا تزال سارية المفعول تجاه عدد من الدول مثل الجزائر ولبنان وسوريا، وهي الدول التي لم تنضم بعد إلى اتفاق التبادل الحر ما بين الدول العربية المتوسطية المعروفة باتفاقية أغادير.

ويكون مجال تطبيق قواعد التراكم الثنائي محدود فقط على المبادلات بين الاتحاد الأوروبي وهذه الدول كل واحدة على حدة، وبالتالي فان السلع التي تكتسب صفة المنشأ وتستفيد بذلك من الدخول التفضيلي هي فقط السلع المنتجة إما بمدخلات محلية أو مستوردة من الاتحاد الأوروبي.

أما النوع الآخر من هذه القواعد فهو التراكم القطري للمنشأ (cumul diagonal de l'origine)، الذي يطبقه الاتحاد الأوروبي مع دول شرق ووسط أوروبا ودول المجموعة الأوروبية للتبادل الحر(AELE)* منذ سنة 1997، قبل أن يوسع ليشمل تركيا سنة 1999[1] والدول العربية المتوسطية التي أقامت اتفاقية للتبادل الحر فيما بينها وهي المغرب وتونس ومصر والأردن.

وقد بدأ التطبيق الفعلي للتراكم القطري للمنشأ مع هذه الأخيرة منذ مارس 2011، بالرغم من أن هذا القرار يعود إلى سنة 2003 بمناسبة انعقاد المؤتمر الوزاري الثالث للتجارة بسبب تأخر تفعيل اتفاقية أغادير للتبادل الحر إلى غاية سنة 2007.

والمقصود بنظام التراكم القطري للمنشأ ما بين الدول الأوروبية والمتوسطية، أن المنتجات التي يكون لها منشأ أصلي في إحدى هذه الدول، يمكن أن تضاف إلى قائمة المنتجات أصلية المنشأ لدولة أخرى من دول المنطقة دون أن تفقد خاصية المنشأ.

*تتكون من ثلاث دول و هي سويسرا و النرويج و ايسلاندا.

[1] Journal officiel de l'union européenne L 300/5 de 31/10/2006,règlement (CE) n° 1617/2006 modifiant le règlement (CE) n° 1207/2001 en égard du system du cumul pan-euro-méditerranéen de l origine, site web, http://eur-lex.europa.eu.

ويسمح هذا النظام بأن تلعب بعض دول المنطقة الأوروبية المتوسطية دور "المقاول من الباطن "" Soutraitant" لصالح دولة شريك تلعب دور "المحرك"، بحيث تقوم بتصنيع المنتج مستفيدة بذلك من الانتقال المعفى من الرسوم الجمركية لمختلف مكونات المنتج والمنتج التام.

2.ب- شروط الاستفادة من قواعد التراكم القطري للمنشأ:

تسمح قواعد التراكم القطري للمنشأ الاستفادة من مدخلات دول أخرى من المنطقة لإنتاج منتج نهائي يتمتع بالإعفاء الجمركي عند دخول الأسواق الأوروبية، وهذا من دون أن يتطلب نسبة دنيا أو قصوى من عملية تحويل هذه المدخلات إلى منتجات تامة، لكن ينبغي أن تتوفر الشروط الآتية:

- وجود اتفاقات شراكة بين هذه الدول والاتحاد الأوروبي؛
- وجود اتفاقات تجارة حرة فيما بين الدول الراغبة في تطبيق هذا النظام، وهو ما دفع عدد من هذه الدول وهي المغرب وتونس ومصر والأردن لإمضاء "اتفاقية أغادير" للتبادل الحر سنة 2007، ومعنى ذلك أن هذه الدول فقط التي تستفيد من نظام التراكم القطري للمنشأ مع الاتحاد الأوروبي، أما باقي الدول العربية المتوسطية فهي غير معنية إلى حد الآن (سنة 2013) ومنها الجزائر.

كما تجدر الإشارة إلى أن بروتوكولات قواعد المنشأ السابقة التي وجدت قبل أن يشرع في اعتماد تراكم المنشأ القطري، قد أثارت الكثير من الانتقادات بسبب تعددها وعدم انسجامها، فقد تم إحصاء 60 بروتوكولا متعلقا بقواعد المنشأ كان يربط الاتحاد الأوروبي بالدول المتوسطية ومختلف الدول الأوروبية المجاورة الأخرى.

المطلب الثالث: مكانة المبادلات الزراعية في التبادل الحر الأوروبي المتوسطي.

عمليا، ظل قطاع الزراعة مستبعدا من مسار تحرير المبادلات التجارية في إطار التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية، بحيث انحصرت عملية التحرير على المبادلات المصنعة فقط وهذا قرابة 10 سنوات من توقيع اتفاق الشراكة سنة 1995، أي إلى غاية سنة 2005 تاريخ بداية المحادثات من اجل تحديد الخطوط العريضة للمسار الذي ستجري فيه عملية تحرير المنتجات الزراعية من القيود الجمركية والقيود الكمية.

وبعدما تم التطرق في المطالب السابقة من هذا المبحث إلى جوانب تخص المنتجات المصنعة، سيتم التطرق فيما يأتي إلى الجوانب التنفيذية في مسار تحرير المبادلات الزراعية في إطار التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية، والى مستجدات المفاوضات في هذا القطاع وأهم نتائجه.

ويتم ذلك من خلال تسليط الضوء على مضمون الاتفاق المتوصل إليه بين الاتحاد الأوروبي والمغرب، الذي يعتبر أهم مصدر للمنتجات الزراعية ما بين الدول العربية المتوسطية نحو السوق الأوروبي، لكن قبل ذلك سنتطرق إلى وضعية قطاع الزراعة كما جاء في إعلان برشلونة مع مقارنة وجيزة لخصائص هذا القطاع بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوربي.

1. وضعية قطاع الزراعة كما جاء في إعلان برشلونة:

نص إعلان برشلونة على أنه" سيتم تحرير التجارة في المنتجات الزراعية بصفة تدريجية وذلك من خلال النفاذ التفضيلي والمعاملة بالمثل من الجانبين، مع احترام مختلف النتائج المتوصل إليها في إطار المنظمة العالمية للتجارة وفي الإطار الذي تسمح به السياسات الزراعية الوطنية للأطراف المعنية"[1].

والجدير بالذكر أن التعامل في هذا القطاع كان يميزه الحذر والحيطة الكبيرين خاصة من جانب الاتحاد الأوروبي من خلال اتخاذه لمجموعة كبيرة من الترتيبات والإجراءات المقيدة على وارداته الزراعية في إطار "السياسة الزراعية المشتركة".

[1] Silvia Michilini, (commission européenne), état des lieux des négociations de la zone de libre-échange euro-méditerranéen, in : options méditerranéenne, CIHEAM, thème de numéro : libre échange, agriculture et environnement, série A/N°52, 2003.

لكن بالرغم من هذا، فإن العديد من الباحثين يرجعون السبب الأساسي في عدم إقحام الملف الزراعي على طاولة المفاوضات ما بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية في مراحله الأولى، إلى الخصوصية التي يمثلها القطاع الزراعي في الدول العربية المتوسطية باعتباره أداة من أدوات السياسة الاجتماعية في الدول العربية المتوسطية[1].

كما يعتبر البعض الآخر أن استثناء المبادلات الزراعية من التحرير الجمركي في اتفاق الشراكة في مراحله الأولى كان يعتبر أمرا ضروريا وهذا لسببين رئيسيين[2]:

أما الأول فمن أجل تفادي اختلال الإنتاج في الدول الأوروبية المتوسطية (اسبانيا، فرنسا، إيطاليا، اليونان،...) على وجه الخصوص، نتيجة المنافسة المحتملة من الدول العربية المتوسطية في عدد من المنتجات الزراعية كالخضر والفواكه وزيت الزيتون، في حالة ما تم التوصل إلى أي قرار من شأنه تحرير المبادلات الزراعية بين الطرفين.

أما السبب الثاني فيكمن في تخوف عدد من الدول العربية المتوسطية من آثار تحرير المبادلات الزراعية "الأساسية" كالحبوب والحليب والسكر واللحوم والزيوت وهي المنتجات التي لا تتمتع فيها الدول العربية المتوسطية بميزة نسبية، بحيث تفرض عليها هذه الأخيرة رسوما جمركية مرتفعة وقيودا كمية صارمة لحماية منتجاتها المحلية التي تعتبر مصدر دخل نسبة كبيرة من السكان.

2. مقارنة خصائص قطاع الزراعة في الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوربي:

يمكن حصر أهم هذه الخصائص كما حددتها إحدى الدراسات في ما يأتي[3]:

- لا تزال تمثل الزراعة في الدول العربية المتوسطية حصة مهمة من الناتج الداخلي الإجمالي وتتراوح ما بين 10 إلى 20 بالمائة مقابل 3,4 بالمائة في أوروبا؛
- يعتبر قطاع الزراعة مصدر دخل حوالي 40 بالمائة من السكان في الدول العربية المتوسطية، كما يستحوذ على حوالي 20 بالمائة من مناصب العمل مقابل 4 بالمائة فقط في أوروبا؛

[1] Tancrède Voituriez et autre, libre échange et environnement, Réunion annuelle 21-22 septembre 2001 sur le thème : les stratégies des agents économiques face a l'intégration euro-méditerranéenne, organiser par économie méditerranéen Monde arabe (EMMA), septembre 2001, P11.

[2] Jaques ouledaoudia et Laurence tubia, les résultats ambigües de la libéralisation agricole, in problèmes économiques n° 2686, 1er novembre 2000, paris, P21.

[3] Samir redouan, Jean louis Reffers, forum euro-méditerranéen des instituts économiques, rapport de femise 2004 sur le partenariat euro-med, décembre 2004, Caire, pp 60, 61.

- نمو الإنتاج الزراعي للدول العربية المتوسطية غير مستقر وتابع في معظمه للعوامل المناخية؛
- انتشار الفقر بشكل كبير ومتزايد في الأوساط الريفية في هذه الدول وتوسع ظاهرة النزوح الريفي؛
- مساحات المستثمرات الزراعية في معظمها صغيرة، كما أن معظم المزارعين من كبار السن وتغلب عليهم الأمية؛
- تعتمد السياسة الزراعية في معظم الدول العربية المتوسطية على دعم أسعار المنتجات القاعدية المتمثلة أساسا في الحبوب والحليب، بالإضافة إلى الزيوت والسكر واللحوم، بحيث تعتبر هذه المنتجات في المقابل أهم صادرات الاتحاد الأوروبي وتتميز أسعارها بالارتفاع وكبر حجم الطلب عليها وتزايده.

وتختلف هذه الخصائص عن ما هو سائد في دول الاتحاد الأوروبي بشكل يكاد يكون جذري، إذ يأخذ هذا القطاع عنده أبعادا أخرى مثل التوازن البيئي والتنمية الريفية والصحة الغذائية والتنمية المستدامة...

3. مسار دمج قطاع الزراعة في اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي:

جاء اقتناع الاتحاد الأوروبي بضرورة وضع الملف الزراعي على طاولة المفاوضات مع الدول العربية المتوسطية بداية من سنة 2003 على وجه التحديد، وهذا لعدد من الاعتبارات منها[1]:

- بداية الشروع في إصلاح السياسة الزراعية المشتركة، إذ أصبح الاتحاد الأوروبي يتجه نحو دعم المنتجين بدلا من دعم الإنتاج؛
- انطلاق جولة جديدة من المفاوضات متعددة الأطراف المعروفة بجولة الدوحة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، وتطرقها لمسألة نفاذ المنتجات الزراعية إلى الأسواق العالمية؛
- التحاق عشر دول من أوربا الشرقية بالاتحاد الأوروبي وهي ذات ثقل زراعي مهم.

[1] Commission européenne, conclusions de la conférence ministérielle euro-méditerranéenne sur l'agriculture (femise), 27 novembre 2003 .

بالإضافة إلى هذا، فقد شهدت تلك الفترة إمضاء معظم اتفاقات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية وإعطاء الضوء الأخضر لإطلاق المفاوضات ثنائية الأطراف في إطار السياسة الأوروبية للجوار مع تخصيص قسط مهم منها لملف الزراعة.

بناءا على ذلك تم صياغة "خارطة طريق" في قطاع الزراعة اعتمدها الاتحاد الأوروبي خلال ندوة برشلونة الثانية سنة 2005، حيث تم تحديد الخطوط العريضة للمسار الذي ستجري فيه عملية تحرير المنتجات الزراعية من القيود الجمركية في إطار الإعداد لإقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية، وفق مجموعة من المبادئ جاءت على النحو الآتي[1]:

- تتم عملية تحرير المبادلات الزراعية من خلال المفاوضات التي ستتطرق إلى كل منتج على حدة، ومع كل دولة على حدة؛
- تأخذ هذه المفاوضات إطارا ثنائيا أي بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة عربية متوسطية على حدة، وتلتزم كل الأطراف بتحرير "معمق" لمبادلاتها الزراعية لكن مع الأخذ بعين الاعتبار فوارق التنمية بين الطرفين؛
- استهداف قائمة أكبر من المنتجات المعنية بعملية التحرير التدريجي، مع الأخذ بعين الاعتبار خصوصية بعض المنتجات؛
- إبقاء عدد محدود من المنتجات التي سيتم تصنيفها ضمن قائمة المنتجات الحساسة المعفاة من عملية التحرير والمعروفة بالقائمة السلبية؛
- يتم تحديد رزنامة للتفكيك الجمركي تتقيد بها الدول العربية المتوسطية يتم تنفيذها على عدد من المراحل، وهذا وفق ما سيتم التوصل إليه في إطار المفاوضات الثنائية، مع إقرار تسريع عملية التفكيك الجمركي من جانب الاتحاد الأوروبي بالنظر لعدم التماثل الذي يميز اقتصاديات هذا الأخير مقارنة بالدول العربية المتوسطية.

وعلى أساس هذه المبادئ انطلقت المفاوضات الثنائية بداية من سنة 2006 في إطار جديد من العلاقات الاقتصادية الأوروبية المتوسطية، فيما أصبح يعرف بالسياسة الأوروبية للجوار.

[1] Florence Jacquet, la libéralisation des échanges agricoles euro-méditerranéennes : un processus lent et asymétrique, in options méditerranéennes, revue du centre international de hautes études agronomique méditerranéennes (CIHEAM), thème du numéro : la connexion agricole Nord-sud, A/90, 2010, P60.

ونتيجة لذلك توصلت الأردن سنة 2007 إلى اتفاق مع الاتحاد الأوروبي تضمن إعداد رزنامة لتحرير المبادلات الزراعية بين الطرفين، تلتها مصر ثم فلسطين سنتي 2009 و2011 على التوالي[1].

أما المفاوضات مع المغرب وتونس فقد أخذت وقتا أكبرا بالنظر إلى خصوصيات كل منهما، إذ يعتبر المغرب أهم مصدر للمنتجات الزراعية ومنتجات الصناعة الغذائية والصيد البحري للاتحاد الأوروبي ما بين مختلف الدول العربية المتوسطية، وهو الوحيد كذلك الذي يحقق معه فائضا تجاريا في هذا القطاع.

لهذا السبب كانت العديد من الدول الأوروبية المتوسطية تبحث من خلال هذه المفاوضات عن أكبر حماية لصادراتها الزراعية أمام كل منافسة محتملة من المنتجات المغربية، كذلك كانت عدد من دول الاتحاد الأوروبي (الواقعة أساسا في الشمال) تبحث عن فرص أكبر وأيسر لنفاذ صادراتها الزراعية المتمثلة أساسا في الحبوب والزيوت والحليب واللحوم إلى المغرب، إذ تعتبر في نفس الوقت أهم واردات هذا الأخير.

وقد تم التوصل إلى اتفاق حول عملية تحرير المنتجات الزراعية نهاية سنة 2009، أما مصادقة البرلمان الأوروبي وبداية تنفيذها فلم يحصل إلا بداية سنة 2012[2]، وسنأتي للتفصيل في الاتفاق المغربي الأوربي لاحقا.

أما بالنسبة للمفاوضات مع تونس فقد أخذت وقتا أطولا بسبب مخاوف هذا الأخير من الانعكاسات السلبية المتوقعة عن أية عملية تفكيك جمركي في هذا القطاع، التي سيتعرض إليها عدد كبير جدا من المزارعين ومربيي المواشي[3].

4. مضمون اتفاق تحرير المبادلات الزراعية بين المغرب والاتحاد الأوروبي:

يعتبر اتفاق تحرير المبادلات في المجال الزراعي والصناعة الغذائية والصيد البحري من أهم وأخطر الاتفاقات التي تم إمضاؤها إلى حد الآن ما بين مختلف الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوروبي، وفيما يلي تفصيل في مضمون الاتفاق المغربي الأوروبي[4]:

[1] Sébastien Abis, Commerce agricole euro-méditerranéen, in les notes d'alerte du CIHEAM, centre international de hautes études agronomique méditerranéennes (CIHEAM), N°81, 28 mai 2012, P02.
[2] ibid, P02.
[3] Florence Jacquet, Opcit, P60.
[4] Larabi jaidi et ivan martin, Comment faire avancer le statut avancé le statut avance UE-MAROC, DOCUMENTSIEMED, revue publier par l institut européen de la méditerranée(IEMED), mars 2010, p 47,48.

أولا: التزامات المغرب: يقوم المغرب بموجب هذا الاتفاق بتحرير كلي وفوري على 45 بالمائة من وارداته ذات المنشأ الأوروبي، مع منح فترة انتقالية لعدد من هذه المنتجات تتراوح بين 5 سنوات و10 سنوات، كما تم تحديد قائمة من المنتجات الزراعية المعفاة من عملية التحرير لكن ستستفيد بموجب هذا الاتفاق من نفاذ تفضيلي إلى الأسواق المغربية.

أما عن أهم هذه المنتجات الأوروبية التي ستستفيد من إعفاء كلي وفوري للرسوم الجمركية فهي الحليب والزيوت النباتية والحبوب، أما عدد آخر من منتجات الصناعة الغذائية فسيتم تحريرها تدريجيا خلال مدة أقصاها 10 سنوات، باستثناء العجائن الغذائية التي ستخضع بدلا من ذلك إلى قيود كمية.

كما ستستفيد منتجات الخضر والفواكه الأوروبية من تحرير تدريجي لمدة 10 سنوات باستثناء عدد من المنتجات التي تعتبرها المغرب "حساسة" المتضمنة في القائمة السلبية، وتشمل على عدد من أنواع الخضر والفواكه بالإضافة إلى اللحوم وزيت الزيتون والبطاطس ومصبرات الطماطم، لكنها ستستفيد من تسهيلات أكبر عند نفادها إلى السوق المغربي.

كذلك سيتم تحرير 91 بالمائة من منتجات الصيد البحري ذات المنشأ الأوروبي خلال مدة أقصاها 5 سنوات، كما ستخضع عدد من المنتجات التي تتمتع فيها المغرب بميزة نسبية مثل مصبرات السمك إلى فترة تحرير تدريجي قدرت بـــ 10 سنوات.

ثانيا: التزامات الاتحاد الأوروبي: يلتزم الاتحاد الأوروبي بإعفاء 55 بالمائة من وارداته الزراعية المغربية من الرسوم الجمركية، كما يلتزم برفع حصصه الاستيرادية في عدد من أنواع الخضر والفواكه كالطماطم[1]، لكنه سيبقي عدد آخر من منتجات الخضر والفواكه خاضعة لسعر دخول متفق عليه مسبقا.

في الأخير، تجدر الإشارة إلى وجود بند في هذه الاتفاقية يقضي بضرورة الجلوس على طاولة المفاوضات بعد 3 سنوات من تاريخ تنفيذ الاتفاق من أجل تقييم نتائجه الأولية.

أما الملاحظ من خلال ما تضمنه هذا الاتفاق بين المغرب والاتحاد الأوروبي، أنه لم يأت بجديد يذكر حول تحرير الصادرات المغربية من قيود النفاذ إلى الأسواق الأوروبية، إلا ما تعلق بزيادة بعض الحصص التصديرية في عدد محدود من المنتجات.

[1] Larabi jaidi et ivan martin, opcit, p 48.

في المقابل، تمكن الاتحاد الأوروبي من الإبقاء على العديد من القيود غير الجمركية كالقيود الكمية وتحديد أسعار الدخول التوافقية على السلع التي تتمتع فيها المغرب بميزة تنافسية عالية، إذ يظهر أن تنازلات المغرب كانت أوسع وأعمق وهو ما لا يتوافق ومضمون خارطة الطريق التي تم إعدادها سابقا، خاصة ما تعلق بمبدأ ضرورة الأخذ بعين الاعتبار فوارق التنمية بين الجانبين عند عملية التحرير.

كذلك فإن العديد من الإجراءات التي لا تشملها مثل هذه الاتفاقات والتي يكون من الصعب اكتشافها، سيظل الاتحاد الأوروبي يستخدمها خاصة فيما يتعلق بالمنتجات التي منحت فيها تنازلات، ومن هذه الإجراءات التي يمكن أن تتحول إلى قيود نجد تشريعات الصحة النباتية والآثار المتبقية للمبيدات ومعايير الجودة ...

يمكن القول في الأخير، أن ذلك التباين في خصائص ودوافع كل من الإقليمية الجديدة ومنطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية الجاري التحضير لها، وكذا البطء الذي تعرفه عملية تطبيق مبدأ تراكم المنشأ القطري(Diagonal)، أو حتى ما تعلق بالاهتمام بإلغاء القيود الجمركية على حساب القيود غير الجمركية التي يفرضها الاتحاد الأوربي في العديد من الأحيان، بالإضافة إلى التوجه نحو تحرير المبادلات الزراعية الذي يتم حسب ما يوفر لهذا الأخير أكبر الفرص، مستفيدا في كل ذلك من التشتت وضعف أو حتى انعدام جوانب التوافق فيما بين الدول العربية المتوسطية، إن كل ذلك سيجعل مخاطر التبادل الحر بينها وبين الاتحاد الأوربي أكبر بكثير من أي فرصة يمكن تحقيقها.

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية

تطرقت العديد من الدراسات منذ السنوات الأولى من إطلاق اتفاقات الشراكة بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية في إطار مسار برشلونة، إلى إبراز مجموعة من الآثار الاقتصادية المتوقعة الناتجة عن الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوربية من المنتجات المصنعة، في إطار متطلبات اتفاقات التبادل الحر التي تلتزم بتنفيذها معظم الدول العربية المتوسطية.

وانقسمت هذه الدراسات من حيث نتائجها إلى متفائلة وأخرى متشائمة، كما توصلت دراسات أخرى إلى أن هذه الآثار تختلف من دولة متوسطية إلى أخرى، ومنها أيضا من يكون سلبيا على المدى القصير وحتى المتوسط وايجابيا على المدى الطويل.

أما التوافق السائد بين معظم هذه الدراسات، فيكمن عادة في أن الآثار الحركية هي الأكثر أهمية إذا ما تحققت في مختلف هذه الدول، ومن أهمها الأثر على الإنتاجية والتنافسية والأثر الذي يمكن أن يتم إحداثه في زيادة التدفقات الاستثمارية الأجنبية.

كما أن هناك توافق كبير حول مدى أهمية السياسات والإجراءات المرافقة التي ينبغي تبنيها من طرف حكومات الدول العربية المتوسطية، من أجل تحقيق أكبر قدر من هذه المكاسب وتقليص في المقابل إمكانات تحقق المخاطر.

وسنتطرق في ما يأتي إلى أهم الآثار الايجابية أو المكاسب المتوقعة لصالح الدول العربية المتوسطية في إطار الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على المنتجات المصنعة الأوربية، بالإضافة إلى أهم الآثار السلبية أو التهديدات التي يمكن أن تنجر عنها.

المطلب الأول: الآثار الايجابية المتوقعة في إطار التبادل الحر الأوروبي المتوسطي:

من الآثار الايجابية والفرص المتوقعة الممكن إتاحتها في هذا الاتفاق نجد عموما ما يأتي:

1. الآثار الساكنة المتوقعة لاتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي:

عند دراسة الآثار الساكنة المتوقعة لاتفاقات التبادل الحر فإنه عادة ما يتم الأخذ بعين الاعتبار عنصرين رئيسيين هما الأثر الإنشائي للتجارة (أثر خلق التجارة)، والأثر التحويلي للتجارة.

ومن خلال ما تم التطرق إليه في الفصل الأول من هذا البحث الذي يشير إلى أن عملية خلق التجارة أو ما يسمى بالقوة الإنشائية، تعتبر عملية مفيدة لأنها تسمح بزيادة الرفاهية الاقتصادية، في حين تعتبر عملية تحويل التجارة أو القوة التحويلية عملية ضارة عند إلغاء الرسوم الجمركية لأنها تكون على حساب الكفاءة في الإنتاج، إذ يمكن أن تؤدي إلى إنقاص الرفاهية الاقتصادية.

وفي حالة اتفاقات التبادل الحر التي أبرمتها الدول العربية المتوسطية كل دولة على حدة مع الاتحاد الأوروبي، وحسب إحدى الدراسات التي تطرقت إلى هذه الآثار، فان هناك ثلاثة شروط رئيسية من أجل تغلب الآثار الإنشائية (التي تعتبر ذات انعكاسات ايجابية) على الآثار التحويلية (التي تعتبر عادة ذات انعكاسات سلبية) وتحقيق بذلك مكاسب في الرفاهية، وتكمن هذه الشروط في[1]:

- قبل بداية التحضير لإنشاء منطقة التبادل الحر، ينبغي أن تكون الدول الشريكة (الدول العربية المتوسطية) ذات علاقات تجارية مهمة مع الطرف الآخر وهو الاتحاد الأوروبي.
- عند بداية تطبيق التزامات إنشاء منطقة التبادل الحر (من خلال بداية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية)، ينبغي أن تكون الرسوم الجمركية المفروضة على بقية العالم خارج الاتحاد الأوروبي ضعيفة.

[1]VEREZ J.C., (avec HUGON P.), "Comparaison des accords de libre échange UE-PSEM et de l'union douanière UE-Turquie", Colloque du GDR du CNRS EMMA, " Bilan des PSEM dix ans après Barcelone ", Université de Galatasaray, Istanbul, 2006,p 20.

- أن تكون مرونة العرض والطلب في هذه الدول تجاه الاتحاد الأوروبي مرتفعة.

وعند دراسة هذه الشروط، يتبين أن الشرط الأول مستوفى، إذ يعتبر الاتحاد الأوربي من أهم الموردين في العالم لدى مختلف الدول العربية المتوسطية ولو بنسب أقل في دول المشرق مقارنة بالدول المغاربية وعلى الخصوص تونس والمغرب.

أما بالنسبة للشرط الثاني فيمكن القول أنه مستوفى جزئيا، فبالرغم من أن مستوى الحماية في هذه الدول مرتفع نسبيا، الأمر الذي يجعل هناك إمكانيات لتحول التجارة، إلا أن التزامات هذه الدول على مستوى التحرير التجاري متعدد الأطراف في إطار المنظمة العالمية للتجارة أو في إطار المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، أو حتى في الإطار ثنائي الأطراف مثل التزامات عدد من الدول العربية المتوسطية كالمغرب والأردن لإقامة منطقة تبادل حر مع الولايات المتحدة الأمريكية مثلا، فإن هذا التوجه يوحي بأن آثار تحويل التجارة في معظم الدول العربية المتوسطية ستكون ضعيفة.

أما الشرط الثالث فإن إمكانيات استيفائه ضعيفة، باعتبار أن المرونة السعرية سواء بالنسبة لجانب العرض أو الطلب على العموم فهي منخفضة، لأن أسواق هذه الدول قليلة التنوع واقتصادياتها عموما ذات قدرات إنتاجية محدودة جدا.

كما أن مرونة الطلب عند المستهلكين ضعيفة باعتبار أن معظم وارداتها المصنعة أوروبية المصدر، ومنه فإن إمكانية إحلال هذه المنتجات بمنتجات من خارج الاتحاد الأوروبي تكون في العديد من الأحيان صعبة التحقق على الأقل في المدى القصير، ولو أن هناك اتجاها متزايدا في السنوات الأخيرة نحو تنويع هذه الدول لأسواقها من المنتجات المصنعة.

وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن هناك توازن نسبي بين الآثار الإنشائية والتحويلية، مما يجعل من الصعب بلوغ مستوى ايجابي من الرفاهية –على الأقل– في المدى القصير.

ومن الدراسات التي تطرقت إلى تقدير أثر اتفاقات التبادل الحر الأوربية العربية المتوسطية على الرفاهية، باستخدام نماذج رياضية مثل نماذج التوازن العام من خلال وضع عدد من السيناريوهات التقييمية، فهناك دراسة قدمها (Augier and Gasiorek 2003) [1] والتي توصلت إلى أن الأثر على الرفاهية سيختلف من دولة إلى أخرى، وقد قدرت بـــ 5.4 بالمائة في

[1] Jaochime Jarreau, economic integration, in the euromed…, in CEPII, document de travail n° 07– march 2011, pp 69–70.

المغرب و8.9 بالمائة في تونس و0.16 بالمائة في سوريا والأردن و1.39 بالمائة في مصر وهذا كنسبة من الناتج المحلي الخام في سنة الأساس.

أما دراسة (Benhammouda et al 2007) فقد كانت نتائجها سلبية في مختلف الدول وتراوحت ما بين 0.21- و1.17- بالمائة في المغرب وتونس.

كما يمكن تلخيص ما توصلت إليه دراسة أخرى حول هذا الأثر كما يأتي[1]:

الدول /القطاعات المتأثرة	أهمية الأثر	العوامل المسببة للأثر
-المؤسسات الصناعية الأوربية -المغرب وتونس والبقية بأقل درجة	-ايجابي على المدى القصير والمتوسط -أثر قليل الأهمية	- ارتفاع حجم صادراتها - وارداتها بأسعار أقل

ويلاحظ أن الأثر الايجابي الأكثر أهمية ستحققه المؤسسات الاقتصادية الأوربية التي ستجد سهولة أكبر لنفاذ صادراتها نحو الدول العربية مقارنة بمنافسيها من باقي دول العالم.

2. الآثار الحركية لمنطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية:

ومن هذه الآثار نجد الأثر على الإنتاجية والتنافسية والأثر على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهي كلها آثار ايجابية تسعى مختلف الدول لتحقيقها لأنها تعتبر عادة بمثابة المؤشر الهام حول مدى نجاح أو فشل هذا النوع من الاتفاقات.

2.أ- الأثر على الإنتاجية والتنافسية:

ترتبط إنتاجية دولة معينة بالعديد من العناصر الضرورية منها التعليم ومستوى التطور التقني ونوعية الهياكل القاعدية وسوق العمل.

وبالنظر إلى حصيلة السنوات الأولى من تأهيل المؤسسات في الدول العربية المتوسطية عموما، التي لا توحي بوجود نقاط ايجابية كبيرة، كما أن اقتصادياتها ريعية على العموم وذات

[1] Colin Kirkpatrick et autres, les impacts de durabilité relative a la zone de libre échange euro-méditerranéen, rapport finale de la phase 2 du projet SIA de la ZLEEM, rapport préparé pour la commission européenne, rapport finale pour la phase 2 du projet SIA de la ZLEEM, rapport préparé pour la commission européenne, mars 2006,p 36.

مستوى تكنولوجي ضعيف، بالإضافة إلى مشاكل ضعف التكوين والتدريب والتعليم الحاضرة بشكل مثير للانتباه، لهذه الأسباب كلها تتوقع إحدى الدراسات (Moisseron 2005)[1] أن إلغاء الرسوم الجمركية في إطار الشراكة الأوربية المتوسطية ستحقق آثارا ايجابية هامشية جدا.

وعموما يمكن لمنطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية إحداث انتعاش اقتصادي بإمكانه تقليص حدة الفوارق في مستويات التنمية، وهذا ما يمكن أن ينتج من ردة الفعل من جانب العرض في ظل انعدام ردة الفعل من جانب الطلب، لكون الدول المتوسطية تتمتع بالدخول التفضيلي لمنتجاتها المصنعة منذ سنة 1976 كما ذكرنا سابقا.

ومن الجوانب الايجابية لردة الفعل من جانب العرض، أنه من الممكن أن يؤدي التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية ثم إلغائه لاحقا، من رفع حدة المنافسة أمام الصناعات المحلية على المدى القصير والمتوسط، وستعمل على ترشيد إنتاجها ومحاولة تحقيق مكاسب إنتاجية[2].

كما أنها ستتحصل على مدخلات عملية الإنتاج المستوردة بتكلفة أقل ومنه تقليص تكاليفها الإنتاجية.

2.ب- الأثر على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

تسعى الدول العربية المتوسطية إلى تحقيق زيادات مستمرة ومحسوسة في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهو ما يمكن اعتباره أيضا بمثابة الشرط الرئيسي في إنجاح مجمل المسار المؤدي بهذه الدول إلى إنشاء منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوربي.

ويكمن السبب في ذلك إلى المزايا التي يمكن أن تصاحب تدفق هذه الاستثمارات، ومنها نقل التكنولوجيا والاستفادة من خبرات التسيير والإدارة وخبرات التكوين والتدريب، بالإضافة إلى اعتباره مصدرا مهما من مصادر جلب العملة الصعبة.

ويمكن القول أن هناك سببين رئيسيين يمكن من خلالهما تحفيز التدفقات الاستثمارية الأجنبية نحو الدول العربية المتوسطية في إطار اتفاقات الشراكة مع الاتحاد الأوربي، وهما[1]:

---

[1] Jean Yeves Moisseron, le bilan mitige des accords…, in conférence sur le thème « le partenariat euro-méditerranéen, organise par the center of eropean studies et IRD, le Caire 19 et 20 avril 2005, p 55.

[2] Vincent Caupin, libre échange euro-méditerranéen…, agence française de développement, paris, 2005, p17.

[2] ibid, p 58.

- المصداقية التي يمكن أن تمنحها هذه الاتفاقات لمسار الانفتاح الاقتصادي لهذه الدول الذي سيقلل من مخاوف المستثمرين الأجانب المترددين في الاستثمار في هذه الدول.
- مجموع الإصلاحات التي ينبغي اتخاذها من طرف السلطات الوطنية في هذا الوضع من أجل تحسين مناخ الأعمال.

لكن في المقابل يمكن أن تعمل هذه الاتفاقات عموما عزوف المستثمرين الأجانب ومنهم الأوربيين على الاستثمار في هذه الدول، ومحاولة التمركز عندئذ في دول الاتحاد الأوربي واستخدامه كقاعدة يتم من خلالها التصدير إلى الدول العربية المتوسطية، وهو ما يعرف بظاهرة المركز والأطراف (Hub and Spoke).

والاستفادة من مزايا التبادل الحر خاصة في ظل استمرار ضعف الاندماج والتجارة البينية بين هذه الدول، وعدم إمكانية الاستخدام الأمثل لقواعد المنشأ الأوربية المتوسطية.

2.جـ- التحفيز على الإصلاحات:

تلتزم الدول العربية المتوسطية في إطار التحضير لإقامة منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوربي –حسب إعلان برشلونة لسنة 1995– بالشروع في إجراء مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية والمؤسساتية على المستوى الاقتصادي الكلي.

أما على المستوى الاقتصادي الجزئي، فتلتزم هذه الدول ومن خلال برنامج التمويل "ميدا" بتأهيل مؤسساتها الإنتاجية الذي من شأنه تحسين تنافسية هذه المؤسسات.

2.د- تحفيز التكامل ما بين الدول العربية المتوسطية:

يحث اتفاق برشلونة على ضرورة تطوير وتقوية مسار التعاون والتكامل ما بين الدول العربية المتوسطية، فبالنسبة للعديد من المحللين الاقتصاديين، يعتبر الاندماج الاقتصادي ما بين هذه الدول شرطا رئيسيا من أجل تحقيق مكاسب إنشاء منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية، وهو ما دفع كل من المغرب وتونس ومصر والأردن بتشجيع وبتمويل من الاتحاد الأوربي لتوقيع "الاتفاقية العربية المتوسطية للتبادل الحر" المعروفة اختصارا بـــ "اتفاقية أغادير"، التي بدأ التنفيذ الفعلي لها سنة 2007 عقب إخطار المنافذ الجمركية في الدول الأربعة[2].

[2] لمزيد من المعلومات انظر الموقع الرسمي لاتفاقية أغادير للتبادل الحر www.agadiragreement.org

ويتوافق هذا الاتجاه مع ما توصلت إليه عدد من الدراسات مثل دراسة Puga et (Venables) ودراسة (Bagoulla et Peridy 2010 b) التي تتفق على أن تمتين التكامل البيني ما بين الدول العربية المتوسطية، من شأنه أن يساهم في زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار التزاماتها بإقامة منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوربي[1].

بحيث يتاح للدول العربية المتوسطية التي تنظم إلى "الاتفاقية العربية المتوسطية للتبادل الحر" المعروفة بـــ"اتفاقية أغادير" باستخدام مبدأ تراكم المنشأ الاورومتوسطي الذي يتيح الفرصة للدول الأعضاء بالحصول على المعاملة التفضيلية بموجب الاتفاقية عند استخدامها لمكونات إنتاج أو مدخلات من أي من الدول الأطراف الأخرى عند تصنيع السلعة النهائية.

ومنه يكون بمقدرة المستثمر الأجنبي في المغرب مثلا من استيراد مواد أولية أو مدخلات إنتاج من أكثر من 30 دولة تمثل المنطقة الاورومتوسطية بإعفاء من الرسوم الجمركية، ثم تصديرها لأي دولة من هذه الدول دون أن يكون ملزما بشرط التشغيل الكافي.

إلا أن الملاحظ عمليا، فهو الضعف الكبير الذي يميز المبادلات التجارية بين هذه الدول وضعف تدفقات الاستثمارات الأجنبية نحوها، وهذا بعد أكثر من سبع سنوات من دخول الاتفاق حيز النفاذ.

[1]Ahmed Gallal et Jean Louis Reffers, crise et voie de sortie de crise…,forum euro-méditerranéen des instituts de sciences économiques (femise), rapport de synthèse 2010,Marseille, p 31.

المطلب الثاني: الآثار السلبية المرتقبة لاتفاق التبادل الحر الأوربي المتوسطي :

أما عن أهم الآثار السلبية أو التهديدات التي يتوقع حدوثها في إطار التزامات هذه الدول بإقامة منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوربي فيمكن التطرق إلى البعض منها في ما يأتي:

1 -الأثر على الحصيلة الجمركية:

يؤدي إلغاء الرسوم الجمركية على واردات الدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوربي إلى انخفاض كبير في الإيرادات الجمركية، ومنه إحداث اختلال كبير في الميزانية العامة لهذه الدول.

ومن المتوقع أن يؤدي هذا الإلغاء إلى صعوبات جمة تختلف حدتها من دولة إلى أخرى، تكمن أساسا في ضرورة إحلال إيرادات مالية صعبة التحصيل مع ما ينجم عنها من آثار اجتماعية سلبية مثل تحصيل الضرائب على المداخيل أو الشركات، محل إيرادات مالية سهلة التحصيل (الرسوم الجمركية) التي هي قيد الزوال الجزئي، بالإضافة إلى ضرورة إحداث إصلاحات عميقة على النظام الضريبي حتى يتلاءم مع شروط الانفتاح.

وفي ما يتعلق بمدى أهمية الخسائر التي ستلحق بهذه الدول فتتوقف على وجود عاملين رئيسيين:

أولا: مدى الأهمية النسبية للإيرادات الجمركية المحصلة من الواردات من مجموع إيرادات الجباية الكلية التي تحصلها هذه الدول، وهنا تختلف هذه النسبة من دولة عربية إلى أخرى، ويوضح الجدول الآتي مدى الأهمية النسبية للإيرادات المحصلة من الرسوم الجمركية في هذه الدول من مجموع حصيلة الجباية العادية.

الجدول رقم (2.3): حصيلة الإيرادات من الرسوم الجمركية من مجموع حصيلة الجباية العادية.

السنة / الدولة	2008	2010	2011	2012
الجزائر	13.9	14.05	14.15	20.1
المغرب	7.22	6.85	41.4	40.1
تونس	8.3	8.83	غير متوفرة (غ م)	غ.م
مصر	9.74	8.05	16.09	غ.م
الأردن	10.31	9.35	36.8	39.3
لبنان	10.02	غ.م	غ.م	غ.م

Source: Organisation Mondiale des Douanes, étude visant a déterminer le pourcentage des recettes nationales...,mai 2013,annexe n° 1,p01 a 05,site web « www.wcoomd.org/fr/topic1/nomenclature/resources/ »

ويلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن حصيلة الإيرادات الجمركية بعدما كانت في حدود 7 بالمائة و10 بالمائة في مختلف هذه الدول سنتي 2008 و2010 (ما عدى حالة الجزائر)، بحيث كانت أقل من المتوسط حسب إحدى دراسات المنظمة العالمية للجمارك التي شملت 73 دولة، إلا أن هذه النسبة عرفت ارتفاعا كبيرا جدا سنتي 2011 و2012 (رغم عدم توفر الإحصاءات في دول مثل تونس ولبنان)، ويمكن إرجاع سبب هذه الأهمية إلى الاضطرابات التي شهدتها المنطقة خلال تلك الفترة.

ثانيا: مدى الأهمية النسبية للواردات من دول الاتحاد الأوربي، وتدل الإحصاءات أن الدول المغاربية خاصة منها تونس والمغرب هي الأكثر ارتباطا بالسوق الأوروبية بنسب تصل إلى 65 و52 بالمائة على التوالي، تليها الجزائر بنسبة 50 بالمائة من مجموع وارداتها أما تبعية دول المشرق العربي للسوق الأوروبي من حيث وارداتها فهي أقل حدة، إلا أن كل هذه الدول تشترك في اعتبار الاتحاد الأوروبي بمثابة المورد الأول لها عالميا ما عدا الأردن، بحيث يحل الاتحاد الأوربي في المرتبة الثانية كأهم مورد له، وهو ما سيزيد من أهمية الخسائر الجمركية في هذه الدول.

أما عن قيمة الخسائر المتوقعة في الحصيلة الجمركية لمختلف هذه الدول نتيجة الإلغاء التدريجي لرسومها الجمركية على وارداتها الأوروبية، فقد أوضحتها إحدى الدراسات على شكل جدول كما يأتي:

الجدول رقم (3.3): قيمة الخسائر المتوقعة في الحصيلة الجمركية لمختلف الدول العربية المتوسطية في إطار اتفاقات التبادل الحر مع الاتحاد الأوربي:

البلد	حجم الخسائر المتوقعة (كنسبة مئوية من إجمالي الإيرادات)
الجزائر	10.7
مصر	4.3
الأردن	10.7
لبنان	28.8
المغرب	11.4
تونس	10.3
المتوسط لدى الدول العربية المتوسطية	8.5

Source: Jean Yeves Moisseron, le bilan mitige des accords…, in conférence sur le thème « le partenariat euro-méditerranéen…,organise par the center of european studies et IRD, le Caire 19 et 20 avril 2005, p 53.

كما يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن هذه الخسائر تتراوح بين 4.3 بالمائة في مصر و28.8 بالمائة كحد أقصى في لبنان، وهي الحقيقة التي تفسر طول مدة المفاوضات اللبنانية مع الجانب الأوروبي من أجل إمضاء اتفاق الشراكة.

2- الأثر على التوازنات الخارجية:

من الآثار السلبية المتوقع أن تتعرض إليها الدول العربية المتوسطية على المدى القصير والمتوسط، نتيجة التزاماتها بالإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على وارداتها من الاتحاد الأوربي، هو تفاقم عجز الحساب الجاري في ميزان المدفوعات، إذ أن انفتاح السوق المحلي على المنتجات الأوربية سوف ينتج عنه زيادة سريعة في حجم الواردات مما يؤدي إلى حدوث تدفقات كبيرة من العملة الصعبة نحو الخارج.

وتشير الدراسات التي خصت حالة تونس على سبيل المثال، أن أثر إقامة منطقة التبادل الحر على الصادرات ستكون ضعيفة حتى في حالة ارتفاع حجم التدفقات الاستثمارية الأجنبية، لأن هذه الأخيرة تستهدف عادة الأسواق الداخلية أكثر من توجهها نحو التصدير.

أما في حالة المغرب، فإن إبقاء الاتحاد الأوربي على عدد من القيود في ما يتعلق بالمنتجات الزراعية على الخصوص واحتدام المنافسة مع باقي زبائن هذا الأخير، سوف يعمل على إضعاف أهمية صادراته نحو الاتحاد الأوربي مقابل زيادة حجم الواردات.

ومن الدراسات التي تؤيد هذا الاتجاه نجد كل من دراسة (Mechalek 2007) و (Hegemejer et cieslik 2009) التي تتوقع حدوث آثار مهمة في حجم واردات الدول العربية عموما[1].

كما تؤكد في المقابل أن الأثر على حجم الصادرات سوف يبقى ضعيف جدا أو حتى سلبي، باعتبار أن إلتزامات الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية هو من جانب الدول العربية المتوسطية فقط، في حين أن الاتحاد الأوربي قد قدم أهم تنازلاته الجمركية على المنتجات المصنعة منذ منتصف سبعينات القرن الماضي، بينما يبقي على الحواجز التقنية في عدد من السلع وعلى الحواجز الجمركية وغير الجمركية على المنتجات الزراعية، أين يمكن إيجاد بعض المزايا النسبية لدى عدد من الدول العربية المتوسطية.

3-زوال عدد كبير من المؤسسات الإنتاجية:

يحدث هذا الأثر لوجود عدة عوامل مساعدة على ذلك، منها تميز معظم الدول العربية المتوسطية بوجود نسيج إنتاجي تغلب عليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع العائلي، كما يعتبر نسيج إنتاجي في معظمه هش ومسير غالبا بطريقة تقليدية يخضع لحماية ضريبية وجمركية عالية، كما تخضع هذه المؤسسات غالبا لتشريعات وقوانين تجاوزها الزمن.

كل هذا يجعل العديد من المؤسسات الإنتاجية غير قادرة على المنافسة الأوروبية مما سيهددها بالزوال.

كما أن هذا التهديد سيجلب تبعات سلبية أخرى ليست أقل أهمية، ومنها تفاقم حدة البطالة من خلال عدد العمال الذين سيفقدون مناصبهم على المدى القصير، إما بسبب إغلاق المؤسسات وإما بسبب قيام هذه المؤسسات بإعادة هيكلة أنشطتها لمواجهة حدة المنافسة في أحسن الظروف.

[1] Ahmed Gallal et Jean Louis Reffers, crise et voie de sortie de crise…,opcit, p 31.

وتشير إحدى الدراسات، أن تونس على سبيل المثال قد فقدت حوالي 120 ألف منصب شغل منذ بداية التفكيك الجمركي، خصوصا وأن المنطقة العربية المتوسطية تعتبر من أكبر المناطق في العالم التي تعاني من مشكل البطالة خاصة منها بطالة الشباب، بحيث تعتبر معدلات النشاط لهذه الفئة هي الأدنى في العالم[1].

وما يزيد من حدة هذا التهديد هو وجود فارق كبير جدا بين عدد مناصب العمل التي ينبغي تحقيقها في هذه الدول إلى غاية سنة 2020، وتلك المتوقع تحقيقها فعليا والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (4.3): الفرق بين عدد المناصب التي ينبغي تحقيقها إلى غاية سنة 2020 وتلك المتوقع تحقيقها فعليا.

الوحدة 1000 منصب شغل

البلد	عدد مناصب العمل الضرورية إلى غاية 2020	مناصب العمل الممكن تحقيقها إلى غاية 2020
الجزائر	8892	2046
مصر	24570	6452
المغرب	12802	2889
تونس	3587	661
الأردن	1797	593
لبنان	1363	266

Source: Guiaume almeras, le développement d'entreprise…, in paper iEmed, septembre 2006, institut européen de la méditerranée, P09.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه مدى صعوبة أو استحالة التحدي الذي ينتظر هذه الدول إلى غاية 2020 من حيث عدد مناصب الشغل التي ينبغي توفيرها، خاصة إذا ما تعرضت العديد من المؤسسات إلى الغلق في إطار التزامات اتفاقات التبادل الحر مع الاتحاد الأوربي، وتوقع ضعف أثر هذه الاتفاقات في جذب المستثمرين الأجانب إلى الاستثمار في المنطقة.

[1] فتح الله ولعلو،المشروع المغاربي والشراكة الأورومتوسطية، مرجع سبق ذكره، ص 216.

يظهر من خلال كل ما سبق، أن رفع تحدي إنشاء منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي سيكون صعب للغاية، وطريقه لا يخلو من المخاطر والآثار الاقتصادية والاجتماعية السلبية غير المرغوبة على المدى القصير والمتوسط التي تبدو مؤكدة.

أما المكاسب والفرص المتوقعة إن وجدت فستكون على المدى الطويل ومشروطة بإدخال العديد من الإصلاحات التي ستطال المجال الاقتصادي من جهة، ومن جهة أخرى بمدى إمكانية إدخال مجموعة من التعديلات على الاتفاق بحد ذاته الذي لا يسمح في العديد من جوانبه بتحقيق مكاسب مهمة لصالح هذه الدول وإيجاد استجابة من الجانب الأوربي.

المبحث الثالث: حصيلة المبادلات التجارية العربية الأوربية بعد 17 سنة من الشراكة

مرت أكثر من 17 سنة منذ اتفاق برشلونة لسنة 1995 الهادف في جانبه الاقتصادي إلى تحقيق منطقة ازدهار مشتركة مرتكزة أساسا على إقامة منطقة تبادل حر أوروبية مع كل دولة عربية على حدة آفاق 2012، والتي كان يطمح منها أيضا دعم هذه الدول في مسار تنميتها الاقتصادية والاجتماعية وإدماجها التدريجي في الاقتصاد العالمي، وتقليص بذلك الفوارق الاقتصادية بين ضفتي المتوسط مع دعم مالي وتقني أوروبي.

إلا أن النتائج العملية المحققة من هذا الاتفاق إلى غاية 2012- أي بعد انتهاء الفترة التي كان يؤمل فيها تنفيذ منطقة التبادل الحر- فقد كانت هزيلة مقارنة بالأهداف المسطرة سابقا.

وسنقوم من خلال هذا الجزء من البحث بإلقاء الضوء على أهم خصائص المبادلات التجارية الأوروبية – العربية منذ إطلاق اتفاق الشراكة سنة 1995 إلى حدود سنة 2013، ثم التطرق إلى أهم الجوانب المحيطة بمبادلات الدول العربية المتوسطية من المنتجات المصنعة والزراعية متضمنة خصائص وتطورات الاستثمارات الأوربية المباشرة نحوها.

المطلب الأول: خصائص المبادلات التجارية الأوروبية – العربية خلال اتفاق الشراكة:

يسمح تحليل حجم المبادلات التجارية وتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوربي، الخروج بمجموعة من الملاحظات حول المسار الذي يتخذه الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوربية، خاصة وأنه في مرحلته الأخيرة.

كما يسمح بإبراز أهم خصائص هذه المبادلات من حيث نموها وبنيتها بالإضافة إلى مدى تطور التدفقات الاستثمارية الأجنبية باعتبارها إحدى أهداف اتفاق الشراكة من أجل تقليص الهوة وفارق النمو بين الضفتين، ومنه محاولة تقليص اختلال الميزان التجاري بين الطرفين عبر تنمية صادرات الدول العربية المتوسطية نحو الاتحاد الأوربي.

وسوف نتطرق فيما يأتي إلى أهم هذه الخصائص التي ميزت المبادلات التجارية بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة بعد مرور حوالي عقدين من الزمن منذ إطلاقها.

1- توازن نسبي في معدل نمو المبادلات التجارية للدول العربية المتوسطية:

عرفت المبادلات التجارية للدول العربية المتوسطية مع الاتحاد الأوروبي نموا مستمرا خلال فترة اتفاق الشراكة، إلا أنه يقترب من معدل نمو مبادلاتها التجارية الإجمالية مع وجود اختلافات ما بين هذه الدول من حيث أهمية معدل النمو سواء بالنسبة للواردات أو الصادرات.

1.أ- تطور قيمة ومعدل نمو الواردات:

شهد معدل النمو الإجمالي للواردات في معظم الدول العربية المتوسطية ارتفاعا كبيرا خلال فترة الدراسة، تراوح بين 400 و480 بالمائة بالنسبة لكل من الجزائر والمغرب ومصر والأردن، وهي نفس الدول التي حققت أكبر معدل نمو لوارداتها مع الاتحاد الأوربي إلا أنه يبقى أقل من معدل النمو الإجمالي، وهو ما يوضحه الجدول الأتي:

الجدول رقم (5.3): تطور واردات الدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوروبي خلال سنوات مختارة من اتفاق الشراكة ما بين 1995 و2013: الوحدة بالمليون أورو

	1995	2000	2007	2011	2013	معدل نمو الواردات من الاتحاد الأوربي	معدل نمو الواردات الإجمالية
المغرب	3682	7347	12371	15168	17305	370	415
الجزائر	4883	5814	11247	17204	22386	358	402
تونس	4312	6652	9503	10929	11170	159	203
مصر	3491	5003	10307	13904	14920	327	459
الأردن	938	1724	2652	3250	3721	297	474
لبنان	2978	3102	3198	4717	6698	125	187

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى قاعدة البيانات الأوربية اوروستات http://epp.eurostat.ec.europa.eu/ وبيانات المديرية العامة للتجارة التابعة للمفوضية الأوربية من الموقع http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/index_en.htm، مع استخدام سعر صرف متوسط السنة بين الدولار والأورو من موقع بنك فرنسا أساسا.

ويرتبط هذا الارتفاع أساسا بالتزامات هذه الدول بتخفيض رسومها الجمركية ليس فقط تجاه الاتحاد الأوربي، ولكن تجاه العديد من الدول الأخرى على المستوى المتعدد والثنائي الأطراف خلال السنوات القليلة الماضية فقط، يضاف إلى ذلك حجم وارداتها من المحروقات باستثناء الجزائر وبأقل حدة مصر، كما يمكن إرجاع هذا الارتفاع أيضا إلى توجه العديد من الدول العربية المتوسطية نحو تنويع مورديها خارج نطاق الاتحاد الأوربي.

وتعتبر المغرب والجزائر ثم مصر الأكثر إستيرادا من الاتحاد الأوربي مقارنة بباقي الدول، مع ملاحظة أن كل من لبنان وتونس كانتا الأكثر تحكما في واردتيهما عموما، وهذا بالرغم من دخول منطقة التبادل الحر الأوربية التونسية حيز التطبيق بداية من سنة 2008.

1.ب- تطور قيمة ومعدل نمو الصادرات:

عرفت كل الدول العربية المتوسطية ارتفاعا من حيث معدل نمو صادراتها الإجمالية، كما أنه يفوق معدل النمو المحقق مع الاتحاد الأوربي، أما من حيث القيمة فتعتبر الدول المغاربية الأكثر تصديرا نحو هذا الأخير باعتباره الزبون الأول لها مقارنة بدول المشرق بنسبة تفوق الخمسين بالمائة، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (6.3): تطور صادرات الدول العربية المتوسطية نحو الاتحاد الأوروبي خلال سنوات مختارة من اتفاق الشراكة ما بين 1995 و2013: الوحدة بالمليون أورو

	1995	2000	2007	2011	2013	معدل نمو الصادرات من الاتحاد الأوربي	معدل نمو الصادرات الإجمالية
المغرب	2251	6054	8085	8685	10015	345	360
الجزائر	5213	15062	20584	27534	31830	511	519
تونس	3307	5084	8976	9869	9351	183	207
مصر	1205	1729	7037	9422	7936	559	706
الأردن	69	87	221	313	353	412	444
لبنان	100	179	225	330	341	241	369

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى قاعدة البيانات الأوربية اوروستات http://epp.eurostat.ec.europa.eu/ وبيانات المديرية العامة للتجارة التابعة للمفوضية الأوربية من الموقع http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/index_en.htm، مع استخدام سعر صرف متوسط السنة بين الدولار والأورو من موقع بنك فرنسا أساسا.

كما يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن صادرات دول المشرق العربي الإجمالية منها أو الموجهة نحو الاتحاد الأوربي، هي التي شهدت أكبر معدلات نموها مقارنة بالدول المغاربية إذا ما استثنيت الجزائر لتغلب حصة المحروقات على صادراتها الإجمالية.

كما تعتبر نفس هذه الدول الأكثر استفادة من تحرير مبادلاتها التجارية تجاه الاتحاد الأوربي عموما، باعتبار أن معدل نمو صادراتها نحوه كان أكبر من معدل نمو وارداتها منه، ومن أسباب ذلك هو ضعف المعاملة التفضيلية التي كانت تتلقاها من هذا الأخير لصالح صادراتها قبل اتفاق الشراكة ثم توسعها بعد الاتفاق.

وعلى العكس من ذلك، كانت الدول المغاربية وعلى رأسها المغرب وتونس الأقل استفادة من التحرير التدريجي لمبادلاتها التجارية تجاه الاتحاد الأوربي.

ويمكن إرجاع ذلك إلى كونهما قد استفادتا من جوهر المعاملة التفضيلية في إطار اتفاقات التعاون التي كانت سائدة إلى غاية منتصف تسعينات القرن الماضي، ولم يتبق لها من ذلك إلا الشيء القليل في ظل الاتفاق الحالي.

يضاف إلى ذلك حدة المنافسة التي أصبحت تتلقاها هذه الدول من الدول الآسيوية على الخصوص في أسواق الاتحاد الأوربي، كما يغيب عن هذه الدول تنوع زبائنها مقارنة بمصر والأردن.

2- ميزان المبادلات التجارية لصالح الاتحاد الأوروبي:

تشير مختلف الأرقام المتعلقة بالمبادلات التجارية بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية وجود رصيد موجب بشكل دائم لصالح الاتحاد الأوروبي تجاه مختلف هذه الدول، مع استثناء حالة الجزائر بالنظر إلى حجم صادراتها البترولية الموجهة للاتحاد الأوروبي، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (7.3): رصيد المبادلات التجارية للدول العربية المتوسطية مع الاتحاد الأوروبي خلال سنوات مختارة ما بين 1995 و2013: الوحدة بالمليون أورو

	1995	2000	2004	2007	2011	2013	معدل النمو
الجزائر	330	9248	5868	8654	10330	9444	2762
المغرب	1431-	1294-	2118-	4275-	6483-	7290-	409
تونس	1005-	1568-	703-	274-	1060-	1819-	81
مصر	2286-	3274-	728-	1096-	4482-	6984-	205
لبنان	2878-	2923-	3147-	2249-	2602-	6357-	121
الأردن	869	1638-	1501-	2304-	4387-	3368-	288

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى:

- Européen commission, Pocketbook on euro-méditerranéen statistics, 2010 edition, eurostat p70.
- Directorate-general for trade, European Commission, European Union Trade in goods with world:http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/index_en.htm.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه، ذلك العجز الدائم والمتزايد في العديد من الأحيان الذي يميز رصيد المبادلات التجارية للدول العربية المتوسطية تجاه الاتحاد الأوروبي، خاصة ما تعلق بحالة المغرب الذي حقق عجزا فاق 400 بالمائة، كما حقق كل من الأردن ومصر عجزا قدر بـــ 288 و205 بالمائة، بينما تمكنت تونس من التحكم في هذا العجز بشكل كبير بحيث لم يتجاوز معدل نموه خلال كل فترة الدراسة نسبة 81 بالمائة.

ويعتبر هذا الوضع أحد خصائص المبادلات التجارية بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية التي لم يتمكن من تداركها في إطار اتفاق الشراكة أو حتى من تقليص أهميتها.

ويمكن إرجاع ذلك العجز من جهة، إلى ضعف العرض الإنتاجي للدول العربية المتوسطية وصعوبة النفاذ إلى الأسواق الأوروبية لأسباب تنافسية وأخرى مقيدة، خاصة ما تعلق بمطابقة مواصفات والقيود غير الجمركية، كما يرجع من جهة أخرى لأسباب تعود إلى بنية وارداتها

التي تغلب عليها منتجات مصنعة ذات قيمة مضافة عالية على عكس صادراتها، وهو ما سنفصل فيه لاحقا.

3- اختلال التوازن من حيث أهمية المبادلات التجارية مع ظهور شركاء تجاريين جدد:

ظل الاتحاد الأوروبي أهم شريك تجاري بالنسبة لجل الدول العربية المتوسطية خلال اتفاق الشراكة، إذ نلاحظ من خلال الجدول أدناه إحدى خصائص المبادلات التجارية بين الدول العربية المتوسطية المهمة التي لم يتم تداركها هي الأخرى إلى حد الآن.

ويتعلق الأمر بذلك الاختلاف الشاسع في أهمية كل شريك تجاري بالنسبة للآخر، إذ يعتبر الاتحاد الأوربي أول زبون لكل من تونس والمغرب والجزائر ومصر، كما يعتبر أول مورد لكل هذه الدول بالإضافة إلى لبنان، مع بقاء الدول المغاربية الثلاثة وبالخصوص تونس الأكثر اعتمادا على الاتحاد الأوروبي مقارنة بدول المشرق (مصر، ولبنان وبأقل حدة الأردن).

لكن في مقابل ذلك، لم تتعد تجارة الاتحاد الأوربي مع مختلف هذه الدول 1.5 بالمائة في أحسن الأحوال من إجمالي تجارته مع باقي دول العالم، كما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (8.3): التجارة العربية المتوسطية مع الاتحاد الأوروبي سنتي 2000 و2013: (إأ) : الاتحاد الأوربي (بالنسبة المئوية)

	2000				2013			
	حصة (إأ) من إجمالي صادرات	نسبتها من إجمالي واردات (إأ)	حصة (إأ) من إجمالي الواردات	نسبتها من إجمالي صادرات (إأ)	حصة (إأ) من إجمالي الصادرات	نسبتها من إجمالي واردات (إأ)	حصة (إأ) من إجمالي الواردات	نسبتها من إجمالي صادرات (إأ)
المغرب	75	1.51	58.7	0.86	55.7	0.6	47.5	1.0
الجزائر	63	1.51	58.7	0.68	55.3	1.9	52.4	1.3
تونس	74	0.50	66.1	0.78	68.2	0.6	59.5	0.6
مصر	34	0.17	33.2	0.59	26.8	0.5	29.8	0.9
الأردن	4.2	00	34.2	0.20	4.5	00	17.6	0.2
لبنان	23	0.01	45.7	0.36	9.9	00	39.2	0.4

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

-European commission, eurostat (pocketbook on euro mediterraneanstatistics) 2009 edition, site web/ http://epp.eurostat.ec.europa.eu.
- Directorate-general for trade, European Commission, European Union Trade in goods with world,http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/index_en.htm.

ويعود التعارض في مدى أهمية المبادلات التجارية بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية إلى اختلال التوازن الاقتصادي بين المنطقتين واختلال فارق التنمية فيما بينهما، إذ يعتبر الاتحاد الأوروبي أكبر مصدر ومستورد في العالم وينوع مبادلاته التجارية مع عدد كبير جدا من مناطق العالم[1].

وعلى العكس من ذلك، تعتبر الدول العربية المتوسطية من أقل الدول مساهمة في المبادلات التجارية العالمية مع تركز هذه المبادلات حول مناطق محدودة من دول العالم.

كما نلاحظ من خلال نفس الجدول أن أهمية الاعتماد على الاتحاد الأوروبي أصبحت تعرف ميلا نحو الانخفاض في كل الدول العربية المتوسطية، لكن بدرجات متفاوتة، وبشكل عام فقد أصبحت هذه الدول تميل نحو تنويع شركائها التجاريين مع بروز الصين ثم الولايات المتحدة كمنافسين للاتحاد الأوروبي.

4- بنية المبادلات التجارية حسب التخصص الدولي الكلاسيكي للعمل:

إذ تدل مختلف الإحصائيات عن عدم تمكن معظم الدول العربية المتوسطية من تحسين بنية مبادلاتها التجارية تجاه الاتحاد الأوروبي، بل على العكس من ذلك إذ نلاحظ تكريس نموذج المبادلات الكلاسيكي حسب النمط "شمال/جنوب" فيما يتعلق بالصادرات والواردات على حد سواء.

وهذا بالرغم من سيطرت حصة المنتجات المصنعة على إجمالي صادرات تلك الدول نحو الاتحاد الأوروبي بنسبة بلغت 57% في المتوسط من صادراتها الإجمالية لسنة 1995، لتعرف ارتفاعا سنة 2009 وصل إلى 62% باستثناء الجزائر التي ترتكز صادراتها أساسا على المحروقات والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (9.3): حصة الصادرات الصناعية والزراعية بالنسبة لإجمالي الصادرات العربية المتوسطية نحو الاتحاد الأوروبي سنتي 1995 و 2013 (بالنسبة المئوية)

1 أنظر في هذا الصدد: commission européenne, l'Europe en chiffres, l'annuaire d'eurostrat 2010, la version électronique : www.ec.europa_en/eurostat.

	الجزائر		المغرب		تونس		مصر		لبنان		الأردن	
	1995	2013	1995	2013	1995	2013	1995	2013	1995	2013	1995	2013
الزراعة	00	00	30	22	04	6	09	10	–	22	08	7.8
الصناعة	03	1	54	67	80	78	42	37	65	51	44	73

المصدر:من إعداد الطالب اعتمادا على: FEMISE, rapport de femise sur le partenariat euromediterraneen2010, le partenariat euro-méditerranéen a la croisée des chemins, novembre2010,p274.

– Directorate–general for trade, European Commission, European Union Trade in goods with world,http://ec.europa.eu/trade/policy/countries–and–regions/index_en.htm.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن حصة الزراعة لم تعد تمثل إلا نسبة ضعيفة جدا مقارنة بالمنتجات المصنعة، وقد شهدت انخفاضا كبيرا في المغرب بلغ ثماني نقاط، بينما راوحت مكانها في باقي الدول، في حين تتميز صادرات الاتحاد الأوربي بالتنوع سواء تعلق الأمر بصادراتها المصنعة أو الزراعية .

و من أسباب توجه الدول العربية أساسا لتصدير المنتجات المصنعة وضعف حصة صادرات المنتجات الزراعية نحو الاتحاد الأوروبي، إلى تحول في خصائص اقتصاديات هذه الدول تماشيا مع متطلبات اتفاق الشراكة التي تحفز المبادلات المصنعة على الزراعية.

إلا أن هذا التحول قد حمل الكثير من الجوانب السلبية، أهمها تفويت الفرصة على العديد من الدول العربية من أجل تحقيق حجم أكبر في صادراتها الزراعية.

كما لم تتمكن من تنويع منتجاتها المصنعة أو تحسين مستواها التكنولوجي، فقد ظلت تتركز هذه الصادرات طوال فترة اتفاق الشراكة حول عدد من المنتجات المعتمدة أساسا على كثافة عنصر العمل وضعف استخدام العنصر التكنولوجي، وهو ما سنتطرق إليه من خلال المطلبين اللاحقين.

المطلب الثاني: حصيلة مبادلات المنتجات المصنعة للدول العربية المتوسطية وخصائصها:

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى مدى تأثير الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوربية من المنتجات المصنعة، وكذا مدى أهمية هذه المنتجات من المبادلات التجارية الكلية للدول العربية المتوسطية.

كما سيتم تحديد بعض خصائصها والعوائق التي تحول دون تنميتها كضعف تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

1- تطور المبادلات التجارية المصنعة في ظل التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر:

تشهد مبادلات السلع المصنعة ما بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية اختلالا كبيرا في التوازن بين الصادرات والواردات، نتج عنه وجود عجز مزمن في الميزان التجاري لمختلف هذه الدول، ومن أهمها الجزائر الذي بلغ حوالي 15.6 مليار أورو سنة 2013، وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (10.3): تطور مبادلات المنتجات المصنعة بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوروبي سنتي 2007 و2013:

	الصادرات			الواردات			الرصيد
	2007	2013	نسبة النمو	2007	2013	نسبة النمو	2013
المغرب	5168	6751	30.6	9413	12357	31.3	-5606
الجزائر	322	391	21.4	8623	15984	85.4	-15593
تونس	6695	8791	31.3	7661	10417	36	-1626
مصر	2607	7112	173	8300	13283	60	-6171
لبنان	128	266	108	1936	5753	197	-5487
الأردن	143	325	127	2246	3128	39	-2803

Source, Directorate-general for trade, European Commission, European Union Trade in goods with world,http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/index_en.htm،

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، ذلك النمو المتزايد لواردات الدول العربية المتوسطية من المنتجات المصنعة التي مصدرها الاتحاد الأوربي وهي المعنية أساسا بالإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية، والذي انعكس سلبا على رصيد مبادلاتها من هذه المنتجات، كما يعتبر أساس الرصيد السالب الذي تحققه هذه الدول من مجمل وارداتها من الاتحاد الأوربي.

ويظهر أن تونس هي أكثر الدول تحكما في وارداتها من هذه المنتجات، بالرغم من أنها أولى الدول التي حررت مبادلاتها من مختلف الرسوم الجمركية على وارداتها المصنعة القادمة من الاتحاد الأوربي وذلك سنة 2008.

كما تمكنت مصر ثم الأردن بدرجة أقل من تحقيق معدلات نمو في صادراتها أعلى من معدلات نمو وارداتها، إلا أن ذلك لم يمنع مصر من أن تحرز رصيدا سلبيا أكبر من كل الدول الأخرى بعد الجزائر، هذه الأخيرة التي تعتبر مستوردا صافيا للمنتجات المصنعة.

ويمكن القول في الأخير، أن التوجه الذي أخذته هذه الدول في ما يتعلق بتنويع مورديها وزبائنها، بإمكانه أن يقلص جزئيا من سلبيات هذا الوضع خاصة في ظل تزايد الاعتماد على موردين آخرين كالولايات المتحدة الأمريكية والصين خصوصا، هذه الأخيرة التي تعرض سلعا مصنعة أكثر تنافسية من حيث السعر مقارنة بالسلع الأوروبية.

كذلك، فإن التزامات العديد من الدول العربية بتخفيض رسومها الجمركية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، كان له هو الآخر الدور الكبير في التقليل من أهمية أثر تحويل التجارة أو إنشائها مع الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق التبادل الحر.

2. خصائص صادرات الدول العربية المتوسطية من السلع المصنعة نحو الاتحاد الأوروبي:

تتميز صادرات الدول العربية المتوسطية المصنعة الموجهة إلى سوق الاتحاد الأوربي خصوصا بقلة التنوع وضعف مستواها التكنولوجي، كما أنها تمثل الحصة الأكبر من صادراتها على حساب الصادرات الزراعية.

بالإضافة إلى ذلك، فقد تركزت طوال فترة اتفاق الشراكة – كما كان قبل الاتفاق– حول عدد قليل من المنتجات المعتمدة أساسا على كثافة عنصر العمل وضعف استخدام العنصر التكنولوجي، وهو عكس ما يلاحظ في العديد من التكتلات الاقتصادية المعروفة عالميا التي تمكنت من تحسين هيكل صادراتها.

أولا: مقارنة خصائص الصادرات المصنعة مع عدد من التكتلات الاقتصادية:

يوضح لنا الجدول الآتي بعض خصائص صادرات الدول العربية المتوسطية مقارنة مع عدد من التكتلات الاقتصادية العالمية.

الجدول رقم (11.3): بعض خصائص الصادرات المصنعة للدول العربية المتوسطية ومقارنتها بعدد من التكتلات الاقتصادية العالمية سنتي 2009 و2012:

	حصة الصادرات المصنعة(%) (من الإجمالي) سنة 2009	صادرات المستوى التكنولوجي المرتفع 2009	صادرات المستوى التكنولوجي المرتفع 2012	عدد المنتجات المصدرة	مؤشر التنوع سنة 2009
الجزائر	2	01	00	106	0.799
مصر	37	01	01	245	0.586
الأردن	73	01	-	210	0.576
لبنان	71	00	02	210	0.629
المغرب	65	09	06	212	0.694
تونس	75	05	-	213	0.546
الدول العربية المتوسطية	51			200	
الاتحاد الأوروبي	75	13	-	260	0.207
المركوسور	60	12	8	211	0.668
الآسيان	70	25	18	260	0.335
النافتا	64	20	16	259	0.333

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى:

- Ahmed jalal et jean louis reiffers, rapport du Femise sur le partenariat euro-méditerranéen 2011, les pays méditerranéen au seuil d'une transition fondamentale, octobre 2011, P75.
- http://donnees.banquemondiale.org/indicateur.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه اختلافات جوهرية في بعض خصائص صادرات الدول العربية من المنتجات المصنعة مقارنة بما هو عليه في عدد من التكتلات الاقتصادية العالمية، أهمها ما تعلق بقلة المنتجات الموجهة للتصدير، فقد بلغت 200 منتج في المتوسط لدى الدول العربية المتوسطية بينما وصل في تكتل الآسيان والاتحاد الأوروبي ودول النافتا على سبيل المثال 260 منتج سنة 2009.

كذلك يظهر مؤشر التنوع * هو الآخر اختلافا كبيرا بين بنية صادرات الدول العربية المتوسطية عموما والجزائر على الخصوص، مقارنة ببنية الصادرات العالمية مع وجود تشابه كبير مقارنة بدول المركوسور.

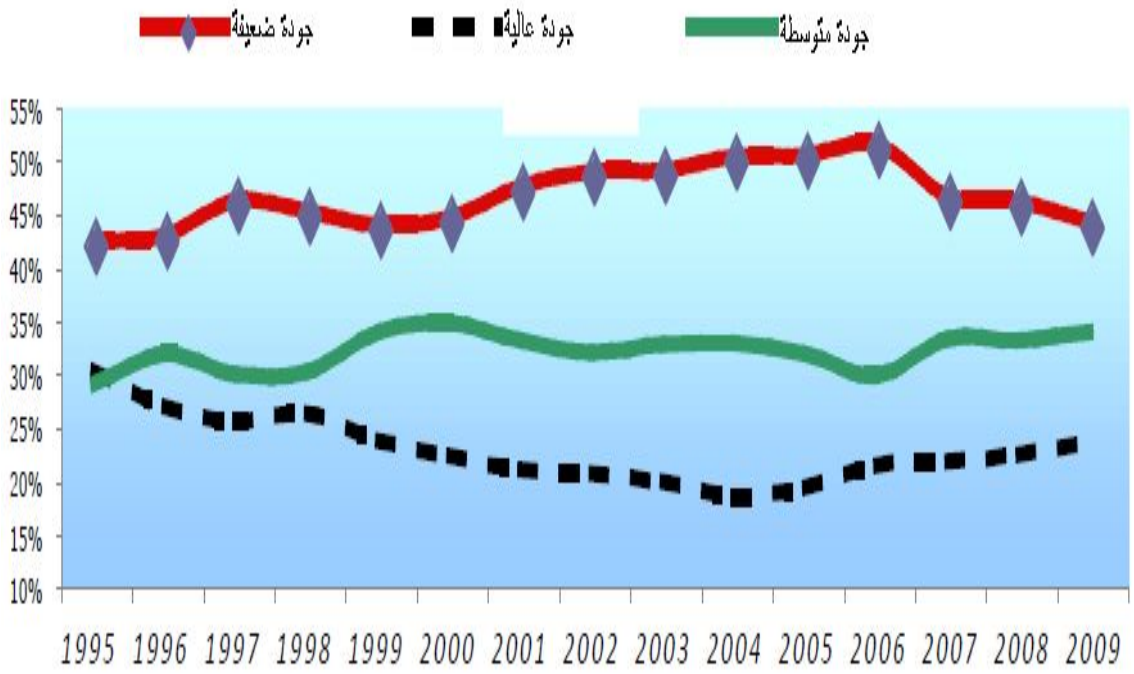
أما بالنسبة للصادرات المصنعة ذات المستوى التكنولوجي العالي، فقد تراوح بين الصفر والواحد بالمائة في معظم هذه الدول ما عدا المغرب وتونس اللتان حققتا نسبا أعلى (9% و5% على التوالي سنة 2009 و5% سنة 2012 بالنسبة للمغرب)، إلا أنها تظل ضعيفة مقارنة بما هو عليه مثلا في الاتحاد الأوروبي أو تكتل الآسيان أو النافتا أو المركسور، حيث بلغت 13 و12 و25 و20 بالمائة على التوالي سنة 2009، وسيتم التفصيل في ذلك أكثر في ما يأتي.

ثانيا: تصنيف صادرات الدول العربية المتوسطية المصنعة حسب مستوى جودتها:

تدل مختلف الإحصائيات على تركز الصادرات المصنعة لهذه الدول حول منتجات منخفضة الجودة، فهي تمثل حوالي 50% من صادراتها، بينما شهدت حصة المنتجات عالية الجودة انخفاضا من 30% سنة 1995 إلى 20% سنة 2009، وهو ما يوضحه الشكل الآتي:

الشكل رقم(1.3): تصنيف صادرات الدول المتوسطية حسب جودتها:

*مؤشر التنوع (Indice de diversification): يقيس مدى تشابه هيكل صادرات دول معينة مقارنة بهيكل الصادرات العالمية، ويتراوح هذا المؤشر بين 0 و 1 بحيث كلما اقترب من الواحد دل ذلك على كبر الاختلاف.



source: Ahmed jalal et jean louis, reiffers, rapport du Femise sur le partenariat euro-méditerranéen, 2010 ,p08

رغم أن الإحصائيات تخص ليس فقط الدول العربية المتوسطية بل أيضا تركيا التي تتفوق صادراتها المصنعة بشكل كبير على صادرات الدول العربية المتوسطية من حيث الجودة، إلا أن الملاحظ هو انخفاض حصة المنتجات المصنعة ذات الجودة العالية لهذه الدول على حساب المنتجات ضعيفة ومتوسطة الجودة، بحيث شهدت هذه الأخيرة ارتفاعا محسوسا بين 1995 و2009 من 42% إلى 45% ومن 30% إلى 33% على التوالي.

أما عن أهم صادراتها المصنعة ذات الجودة العالية الموجهة لسوق الاتحاد الأوربي فتتمحور أساسا في قطاع الملابس والنسيج، وتبقى الإشارة إلى أن مجموع صادرات الدول العربية المتوسطية من الملابس والنسيج (المغربية والتونسية على الخصوص) الموجهة نحو السوق الأوربي مع إضافة صادرات تركيا المعتبرة في هذا القطاع، لا تمثل سوى ثلث واردات الاتحاد الأوروبي من مختلف أنحاء العالم، بحيث ظلت هذه النسبة مستقرة ولم تتحسن طوال الفترة ما بين 1995 و2009[1].

[1] Ahmed jalal et jean louis, reiffers, rapport du Femise sur le partenariat euro-méditerranéen, 2010 ,p08

ثالثا: تصنيف الصادرات المصنعة حسب كثافة استخدامها للعامل التكنولوجي:

عرفت حصة الصادرات المصنعة ذات المستوى التكنولوجي المتوسط والمرتفع من مجموع صادرات الدول العربية المتوسطية، تحسنا ملحوظا ما بين سنة 1995 وإلى غاية سنة 2009 باستثناء الجزائر، إلا أن ذلك لا يعني تحكم هذه الدول في العامل التكنولوجي، إذ أن 70 بالمائة في المتوسط من صادراتها الموجهة نحو الاتحاد الأوروبي تعتبر ذات مستوى تكنولوجي ضعيف ويعتمد أساسا على عنصر العمل.

وتعتبر مصر من أهم الدول التي حققت تحسنا في هذا المجال، حيث انتقلت نسبة صادراتها الموجهة نحو أوروبا ذات المستوى التكنولوجي المتوسط والعالي من 5 بالمائة سنة 1995 إلى 27 بالمائة سنة 2009، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (12.3): تصنيف الصادرات المصنعة ذات المستوى التقني المتوسط والمرتفع

الوجهة	نحو أوروبا		نحو باقي دول العالم	
السنوات	1995	2009	1995	2009
الجزائر	1	1	2	00
مصر	5	27	9	21
الأردن	32	38	44	46
لبنان	–	27	–	42
المغرب	17	29	36	50
تونس	17	29	31	47

Source: Ahmed jalal et jean louis, reiffers, rapport du Femise sur le partenariat euro-méditerranéen, 2010 ,p275

كما يلاحظ من خلال الجدول أعلاه ارتفاع المستوى التكنولوجي لصادرات الدول العربية المتوسطية نحو باقي دول العالم أكثر منه نحو الاتحاد الأوروبي خلال نفس الفترة، إذ يقارب في حالة الأردن والمغرب وتونس نصف حجم صادراتها المصنعة.

ويرجع ذلك أساسا إلى عدم تمكنها من منافسة المنتجات الأوروبية الأكثر استخداما للعنصر التكنولوجي، وهو نوع من التخصص بين هذه الدول إذ تصدر أوروبا نحو الدول العربية المتوسطية منتجات ذات مستوى عال جدا من التكنولوجيا والعكس بالنسبة إلى الواردات.

ومن أسباب ضعف كثافة العنصر التكنولوجي في صادرات الدول العربية المتوسطية، ما يرجع إلى عدم تمكن اتفاق الشراكة من جلب تدفقات كبيرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة منها الأوروبية وهو ما نلاحظه من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (13.3): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدول العربية المتوسطية:

(بالمليار دولار)

	مصر	لبنان	الجزائر	الأردن	تونس	المغرب	المجموع	العالم	النسبة*
متوسط التدفقات السنوية بين 1995 و2005	1.31	1.50	0.61	0.52	0.57	1.11	5.62	741	0.8
حجم التدفقات سنة 2007	11.6	3.37	1.66	2.62	1.61	2.80	23.66	2100	1.2
متوسط التدفقات السنوية بين 2008 و2010	7.53	4.70	2.55	2.32	1.98	1.91	20.99	1391	1.6
حجم التدفقات سنة 2012	2.80	3.79	1.48	1.40	1.92	2.84	14.23	-	-

(*) نسبة التدفقات الاستثمارية الأجنبية نحو الدول العربية من مجموع التدفقات العالمية.

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى:

-jean-louis rastoin et autres, les investissements directes étrangers en Psem , in construire la méditerrané, collection éditée par IPEMED ,2012,p20.

- rapport du CNUCED sur la situation des IDE pour l'année 2012, Genève, 2013.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه ضعف حصة الدول العربية المتوسطية من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إذ تعتبر الأدنى في العالم، وقد قدرت خلال الفترة من 1995 إلى 2005 بأقل من1 بالمائة أي بمجموع 6 مليارات دولار سنويا من أصل 740 مليار دولار تستثمر عبر مختلف أنحاء العالم.

كما أن ارتفاع حصة هذه الدول سنة 2007 ببلوغها 1.2 بالمائة من مجموع الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر العالم لم يكن ذا أهمية، لأن الاستثمارات العالمية عرفت خلال نفس السنة ارتفاعا قارب 3 أضعاف.

أما خلال الفترة 2008 و2010 فقد شهدت هذه الاستثمارات انخفاضا في الدول العربية المتوسطية بحوالي 2.5 مليار دولار مقارنة بسنة 2007 بسبب الأزمة المالية العالمية، بالرغم من أن هذه الفترة عرفت ارتفاعا ملموسا في حصة الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية، لكنها توجهت أساسا إلى الدول الناشئة الآسيوية والأمريكية وحتى الإفريقية.

كما عرفت سنة 2012 انخفاض تدفق الاستثمارات الأجنبية في جل الدول العربية المتوسطية الذي يمكن إرجاع بعض أسبابه إلى الاضطرابات التي شهدتها المنطقة خلال تلك الفترة.

ويأتي الاتحاد الأوروبي في المرتبة الأولى من حيث مخصصاته الاستثمارية نحو هذه الدول، إلا أنها تضل ضعيفة جدا مقارنة بما يخصصه في مناطق أخرى من العالم، حيث بلغ حجم الاستثمار الأوروبي المباشر لدى الدول العربية المتوسطية بما فيها تركيا سنة 2000 نسبة 4.5 بالمائة من أصل 460 مليار أورو استثمرها الاتحاد الأوروبي في الخارج، وفي سنة 2005 بلغت حصة دول جنوب المتوسط بما فيها تركيا وإسرائيل 3 بالمائة من مجموع 172 مليار أورو استثمرها الاتحاد الأوروبي خارج حدوده[1].

أما عن أهم القطاعات التي جذبت أكبر المستثمرين الأجانب في الدول العربية المتوسطية فنجد المشاريع ذات الطابع المالي، مثل البنوك بالإضافة إلى خدمات الإعلام الآلي والاتصالات والسياحة وكذا مشاريع الطاقة.

يمكن القول من خلال ما سبق، أنه بالرغم من إبرام الدول العربية المتوسطية لاتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي وتوجها نحو حرية التبادل التجاري الذي بدأ يطغى تدريجيا على المنطقة، إلا أنها لم تتمكن من المساهمة في استقطاب تدفقات أكبر من الاستثمارات الأجنبية عموما والأوروبية على الخصوص، وتكمن بعض أسباب ذلك في ضعف التكامل البيني لهذه الدول وضعف عوامل التكامل الأوروبي المتوسطي.

[1] بشارة خضر، أوربا من اجل المتوسط، ص ص 76،77.

كما يعود ذلك أيضا لغياب بنود واضحة متعلقة بتحفيز الاستثمار الأجنبي في اتفاق الشراكة أو حتى في الصيغ الجديدة التي تم تبنيها فيما بعد مثل سياسة الجوار الأوروبي والاتحاد من أجل المتوسط.

يضاف إلى ذلك الاستعداد المحتشم في تبني الدول العربية المتوسطية لعدد من الإصلاحات خاصة ما تعلق بإضفاء الشفافية في مختلف الميادين ومحاربة الفساد الإداري والرشوة وتحسين مناخ الأعمال، مما يجعلها تصنف حسب الهيئات العالمية المختصة في ذيل الترتيب العالمي عموما خلال كل سنة.

المطلب الثالث: حصيلة المبادلات الزراعية للدول العربية المتوسطية وأهم خصائصها:

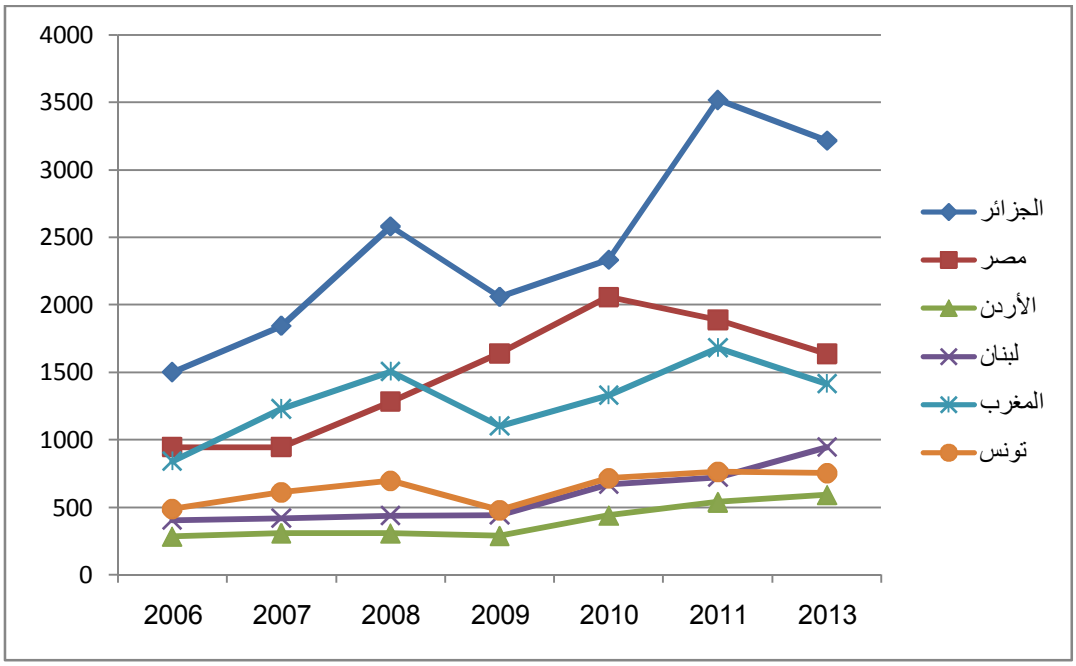
سنتطرق فيما يأتي إلى أهم التطورات التي عرفتها المبادلات الزراعية ما بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية وأهم خصائصها بداية من 2006 أي سنة بعد الشروع في المفاوضات ما بين الطرفين في هذا القطاع والى غاية سنة 2013 .

1. **تطور المبادلات الزراعية الأوروبية – العربية المتوسطية بين 2006 و2013:**

شهدت واردات الدول العربية المتوسطية الزراعية من الاتحاد الأوروبي نموا محسوسا خلال فترة الدراسة كان أهمه في حالة الجزائر، والشكل الآتي يوضح ذلك:

الشكل رقم(2.3): تطور الواردات الزراعية للدول العربية المتوسطية من الاتحاد الأوربي ما بين 2006 و2013:

المبلغ بالمليون أورو



Source:

- Sébastien ABIS, commerce agricole euro-méditerranéen ,les notes d'alerte de CEHEAM, n°81, 2012, p04.
-European commission, directorate general for trade, European union, trade in goods with countries, April 2014.

يلاحظ من خلال الشكل أعلاه، ذلك الارتفاع المتذبذب لواردات هذه الدول الذي يعود أساسا إلى عدم استقرار أسعار المنتجات الزراعية في الأسواق العالمية وإلى تذبذب حجم الإنتاج من سنة إلى أخرى في هذه الدول.

وقد شهدت الجزائر أكبر نمو لوارداتها من هذه المنتجات بلغ أكثر من 130 بالمائة خلال الفترة ما بين 2006 إلى 2011، لتبلغ سنة 2013 حوالي 3.3 مليار أورو، أما بالنسبة لمصر والمغرب والأردن فقد ارتفعت بأكثر من الضعف، وفي تونس بالنصف خلال نفس الفترة.

ويمكن إرجاع هذا النمو إلى ارتفاع الأسعار العالمية للسلع الأساسية كالحبوب والحليب والسكر وهي نفسها المنتجات الأكثر استيرادا في هذه الدول، كما يعود أيضا إلى ارتفاع حجم الطلب.

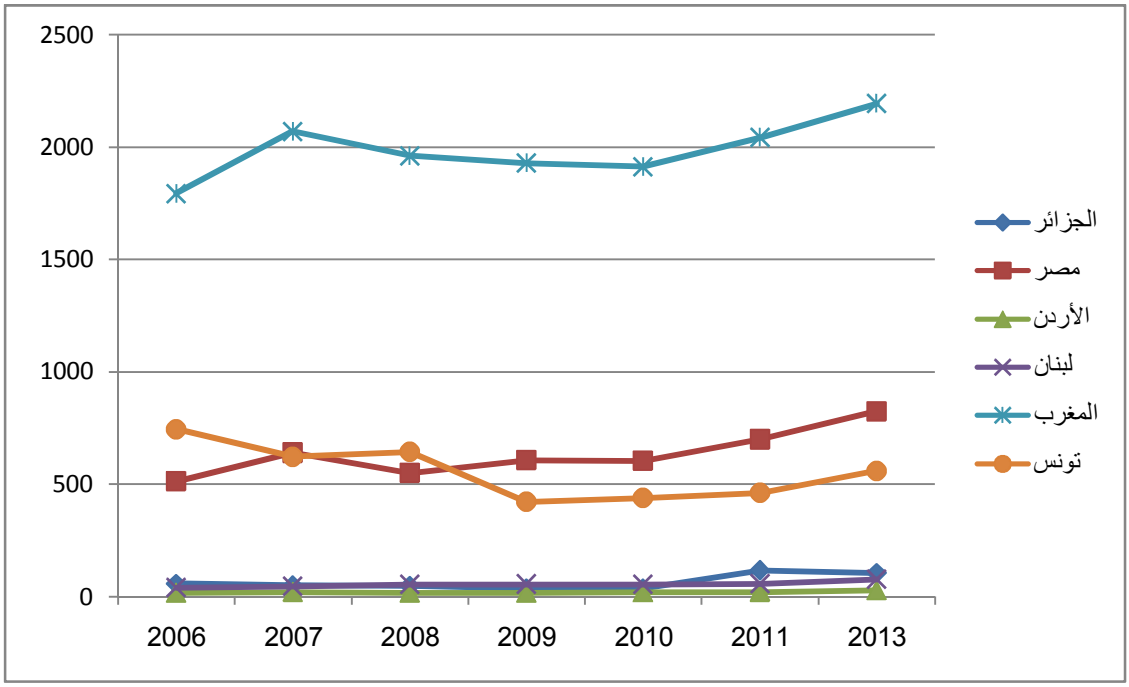
وعلى سبيل المثال، بلغ مجموع واردات القمح لكل من مصر والجزائر والمغرب وتونس 20 بالمائة من الواردات العالمية سنة 2010[1]، في حين لا يمثل عدد سكانها سوى 2 بالمائة من سكان العالم.

أما عن صادرات هذه الدول نحو الاتحاد الأوربي فهي لا تكاد تذكر في كل من الجزائر ولبنان والأردن، ولو أن هاتين الأخيرتين تفضلان تسويق منتجاتها الزراعية لدول أخرى غير الاتحاد الأوروبي.

[1] Sébastien ABIS, l'Afrique du nord face à la dépendance céréalière, les notes d'alerte du CEHEAM N° 11-14 janvier 2011, P4.

الشكل رقم (3.3): تطور الصادرات الزراعية للدول العربية المتوسطية نحو الاتحاد الأوربي ما بين 2006 و2013:

المبلغ بالمليون أورو



Source: Sébastien ABIS, commerce agricole euro-méditerranéen ,les notes d'alerte de CEHEAM, n°81, 2012, p03.

-European commission, directorate general for trade, European union, trade in goods with countries, April 2014.

ويعتبر المغرب من أهم الدول العربية المتوسطية المصدرة للمنتجات الزراعية نحو الاتحاد الأوربي، بنسبة تفوق ثلثي إجمالي ما يتم تصديره من هذه الدول مجتمعة بمبلغ قارب 2.2 مليار أورو سنة 2013، تليها مصر بقيمة 800 مليون أورو ثم تونس، وهي الدول نفسها التي تشهد ارتفاعا محسوسا في حجم صادراتها منذ سنة 2010.

كما يلاحظ تحكم كبير من جانب الاتحاد الأوروبي في وارداته الزراعية من هذه الدول، بحيث ظلت مستقرة نسبيا خلال 2006 إلى 2013، ومن أهم هذه الواردات نجد أساسا الخضر والفواكه.

أما عن الأهمية النسبية للمبادلات الزراعية البينية (الأوروبية المتوسطية) فيمكن اختصارها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (15.3): الأهمية النسبية للمبادلات الزراعية البينية (الأوروبية- المتوسطية) لسنة 2011: (إجمالي الصادرات والواردات بالمليون اورو)

	المغرب	الجزائر	تونس	مصر	الأردن
إجمالي الصادرات الزراعية نحو الاتحاد الأوروبي (EU)	2042	117	464	699	21
حصة الصادرات الزراعية من إجمالي الصادرات نحو (EU)	23.5	0.4	4.7	7.4	6.7
النسبة من واردات (EU) الزراعية	1.5	0.1	0.3	0.5	0.0
إجمالي الواردات الزراعية من (EU)	1680	3518	763	1639	539
حصة الواردات الزراعية من (EU) من إجمالي الواردات	11	14	7	13	16.6
النسبة من إجمالي الصادرات الزراعية الأوروبية	1.5	3.1	0.7	1.7	0.5

المصدر: من إعداد الباحث استنادا إلى قاعدة إحصائيات الأمم المتحدة Comtrade من الموقع الالكتروني http://comtrade.un.org/ وإحصائيات المديرية العامة للتجارة للمفوضية الأوربية http://ec.europa.eu/trade

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه تباين كبير ما بين الدول العربية المتوسطية من حيث حصة صادراتها الزراعية الموجهة نحو الاتحاد الأوروبي من إجمالي صادراتها الإجمالية، ففي حين بلغت هذه الحصة 25 بالمائة في المغرب، فهي لا تمثل سوى 0.4 بالمائة بالنسبة للجزائر وما بين 4 و7 بالمائة في كل من تونس ومصر والأردن.

كما يمثل مجموع صادرات هذه الدول من المنتجات الزراعية أقل من 3 بالمائة فقط من إجمالي واردات الاتحاد الأوروبي الزراعية، وهو ما يدل على أن أي تأثير سلبي محتمل جراء التبادل الحر ستكون نتائجه على الاتحاد الأوربي ضعيفة جدا، عكس الدول العربية المتوسطية التي ستكون نتائجها السلبية وخيمة سواء على المستوى الاقتصادي أو الاجتماعي.

2. وضعية الميزان التجاري الزراعي:

يعتبر المغرب البلد الوحيد الذي يحقق فائضا في ميزانه التجاري الزراعي مع الاتحاد الأوروبي من بين باقي الدول العربية المتوسطية الأخرى، إلا أن هذا الفائض يشهد انخفاضا مستمرا خاصة مع ارتفاع حجم وارداته.

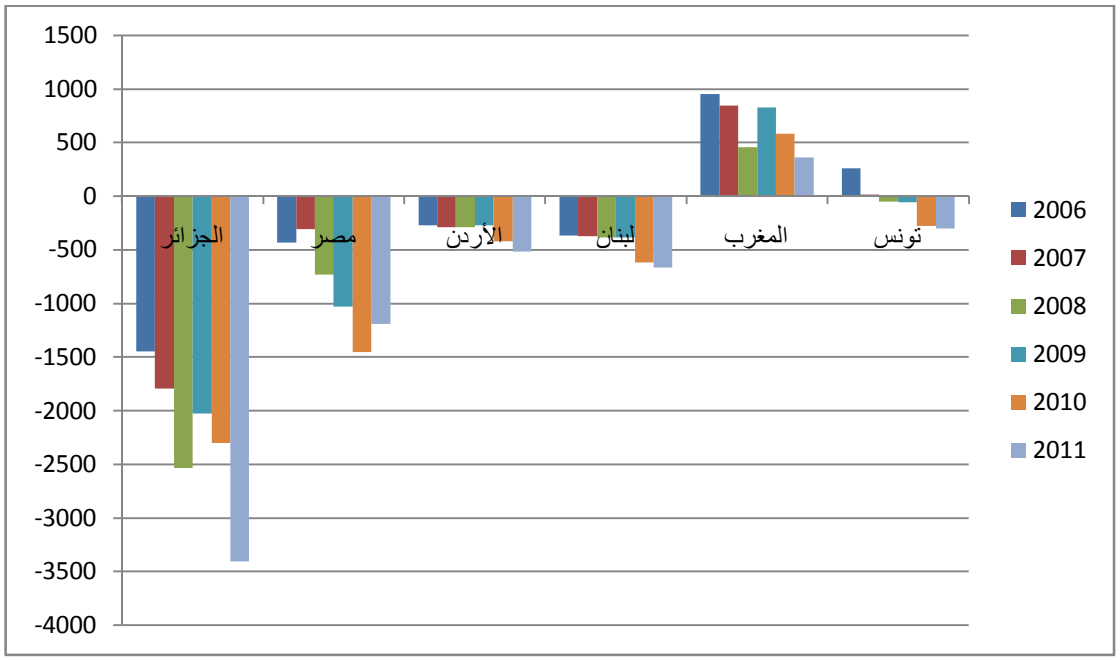
وحققت الجزائر أكبر عجز في ميزانها التجاري الزراعي تجاه الاتحاد الأوروبي إذ انتقل هذا العجز من 1.4 مليار أورو سنة 2006 إلى 3.4 مليار أورو سنة 2011، ثم انخفض ليصل سنة 2013 مبلغ 3.1 مليار[1].

[1] European commission, directorate general for trade, opcit, P02.

وإجمالا انتقل فائض الميزان الزراعي الأوروبي تجاه الدول العربية المتوسطية مجتمعة من حوالي 1.5 مليار أورو سنة 2006 إلى أكثر من 6.1 مليار أورو سنة 2011، والشكل الآتي يوضح ذلك:

الشكل رقم (4.3): الميزان التجاري الزراعي للدول العربية المتوسطية تجاه الاتحاد الأوربي:

المبلغ بالمليون أورو



Source: Sébastien ABIS, commerce agricole euro-méditerranéen ,les notes d'alerte de CEHEAM, n°81, 2012, p06.

ومن أسباب هذا العجز عموما بالإضافة إلى زيادة حجم الطلب الداخلي على هذه المنتجات، ما يعود إلى خصائص المبادلات الزراعية للدول العربية المتوسطية، خاصة ما تعلق بالارتفاع المستمر لأسعار وارداتها (الحبوب، السكر، اللحوم، الحليب)، مقارنة بأسعار صادراتها المتكونة أساسا من الخضر والفواكه، وهو ما يهدد الأمن الغذائي لهذه الدول، إذ تشير إحدى الدراسات أن ارتفاع الأسعار الدولية للمنتجات الزراعية بـــ 15 بالمائة فقط سيكلف الأردن ما قيمته 0.9 بالمائة من ناتجها الداخلي الخام، كما يكلف الجزائر 0.7 بالمائة ومصر وتونس 0.3 بالمائة[1].

إلى جانب هذه الأسباب، لا يمكن إغفال استمرار الاتحاد الأوروبي في فرض عراقيل جمركية وغير جمركية مشددة من خلال سياسته الزراعية المشتركة، وهذا حسب ما توصلت

[1]Jean Lois Rastain, Agriculture méditerranéenne…, in revue options méditerranéennes, perspectives des politiques agricoles…étude de CEHEAM, série B ,2009 ,n°64, P208.

إليه العديد من الدراسات، فقد اعتبرت إحداها أن الكابح الرئيسي الذي تتعرض إليه صادرات عدد من الدول العربية المتوسطية في القطاع الزراعي (خاصة منها الخضر والفواكه) لا يزال يكمن أساسا في العراقيل غير الجمركية المتمثلة أساسا في إجراءات الصحة النباتية[1].

كذلك لا تقل مختلف الإجراءات الجمركية التي يفرضها الاتحاد الأوروبي أهمية عن سابقتها، ومنها فرض تسعيرة دخول على عدد من المنتجات الزراعية في فترات محددة من السنة.

فقد أظهرت إحدى الدراسات سنة 2010 أن إلغاء هذه التسعيرة على الطماطم المغربية سوف يؤدي إلى انخفاض بـــ 12 بالمائة من مبيعات الطماطم ذات المنشأ الأوروبي[2]، وهو ما يفسر إبقاء الاتحاد الأوروبي على مثل هذه الإجراءات على عدد من المنتجات في إطار الاتفاق الأوروبي المغربي الجديد حول التبادل الحر في هذا القطاع المتوصل إليه سنة 2010.

أما عن باقي الدول المتوسطية الأخرى فتختلف حدة هذه الإجراءات حسب نوع المنتج الزراعي (هل ينافس منتجات الدول الأوروبية المتوسطية) وحسب الكمية المصدرة.

وخلاصة القول، أن المبادلات الزراعية بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية شهدت فوارق شاسعة، سواء من حيث تطور الصادرات أو من حيث رصيد الميزان التجاري الزراعي الذي كان لصالح الاتحاد الأوروبي ما عدا المغرب الذي تمكن من المحافظة على فائض ولو أنه في انخفاض مستمر.

ولم يتمكن اتفاق الشراكة بين الطرفين من إيجاد حلول لهذا الاختلال، وهذا بالرغم من إدراج القطاع الزراعي خلال السنوات الأخيرة ضمن المنتجات التي يشملها اتفاق التبادل الحر الأوروبي المتوسطي كما رأينا سابقا، بل العكس من ذلك نلاحظ انه قد عمل على تكريس الاختلال، كما لا تظهر في الأفق مؤشرات للتقليص من حدته على الأقل.

يأتي ذلك في ظل تميز هذه الشراكة بعلاقات لا تكافؤ بين الطرفين، إذ يعتبر الاتحاد الأوروبي من أهم الدول المصدرة للمنتجات الزراعية في العالم، مع تحقيقه فائضا تجاريا بلغ

---

[1] Charlotte Enilinger et Allées libéralisation du commerce euro méditerranéen revue édité par l'institut national de la recherche agronomique (INRA) Paris N°6/2009 janvier 2010, P03.

[2] José maria Garcia Alvarez et allées, mondialisation agricole…, in méditerranéen 2012 édité par CEHEAM, thème de l'année 2012 : ladite méditerranéenne, paris, P 368.

سنة 2011 حوالي 7 مليارات أورو، أما الدول العربية المتوسطية فهي من أكبر الدول المستوردة للمنتجات الزراعية في العالم.

خلاصة:

تبين لنا من خلال هذا الفصل أن منطقة التبادل الحر المزمع إقامتها تدريجيا بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية، تعتبر إحدى أشكال الإقليمية الجديدة التي ظهرت نتاج بروز عدد من العوامل خلال فترة التسعينات، إلا أن هناك مجموعة من الخصائص تتميز بها هذه المنطقة تختلف بعض الشيء عن خصائص ودوافع الإقليمية الجديدة.

فهناك من يرى أن منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية بمثابة اتفاقات خط فاصل للأفضلية التجارية، كما يراها آخرون أنها إقليمية من الدرجة الثانية، كما يمكن تصنيفها أنها من أشكال الإقليمية المنغلقة، باقتصارها على عدد معين فقط من الدول العربية المتوسطية واستبعادها لأخرى، يضاف إلى ذلك أن عدم توازن الأهمية البينية للمبادلات التجارية بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية وضعف تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو هذه الأخيرة واستبعاد الانتقال من منطقة التبادل الحر إلى درجات أعلى في سلم التكامل الاقتصادي كما هو معروف نظريا، كل هذا يعتبر نقاط ضعف كبيرة من منظور الإقليمية الجديدة.

كما يتبين من خلال التعرض إلى الجوانب التنفيذية في اتفاق التبادل الحر الأوربي المتوسطي، أن الاتجاه نحو تجسيده في الواقع يتم بشكل بطيء جدا خاصة في سنواته الأولى، كما أن تطبيق قواعد التراكم القطري للمنشأ يتم ببطء شديد ولا يستفيد منه سوى أربع دول من الدول العربية المتوسطية التي أمضت اتفاقا للتبادل الحر فيما بينها، مما يفوت الفرصة على الباقي لتحقيق بعض مكاسب الاتفاق.

ومن خلال تحليل أهم الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية، توصلت الدراسة إلى أن تحدي إقامة هذه المنطقة لن يخلو من المخاطر والآثار السلبية الاقتصادية منها والاجتماعية على حد سواء، والتي ستلحق بهذه الدول على المدى القصير كما أن وقوعها سيكون مؤكد.

أما آثارها الايجابية – إن وجدت– فهي على المدى الطويل، كما ستكون مشروطة بمدى أهمية وجدية الإصلاحات التي ينبغي إحداثها من طرف الدول العربية المتوسطية على اقتصادياتها.

وبعد التعرض بالدراسة والتحليل إلى أهم خصائص المبادلات التجارية ما بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية من المنتجات المصنعة والزراعية، وكذا تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تم الخروج بمجموعة من الاستنتاجات منها:

- لم يحدث اتفاق الشراكة ولا الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية في إطار التحضير لإقامة منطقة تبادل حر أوربية متوسطية أي تطور من حيث خصائص المبادلات التجارية بين الطرفين، إذ يلاحظ وجود توازن نسبي في معدل نمو المبادلات التجارية للدول العربية المتوسطية مع الاتحاد الأوربي مقارنة بمعدل نمو مجموع مبادلاتها الإجمالية، سواء تعلق الأمر بمعدل نمو الواردات أو الصادرات.
- يحقق الاتحاد الأوربي فائضا دائما ومتزايدا مع كل هذه الدول ما عدا الجزائر بالنظر لحجم صادراتها من المحروقات، كما يتميز هذا الفائض بالتزايد المستمر وتعتبر صادراته من المنتجات المصنعة أهم مصدر لهذا الفائض.
- اختلال التوازن من حيث أهمية المبادلات التجارية، بحيث يعتبر الاتحاد الأوربي من أهم المتعاملين التجاريين بالنسبة للدول العربية المتوسطية، أما بالنسبة للاتحاد الأوربي فمبادلاته مع هذه الأخيرة لا تكاد تذكر مقارنة بباقي دول العالم، لكن مع ملاحظة توجه الدول العربية المتوسطية أكثر فأكثر نحو تنويع مورديها وزبائنها التجاريين خارج الاتحاد الأوربي، خاصة منها الصين والولايات المتحدة الأمريكية.
- بنية المبادلات التجارية حسب التخصص الدولي الكلاسيكي للعمل، حيث لم يتمكن اتفاق الشراكة من تحسين الوضع، فبالنسبة لخصائص صادرات هذه الدول نحو الاتحاد الأوربي نجد أنها ضعيفة التنوع، كما يلاحظ تغلب الصادرات ذات الجودة الضعيفة والمتوسطة على الصادرات ذات الجودة العالية، كما أن معظم هذه الصادرات ذات مستوى تكنولوجي ضعيف، ويعتمد أساسا على عنصر العمل، وقد توصلت الدراسة إلى أن من أسباب ذلك هو ضعف تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة والأوربية على الخصوص نحو هذه الدول، والذي يمكن إرجاعه هو الآخر

إلى سببين، أما الأول فيعود لغياب بنود واضحة في اتفاق الشراكة متعلقة بتحفيز الاستثمارات الأوربية المباشرة، يضاف إلى ذلك الاستعداد المحتشم من الدول العربية المتوسطية في تبني إصلاحات في هذا المجال خاصة ما تعلق بمحاربة الفساد الإداري والرشوة.

- تمثل الواردات من المنتجات المصنعة حصة الأسد من مجموع واردات الدول العربية المتوسطية، إلا أنها في انخفاض مستمر نظرا لتوجه هذه الدول إلى تنويع شركائها التجاريين.
- بينت الدراسة في ما يخص المبادلات الزراعية أن هناك عجز دائم ومتزايد لصالح الاتحاد الأوربي باستثناء المغرب، الذي يحقق فائضا تجاريا مع الاتحاد الأوربي لكنه في انخفاض مستمر، وقد أرجعت الدراسة ذلك إلى أن هذا الاتفاق لا يشمل كل صادرات المغرب تجاه الاتحاد الأوربي إذ لا يزال العديد منها يخضع لقيود جمركية وغير جمركية عديدة.

الفصل الرابع

الفصل الرابع: التفكيك الجمركي في اتفاق التبادل الحر وآثاره على الاقتصاد الجزائري:

تمهيد:

يتم التطرق من خلال هذا الفصل في مبحثه الأول إلى مكانة منطقة التبادل الحر الأوربية الجزائرية في اتفاق الشراكة، بداية بتحليل نتائج التعاون الاقتصادي الجزائري الأوربي قبل اتفاق الشراكة، ثم تسليط الضوء على مضمون هذا الاتفاق ودوافعه، وكذا مضمون اتفاق التبادل الحر الذي يعتبر حجر الأساس في اتفاق الشراكة بشكل عام، مع التركيز على مضمون رزنامة التفكيك الجمركي المعدل وفق ما تم الاتفاق عليه بداية من سنة 2012 وأسباب اللجوء إليه.

وقبل الخوض في أهم الآثار المتوقعة للتبادل الحر على الاقتصاد الجزائري، تم تخصيص المبحث الثاني لدراسة واقع الاقتصاد الجزائري وخصائصه في اتفاق الشراكة، وهذا من خلال بحث مكانة قطاع المحروقات والقطاعات الأخرى خارج المحروقات، وبعض مؤشراته الكلية ثم خصائص المبادلات التجارية الكلية للجزائر وتطورات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك منذ مطلع هذا القرن الذي صادف إمضاء اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوربي والجزائر.

أما المبحث الثالث فيتضمن دراسة وتحليل أهم الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوربي على الاقتصاد الجزائري، من خلال دراسة مختلف الآثار الساكنة المتوقعة وفق ما تم إبرازه في الجانب النظري من هذا البحث، ثم دراسة أهم الآثار على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة والأثر على الإيرادات العامة للدولة.

ونخصص المطلب الثالث من هذا المبحث إلى دراسة الأثر على قطاع الصناعة، باعتبار أن جل المنتجات التي يمسها التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية هي من هذا القطاع، وسيكون تحليل هذا الأثر عبر عنصرين أساسيين، وهما أثر تحرير واردات الاتحاد الأوربي من خلال تقييم الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية، وكذا أثر الدعم الأوربي لبرامج تأهيل الصناعة الجزائرية.

كما يتم تخصيص المطلب الأخير إلى إبراز عدد من التحديات التي ينبغي على الجزائر رفعها من أجل تحقيق بعض مكاسب التبادل الحر وتقليص مخاطره.

المبحث الأول: مكانة اتفاق التبادل الحر الأوربي الجزائري من الشراكة:

نتطرق من خلال هذا المبحث في البداية إلى نتائج التعاون الاقتصادي الجزائري الأوروبي قبل اتفاق الشراكة، ثم إلى مضمون الشراكة الأوروبية الجزائرية ومكانة اتفاق التبادل الحر، كما نخصص المطلب الأخير لمضمون رزنامة التفكيك الجمركي المعدل وأهدافه وأهميته.

المطلب الأول: نتائج التعاون الاقتصادي الجزائري الأوربي قبل اتفاق الشراكة:

يعتبر اتفاق التعاون لسنة 1976 الإطار المنظم للعلاقات الاقتصادية الأوربية الجزائرية قبل إبرام اتفاق الشراكة، وقد ظل هذا الاتفاق ساري المفعول إلى غاية سنة 2001 تاريخ دخول اتفاق الشراكة الأوروبي الجزائري حيز التنفيذ.

وسنقوم من خلال هذا الجزء من البحث بدراسة وتحليل اتفاق التعاون لسنة 1976، وأهم نتائجه من حيث حصيلة المبادلات التجارية بين الطرفين.

1. العلاقات الاقتصادية الأوروجزائرية ومضمون التعاون 1976:

حصلت الجزائر على معاملة خاصة من الجانب الأوربي ميزتها عن باقي الدول العربية المتوسطية والدول المغاربية منذ فترة الاستعمار وإلى غاية السنوات الأولى من الاستقلال، فقد كانت المنتجات الجزائرية الزراعية أساسا تتمتع بنفس المزايا والمعاملة التفضيلية التي حضت بها الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية[1].

لكن ومع مطلع سنة 1965 اعترضت إيطاليا على هذه المعاملة واعتبرت وارداتها من الجزائر أنها واردات دولة أجنبية لا ينبغي معاملتها على أنها جزء من المجموعة الأوروبية[2].

وبعد سنوات من ذلك، أي مطلع سبعينات القرن الماضي، منح للجزائر الوضع القانوني البسيط (statut simple) الذي لا يميزها عن باقي الدول المغاربية والمتوسطية، وبالتالي لا يسمح لها بالحصول على مزايا جديدة، إلا أنها رفضت إمضاء اتفاق تعاون بينها وبين الطرف الأوروبي شبيه بذلك الذي أمضته كل من تونس والمغرب مع هذا الأخير، وكذا باقي الدول العربية المتوسطية نهاية الستينات ومطلع سبعينات القرن الماضي، وقد تم التطرق بالتفصيل إلى ذلك في الفصل الثاني من هذا البحث.

[1] فتح الله ولعلو، الاقتصاد العربي و المجموعة الأوروبية، مرجع سبق ذكره، ص 100.

[2] Issam Nedjah , les relations Euro Algériennes, Domitia, N° 10, 2008, P150.

وبدلا من ذلك، طالبت الجزائر بالحصول على وضع خاص تجاه المجموعة الأوروبية نظرا إلى مجموعة من الخصوصيات التاريخية والاقتصادية التي كانت تميزها عن باقي الدول العربية المتوسطية.

كما طالبت باتفاق بينها وبين المجموعة الأوروبية يشمل كل الميادين بما فيها الجانب الاجتماعي وليس فقط الميدان التجاري، على عكس ما تضمنته اتفاقات التعاون (accords d'association) التي أبرمتها هذه الأخيرة مع كل من تونس والمغرب سنة 1969[1]، إلا أن هذه المطالب رفضت من الجانب الأوروبي الذي لم يكن له سياسة موحدة وشاملة حول منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط إلى غاية سنة 1972.

ويمكن إرجاع أهم أسباب مطالبة الجزائر بوضع خاص في علاقاتها مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية إلى عدد من الخصوصيات منها[2]:

- **الاقتصادية:** وتتعلق أساسا بخصوصية الاقتصاد الجزائري المرتبط جوهريا بقطاع المحروقات، وتدهور نسب الاعتماد على صادرات المنتجات الزراعية أساسا، مما يعني تقلص استفادت الجزائر من أي مزايا تفضيلية ستتحصل عليها من المجموعة الأوروبية في مجال المبادلات التجارية إذا لم تشمل المنتجات النفطية والغاز؛
- **اجتماعية:** تكمن في وجود عدد هائل من اليد العاملة الجزائرية والعائلات المهاجرة إلى فرنسا خلال فترة الاستعمار وبعدها (500000 مهاجر خلال سنة 1962 فقط)، وإلحاح الجزائر بأن يتعامل مع هذه اليد العاملة في أوروبا على نفس المستوى من التعامل الذي تحض به اليد العاملة الأوروبية.

وتوصل الطرف الجزائري والأوروبي في 26 أفريل 1976 إلى إمضاء اتفاق تعاون بينهما، وهذا بعد موافقة المجموعة الأوروبية بأن يشتمل الاتفاق على الجانب الاجتماعي، وقد ساهمت العديد من العوامل التي توالت بداية من سبعينات القرن الماضي في تقريب الرؤى بين الطرفين[3].

[1] IssamNedjah, Opcit, P151.

[2] فتح الله ولعلو، الاقتصاد العربي و المجموعة الأوروبية، مرجع سبق ذكره، ص 100.

[3] لمزيد من المعلومات انظر المبحث الأول من الفصل الثاني لهذه الدراسة.

1.أ. أهداف اتفاق التعاون لسنة 1976 ومضمونه:

يعد هذا الاتفاق بمثابة الإطار الذي نظم العلاقات الجزائرية الأوروبية منذ تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ سنة 1978، وإلى غاية سنة 2001 تاريخ إمضاء الجزائر على اتفاق الشراكة.

أما عن أهداف هذا الاتفاق، فتكمن حسب المادة الأولى منه في تنمية التعاون الشامل بين الطرفين من أجل المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر وتحفيز وتقوية العلاقات بينهما[1].

وتضمن هذا الاتفاق 58 مادة تشمل ثلاثة محاور رئيسية، بالإضافة إلى محور خاص بالتدابير العامة، وهي [2]:

المحور الأول: التعاون الاقتصادي والتقني والمالي:

يهدف هذا المحور إلى[3]:

- المساهمة في تنمية الإنتاج والهياكل القاعدية الاقتصادية الجزائرية من أجل تنويع بنية الاقتصاد الجزائري؛
- تنمية القطاع الصناعي؛
- التعاون في المجال العلمي والتكنولوجي وحماية البيئة والطاقة والصيد والزراعة.

المحور الثاني: المبادلات التجارية:

الهدف منه حسب المادة 8 من الاتفاق هو تنمية مبادلاتهما البينية، مع الأخذ بعين الاعتبار الفارق في التنمية بين الطرفين والتأكيد على ضرورة ضمان التوازن في مبادلاتهما التجارية، وتحسين نفاذ المنتجات الجزائرية نحو أسواق المجموعة الأوربية.

كما تم إعفاء المنتجات المصنعة ذات المنشأ الجزائري من الرسوم الجمركية ومن الإجراءات ذات الأثر المماثل دون فرض إجراءات كمية، مع تحديد عدد من الاستثناءات والحالات كاستثناء المنتجات المشتقة من البترول التي أخضعت إلى حصص كمية على أساس سلم زمني.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه الالتزامات كانت من جانب المجموعة الأوروبية فقط، أما الجزائر فتلتزم بمعاملة المجموعة حسب مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

---

[1] نص الاتفاق باللغة الفرنسية، من المصدر: journal officiel du grand-duché de Luxembourg(Mémorial) Recueil de législation n°74 ,15 décembre 1977,à partir de la page 2222.

[2] Ibid, a partir de la page 2222.

[3] Ibid, a partir de la page 2223.

المحور الثالث: التعاون في مجال اليد العاملة:

تلتزم المجموعة الأوروبية حسب المادة 38 من الاتفاق، بتقديم معاملة للعمال الجزائريين مماثلة لما يتلقاه العمال الأوروبيون في ما يتعلق بظروف العمل والتعويضات.

1.ب. تقييم نتائج اتفاق التعاون:

كان اتفاق التعاون الجزائري الأوروبي لسنة 1976 هشا وضعيف الأثر على الاقتصاد الجزائري ككل، فبالرغم من تضمنه على ميادين عدة منها التجارية والمالية والاجتماعية، إلا أن الملاحظ هو هيمنت الجانب التجاري الذي كان لصالح المجموعة الأوروبية.

فبالنسبة للجانب الاقتصادي والمالي والتجاري، فقد كانت نتائجه ضعيفة جدا مقارنة بالأهداف المسطرة في الاتفاق المذكورة آنفا، فالعديد من المشاريع المتعلقة مثلا بتحديث وتنويع القطاعات الاقتصادية الجزائرية قد تعطلت، يضاف إليها المشاريع المسطرة في إطار حماية البيئة.

كما تميز الجانب المتعلق بالتعاون المالي بالضعف سواء من حيث معدل الالتزام الذي لم يتعد 85 بالمائة من إجمالي المبالغ المرصودة في البروتوكولات الأربعة (من سنة 1978 إلى سنة 1996)، أو من حيث قيمة المبلغ الفعلي المدفوع (الإعانات والقروض) الذي لم يتعد هو الآخر 40 بالمائة من مجموع المبالغ المحددة في هذه البروتوكولات، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (1.4): حصيلة تنفيذ البروتوكولات المالية الأربعة (1976 إلى 1996):

الوحدة: (مليون وحدة أوروبية –ايكو)

البرتوكول	المبلغ المبرمج	الالتزام		الدفع الفعلي	
		المبلغ	النسبة	المبلغ	النسبة
البروتوكول 1:(1977–1981)	114	108	95	97	83
البروتوكول 2: (1982–1986)	151	141	94	92	65
البروتوكول 3: (1987–1991)	239	239	100	38	16
البروتوكول 4:(1992–1996)*	350	145	41	15	10

*إلى غاية 31ديسمبر 1993

Source : Nachida M'hansadji-Bouzidi, Essaies sur l'ouverture de l'économie algérienne, ENAG 1998, P112.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أنه بالرغم من الارتفاع المستمر للمبالغ المسطرة من بروتوكول إلى آخر، إلا أن الدفع الفعلي كان في تراجع بانتقاله من 97 مليون إيكو في البروتوكول الأول إلى ما يعادل 38 مليون إيكو فقط في البروتوكول الثالث.

ويرجع العديد من الباحثين هذا الضعف إلى الجانب الأوروبي والجزائري على حد سواء، أما الأول فمن خلال التردد الذي يبديه عند اختيار المشاريع وبثقل إجراءاته الإدارية، وأما الثاني فبالنظر إلى خصائصه الاقتصادية التي كان لها جزء من مسؤولية تعطل العديد من المشاريع وتأخر عدد آخر[1].

أما عن نتائج الجانب التجاري من الاتفاق فقد كانت عكس الأهداف، إذ أن تنفيذ الاتفاق لم يؤمن التوازن الجيد للمبادلات بين الطرفين كما نص عليه الاتفاق في مادته الثامنة، وبالعكس من ذلك فقد عزز تبعية الجزائر نحو المجموعة الأوروبية أكثر فأكثر، ولم تتمكن الجزائر من الاستفادة من المزايا التجارية التفضيلية المتاحة في الاتفاق لصالح القطاع الصناعي.

أما عن الجانب الزراعي، فقد وجه له من خلال هذا الاتفاق الكثير من الأهمية، إلا أنها لم تتجسد على أرض الواقع، إذ ظلت الصادرات الزراعية الجزائرية تتراوح بين 2 بالمائة و4 بالمائة خلال الفترة ما بين 1978 و1998[2] من إجمالي الصادرات، مثلها مثل الصادرات المصنعة التي تراجعت من 5 بالمائة سنة 1970 إلى 2 بالمائة سنة 1992، أما عن وارداتها الزراعية فتعتبر الجزائر أكبر زبون للمجموعة الأوروبية ما بين كل الدول العربية المتوسطية[3].

وإجمالا، يلاحظ تعزيز تبعية الجزائر التجارية للمجموعة الأوروبية، إذ تعتبر هذه الأخيرة أهم مورد وأهم زبون للجزائر وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (2.4): الأهمية النسبية للمبادلات التجارية الجزائرية مع المجموعة الأوروبية خلال الفترة 1977 و1994:

	من1977 إلى 1979	من1980 إلى 1984	من1985 إلى 1989	من1990 إلى 1994
الصادرات إلى أوروبا من مجموع الصادرات	38.3	58.1	70.8	68.9
الواردات من أوروبا من مجموع الواردات	60.3	59.2	59.5	62.4

المصدر: المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقات الشراكة العربية الأوروبية، الخرطوم أكتوبر 1999، ص210.

في الأخير، يمكن القول أن النتائج الهزيلة التي حصلتها الجزائر من اتفاق التعاون مع المجموعة الأوروبية، تعود في بعض أسبابها إلى عاملين رئيسيين، عامل نابع من الجانب الجزائري ومتعلق

[1] El hadi Makboul, coopération Union Européenne -Algérie, quelles perspectives… ?,conférence sous le thème : l'Algérie au seuil du troisième millénaire ;fondation Frederick Ebert ;Berlin ;12sebtembre 2000 ;p16

[2] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الندوة القومية حول أثر اتفاقيات الشراكة...، مرجع سبق ذكره، ص 222.

[3] Didier Dociet, Op.cit., P70.

بخصوصيات الاقتصاد الجزائري ككل، بالنظر إلى ارتباطه بالقطاع البترولي وعدم وجود إرادة جزائرية للتخلص من تبعية هذا القطاع أو حتى من أجل توجيهه لخدمة القطاعات الأخرى، يضاف إلى ذلك خصوصيات النظام الاقتصادي المتبع آن ذاك، بالإضافة إلى التحولات العسيرة التي عرفتها الجزائر بداية من منتصف الثمانينات خصوصا والتي امتدت آثارها إلى عقد التسعينات.

كما أن هناك عامل نابع من الجانب الأوروبي الذي استطاع إدارة بنود هذا الاتفاق بالطريقة التي تخدم مصالحه أساسا، يضاف إلى أن ذلك مجموع المزايا التجارية التفضيلية التي نص عليها هذا الاتفاق سواء في القطاع الصناعي أو الزراعي كانت مقيدة بالعديد من الشروط والاستثناءات يصعب على الجزائر أو أية دولة أخرى تحملها[1]، ومن هذه الاستثناءات والقيود نجد المنتجات الجزائرية المشتقة من البترول التي لم يتعامل معها كباقي المنتجات المصنعة وخضعت للعديد من القيود.

المطلب الثاني: مضمون الشراكة الأوروبية الجزائرية ومكانة اتفاق التبادل الحر:

جاء اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية ليحل محل اتفاق التعاون لسنة 1976، على ضوء المتغيرات الإقليمية والعالمية التي طرأت خلال تسعينات القرن الماضي، ويعتبر هذا الاتفاق الحلقة الخامسة من سلسلة الاتفاقات التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطية في إطار مسار برشلونة لسنة 1995، بعد اتفاقات كل من تونس والمغرب ومصر والأردن على التوالي.

كما تعتبر الفترة التي استغرقها إبرام هذا الاتفاق الأطول ما بين كل الاتفاقات الأوروبية المتوسطية، فقد انطلقت منتصف سنة 1996 واختتمت بإمضاء الاتفاق بالأحرف الأولى نهاية سنة 2001، وبالرغم من الخصوصيات التي ألح الجانب الجزائري على إدماجها في الاتفاق خلال مسار المفاوضات، إلا أنه في الأخير لم يتضمن إلا القليل من الاختلافات مقارنة مع باقي الاتفاقات المبرمة مع الدول العربية الأخرى بحيث تم إضافة بند آخر متعلق بالجانب الأمني[2].

1. نشأة اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية وأهم دوافعه:

1.أ. نشأة اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية:

على عكس اتفاقي الشراكة التونسية والمغربية على الخصوص، الذين وقعا سنة 1995 و1998 على التوالي في فترة وجيزة، فقد أخذت المفاوضات الجزائرية الأوروبية فترة طويلة بدأت

[1] أنظر نتائج اتفاق التعاون المغاربي الأوروبي و المغربي الأوروبي خصوصا في المبحث الأول من الفصل الثاني من هذا البحث.
[2] و هذا كما جاء في الوثيقة الأساسية التي تم إمضاؤها في أفريل سنة 2002.

بمناقشات أولية في جوان 1996، أعلنت خلالها الجزائر مجموعة من الخصوصيات طالبت بأخذها بعين الاعتبار من أجل التوصل لأي اتفاق ما بين الطرفين.

وانطلقت أولى المفاوضات في مارس 1997[1]، بحيث اقترح الاتحاد الأوروبي شراكة مماثلة من حيث المضمون مع تلك المبرمة مع مختلف الدول العربية المتوسطية من دون اشتراط أية استثناءات، مستندة في ذلك على أن مؤتمر برشلونة لسنة 1995 الذي جمع كل الأطراف المعنية باتفاق الشراكة ومنها الجزائر قد حدد الإطار العام الذي ستجرى فيه المفاوضات الثنائية للتوصل لأي اتفاق شراكة، ودام توقف المفاوضات ثلاث سنوات لتتواصل بعد ذلك في أفريل سنة 2000، لكن بوضع مغاير لما كان سائدا في الجزائر من قبل[2].

كذلك فقد أظهر الاتحاد الأوروبي بعض الليونة تجاه المطالب الجزائرية وهذا منذ القمة الأوروبية بكولون الألمانية سنة 1999 بحيث اعترفت بخصوصية الاقتصاد الجزائري، كما تم قبول فتح النقاش حول عدد من المسائل السياسية والأمنية والاجتماعية التي لم يكن هناك مجال لطرحها قبل ذلك التاريخ[3].

وبشكل عام، يمكن حصر أهم الخصوصيات المعلنة من طرف المفاوض الجزائري في ثلاث جوانب أساسية مع تركيزه على الجانب الأول والثاني من حيث الأولوية وهي[4]:

- **الجانب السياسي:** وتكمن الخصوصية في تدني الوضع الأمني خلال التسعينات، حيث طالبت الجزائر بإضافة بند جديد متعلق بمحاربة الجريمة المنظمة؛
- **الجانب الاجتماعي:** طالب الجانب الجزائري بحرية تنقل الأشخاص، وهذا اعتبارا للعلاقات التاريخية مع فرنسا أساسا؛
- **الجانب الاقتصادي:** تتعلق الخصوصية الاقتصادية بارتباط الاقتصاد الجزائري شبه الكلي بقطاع المحروقات وضعف القطاع الخاص والتأخر الحاصل في التحول الاقتصادي.

كما طالب الطرف الجزائري بضرورة ضمان الدعم الحقيقي والفعال من الجانب الأوروبي لعمليات التصحيح الهيكلي وهذا من خلال[1]:

---

[1] Union européenne, document de stratégie par pays Algérie 2002-2006, P06 ,www.eeas.europa.eu/algeria/csp/02_06_fr.pdf

[2] استقرار أمني نسبي و تحسن في أسعار المحروقات، و وصول وزير الخارجية الأسبق عبد العزيز بوتفليقة للحكم و هو من أمضى اتفاق التعاون الأوروبي الجزائري لسنة 1976.

[3] Sami Amine, Accord d'association Algérie 1976, les derniers arrangements, in le Phare, revue mensuelle, CACI, N°21, P51.

[4] Union européenne, document de stratégie par pays Algérie 2002-2006, opcit, P06.

- البحث عن أكبر مساهمة ممكنة من الجانب الأوروبي من أجل تأهيل قطاعها الصناعي؛
- تقوية التعاون المالي الساري المفعول منذ سنة 1995 في إطار برنامج ميدا 1، الذي اعتبرته الجزائر غير كاف سواء من حيث المبالغ المرصودة، أو من حيث وسائله وإجراءات تنفيذه؛
- ضرورة دعم برامج تنمية وتنويع الصادرات خارج المحروقات.

أما في المجال الزراعي، فكانت مطالب الجزائر تكمن في ضرورة وضع برنامج يعمل من خلاله الاتحاد الأوروبي على تأهيل قطاع الزراعة خلال السنوات الخمس الأولى من الاتفاق قبل إجراء أي مفاوضات في هذا القطاع.

ويرى العديد من الباحثين أن هذه المطالب معقولة، إذ ليس للجزائر من منتجات ستطالب بتحسين نفاذها إلى السوق الأوروبية مقابل إلغائها للرسوم الجمركية على وارداتها ذات المنشأ الأوروبي[2].

وبعد 12 جولة من المفاوضات التي أخذت وتيرة متسارعة جدا سنتي 2000 و2001، تم إمضاء الاتفاق بالأحرف الأولى في 19 ديسمبر 2001، ثم التوقيع النهائي في أفريل 2002 خلال المؤتمر الوزاري الأوروبي المتوسطي الخامس المنعقد بمدينة فالنسيا الاسبانية.

وبعد مصادقة هيئة البرلمان الجزائري وبرلمانات الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، تم دخول الاتفاق حيز النفاذ في الأول من سبتمبر 2005.

1.ب. دوافع اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية:

إلى جانب الدوافع العامة لاتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية التي تم التفصيل فيها آنفا[3]، يمكن التطرق إلى بعض دوافع كل من الاتحاد الأوروبي والجزائر بشكل مباشر وهي:

1.ب.1. دوافع من الجانب الأوروبي:

من الصعب جدا تقسيم هذه الدوافع إلى اقتصادية وأمنية وسياسية لتشابكها، لذلك يتم عرض أهمها على شكل نقاط كما يأتي:

- تعتبر الجزائر من أهم الممونين للاتحاد الأوروبي من الغاز في العالم (الثانية بعد روسيا)، والبترول (الوحيدة ما بين الدول العربية المتوسطية المعنية باتفاق الشراكة)، إذ يأخذ تنويع

[1] El hadi Makboul, Opcit, P14.
[2] Nachida M'hansadji-Bouzidi, Opcit, P113
[3] أنظر المبحث الأول من الفصل الثالث من هذا البحث.

مصادر هذا المورد الاستراتيجي بالنسبة لأوروبا بعدا أمنيا واقتصاديا هاما، كما تعتبر الجزائر أهم شريك تجاري للاتحاد الأوربي ما بين مختلف الدول العربية المتوسطية؛

- المكانة الإستراتيجية والجغرافية للجزائر سواء على المستوى المغاربي أو الإفريقي؛
- تعتبر الجزائر أهم زبائن الاتحاد الأوروبي بعدد سكانها الكبير ومداخيلها البترولية الهامة، فهي أكبر مستورد ما بين الدول العربية المتوسطية للسلع الزراعية والمصنعة من الاتحاد الأوروبي؛
- محاولة الحد من الهجرة غير الشرعية نحو أوروبا بحيث تعتبر الجزائر إحدى مصادرها، يضاف إلى ذلك محاولة التقليص من هاجس عدم الاستقرار الامني في الجزائر خلال تسعينات القرن الماضي الذي بات يهدد أوروبا.

1.ب.2. دوافع الجانب الجزائري:

يمكن القول أنه ليس للجزائر دوافع إستراتيجية في هذا الاتفاق، لأن صيغة الشراكة المطروحة على الجزائر وعلى مختلف الدول العربية المتوسطية المعنية هي صيغة أوروبية فرضتها عدد من المتغيرات الإقليمية والعالمية في ذلك الوقت، فهي إذن موجهة لخدمة الدوافع الأوروبية أساسا ولم يكن للجزائر المجال الأوسع في صياغة بنودها في إطار مفاوضاتها التي مهدت لإمضاء الاتفاق.

وعموما، يمكن القول أن أهم دوافع الجزائر عند إمضائها الاتفاق هي الدوافع الأمنية والسياسية أكثر منها الدوافع الاقتصادية، يتضح ذلك من خلال الانشغالات والاهتمامات التي طرحتها الجزائر خلال مفاوضاتها.

كذلك، فقد كانت هناك رغبة من الجزائر لإيجاد إطار جديد يحكم علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي في ظل عدم جدوى الإطار السابق الذي تجاوزه الزمن.

أخيرا، فإن إمضاء الجزائر لهذا الاتفاق يمكن أن يعبر عن عدم رغبتها في البقاء منعزلة عن العالم خاصة في ظل تسارع وتشابك المتغيرات الإقليمية والعالمية الراهنة.

2. المضمون الاقتصادي للشراكة الأوروبية الجزائرية ومشروع التبادل الحر:

اختلف مضمون اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية بعض الشيء عن تلك المبرمة مع باقي الدول العربية المتوسطية، وإجمالا تضمن الاتفاق محورا جديدا لم يتم التطرق إليه مع باقي الدول

ويتعلق الأمر بمحور العدالة والشؤون الداخلية[1]، وجاء الاتفاق في ثمانية محاور (أبواب)، و110 مادة، بالإضافة إلى ستة ملاحق وسبعة بروتوكولات[2].

وقد اشتملت على ثلاث مجالات وهي المجال الاقتصادي والمالي والمجال الاجتماعي والثقافي والمجال السياسي والأمني.

وسنتطرق فيما يأتي إلى أهداف ومحتوى ما جاء في الجانب الاقتصادي للاتفاق المتضمن إنشاء منطقة تبادل حر تدريجيا بين الطرفين، الذي يعتبر أساس اتفاق الشراكة بشكل عام.

2.أ. الأهداف الاقتصادية لاتفاق الشراكة الأوربية الجزائرية:

تكمن أهم الأهداف ذات البعد الاقتصادي كما جاء في نص الاتفاق لاسيما المادة الأولى والرابعة والسادسة منه فيما يأتي[3]:

- توفير إطار مناسب للحوار السياسي بين الطرفين يسمح بتعزيز علاقاتهما وتعاونهما؛
- توسيع المبادلات وضمان تنمية العلاقات الاقتصادية المتوازنة بين الطرفين وتحديد شروط التحرير التدريجي للمبادلات الخاصة بالسلع والخدمات ورؤوس الأموال؛
- تشجيع الاندماج المغاربي وترقية التعاون الاقتصادي والمالي البيني؛
- يقوم الاتحاد الأوروبي والجزائر تدريجيا بإنشاء منطقة للتبادل الحر خلال فترة انتقالية تمتد إلى 12 سنة كحد أقصى اعتبارا من تاريخ دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ، حسب الكيفية المشار إليها في نص الاتفاق وطبقا لأحكام المنظمة العالمية للتجارة.

2.ب. مضمون منطقة التبادل الحر الأوروبية الجزائرية:

يكمن جوهر اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية بشكل عام، والمحور الاقتصادي على الخصوص، في إنشاء منطقة تبادل حر بشكل تدريجي من خلال تفكيك الرسوم الجمركية على فترة تمتد إلى 12 سنة، بداية من الأول سبتمبر 2005 حسب ما جاء في الاتفاق الأصلي قبل التعديل.

2.ب.1. رزنامة تفكيك الرسوم الجمركية الأصلية:

ويتعلق أساسا بتفكيك الرسوم الجمركية على المنتجات المصنعة، بالإضافة إلى التفكيك الذي مس عدد من المنتجات الزراعية والزراعية المصنعة (المحولة).

[1] أنظر المواد من 82 إلى 95 من نص اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية.
[2] أنظر النص الكامل للاتفاق على الموقع الرسمي لوزرة التجارة الجزائرية www.mincom.dz.
[3] أنظر نص اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية.

أولا: تفكيك الرسوم الجمركية المتعلقة بالمنتجات المصنعة:

تتضمن ثلاث قوائم من السلع المصنعة المستوردة من الاتحاد الأوربي بحيث يتم إعفاءها من الرسوم الجمركية خلال ثلاث يمكن تلخيصها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (3.4):التفكيك الجمركي المتعلق بالواردات المصنعة:

القائمة	الملحق	رقم المادة	نوع المنتج	عدد المنتجات	النسبة*	نوع التفكيك	بداية التفكيك
1	2	1-9	مواد أولية ومعدات	2034	25	فوري	سبتمبر 2005
2	3	2-9	منتجات نصف مصنعة وتامة الصنع	1095	35	20%سنويا على5سنوت	من سبتمبر 2007 إلى سبتمبر 2017
3	ما عدى 2 و3	3-9	منتجات تامة الصنع	1860	40	10%سنويا على10سنوات	من سبتمبر 2007 إلى سبتمبر 2017

*نسبة الواردات المصنعة من الاتحاد الأوروبي سنة 2001 تاريخ توقيع الاتفاق.

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من نص اتفاق الشراكة ومداخلة وزير الصناعة بعنوان مضمون اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية يوم 2002/01/20 بمقر صحيفة المجاهد.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه – وعلى غرار جل الدول العربية المتوسطية – أن عملية تفكيك الرسوم الجمركية على واردات المنتجات المصنعة من الاتحاد الأوروبي في حالة الجزائر قد تم تقسيمها إلى 3 قوائم.

إذ يتم إلغاء الرسوم الجمركية فوريا على القائمة الأولى التي تتضمن الواردات من المواد الأولية ومعدات الإنتاج، وهي تمثل 25 بالمائة من مجموع الواردات المصنعة من الاتحاد الأوروبي، مع العلم أن هذه القائمة تخضع منذ سنة 2002 لأدنى مستوى لها من الرسوم الجمركية بحيث كانت حددت بـــ5 بالمائة.

أما بداية التفكيك الجمركي الذي يمس المنتجات تامة الصنع، فقد كانت بدايته سنة 2007 وتتواصل حسب ما كان مقررا وفق الاتفاق الأصلي إلى أن تلغى كليا سنة 2017 تاريخ دخول التبادل حيز النفاذ الفعلي قبل أن يتم تعديله، وقد قسم التفكيك الجمركي الذي تخضع إليه هذه المنتجات إلى نوعين يؤخذ فيها بعين الاعتبار مدى أهمية الآثار السلبية التي يمكن أن تنجر عنه ومدى وجود منتجات محلية يمكن أن تتعرض لحدة المنافسة.

ثانيا: تفكيك الرسوم الجمركية في المنتجات الزراعية والزراعية المحولة:

تطرق اتفاق الشراكة الجزائري الأوروبي أيضا إلى مضمون التنازلات التعريفية التي تمنحها الجزائر في عدد من المنتجات الزراعية والزراعية المحولة ومنتجات الصيد البحري[1] المستوردة من الاتحاد الأوروبي، وهذا كما جاء في المادة 14 من الاتفاقية، كما جاء أيضا في الفقرة 2 من المادة 15 فتح المجال لتوسيع قائمة المنتجات التي ستحض بامتيازات تعريفية جديدة .

2.ب.2.إجراءات الحماية:

تضمن اتفاق الشراكة مجموعة من الإجراءات الممكن اللجوء إليها حال وجود خطر حقيقي يهدد القطاع الصناعي أو الزراعي الجزائري جراء التفكيك الجمركي، سواء تعلق ذلك بمنتجات القطاع الصناعي أم الزراعي، ومنها:

أولا: إجراءات الحماية في القطاع الصناعي:

بالإضافة إلى المادة 09، والمواد من 22 إلى 26 من نص اتفاق الشراكة الأوروبي الجزائري الذي يتضمن عدد من إجراءات الحماية، تسمح المادة 11 للطرف الجزائري اتخاذ إجراءات استثنائية لمدة محددة على شكل رسوم جمركية مرتفعة في حالات محددة مثل:

- وجود صناعات ناشئة؛
- فروع صناعية تواجه صعوبات كبيرة خاصة لما تؤدي هذه الصعوبات إلى مشاكل اجتماعية خطيرة؛
- فروع صناعية تخضع لإعادة الهيكلة.

إلا أن هذه المادة تضع شروطا للاستفادة من هذه الإجراءات ومنها ألا تتجاوز مدة خمس سنوات[2].

ثانيا: إجراءات الحماية في قطاع الزراعة:

تقدم المادة 16 من نص الاتفاق الكيفية التي تمكن أحد أطراف الاتفاق من اللجوء إلى إجراءات حماية قطاعها الزراعي، وهذا في حالة وضع تنظيم خاص نتيجة تنفيذ أحد الأطراف سياسته الزراعية وتعديل تنظيماتها السارية، أو حالة تعديل أو تحديث الترتيبات المتعلقة بتنفيذ سياسته الزراعية.

[1] أنظر الفصل الثاني من نص الاتفاق بداية من المادة 12.
[2] أنظر نص الاتفاق في مادته 11 المتعلقة بإجراءات حماية قطاع الصناعة.

ويذكر أنه –إلى غاية سنة 2012– لم تقم أي دولة من الدول العربية المتوسطية التي أبرمت اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي وأخضعت وارداتها الأوروبية المنشأ إلى تفكيك تدريجي للرسوم الجمركية، باللجوء إلى إجراءات الحماية التي نص عليها الاتفاق، أو حتى بطلب تمديد فترة التفكيك الجمركي.

وتبقى الجزائر الحالة الوحيدة التي قدمت سنة 2010 طلبا رسميا من أجل إعادة النظر في مدة التفكيك وكيفيته ووافق عليه الجانب الأوروبي بعد سنتين من ذلك أي سنة 2012، وهو ما سيتم التطرق إليه من خلال المطلب الموالي.

المطلب الثالث: مضمون وأهداف رزنامة التفكيك الجمركي المعدل وأهميته:

قدمت الجزائر في جوان 2010 طلبا رسميا خلال انعقاد الدورة الخامسة لمجلس الشراكة الجزائري الأوربي، من أجل مراجعة مخطط تفكيك الرسوم الجمركية على وارداتها الأوروبية من المنتجات المصنعة وكذا تنازلاتها التعريفية على المنتجات الزراعية، وبعد محادثات دامت سنتين توصل الطرفان إلى توافق حول كيفية ومضمون هذا التعديل الذي أصبح ساري المفعول بداية من سبتمبر 2012، أي بعد مرور سبعة سنوات من بداية التفكيك الأصلي.

كما تم مراجعة الامتيازات التعريفية المقدمة للاتحاد الأوربي في قطاع الزراعة المصادق عليها في جويلية 2011 ودخلت حيز النفاذ هي الأخرى سنة 2012.

وأهم ما تضمنه التعديل الذي يعتبر الأول من نوعه في مسار إبرام اتفاقات الشراكة بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوروبي، أنه مدد فترة التفكيك الجمركي إلى غاية 2020 بدلا من 2017 كما كان مقررا في الاتفاق الأصلي.

وسنتطرق فيما يأتي إلى أسباب ومضمون التعديل الجديد وأهم الإجراءات المتخذة بعده.

1– أسباب لجوء الجزائر إلى تعديل رزنامة التفكيك الجمركي الأصلي:

تقر أحكام اتفاق الشراكة الأوروبي الجزائري في مادته الحادية عشرة والسادسة عشرة، باقتضاء حماية ملائِمة على نحو لا يشكل فيه كل من وتيرة ومستوى التفكيك الجمركي عائقا أمام تنميتها، كما حدد الاتفاق عددا من الشروط ينبغي أخذها بعين الاعتبار عند أي تعديل، أهمها ألا تتجاوز مجموع المنتجات الأوربية المستوردة الخاضعة لمراجعة رسومها الجمركية نسبة 15

بالمائة من الصادرات الأوروبية نحو الجزائر، كما نصت على عدم تعدي الحق الجمركي المسترجع نسبة 25 بالمائة[1].

ومن الأسباب التي دفعت الجزائر إلى طلب هذا التعديل نجد:

1.أ- أسباب التعديل في قطاع الصناعة:

من بين الأسباب التي دفعت الجزائر إلى طلب هذا التعديل هو محاولة تمديد الانتفاع بالإيرادات الجمركية إلى أطول فترة ممكنة، ولو أن هذا السبب لم يعلن بشكل رسمي لكن لا يمكن إنكاره.

أما السبب المعلن فيكمن في قصر الفترة المحددة في الاتفاق الأصلي (12 سنة)، فقد اعتبرها الطرف الجزائري غير كافية ولا تسمح بالوصول إلى النتائج المرجوة من البرنامج الوطني الذي شرع في تجسيده بداية 2007 المعروف ببرنامج إنعاش القطاع الصناعي والذي وضعت له مجموعة من الأسس والأهداف نذكرها كما يأتي[2]:

- العمل على تقوية المؤسسات الوطنية العامة والخاصة؛
- تكثيف الانتاج الاقتصادي الوطني من خلال بلوغ أكبر مستوى ممكن من التكامل (اندماج) داخل قطاع الصناعة؛
- العمل على تمتين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تنمية نشاطات المناولة لصالح المؤسسات الكبيرة؛
- تحسين مناخ الأعمال بالنسبة للمؤسسات والمستثمرين.

وقد اعتبرت الجزائر أن تحقيق هذه الأهداف لا يكون بالموازاة مع وجود رسوم جمركية على الواردات الأوروبية في مستويات منخفضة وعلى وشك الإلغاء.

1.ب- أسباب متعلقة بقطاع الزراعة:

من الأسباب التي بررت بها الجزائر طلبها المتعلق بإعادة تنظيم تنازلاتها التعريفية من خلال إلغاء حصص تفضيلية وتعديل أخرى كانت ممنوحة للاتحاد الأوروبي، أن الإجراءات الجديدة المتخذة لتسهيل تطبيق سياسة التجديد الزراعي والريفي خلال الفترة 2008-2010[3]، قد أظهرت

[1] أنظر المادة 11 و 16 من نص اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية.

[2] Ministère de l'industrie de la PME et de la promotion de l'investissement, principaux résultats des consultation avec l'union européen, Documents obtenus du ministère .

[3] شرع في تنفيذ هذه السياسة سنة 2008، هدفها هو تحقيق توافق وطني حول مسألة الأمن الغذائي، تستند على ضرورة عصرنة الإنتاج واستغلال الإمكانات الوطنية في القطاع من أجل مواجهة التحديات الجديدة التي يفرضها الوضع الدولي الراهن بشكل عام وتحديات اتفاق الشراكة على الخصوص.

محدوديتها في ظل غياب إجراءات تمكن من تقليص حدة المنافسة التي يتلقاها المنتجون الوطنيون من المنتجات المستوردة، خاصة وأن معظمها مصدره الاتحاد الأوربي، الأمر الذي تطلب مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي وتحفيز المزارعين لتحديث مستثمراتهم وإدخال العامل التكنولوجي في الزراعة[1].

2- أهم القطاعات المعنية بالتعديل ومضمونه:

ويتعلق الأمر بالواردات من قطاع الصناعة وقطاع الزراعة، مع إعطاء أهمية أكبر إلى قطاع الصناعة.

2.أ- في قطاع الصناعة:

نتطرق فيما يأتي إلى أهم القطاعات الصناعية المعنية بالتعديل ومضمون هذا التعديل:

2.أ.1- أهم القطاعات الصناعية المعنية بالتعديل:

دخل هذا التعديل حيز النفاذ اعتبارا من الأول من سبتمبر 2012، وقد شمل 1058 منتج مصنع تستورده الجزائر من السوق الأوروبية، وهو ما يمثل حوالي 20 بالمائة من مجموع المنتجات التي تستوردها الجزائر من هذا السوق البالغ عددها بداية الاتفاق سنة 2005 حوالي 5000 منتج، ويمكن توضيح ما سبق من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (4.4): توزيع المنتجات المصنعة الخاضعة للتعديل حسب قوائم التفكيك الجمركي:

القائمة	عدد المنتجات المعنية في الاتفاق	عدد المنتجات الخاضعة للتعديل	النسبة
1	2034	0	0
2	1095	267	5.3
3	1860	791	15.8
المجموع	**4989**	**1058**	**21.2**

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات وزارة التجارة.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن نسبة 20 بالمائة من المنتجات المستوردة من الاتحاد الأوروبي هي المعنية فقط بالتعديل وهذا إذا ما تم احتساب القائمة الأولى التي ضمت حوالي 2000 منتج وخضعت للتفكيك الكلي والفوري في سبتمبر 2005.

كما أن معظم منتجات الرزنامة الجديدة تنتمي إلى القائمة الثالثة المعنية بالتفكيك على مدة عشر سنوات إلى غاية 2017، حسب الاتفاق الأصلي وتتضمن المنتجات تامة الصنع والتجهيزات.

[1] Ministère de l'agriculture et du développement rural, principaux résultats des consultations avec l'UE, document obtenu du ministère .

كما تجدر الإشارة إلى أن 70 بالمائة من مجموع المنتجات المعنية بالتعديل كانت تخضع لرسوم جمركية في حدود 30 بالمائة، وهو أعلى معدل تفرضه الجزائر على وارداتها .

أما عن أهم قطاعات الصناعة المعنية بالتعديل فيمكن توضيحها من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (5.4): قطاعات الصناعة المعنية بالتعديل:

القطاع	عدد المنتجات	النسبة
الطاقة	23	02
الصيدلة	06	01
الجلود والخشب والورق	40	4
الصناعة الكيماوية والبلاستيك	80	8
النسيج والخياطة والأحذية	233	22
الخزف والزجاج	40	4
الحديد والصلب	86	8
الميكانيكا	500	47
عدادات الماء والغاز والأثاث والإنارة	50	5
المجموع	**1058**	**%100**

المصدر: وثيقة مقدمة في وزارة الصناعة بعنوان principaux résultats des consultations avec l'UE

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن عملية التعديل مست عدد من القطاعات لكن بنسب متفاوتة أهمها قطاع الميكانيكا الذي يتضمن أساسا قطع الغيار والآلات، بحيث استفاد من أكبر حماية بحوالي 50 بالمائة من مجموع المنتجات التي خضعت للتعديل الجمركي، يليه قطاع النسيج والملابس بحوالي 230 منتج أي 22 بالمائة من مجموع المنتجات الخاضعة للتعديل.

ويمكن القول أن مختلف هذه القطاعات هي التي ستواجه صعوبات أكبر في التأقلم مع الوضع الجديد الذي سيفرضه إلغاء الرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية، كما أنها تعتبر المعنية أساسا ببرنامج إعادة الهيكلة[1].

بالإضافة إلى ذلك، فإن أهم المنتجات المعنية أساسا بالتعديل هي تلك التي تنتمي إلى القطاعات الأكثر عرضة لتسريح أكبر عدد من العمال في ظل المنافسة الأوروبية، كذلك لا تزال هذه القطاعات مصدر مهم في تحصيل الإيرادات الجمركية، وعلى سبيل المثال بلغ حجم الإيرادات

[1]Ministère de l'industrie de la PME et de la promotion de l'investissement, principaux résultats des consultation avec l'union européen, Document obtenu du ministère .

الجمركية من واردات المنتجات البترولية المشتقة سنة 2009 فقط حوالي 1.2 مليار دولار، يستورد معظمه من السوق الأوروبية[1].

2.أ.2- مضمون تعديل رزنامة المنتجات المصنعة:

يشمل التعديل القائمة الثانية والثالثة، التي تضم المنتجات نصف المصنعة وتامة الصنع على التوالي، باعتبار أن القائمة الأولى قد خضعت لتفكيك فوري سنة 2005.

أولا: القائمة الثانية: عدد المنتجات المعنية بالتفكيك ضمن هذه القائمة هو 267 منتج مقسمة إلى مستويين (المستوى الأول يضم 82 منتج والمستوى الثاني يضم 185 منتج).

وكان من المقرر أن تلغى الرسوم الجمركية على هذه المنتجات بداية سبتمبر 2012، وقد تضمن التعديل ما يأتي:

- الاستفادة من استرجاع جزئي للحقوق الجمركية على 82 منتج (المستوى الأول) ومهلة إضافية مقدرة بأربع سنوات ثم الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية إلى غاية سنة 2016 بدلا من 2012؛
- الاستفادة من تعليق تطبيق الرسوم الجمركية على 185 منتج (المستوى الثاني) لفترة إضافية مدتها سنتين.

ويمكن توضيح ما سبق من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (6.4): رزنامة التفكيك الجمركي المعدلة (القائمة الثانية المستوى الأول والثاني):

عدد منتجات القائمة 2	الرسم الجمركي القاعدي*	الرسم الجمركي المسترجع**	كيفية التفكيك(بالنسبة المئوية)				
			2012	2013	2014	2015	2016
82	% 30 % 15	% 23 % 12	23 12	18 10	12 07	06 3.5	00 00
185	% 5	% 3	3	3	2	1	00

(*) الرسم المطبق سنة بداية التفكيك. (**) يخص فقط المستوى الأول (82 منتج) أما الثاني فقد استفاد من تمديد فترة التفكيك.

المصدر: من إعداد الطالب استنادا على ملاحق التعديل الجمركي مقدمة في وزارة التجارة.

[1] Ministère de l'énergie et des mines, journée d'information sur l'accord entre l'Algérie et l'UE, communication : résultats de l'accord concernant les produits du secteur de l'énergie et des mines.

ثانيا: القائمة الثالثة: تضم هذه القائمة 1860 منتج معني بالتفكيك الجمركي في إطار اتفاق الشراكة خضع منها 791 منتج للتعديل، وقد كان من المقرر أن تصل نسب التفكيك الجمركي في سبتمبر 2012 حسب الاتفاق إلى:

- 12 بالمائة من المنتجات الخاضعة لـــ 30 بالمائة من الرسم الجمركي القاعدي تفكك إلى غاية 2017؛
- 6 بالمائة من المنتجات الخاضعة لـــ 15 بالمائة من الرسم الجمركي القاعدي تفكك إلى غاية 2017؛
- 2 بالمائة من المنتجات الخاضعة لـــ 5 بالمائة من الرسم الجمركي القاعدي تفكك إلى غاية 2017.

ووقع التوافق على أساس تعديل رزنامة تشمل 791 منتج كما يأتي:

- تستفيد منتجات المستوى الأول من استرجاع جزئي للرسوم الجمركية مع تجميدها لفترة ثلاث سنوات ثم تفكك تدريجيا حتى تلغى تماما سنة 2020 بدلا من سنة 2017، كما كان مقررا وفق الاتفاق الأصلي؛
- تستفيد منتجات المستوى الثاني من استرجاع للرسوم الجمركية حسب ما كانت عليه سنة 2010 وتجميدها لمدة أربع سنوات ثم يتم تفكيكها تدريجيا إلى غاية إلغائها تماما سنة 2020 بدلا من سنة 2017.

ويمكن توضيح ما سبق من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (7.4): رزنامة التفكيك الجمركي المعدل (القائمة الثالثة المستوى 1 و2):

عدد المنتجات	الرسم المسترجع	تجميد من 2012 إلى 2014	سبتمبر 2015	2016	2017	2018	2019	2020
			كيفية التفكيك الجمركي (بالنسبة المئوية)					
174	% 23	%23	21	19.2	14.4	9.6	4.8	0
	% 12	%12	11	10.4	7.8	5.2	2.6	0
	الرسم المسترجع	تجميد من 2012 إلى 2018	2016	2017	2018	2019	2020	
617	%21	%21	16.8	12.6	8.4	4.2	00	
	%10.5	%10.5	8.4	6.3	4.2	2.1	00	
	%3.5	3.5%	2.8	2.1	1.4	1.4	00	

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى ملاحق التعديل الجمركي مقدمة في وزارة التجارة.

من بين المنتجات المتضمنة في القائمة المعنية بالتعديل في الجدول أعلاه نجد مشتقات البترول كالبنزين العادي والممتاز، بالإضافة إلى السيارات والأثاث المنزلي الخشبي والعطور والمنتجات النسيجية والملابس والأحذية ومنتجات الحديد والصلب والثلاجات وأجهزة التجميد الموجهة لعملية الإنتاج.

2-ب- قطاع الزراعة والزراعة المحولة:

شملت عملية تعديل قائمة الامتيازات التعريفية الممنوحة للاتحاد الأوربي على شكل حصص، عددا من المنتجات الزراعية تابعة لستة فروع استفادت من إجراءات تحفيز وتكثيف الإنتاج في إطار سياسة التجديد الزراعي والريفي التي انتهجتها الجزائر منذ سنة 2008.

ويتعلق الأمر بإلغاء 27 حصة تفضيلية كانت مقدمة للاتحاد الأوربي في إطار اتفاق الشراكة الأصلي، كما استفادت تسعة منتجات أخرى من تعديل في حصتها بمجموع 36 منتج[1]، وهي القائمة التي أقدمت الجزائر بداية من سبتمبر 2011 من جانب واحد بتوقيف تقديمها على شكل امتيازات للاتحاد الأوربي، كانت تمنح في إطار ما نص عليه اتفاق الشراكة الأصلي.

وفي مقابل هذه التعديلات وبالاتفاق مع الاتحاد الأوروبي فيما بعد، رفعت الجزائر حجم حصتين تفضيليتين تهم الاتحاد الأوروبي، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (8.4): مخطط التعديل بالنسبة للمنتجات الزراعية:

عدد الحصص المعنية بالإلغاء	27 حصة	- 4 حصص من معدات تربية الدواجن؛ - 9 حصص من أنواع البقول الجافة الموجهة للاستهلاك؛ - 5 حصص من أنواع الحمضيات؛ - 9 حصص من منتجات الصناعة الغذائية المحولة.
عدد الحصص المعاد فتحها	9 حصص	- 3 حصص من أنواع الحيوانات الحية منها الأبقار الحلوب؛ - حصتين من أنواع الجبن الموجهة للإنتاج؛ - حصة الشعير الموجهة للاستهلاك الحيواني؛ - حصتين من أنواع المرغرين؛ - حصة من أنواع السكر.

المصدر: من إعداد الطالب استنادا غلى وثائق مقدمة من وزارة الفلاحة.

[1]Ministère de l'agriculture et du développement rural, principaux résultats des consultations avec l'UE, Opcit.

كما التزمت الجزائر من خلال هذا التعديل برفع حصة صادرات الاتحاد الأوروبي، ويتعلق الأمر بالحيوانات الحية Bovins من 100 طن إلى 5000 طن، وحصة الواردات من القمح اللين الموجه للاستهلاك من 300 ألف طن إلى 400 ألف طن، مع فرض رسم جمركي على الحصتين بمعدل 5 بالمائة، وتجدر الإشارة إلى أن الاتحاد الأوروبي يعتبر المورد الرئيسي للجزائر في هذه المنتجات.

3. الإجراءات المتخذة بعد التعديل في القطاع الصناعي:

تم الإعلان في هذا الإطار عن تبني ثلاثة إجراءات أساسية للاستفادة من الفرص التي يمكن أن يتيحها تعديل رزنامة التفكيك الجمركي على المنتجات المصنعة، ويمكن حصرها كما يلي[1]:

أولا: إجراءات موجهة لتنمية قطاع الصناعة بشكل عام وذلك من خلال:

- تنمية وتطوير نشاطات المناولة؛
- تنمية أقطاب التنافسية المعروفة بـــ Clusters؛
- تنمية الشراكة ما بين المؤسسات.

ثانيا: إجراءات موجهة لدعم المؤسسات ومنها:

- متابعة واستكمال برنامج تأهيل المؤسسات؛
- تنمية وتحديث الهياكل القاعدية والجودة وتطوير عمليات التجديد.

ثالثا: تحسين الإجراءات المتخذة لتنمية الاستثمار:

- من حيث التسهيلات المقدمة للمشاريع الاستثمارية؛
- تحسين وتنويع العرض العقاري وشروط النفاذ إلى العقار.

يمكن القول في الأخير أن التوصل إلى تعديل رزنامة التفكيك الجمركي لا ينبغي أن يكون هدفا بحد ذاته، وإنما الهدف الحقيقي يكمن في ضرورة بلوغ أهداف هذا التعديل التي ينبغي أن تصب كلها في تقليص المخاطر والآثار السلبية لمنطقة التبادل الحر، والبحث عن أكبر قدر من الفرص المتاحة من خلال التنفيذ الفعلي والفعال للإجراءات المتخذة المعلن عنها في هذا الشأن.

[1] وثيقة مقدمة من وزارة الصناعة و ترقية الاستثمار، مصلحة التوثيق.

4. الفرص المتاحة من خلال التعديل :

منح المخطط الجديد للتفكيك الجمركي المتعلق بالمنتجات المصنعة والتنازلات التعريفية في المنتجات الزراعية والزراعية المحولة فرصة إضافية للاقتصاد الجزائري يمكن إبراز أهميتها في:

استرجاع جزء من الإيرادات الجمركية التي كانت ستفقدها خزينة الدولة بداية من سنة 2017 تاريخ الإلغاء الكلي للرسوم الجمركية على واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي حسب ما كان محددا في الاتفاق الأساس، فعلى سبيل المثال وحسب إحدى الدراسات الحكومية فقدت الجزائر نتيجة التفكيك التعريفي التدريجي على الواردات الأوروبية ما يقارب 2.5 مليار دولار، وكان سيكلف الجزائر 8.5 مليار دولار أخرى ما بين 2010 و2017 لو أن التفكيك الجمركي السابق بقي ساري المفعول كما كان عليه قبل التعديل[1].

كذلك، فإنها ستمنح المؤسسات الوطنية الخاصة والعامة لاسيما تلك المستفيدة من هذا التعديل بشكل مباشر، فرصة لتحسين تنافسيتها إذا اتخذت الإجراءات المناسبة خاصة وأن المنتجات المعنية بالتمديد لثلاث سنوات إضافية هي كلها منتجات تامة الصنع.

بالإضافة إلى تقليص الضغط الاجتماعي الذي يمكن أن يثيره الاتفاق من جانب تضييع العديد من فرص العمل عند دخول منطقة التبادل الحر حيز النفاذ.

[1] وكالة الأنباء الجزائرية APS نقلا عن إطار في وزارة الخارجية، التفكيك الجمركي، الثلاثاء 28 أوت 2012، الموقع الإلكتروني.www.Aps.dz

المبحث الثاني: واقع الاقتصاد الجزائري وخصائصه في ظل اتفاق الشراكة.

يتم التطرق في هذا المبحث إلى أهم خصائص الاقتصاد الجزائري كاقتصاد ريعي بالدرجة الأولى، ثم إلى خصائص قطاعاته خارج المحروقات ومكانة القطاع العام والخاص ، كما سيتم تحليل تطور المبادلات التجارية الخارجية وتدفقات الاستثمارات الأجنبية خلال العشر سنوات الماضية، وهذا حتى تكون لدينا صورة أوضح عند تحليل ودراسة الآثار المرتقبة لإلغاء الرسوم الجمركية على واردات الاتحاد الأوربي من المنتجات المصنعة.

المطلب الأول: مكانة قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري وأهم مؤشراته الكلية:

نتطرق في الجزء الأول من هذا المطلب إلى أهم خاصية يتسم بها الاقتصاد الجزائري باعتباره اقتصادا ريعيا، بحيث يسيطر قطاع المحروقات على أهم حصة من الناتج الداخلي الخام، كما تمثل عائداته حوالي ثلثي إيرادات الميزانية العمومية وعلى جل العائدات من العملة الصعبة، هذا ما يجعل استقرار الاقتصاد الجزائري عرضة للعوامل الخارجية المتمثلة أساسا في تقلبات أسعار المحروقات، كما نخصص الجزء الأخير من هذا المطلب إلى وضعية أهم المؤشرات الاقتصادية.

1- مكانة قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري: يمكن تحليل مكانة قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري من خلال بحث أهميته في تكوين الناتج الداخلي الخام ودور الجباية البترولية وحصة الصادرات البترولية من مجموع الصادرات.

1.أ- حصة قطاع المحروقات من الناتج الداخلي الخام:

يساهم قطاع المحروقات في الجزائر بحصة كبيرة جدا من الناتج الداخلي الخام، منذ السنوات الأولى من الاستقلال وإلى غاية الآن بحصة لا تقل عن 30 بالمائة، وتصل في بعض الأحيان إلى 45 بالمائة، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (9.4): مساهمة المحروقات في القيمة المضافة كنسبة من الناتج الداخلي الخام في سنوات مختارة من 2002 إلى 2013:

السنة	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
% من PIB*	32.6	38	44.3	46	44	45	31	35	36	34	30
معدل النمو في المحروقات	3.7	3.3	5.8	2.5–	0.9–	2.3–	6–	2.6–	3.2–	3.4–	5.5–
معدل نمو PIB	4.7	5.2	5.1	2	3	2.4	2.4	3.3	2.4	3.3	2.8

*PIB الناتج الداخلي الخام.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

-Office national des statistiques, l'Algérie en quelques chiffres ,entre 2005-2011,n°42,édition 2012,pp 67,71.
- Office national des statistiques, les comptes économiques en volume de 2000 a 2013,n°670,2014,p2,p5.
-Point d'appui national (Algérie),rapport d'étape sur la mise en œuvre du programme d'action national en matière de gouvernance, rapport élaborer au titre du mécanisme africain d'évaluation par les paires (MAEP)2011,pp 58 à 164.

يمكن استخلاص عدد من الملاحظات من خلال الجدول أعلاه نحصرها فيما يأتي:

- يساهم قطاع المحروقات بنسبة كبيرة جدا في الناتج الداخلي الخام بلغت 45 بالمائة متوسط سنوات 2005 إلى 2008، لتشهد انخفاضا ملموسا بداية من سنة 2009 ببلوغه مستوى 31 بالمائة و30 بالمائة سنة 2013 ناتجة عن مشاكل تقنية وتوقفات مبرمجة على مستوى الإنتاج[1]، ومرتبطة أيضا بضعف الطلب العالمي على البترول تحت تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية الراهنة؛
- يعرف الناتج الداخلي الخام في قطاع المحروقات نموا سلبيا منذ سنة 2006 ازدادت حدته سنة 2009 بتحقيقه نسبة(6.0–) بالمائة وهو مقرون بانخفاض الإنتاج البترولي خلال السنوات الأخيرة، كما سجلت سنة 2013 ثاني أهم انخفاض؛
- يسجل الناتج الداخلي الخام معدلات نمو ايجابية تعدت نسبة 5 بالمائة سنتي 2004 و2005، إلا أنها تشهد منذ سنة 2006 مستويات ضعيفة نتيجة لارتباط معدل نمو الناتج الداخلي الخام بما يحققه ناتج قطاع المحروقات، وهي إحدى تبعات التركيز المفرط للاقتصاد الوطني على قطاع المحروقات؛
- ساهمت المعدلات الايجابية الهامة التي حققها الناتج خارج المحروقات خاصة في قطاع الزراعة والأشغال العمومية والبناء خلال نفس الفترة التي حقق فيها نمو المحروقات معدلات سلبية، في عدم انخفاض معدل نمو الناتج إلى ما دون 2 بالمائة، إلا أن ذلك لا

[1] Fonds monétaire international (FMI), Algérie consultation de 2008 au titre de l'article IV, rapport des services (FMI) note d'information N°09/108, Avril 2009, P04.

ينفي وجود التبعية لقطاع المحروقات، لأن ذلك النمو الايجابي المحقق يرتبط بشكل كبير بارتفاع حجم النفقات العمومية عبر مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي نتيجة ارتفاع أسعار البترول خلال تلك الفترة، كما شهدت سنة 2009 تساقط مستويات هائلة من الأمطار ساهمت في رفع معدل نمو قطاع الزراعة إلى مستوى قياسي بلغ نسبة 20 بالمائة خلال تلك السنة.

1.ب- أهمية الجباية البترولية في إيرادات الدولة الإجمالية:

تعتبر الإيرادات المحصلة من قطاع المحروقات أهم مصدر للإيرادات العمومية في الجزائر، بنسبة تغطية تقدر بنحو 72 بالمائة في المتوسط خلال الفترة ما بين 2001 و2010، وهي في تزايد مستمر باعتبار أنها كانت في حدود 63 بالمائة خلال تسعينات القرن الماضي.

وفي مقابل ذلك، تساهم الجباية العادية بنسبة لا تتعدى 30 بالمائة من حجم النفقات العمومية في الجزائر، وهذا بالرغم من حزمة الإصلاحات التي تبنتها الجزائر في هذا القطاع منذ سنة 1992 والتي كان من أهم أهدافها إحلال الجباية العادية محل الجباية البترولية، والجدول الآتي يوضح تطور حصيلة الجباية البترولية والعادية خلال السنوات الأخيرة.

الجدول رقم (10.4): أهمية الجباية البترولية في الميزانية العامة للدولة ما بين 2008 و2013.

(الوحدة مليار دينار)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
مجموع الإيرادات العامة	2902.4	3275.4	3074.6	3489.8	3804	3878.6
• المصادر العادية	1348.4	1187	1573	1960.4	2285	2262.6
• الجباية البترولية	1715.4	1927	1501.7	1529.4	1519	1616
مجموع النفقات العامة	4191.1	4246.3	4467	5853.6	7058.2	6092.1
• نفقات التسيير	2218	2300	2659	3879	4782.6	4204.3
• نفقات التجهيز	1973	1946.3	1808	1974	2275.5	1887.8
• مبلغ العجز	-1288	-971	-1392.3	-2364	-3254	-2213
(منها مساهمة FRR* في تغطية العجز)	-	-	792	1761.4	2283.2	2132.5

* صندوق ضبط الإيرادات.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصاءات الديوان الوطني للإحصاء.

-Office national des statistiques, l'Algérie en quelques chiffres ,résultats 2005-2011,n°42,édition 2012,p59.

-Solde global du trésor, www.mf.gov.dz/article/48/zoom-sur-les- chiffres-/143/solde-global-du-tr.html

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه الدور المحوري والمتنامي الذي تلعبه الجباية البترولية في تمويل الاقتصاد الوطني خاصة مع التوسع المستمر لنفقات التسيير خلال السنوات الأخيرة، وبالأخص سنة 2011 من أجل تخفيف حدة الاضطرابات الاجتماعية خلال تلك السنة، والذي صادف ارتفاع أسعار البترول ببلوغها مستوى 112 دولار للبرميل.

كما نلاحظ اللجوء المتزايد لإجراءات صندوق ضبط الإيرادات[1]، في ظل قلة تحصيل الجباية العادية، إذ بالرغم من زيادتها المنتظمة خلال السنوات الماضية بفضل ارتفاع حصيلة الضرائب على الأجور التي تضاعفت بين 2008 و2011، بحيث أصبحت تفوق حصيلة الجباية البترولية منذ سنة 2010، إلا أنها لم تغط سوى 38 بالمائة من نفقات التسيير لسنة 2011، وهي نسبة ضعيفة جدا.

وقد أوصى صندوق النقد الدولي في أحد تقاريره عن الوضع الاقتصادي في الجزائر[2]، على ضرورة بلوغ التغطية الكاملة لنفقات التسيير من خلال إيرادات الجباية العادية فقط أي بنسبة تقدر بـــ 100 بالمائة، دون أن يكون ذلك من خلال رفع معدلات الضرائب أو إضافة ضرائب جديدة، ولكن من خلال تقليص دور القطاع غير الرسمي ومحاربة التهرب الضريبي، لأن الضغط الضريبي على المؤسسات الجزائرية– حسب نفس التقرير– يبلغ مستويات مرتفعة جدا مقارنة بعدد من الدول المغاربية والمتوسطية وحتى المصدرة للنفط، حيث بلغ مستوى 70 بالمائة سنة 2010، في حين يبلغ متوسط الضغط الضريبي في هذه الدول ومنها مصر وتونس والمغرب والأردن نسبة 40 بالمائة خلال نفس السنة.

1-جـــ. حصة الصادرات البترولية من مجموع الصادرات:

تعتبر عائدات المحروقات المصدر الذي يكاد يكون الوحيد بالنسبة للجزائر في جلب العملة الصعبة، وهذا بنسبة لا تقل عن 97 بالمائة منذ عقود من الزمن وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (11.4): حصة صادرات قطاع المحروقات من إجمالي الصادرات ما بين 2003 و2013:

المبلغ بالمليار دولار

[1] أنشأ صندوق ضبط الإيرادات سنة 2000 من طرف الحكومة، و هو حساب لدى بنك الجزائر، تتمثل مدخلاته في الإيرادات الضريبية للمحروقات ما فوق السعر المحدد و هو 37 دولار للبرميل، تستخدم هذه الإيرادات في تسديد المديونية و كذا تمويل عجز الميزانية العمومية و هو وسيلة للتقليص من مخاطر حصيلة صادرات المحروقات.

[2] Fonds monétaire international (FMI), Algérie consultation de 2010 au titre de l'article IV, rapport des services (FMI) note d'information n° 11/39,mars 2011, P12.

	من 2003 إلى 2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
إجمالي الصادرات	39.3	60	79.3	45.2	57	73.5	73.9	63.7
نسبة صادرات المحروقات	97.7	98	97.5	97.5	97.3	97.1	97.1	96.7
الرصيد التجاري	20.9	32.4	39.8	5.4	16.5	26.3	27.1	11.06

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصاءات حول تطور المبادلات التجارية الجزائرية الخارجية للفترة 2003-2013 مقدمة في مصلحة التوثيق بالمركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاءات(CNIS).

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن جل الصادرات المحققة في الجزائر مصدرها قطاع المحروقات بنسب فاقت 97 بالمائة خلال كل فترة الدراسة، وهي بذلك تظل تابعة ومعرضة لتقلبات أسعارها في الأسواق العالمية، وهو ما يتضح من خلال سنة 2009 التي عرفت فيها أسعار النفط انخفاضا بلغ 62 دولار للبرميل مقابل 99 دولار سنة 2008[1]، مما قلص فائض الميزان التجاري إلى 5.4 مليار دولار بعدما قارب 40 مليار دولار سنة 2008 أي بانخفاض قدره 68 بالمائة.

أما عن انعكاسات هذه التبعية فهي معروفة بالنسبة للجزائر بعد أزمة منتصف ثمانينات القرن الماضي، لكنها لم تتخذ منذ ذلك الوقت الإجراءات الملموسة من أجل تنويع مصادر العملة الصعبة وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (12.4): تطور حصة أهم عشرة منتجات مصدرة من مجموع الصادرات مقارنة بعدد من الدول سنتي 2000 و2010:

	نسبة أهم 10 منتجات مصدرة من إجمالي الصادرات سنة 2000	نسبة أهم 10 منتجات مصدرة من إجمالي الصادرات سنة 2010
الجزائر	98.8	99.3
المتوسط في دول الماركسور	41.9	51.5
المتوسط في دول الآسيان	67	52.7
المتوسط في الدول المتوسطية	62.6	57

Source:FEMISE, la saison des choix ;rapport de femise sur le partenariat euro- méditerranéen ,2012,coordinateur ahmed jalal ;jean luis reiffers, France ,novembre ;2012,p 111.

[1] Fonds monétaire international (FMI), Algérie consultation de 2011 au titre de l'article IV, rapport des services (FMI) note d'information n° 12/20,janvier 2012, Pp 39.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن صادرات الجزائر تعد الأكثر تركزا حول منتج رئيسي وهو المحروقات مقارنة بالعديد من الدول التي تمكنت من تنويع منتجاتها المصدرة على غرار دول الآسيان وعدد من الدول المتوسطية الأخرى على سبيل المثال.

2. أهم مؤشرات الاقتصاد الجزائري:

ساهمت المستويات الملائمة لأسعار البترول خلال السنوات الأخيرة من تحقيق الجزائر مؤشرات اقتصادية مستقرة ومتوازنة، بالرغم من الظرف الاقتصادي العالمي الذي يشوبه عدم الاستقرار تحت تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية، وفيما يأتي جدول يبين تطور أهم هذه المؤشرات خلال السنوات الأخيرة.

الجدول رقم (13.4): تطور أهم المؤشرات الاقتصادية والأسعار بالجزائر في سنوات مختارة بين 2000 و2013:

	2000	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2013
نمو الناتج الداخلي الخام (%)	2.2	5.2	2.0	2.4	2.4	3.3	2.4	2.8
PIB/ نسمة (بالدولار الأمريكي)	1801	2631	3480	4890	3485	4526	5430	5451
عدد السكان (بالمليون نسمة)	29.3	32.4	33.5	34.6	35.3	36	36.7	38.3
نمو مؤشر أسعار الاستهلاك(%)	0.3	3.6	2.5	4.4	5.7	3.9	4.5	3.3
معدل البطالة (%)	29.5	17.7	12.3	11.3	10.2	10.0	10.0	9.8
المديونية الخارجية (مليار دولار)	25.3	21.8	5.6	5.6	5.4	5.5	4.4	3.4
احتياطي الصرف(مليار دولار)	11.9	43.1	77.8	143	148	162	182	194
سعر الصرف(دولار/دينار)	75.3	72.1	72.6	64.7	72.5	74.4	74	79.3
سعر البترول(دولار /البرميل)	28.6	39.6	65.4	99	61.8	80	112	109
سعر صرف الاورو(بالدينار)	–	89.6	91.2	94.9	101.2	99.2	102.2	107.9
نسبة خدمة الدين(من مج ص*)	21.2	16	23.9	1.8	2.2	0.4	–	–

*من مجموع الصادرات

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

-Point d'appui national (Algérie),rapport d'étape sur la mise en œuvre du programme d'action national en matière de gouvernance, rapport élaborer au titre du mécanisme africain d'évaluation par les paires (MAEP)2011,pp 58 à 164.

– تقرير حول حالة تنفيذ برنامج العمل الوطني في مجال الحكامة للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، إعداد التقرير في إطار الآلية الإفريقية من قبل النظراء (MAEP)، نوفمبر 2008.

- Office national des statistiques, les comptes économiques de 2000 a 2013,n°669,édition juillet 2014,p23.

يتضح من خلال مختلف مؤشرات الاقتصاد الوطني المسجلة خلال السنوات الماضية (أكثر من عقد من الزمن)، وجود إطار اقتصادي كلي مستقر ساهم في ذلك بالدرجة الأولى التحسن المستمر لأسعار المحروقات عموما وأسعار البترول بشكل خاص، بتسجيله ارتفاعا بأربعة أضعاف ما بين 2000 و2013 بانتقاله من 28 دولار إلى 109 دولار للبرميل، مما سمح بتخفيض المديونية الخارجية إلى أدنى مستوياتها لتبلغ 4.4 مليار دولار سنة 2011 مقارنة بسنة 2000 حيث بلغت أكثر من 25 مليار دولار.

كما تدعم احتياطي الصرف لينتقل من 12 مليار دولار سنة 2000 إلى حدود 200 مليار دولار سنة 2013، وقد ساهم ذلك في إطلاق العديد من المشاريع في مجال الأشغال العمومية والبناء والتنمية القطاعية في إطار مخططات دعم الإنعاش الاقتصادي للفترة 2001 إلى 2004، ثم الفترة من 2005 إلى 2009 بغلاف مالي قدر بـــ 150 مليار دولار، ثم الفترة من 2010 إلى 2014 التي خصص لها مبلغ 286 مليار دولار[1]، الأمر الذي سمح بتحقيق معدلات نمو إيجابية في الناتج الداخلي الخام، إلا أنها تضل ضعيفة بالنظر إلى الأموال الضخمة التي ضخت في إطار هذه المخططات.

كذلك وبالرغم من التحسن الملاحظ على حصة الفرد من الناتج الداخلي الخام التي تضاعفت بثلاث مرات بين سنتي 2000 و2013 بانتقالها من مستوى 1800 دولار في المتوسط إلى 5450 دولار للفرد، إلا أن هذا وحسب تقرير لصندوق النقد الدولي حول الوضعية الاقتصادية في الجزائر لم يعكس تحسنا ملموسا في مستوى رفاهية الأفراد، الأمر الذي يتطلب –حسب التقرير– ضرورة ترشيد النفقات العمومية من حيث نوعيتها وفاعليتها.

يبقى أن التحدي الرئيسي يتمثل في إحداث تنويع اقتصادي يضمن نموا مستقرا ومستديما في مختلف القطاعات الاقتصادية، بعيدا عن تأثيرات العوامل الخارجية الذي يمكن أن يتيح للقطاعات خارج المحروقات من أن تلعب الدور الرئيسي في امتصاص البطالة، خاصة من جانب القطاع الخاص بدلا من الدور الذي تلعبه في ذلك الإدارات العمومية.

[1] Agence Nationale de Développement l Investissement, programme quinquennale des investissements publiques 2010-2014, andi 2010, p3.

المطلب الثاني: خصائص القطاعات خارج المحروقات ومكانة القطاع الخاص.

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى خصائص القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات ومدى أهميتها في الاقتصاد الوطني.

1- دور القطاعات خارج المحروقات في تكوين القيمة المضافة:

تلعب القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات في الجزائر دورا هامشيا وهشا في تكوين الثروة، بالرغم من معدلات النمو الايجابية المحققة خلال السنوات الأخيرة في قطاعات كالزراعة والأشغال العمومية والبناء والخدمات، ذلك لأن هذا النمو المحقق مرتبط أساسا بحجم الإنفاق العمومي المخصص إليها وبمدى ملائمة الظروف المناخية، وسنتطرق فيما يأتي إلى تطور القيمة المضافة حسب القطاعات بالنسبة المئوية من الناتج الداخلي الخام.

الجدول رقم (14.4): حصة القيمة المضافة كنسبة مئوية من الناتج الداخلي الخام لأهم القطاعات خارج المحروقات في سنوات مختارة بين 2001 و2013:

	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012	2013
الزراعة:								
% من PIB *	10.5	10.6	8.2	8.0	10.1	8.7	9.5	10.6
% من PIBHH **	16.6	17.3	15.7	15.0	15.2	14.0	15	15.7
الصناعة:								
% من PIB	8.0	7.3	5.9	5.4	6.2	4.9	4.8	5.0
% من PIBHH	12.7	11.9	11.3	10.1	9.3	7.9	7.7	7.4
الأشغال العمومية والبناء:								
% من PIB	9.1	9.2	8.0	9.4	11.8	9.8	9.9	10.6
% من PIBHH	14.5	14.9	15.2	17.4	17.8	15.8	15.7	15.6
الخدمات المسوقة:								
% منPIB	23.5	22.9	21.5	21.8	25.4	20.9	21.3	25
% منPIBHH	37.2	37.4	40.9	40.6	38.2	34	33.7	36.9

*الناتج الداخلي الخام /** الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على

-Office national des statistiques, les comptes économiques de 2000 a 2013,n°669,édition juillet 2014,p25.

نستخلص من خلال معطيات الجدول أعلاه الملاحظات الآتية التي نصنفها حسب كل قطاع على حدة:

أولا- الخدمات: يعتبر قطاع الخدمات المسوقة المساهم الأول بعد قطاع المحروقات في تكوين الثروة بالجزائر، بحصة تراوحت بين 21 و25 بالمائة من الناتج الداخلي الخام، وبحصة فاقت 40 بالمائة من الناتج خارج قطاع المحروقات بين سنتي 2005 و2007 ووصلت إلى 37 بالمائة سنة 2013.

كما يحقق هذا القطاع معدلات نمو سنوية بلغت 7.3 بالمائة في المتوسط خلال الفترة 2000 و2013[1].

أما عن أهم النشاطات المساهمة في هذا النمو، فنجد نشاط النقل والتوزيع والتجارة بفضل ارتفاع حجم الواردات، وهذه النشاطات تمثل لوحدها حوالي 85 بالمائة من القيمة المضافة لقطاع الخدمات[2].

ثانيا- الصناعة: أما عن الصناعة وبالرغم من أنها تعد عالميا قطاعا أساسيا يعتمد عليه لتحقيق النمو المستديم، إلا أن مساهمته في تكوين الثروة في الجزائر يعتبر الأضعف ما بين مختلف القطاعات الأخرى وهو يشهد تدهورا مستمرا، فقد انتقلت مساهمة قطاع الصناعة من 8 بالمائة من الناتج الداخلي الخام سنة 2001 إلى 5 بالمائة سنة 2013، بعدما كانت تمثل 15 بالمائة منتصف التسعينات، كما تعتبر نسبة نموه من أضعف النسب إذ لم تتجاوز 2.2 بالمائة سنة 2011 مقابل 2.5 بالمائة سنة 2010[3]، وهذا بعد أن كلف ميزانية الدولة حوالي 35 مليار دولار في إطار عمليات التطهير المالي المتكررة خلال الفترة 1991 إلى 2007[4].

في حين يشهد هذا القطاع نموا منتظما في العديد من الدول النامية ودول الجوار، هذه الأخيرة التي أصبحت تحقق في هذا القطاع حصصا متزايدة من العملة الصعبة.

ويمكن إرجاع أسباب تدهور أهمية قطاع الصناعة خارج المحروقات في الجزائر إلى العديد من العوامل الداخلية والخارجية، وهي مرتبطة أساسا بغلق عدد كبير جدا من المؤسسات وبتقليص الطاقات الإنتاجية لعدد آخر من المؤسسات، فالقطاع الصناعي الثقيل على سبيل المثال الذي كان

[1] Office national des statistiques, les comptes économiques en volume de 2000 a 2013,n°670,2014,p8.
[2] Banque d'Algérie, Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie, rapport 2011, mai 2012, pp 22,23.
[3] Ibid, P22.
[4] Youcef ben Abdellah, l'Algérie face a la mondialisation, fondation Friedrich Ebert, Alger 2008, p43.

يمثل أكثر من نصف البنية الصناعية الوطنية إلى غاية 1989، لم يعد يمثل سوى 30 بالمائة مطلع القرن الحالي، كما أصبح يغلب على هذا القطاع ككل إنتاج السلع الاستهلاكية[1].

أما القطاع الصناعي الخاص فلم يتمكن إلى حد الآن من أخذ الريادة إذ تتميز معظم مؤسساته بصغرها وضعف تنافسيتها، كما أن معظمها يتركز في فروع الصناعات التحويلية الخفيفة والصناعات الغذائية، فعلى سبيل المثال بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تنشط في قطاع الصناعة بالجزائر نسبة 16 بالمائة فقط من مجموع المؤسسات سنة 2010، كما أن نصف هذه النسبة ينشط في الصناعة الغذائية وتحويل الخشب[2].

ويعتبر فرع الصناعات الغذائية أهم الفروع التي حققت معدل نمو ايجابي في قطاع الصناعة ككل خلال سنة 2013.

ثالثا- الزراعة: يمثل الإنتاج الزراعي في الجزائر نسبة 10.6 بالمائة من الناتج المحلي الخام و15.7 بالمائة من الناتج خارج المحروقات خلال سنة 2013، وهو بذلك يأتي في المرتبة الثانية من حيث مساهمته في تكوين الثروة خارج قطاع المحروقات مع قطاع الأشغال العمومية والبناء.

أما عن أهم خصائص هذا القطاع التي لم تتمكن الجزائر من تخفيف حدتها، هو تذبذب حجم الإنتاج من سنة إلى أخرى، وارتباطه بمدى ملائمة الظروف المناخية، مع ملاحظة سيطرت إنتاج الحبوب على حجم الإنتاج الزراعي ككل.

ويمكن توضيح هذا الارتباط بمعدلات نمو الإنتاج التي تتقلب من سنة إلى أخرى، ففي سنة 2000 على سبيل المثال سجل القطاع معدل نمو سلبي قدر بـــ 5 بالمائة، وفي السنة الموالية حقق معدل نمو ايجابي بلغ 13 بالمائة، ثم عرف انخفاضا حادا سنة 2002، وبعد تحقيقه لمعدل نمو سلبي سنة 2008، شهد القطاع أكبر معدلات نمو الإنتاج ما بين مختلف القطاعات سنة 2009 بلغت 20 بالمائة.

كذلك ومن خصائص قطاع الزراعة في الجزائر هو عجز أكثر فروعه حساسية وهو قطاع الحبوب في تحقيق الاكتفاء الذاتي، فقد بلغت واردات الجزائر من الحبوب سنة 2011 مستوى 4 مليار دولار[3].

---

[1] Youcef ben Abdellah, Mohamed yazid Boumghar, ouverture commercial et compétitive de l'économie….,rapport final, recherche femise n° FEM22-37, Avril 2005, P11.

[2] وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2012، نشرية نصف سنوية تصدر عن المديرية العام لليقظة الإستراتيجية بالوزارة، رقم 18، ص17.

[3] Banque d'Algérie, Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie, opcit, p20.

رابعا- الأشغال العمومية والبناء: يأتي هذا القطاع في المرتبة الثانية من حيث مساهمته في القيمة المضافة كنسبة من الناتج المحلي الخام خارج قطاع المحروقات، فقد بلغت هذه النسبة 10.6 بالمائة سنة 2013، أما مساهمته خارج قطاع المحروقات فهي تمثل 15.7 بالمائة بتراجع طفيف مقارنة بالسنتين السابقتين.

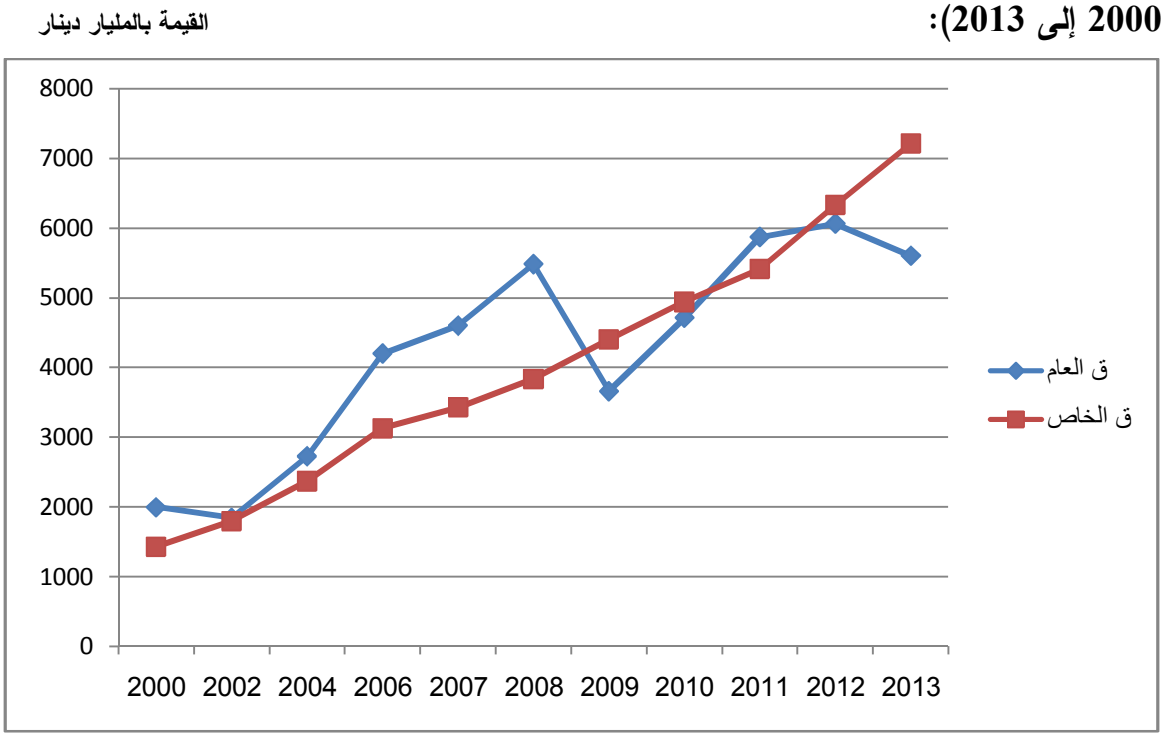
أما عن معدلات نموه فهي متباطئة، فبالرغم من ارتفاع نفقات التجهيز العمومية وإطلاق عدد كبير من برامج السكن، فإن هذا لم يسمح للقطاع باستدراك نمو سنتي 2008 و2009 بسبب إتمام الأشغال في أهم المشاريع ومنها الطريق السيار شرق غرب.

2- أهمية القطاع العام والخاص في الاقتصاد الوطني:

نركز في هذا الجزء من المطلب حول مدى مساهمة كل من القطاع العام والقطاع الخاص في الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تحليل أهميتهما في الناتج المحلي الخام وفي بنية القيمة المضافة والتحصيل الضريبي، وهو ما يسمح بتوضيح مدى ثقل كل قطاع مقارنة بالآخر.

2. أ. مساهمة القطاع العام والقطاع الخاص في الناتج المحلي الخام: يمكن توضيح ذلك من خلال الشكل الآتي:

الشكل رقم (1.4): مساهمة القطاع العام والقطاع الخاص في الناتج المحلي الخام (خلال الفترة 2000 إلى 2013):



Source: Direction technique charge de la comptabilité national ,Office National des Statistiques, les comptes économiques de 2000 a 2013 ,n°669,p26.

يوضح المنحنى أعلاه ذلك النمو المنتظم للإنتاج في القطاع الخاص الذي انتقل من أقل من 1500 مليار دينار سنة 2000، ليقارب مستوى 4500 مليار دينار سنة 2009، فقد فاق خلال تلك السنة حجم الإنتاج في القطاع العمومي المتضمن قطاع المحروقات، ليصل سنة 2013 إلى 7200 مليار دينار مقابل 5600 مليار دينار في القطاع العام.

ويمكن إرجاع سبب ذلك إلى انخفاض مستوى الإنتاج الذي يعرفه قطاع المحروقات في السنوات الأخيرة نتيجة التوقفات المبرمجة والتقنية كما تم التطرق إليه سابقا، بالإضافة إلى الزيادة المتنامية لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تهيمن على القطاع الخاص، بحيث انتقل عددها من 364 ألف مؤسسة سنة 2009 إلى 369 ألف سنة 2010 ثم إلى أكثر من 420 ألف مؤسسة سنة 2012[1]، ولو أن هذا العدد يبقى غير كاف إذا ما قارناه بإجمالي عدد السكان وبعدد هذه المؤسسات مقارنة بدول الجوار.

كما يلاحظ أيضا مدى هشاشة وضعف الإنتاج في القطاع العام خارج المحروقات المعبر عنه بالقيمة المضافة المحققة، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (15.4): بنية القيمة المضافة(VA) خارج المحروقات في الجزائر حسب الطابع القانوني ما بين 2001 و2013.

	2001	2007	2008	2009	2011	2012	2013
% القطاع العام منVA	21.3	19	17.6	16.4	15.6	14.9	14
% القطاع الخاص منVA	78.7	81	82.4	83.6	84.4	85.1	86

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

-Direction technique charge de la comptabilité national , Office National des Statistiques, les comptes économiques de 2000 a 2013 ;n°669,p26.

يتضح من خلال الجدول أعلاه الدور المتنامي الذي يلعبه القطاع الخاص خارج المحروقات، فقد انتقلت مساهمته في خلق الثروة خارج المحروقات من 78.7 بالمائة سنة 2001 إلى 86 بالمائة سنة 2013، ساهم في ذلك التراجع المستمر الذي يعرفه حجم الإنتاج في القطاع العام الذي يحقق معدلات سلبية في جل فروعه الإنتاجية.

[1] وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2012، نشرية نصف سنوية تصدر عن الوزارة رقم 22، أفريل 2012 ص10.

2.ب. مقارنة مساهمة القطاع العام والخاص في التحصيل الضريبي: بالنظر إلى هيمنة قطاع المحروقات على القطاع العام في الجزائر، فإن هذا القطاع يساهم بأكثر نسبة من التحصيل الضريبي مقارنة بالقطاع الخاص، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (16.4): التحصيل الضريبي على الإنتاج حسب الطابع القانوني (بالنسبة المئوية) ما بين 2000 و2013.

	متوسط 2000-2006	2007	2009	2010	2011	2012	2013
القطاع العام	77	85.6	79.8	79	80.4	79.1	75.7
القطاع الخاص	23	14.4	20.2	21	19.6	20.9	24.3
المجموع	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على

-Direction technique charge de la comptabilité national , Office National des Statistiques, les comptes économiques de 2000 a 2013 ;n°669,p27.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أهمية التحصيل الضريبي من القطاع العام ومصدره قطاع المحروقات بنسبة فاقت 75 بالمائة سنة 2013، بينما لا تتعدى حصة التحصيل في القطاع الخاص 24 بالمائة، وهي في استقرار خلال فترة الدراسة بالرغم من تراجع النشاط الإنتاجي في قطاع المحروقات منذ سنة 2009 على الخصوص.

المطلب الثالث: خصائص المبادلات التجارية الخارجية وتطور الاستثمار الأجنبي:

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى أهم خصائص المبادلات التجارية الخارجية للجزائر خلال فترة الشراكة بشكل عام ومنذ بداية التفكيك الجمركي على الواردات الأوربية خصوصا، كما نبحث أهم تطورات تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال نفس الفترة.

1- خصائص المبادلات التجارية الجزائرية:

يستحوذ قطاع المحروقات لوحده على حوالي 98 بالمائة من مجموع الصادرات الجزائرية، بحيث لا يتعدى مبلغ الصادرات خارج المحروقات في أحسن الأحوال 2 مليار دولار، تتكون أساسا من منتجات نصف مصنعة مشتقة أساسا من البترول.

في المقابل، تستورد الجزائر مجموعة هائلة ومتنوعة من السلع تتمثل أساسا في المعدات والآلات، بالإضافة إلى السلع نصف المصنعة والمواد الغذائية.

أما الحساب الجاري فهو في حالة فائض لكن عند مستويات متقلبة من سنة إلى أخرى، حسب المستوى الذي يحققه سعر البترول.

في المقابل، تسجل الجزائر عجزا تجاريا هيكليا في كل أصناف السلع حسب تصنيف (sitc)[1] باستثناء الصنف رقم 03 وهو المحروقات.

أما المجال الجغرافي لهذه المبادلات، فهو مركز أساسا حول عدد من دول الاتحاد الأوروبي على رأسها فرنسا وايطاليا واسبانيا، تليها الولايات المتحدة ثم الصين.

1.أ. خصائص المبادلات التجارية من حيث البنية:

يوضح الجدول الآتي الخصائص البنيوية (الهيكلية) للصادرات حسب مجموعات الاستخدام خلال الفترة 2003 إلى 2013 (بالمليون دولار):

الجدول رقم (17.4) : بنية الصادرات حسب مجموعات الاستخدام بين 2003 و2013:

القيمة بالمليون دولار

	متوسط 2003 إلى 2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013
مواد غذائية	62	88	119	113	315	355	402
طاقة ومحروقات	38441	58831	77361	44128	55527	71427	63752
منتجات خام	117	169	334	170	94	161	109
منتجات نصف مصنعة	640	993	1384	692	1056	1496	1610
منتجات تجهيز فلاحي	2	1	1	–	1	–	–
منتجات تجهيز صناعي	157	46	67	42	30	35	27
منتجات استهلاكية	28	35	32	49	30	15	17
المجموع	**39327**	**60163**	**79298**	**45194**	**57053**	**73489**	**65919**

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصاءات المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاءات، مصلحة التوثيق.

يتضح من خلال الجدول أعلاه، أن حصة الصادرات خارج المحروقات تظل هامشية ببلوغها حوالي 2.2 مليار دولار أي بنسبة 3 بالمائة من مجموع الصادرات سنة 2013.

أما عن أهم هذه الصادرات فتكمن في مشتقات البترول بلغت سنة 2013 حوالي 1.6 مليار دولار، وتليها المواد الغذائية في حدود 300 مليون دولار خلال نفس السنة، وتتكون من منتج رئيسي وهو السكر.

في المقابل، تضاعفت قيمة الواردات بحوالي 3.5 مرة ما بين 2003 إلى 2013، بينما لم تشهد بنيتها اختلافا يذكر خلال نفس هذه الفترة، والجدول الآتي يوضح ذلك:

[1] SITC حسب الأمم المتحدة، يتم تصنيف هيكل المبادلات التجارية السلعية إلى عشرة فروع (من 0 إلى 9) يطلق على هذا التصنيف (التصنيف المعياري للتجارة الدولية SITC : Standard International Trade Classification)

الجدول رقم (18.4): بنية الواردات حسب مجموعات الاستخدام بين 2003 و2013:

(القيمة بالمليون دولار)

	متوسط 2003-2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013
مواد غذائية	3415	4954	7813	5863	6058	9850	9580
طاقة و محروقات	186	324	594	549	955	1164	4340
منتجات خام	767	1325	1394	1200	1409	1783	1832
منتجات نصف مصنعة	3881	7105	10014	10165	10098	10685	11223
منتجات تجهيز فلاحي	139	146	174	233	341	387	506
منتجات تجهيز صناعي	7269	8534	13093	15139	15776	16050	16172
منتجات استهلاكية	2757	5243	6397	6145	5836	7328	11199
المجموع	**18414**	**27631**	**39479**	**39294**	**40473**	**47247**	**54852**

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات مقدمة في مصلحة التوثيق بالمركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاءات.

يتضح من خلال الجدول أعلاه ذلك النمو المتزايد لحجم الواردات خاصة منذ سنة 2008، فقد استحوذت سلع التجهيز الصناعي على أكبر قسط من فاتورة الاستيراد، متجاوزة 13 مليار دولار سنويا منذ تلك السنة، في حين لم تكن تتجاوز سنة 2007 مبلغ 8.5 مليار دولار، تليها واردات السلع نصف المصنعة وسلع الاستهلاك النهائي غير الغذائية، ثم واردات السلع الغذائية بفاتورة قاربت 10 مليار دولار سنة 2013، مقابل 2.6 مليار دولار فقط سنة 2003.

1.ب. خصائص المبادلات التجارية من حيث أهم الشركاء:

يعتبر الاتحاد الأوروبي أهم شريك تجاري بالنسبة للجزائر، فهو أول مورد لها بنسبة بلغت 52.1 بالمائة سنة 2013، كما يعتبر أول زبون لها بنسبة بلغت 64.9 بالمائة خلال نفس السنة، بينما تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية ثاني أهم شريك تجاري بنسبة 9.7 بالمائة من إجمالي المبادلات لسنة 2012، ثم الصين بنسبة 4.6 بالمائة من مجموع المبادلات خلال نفس السنة.

وهذا الوضع في غير صالح الجزائر، إذ يفوت عليها فرص عديدة منها تقليص تكاليف الاستيراد من خلال خلق منافسة بين عدد أكبر من دول الاتحاد الأوربي وباقي الدول الأخرى.

كما يلاحظ أن حصة الاتحاد الأوروبي من إجمالي واردات الجزائر هي في انخفاض مستمر من حيث النسبة، بالرغم من بداية التفكيك الجمركي على وارداتها الأوربية منذ سنة 2005 ، في حين تعرف وارداتها من الصين خصوصا نموا متزايدا، فقد أصبحت هذه الأخيرة سنة 2013 أول مورد للجزائر إذا احتسبنا الاتحاد الأوربي كل دولة على حدة وليس ككتلة واحدة.

أما مبادلاتها مع الدول العربية فهي هامشية ولكنها تشهد نموا محسوسا خلال السنوات الأخيرة

خاصة ما تعلق بالواردات، بحيث استوردت الجزائر من هذه الدول ما قيمته 2.3 مليار دولار سنة 2012، بنسبة بلغت 4.7 بالمائة من إجمالي وارداتها، وانتقلت هذه النسبة إلى 6.2 بالمائة بمبلغ 3.4 مليار دولار سنة 2013، ساهم في ذلك الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر بداية من سنة 2009.

1.جـــ. خصائص المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي:

من خصائص المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي، أن هذا الأخير يعتبر الزبون الأول للجزائر، لكن في المقابل لا تعتبر الجزائر شريكا تجاريا مهما بالنسبة للاتحاد الأوروبي، باعتبار أن مبادلات هذا الأخير مع الجزائر لا تتعدى 1.4 بالمائة من مجموع مبادلاته التجارية مع مختلف دول العالم، كذلك، تتمثل جل صادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي في المحروقات، بينما تتمثل وارداتها في مختلف السلع الصناعية النهائية والوسيطة ومختلف المنتجات الزراعية.

وباستثناء الصادرات البترولية، فإن رصيد المبادلات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يظهر اختلالا كبيرا لصالح الاتحاد الأوروبي، كما يطرح رصيد المبادلات المصنعة العديد من التساؤلات حول مصير قطاع الصناعة في الجزائر، في ظل عجزه وعدم تنافسيته خاصة عند التطبيق الكامل لمنطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي آفاق 2020، وحول مدى فعالية إجراءات إعادة تأهيل القطاع المنتهجة منذ سنة 2000.

ومن بين أسباب العجز المتزايد الذي تعرفه الجزائر في رصيد مبادلاتها مع الاتحاد الأوروبي، هو ذلك الارتفاع المستمر من حيث الحجم الذي تشهده وارداتها خلال فترة إبرام اتفاق الشراكة والتي عرفت أيضا انطلاق مخططات الإنعاش الاقتصادي، وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (19.4): معدل نمو الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي بالمقارنة مع سنة 1995:

السنة	1996	1998	2000	2001	2003	2005	2007	2009	2011
النسبة	17-	3-	10-	4	44	107	146	225	214

Source: Ahmed Gallal et Jean Louis Reffers ,la saison des choix, rapport de femise sur le partenariat euro-méditerranéen 2012,novembre 2012 ,p72.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أنه بعدما كانت تحقق الصادرات الأوروبية نحو الجزائر نموا سلبيا مستمرا إلى غاية سنة 2000، مقارنة بسنة 1995، أصبحت ومنذ سنة 2001 تحقق نموا إيجابيا كما أصبح هذا النمو يتزايد بوتيرة متسارعة منذ سنة 2005 وهو تاريخ بداية التفكيك

الجمركي على الواردات الأوربية في إطار التزامات اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية، إلا أن سبب ذلك لا ينبغي إرجاعه إلى إبرام الاتفاق فقط، فقد شهد مطلع هذا القرن ارتفاع مستمر لأسعار البترول والتي سمحت للجزائر منذ ذلك الوقت بتحقيق عدد من مخططات الإنعاش الاقتصادي وارتفاع حجم الإنفاق العمومي على الاستثمارات والتي قابلها نمو متسارع للطلب على الواردات.

وقد تضاعف حجم هذه الصادرات بأكثر من ضعفين ما بين 2001 و2004، وهو أكبر معدل نمو يتم تحقيقه مقارنة بمختلف الدول العربية المتوسطية التي أبرمت اتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي منذ إطلاقها سنة 1995.

وعلى العكس من ذلك، سجلت الصادرات الجزائرية خارج المحروقات نحو الاتحاد الأوروبي معدلات نمو سلبية مقارنة بسنة 1995، وهو ما يوضح من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (20.4): تطور معدل نمو الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي على أساس سنة 1995:

السنة	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2011
النسبة	14	23	83-	81-	71-	50-	43-	46-	67-

Source: Ahmed Gallal et Jean Louis Reffers ,la saison des choix, rapport de femise sur le partenariat euro-méditerranéen 2012,novembre 2012 ,p74.

وعلى عكس معدلات النمو السلبية التي حققتها الجزائر، فإن كل الدول العربية المتوسطية الأخرى قد حققت معدلات نمو إيجابية ومتزايدة، فقد تمكنت مصر من مضاعفة صادراتها خارج البترول نحو الاتحاد الأوروبي بـــ 2.6 مرة بين سنة 1995 و2011، وفي تونس بـــ 1.7 مرة، والمغرب بالنصف خلال نفس الفترة[1].

2) تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

بالرغم من أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها شكلا من أشكال تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، الذي يتيح العديد من الفرص منها نقل التكنولوجيا والمهارات الإنتاجية والنفاذ إلى الأسواق الأجنبية، إلا أن استقطابها في الجزائر يبقى ضعيفا على غرار العديد من الدول النامية والعربية المتوسطية خصوصا، كما أن معظمها يخص قطاع واحد رئيسي في الجزائر وهو قطاع المحروقات.

[1] Ahmed Gallal et Jean Louis Reffers, la saison des choix, rapport de femise sur le partenariat euro-méditerranéen 2012,opcit ,p74.

ولم تتمكن الجزائر من استقطاب سوى قدر ضعيف جدا من الاستثمارات الأجنبية مقارنة بمجموع التدفقات العالمية، حيث لم تتجاوز على سبيل المثال 2.5 مليار دولار في المتوسط السنوي ما بين 2008 إلى 2010، هذا بالرغم من احتلال الجزائر للرتبة الأولى من حيث استقطابها لهذه الاستثمارات ما بين الدول العربية خلال سنة 2009[1].

وبمقارنة حجم المشاريع الاستثمارية المحلية بتلك الأجنبية التي تم انجازها بالجزائر خلال الفترة 2002 و2009 مع سنة 2013 فإننا نلاحظ مدى الضعف الذي كان يميزها، وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (21.4): حصة الاستثمارات الأجنبية من إجمالي الاستثمارات في الجزائر خلال الفترة 2002 إلى 2009 ومقارنتها بسنة 2013:

مقارنة حصة الاستثمارات الأجنبية* من مجموع الاستثمارات في الجزائر	من حيث العدد	من حيث القيمة	من حيث مناصب العمل المحققة
ما بين 2002 إلى 2009	% 1	% 25	% 9
سنة 2013**	% 0.7	% 19	% 11.5

*بما فيها المحققة بصيغة الشراكة./ كل هذه الاستثمارات جاءت بصيغة الشراكة وفقا للقانون 51 بالمائة – 49 بالمائة لسنة 2009.

source: Agence Nationale de développement de l'investissement, Site web: www.andi.dz.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، مدى ضعف الاستثمارات الأجنبية التي لم يتعد عددها 1 بالمائة من مجموع المشاريع المعلنة خلال الفترة من 2002 إلى 2009، و0.7 بالمائة سنة 2013 كما يلاحظ تراجع قيمتها خلال فترة المقارنة، ومن أسباب ضعف الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر هو قلة الاهتمام باستقطابها في الواقع وعدم أولويتها مقارنة بالاستثمارات المحلية، فقد جاء في توصيات الإستراتيجية الصناعية الجزائرية الجديدة لسنة 2007 ضرورة "حشد كل الإمكانات الوطنية مع أولوية المتعاملين الوطنيين على المستثمرين الأجانب في التنمية الاقتصادية للبلد"[2].

إن إغفال أهمية هذه الاستثمارات قد فوت على الجزائر العديد من المكاسب، خاصة تلك المرتبطة بتحسين تنافسية القطاعات الاقتصادية الوطنية ورفع كفاءة اليد العاملة ونقل الخبرات.

[1] Centre national de documentation de presse et d'information (ministère de la communication), l'industrie algérienne:enjeux et perspective, mars 2011, p73.

[2] Centre national de documentation de presse et d'information (ministère de la communication,opcit, p64.

كذلك، فإن أكبر قدر من هذه الاستثمارات الأجنبية يتم توجيها نحو قطاع رئيسي وهو قطاع المحروقات.

يمكن القول في الأخير، أن الاقتصاد الجزائري يرتبط بشكل كبير جدا بقطاع المحروقات سواء من حيث مساهمته في الناتج الداخلي الخام أو من حيث مساهمة الجباية البترولية من مجموع الإيرادات العامة للدولة، أو من حيث حصة الصادرات من هذا القطاع مقارنة بإجمالي الصادرات، وهي كلها عوامل تبقيه عرضة لأية تقلبات في أسعار المحروقات في السوق العالمية.

وفي مقابل ذلك، لا تزال القطاعات الإنتاجية خارج المحروقات، تلعب دورا هامشيا في تكوين الثروة في الجزائر وأهمها قطاع الصناعة الذي يعتبر الأضعف في هذا المجال مابين باقي القطاعات.

وفي ظل ضعف أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فإن هذا القطاع يواجه تحديات كبيرة خلال هذه الفترة على الخصوص، أبرزها بداية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات المصنعة القادمة من الاتحاد الأوربي، في إطار التزامات الجزائر في إقامة منطقة تبادل حر مع هذا الأخير وفق ما يتضمنه اتفاق الشراكة.

المبحث الثالث: الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر على الاقتصاد الجزائري:

إن إحداث منطقة للتبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوربي كما حددت معالمها في إطار اتفاق الشراكة، من خلال التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية حول الواردات الأوربية المصنعة وعدد من المنتجات الزراعية والزراعية المحولة إلى غاية إلغاءها سنة 2020، سوف تكون له انعكاسات كبيرة جدا على الاقتصاد الجزائري.

كما هناك شبه إجماع على أن الآثار السلبية الناجمة عن إنشاء هذه المنطقة ستكون كبيرة ومؤكدة الوقوع على المدى القصير والمتوسط، بينما آثارها الإيجابية فهي غير مؤكدة، وإن وجدت فستظهر على المدى الطويل، كذلك فإن وجودها مشروط بمدى أهمية ونجاعة وجدية مجموع السياسات والإجراءات المنتهجة والمرافقة في إطار التحضير لإقامة هذه المنطقة.

وسنقسم أهم الآثار المتوقعة على الاقتصاد الجزائري إلى آثار ساكنة (Statique)، من خلال ما يعرف بالأثر الإنشائي والتحويلي على المبادلات التجارية الجزائرية الأوربية، وهو ما سنتطرق إليه في المطلب الأول، أما المطلب الثاني فنخصصه لإبراز أهم الآثار الاقتصادية الكلية، والمطلب الثالث للآثار على قطاع الصناعة، بينما المطلب الأخير فيتم تخصيصه لأهم التحديات من أجل تحقيق بعض مكاسب الوضع الجديد الذي يفرضه التبادل الحر.

المطلب الأول: الآثار الساكنة المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الجزائرية الأوربية:

عادة ما يتم التعرض لتحليل أثر إقامة مناطق التبادل الحر على تطور التدفقات التجارية ما بين الدول من خلال ما يعرف بالآثار الساكنة، وحسب ما تم التعرض إليه سابقا يعتبر الاقتصادي "فاينر" (1950)، أول من قام بتحليل هذه الآثار على التكتلات الإقليمية، وهي تنقسم إلى أثر إنشائي (خلق التجارة) وأثر تحويلي (تحويل التجارة)[1].

وسنتطرق في البداية إلى مكاسب إنشاء التجارة ومساوئ تحول التجارة التي سيفرزها الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على واردات الجزائر من الاتحاد الأوربي، ثم نتعرض إلى الشروط اللازمة لتحقيق فرص إنشاء التجارة وتفادي تحول التجارة في حالة الاقتصاد الجزائري، وفي الأخير نتطرق إلى واقع هذه الآثار وأهم انعكاساتها على تدفقات الواردات الأوروبية نحو الجزائر خلال السنوات الأولى من بداية التحضير لإنشاء منطقة التبادل الحر الأوربية الجزائرية وتحليل نتائج عدد من الدراسات في هذا المجال.

[1] لمزيد من التفصيل حول الجوانب النظرية، أنظر الفصل الأول من هذا البحث.

1-مكاسب إنشاء التجارة ومساوئ تحولها في حالة التبادل الحر الجزائري الأوروبي:

ينتج عن الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على المنتجات المصنعة الأوربية، إنشاء تدفقات تجارية لم تكن موجودة من قبل، مع العلم أن إنشاء هذه التدفقات في حالة منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي ستكون من جانب واحد، أي من جانب الواردات الأوروبية نحو الجزائر فقط، لأن إلغاء الرسوم الجمركية –وفقا لما نص عليه اتفاق الشراكة– ستلتزم به الجزائر دون الاتحاد الأوربي، باعتبار أن الصادرات الجزائرية نحو هذا الأخير بقلة حجمها وتنوعها معفاة عموما من الرسوم الجمركية منذ الاتفاق الأول لسنة 1976.

وسبب هذا الأثر الإنشائي، هو ظهور مصدر إنتاجي منخفض التكاليف (الاتحاد الأوروبي)، نتيجة إعفاء صادراته الموجهة نحو الجزائر من الرسوم الجمركية، مما سيجعل هذه الصادرات أكثر تنافسية في السوق الجزائري مقارنة بالمنتجات المحلية مرتفعة التكاليف (بعد تحرير التجارة)، الأمر الذي سيدفع الجزائر إلى استيرادها بدلا من إنتاجها محليا.

ويعتبر هذا الأثر إيجابيا من جانبه النظري لتوقع إحداث مكسبين، الأول على رفاهية المستهلك نتيجة انخفاض مستويات أسعار المنتجات المستوردة وأسعار المنتجات المحلية المستخدمة لمدخلات مستوردة، والثاني على عدد من المؤسسات الاقتصادية المحلية التي يتاح لها استيراد مدخلات بتكاليف أقل وإنتاج أكبر مما يجعلها أكثر تنافسية في السوق المحلي.

لكن في المقابل سيعتبر هذا الأثر بمثابة تهديد أمام العديد من المؤسسات التي لا تتحمل المنافسة الشرسة لقلة كفاءتها، الأمر الذي سيؤدي إلى زوالها أو يدفع بها إلى الاندماج مع مؤسسات أخرى في أحسن الأحوال.

إلا أن خطر زوال هذه المؤسسات على المدى القصير يمكن أن يتضاءل إذا ما دفع بهذه المؤسسات إلى البحث عن أنشطة إنتاجية أخرى تسمح لها بأخذ وضع أكثر تنافسية، وهو ما سيؤدي على المدى المتوسط والطويل إلى بلوغ مكسب ايجابي، وهو تحقيق كفاءة أعلى في استخدام الموارد الاقتصادية للبلد.

أما عن أثر تحول التجارة، فيتمثل في إمكانية تحول الجزائر من الاستيراد من مصادر منخفضة التكاليف (دول خارج الاتحاد الأوربي)، إلى الاستيراد من مصادر مرتفعة التكاليف (الاتحاد الأوربي)، بسبب إعفاء صادرات هذا الأخير من الرسوم الجمركية.

بحيث سيؤدي إلى ارتفاع واردات الجزائر من الاتحاد الأوربي على حساب الدول الأخرى، مما سيحدث – إن تحقق في حالة الجزائر– انعكاسات سلبية على مستوى رفاهية المستهلكين، بسبب ارتفاع أسعار هذه المنتجات الذي تغير مصدر استيرادها.

ويمكن القول أن تحقيق أكبر قدر من فرص إنشاء التجارة في مقابل تفادي أقصى قدر من سلبيات تحول التجارة، سيسمح بتحقيق مكاسب صافية على مستوى رفاهية المستهلكين وهي مرتبطة بمدى وجود عدد من الشروط سنتحقق من توفرها في حالة الجزائر.

2- الشروط اللازمة لتحقق مكاسب صافية في الرفاهية في حالة الجزائر:

يمكن تحديد أهم هذه الشروط فيما يأتي:

أ- كلما كانت الرسوم الجمركية بين الجزائر والاتحاد الأوربي مرتفعة قبل حدوث الاتفاق والشروع في إلغائها بعد الاتفاق، ففي هذه الحالة هناك فرص أكبر لحدوث أثر إنشاء التجارة وتقلص إمكانيات تحولها؛

ب- كلما كانت فرص التكامل بين اقتصاديات هذه الدول كبيرة بمعنى أن تكون متكاملة من حيث بنية الواردات /الطلب (Structure Import/Demande) فهي بذلك تزيد من إمكانيات إنشاء التجارة على حساب تحولها؛

ت- كلما كان عدد اتفاقات التبادل الحر التي تنتمي إليها الجزائر كبيرا (مع أكبر عدد من الدول) كلما ساهم ذلك في زيادة فرص إنشاء التجارة وانخفاض إمكانيات تحولها.

وسنقوم فيما يأتي بدراسة كل شرط من الشروط سابقة الذكر من حيث مدى وجودها في حالة منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، ويمكن القول أن:

- الشرط الأول مستوفى في حالة الجزائر لأن مستويات الرسوم الجمركية التي تطبقها الجزائر على الاتحاد الأوربي قبل إمضاء الاتفاق كانت مرتفعة نسبيا مقارنة بالدول العربية المتوسطية الأخرى؛
- الشرط الثاني في حالة منطقة التبادل الحر المزمع قيامها بين الجزائر والاتحاد الأوروبي غير مستوفى، بالنظر إلى الاختلافات الجوهرية في بنية المبادلات التجارية بينهما؛

- الشرط الثالث فهو الآخر غير مستوفى نسبيا في حالة الجزائر، هذا إذا ما استثنينا انضمامها الحديث للمنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر والذي لم يكن إلا سنة 2009، إذ تعتبر من آخر الدول العربية التي التحقت بهذه المنطقة، يضاف إلى ذلك أن الجزائر وبداية من السنة الموالية (2010) قامت بإخضاع وارداتها من هذه الدول إلى تقييدات عدة أبطلت مغزى الاتفاق، كذلك فإن اتفاقات التبادل الحر التي أبرمتها الجزائر بشكل ثنائي لا تتجاوز اتفاقيتين اثنتين مع الأردن وتونس، هذه الأخيرة لم تدخل حيز النفاذ إلا سنة 2013 على عكس العديد من الدول العربية[1]، كما تعتبر الجزائر من الدول القليلة على المستوى العالمي والإقليمي التي يربطها عدد قليل جدا من الاتفاقات التجارية الإقليمية مع مختلف الدول، فحسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية CNUCED لسنة 2013، أن هناك ثلاث دول فقط تعتبر الأقل اندماجا في اتفاقات إقليمية على المستوى الإفريقي، وذكرت في ذلك كل من الموزمبيق والرأس الأخضر والجزائر[2].

كما أضافت إحدى الدراسات شرطا آخرا اعتمدته لبحث مدى وجود فرص زيادة تدفقات تجارية بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي، ويكمن هذا الشرط في أن تكون درجة المرونات السعرية للعرض والطلب في حالة الدول العربية المتوسطية ومنها الجزائر مرتفعة.

ويمكن القول أن هذا الشرط في حالة الجزائر غير مستوفى، بحيث أن درجة مرونة السعر ومرونة إحلال العرض بالنسبة للدول العربية المتوسطية عموما ضعيفة إذ تتميز بأسواق قليلة التنوع(Mc Queen1998,billal 2004)[3]، وهو ما ينطبق على حالة الجزائر أكثر بحيث يفتقد اقتصادها وحتى أسواقها للتنوع، كما أنها تمتلك قدرات إنتاجية ضعيفة جدا، وهو ما يمكن قوله أيضا حول درجة مرونة الطلب على الواردات الأوروبية، باعتبار أن هذا الأخير يمثل أكثر من 50 بالمائة من إجمالي الواردات الجزائرية.

يمكن القول في الأخير وبناءا على ما تقدم، أن فرص إنشاء التجارة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي من خلال الإلغاء التدريجي لرسومها الجمركية على الواردات الأوروبية، ستكون ضعيفة بالنظر لعدم استيفائها معظم الشروط على الأقل في المدى القصير والمتوسط.

[1] Jaochim Jarrean, opcit, a partir de la page 65.
[2] Cnuced, rapport sur le développement économique en Afrique 2013, Genève 2014,pp 09,10.
[3] Jean calaude Vérez et Philippe Hugon, comparaison des accords de libre-échange UE pays sud et est de la méditerranée, colloque de CNRS EMMA, université de galatasaray, Istanbul,2006, P20.

3- تحليل نتائج أهم الدراسات لأثر إنشاء وتحول التجارة في حالة الجزائر:

سنحاول فيما يأتي التأكد من النتيجة سابقة الذكر وتقدير الأثر الساكن على تطور المبادلات التجارية منذ بداية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية لسنة 2005، كما يمكن تقدير مدى تحقيق أحد أهداف اتفاق الشراكة من جانبه الاقتصادي وهو تنمية المبادلات التجارية ما بين الطرفين.

ولهذا الغرض نستعين بعدد من الدراسات التي اهتمت بتحليل هذا الأثر في حالة الجزائر، ومنها الدراسة التي قام بها خبراء صندوق النقد الدولي، والتي تمحورت في جزء منها بقياس المكسب الصافي للرفاهية في حالة الجزائر (الفرق بين أثر إنشاء التجارة وتحول التجارة)، بحيث قدر هذا المكسب بواحد بالمائة من الناتج المحلي الخام لسنة 2004[1].

وبالرغم من جدوى المعادلة التي استخدمها الصندوق لقياس هذا الأثر، خاصة وأنه أخذ بعين الاعتبار المرونة السعرية للطلب على الواردات ومرونة إحلال الواردات، إلا أنها قدرت على أساس معطيات الفترة 1971 إلى 1991، وهي فترة كانت تعرف فيها الجزائر نظاما اقتصاديا واجتماعيا مغايرا بشكل جذري لما تعرفه في الوقت الحالي، مما يجعل نتائج هذه الدراسة بعيدة نوعا ما عن الواقع الحالي.

كما اعتمدت دراسة أخرى قام بها خبراء من الاتحاد الأوروبي[2]، على قياس أثر خلق التجارة وتحويل التجارة من خلال تحليل تطور المبادلات التجارية ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وهذا خلال الفترة 2002 (تاريخ إمضاء اتفاق الشراكة) إلى غاية سنة 2008، أي بعد مرور حوالي 4 سنوات من بداية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية.

وقد توقعت الدراسة أن يؤدي هذا الإلغاء في مرحلته الأولى إلى ارتفاع حجم الواردات من الاتحاد الأوروبي، ثم في المرحلة الثانية سينعكس ذلك إيجابا على مستوى رفاهية المستهلكين في الجزائر (بارتفاع قدرتهم الشرائية أساسا)، لكن هذا الانعكاس سيكون مشروط (حسب نفس الدراسة) بمدى مرونة الطلب على أسعار الواردات ومستوى الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية من جهة، ومن جهة أخرى بالوضع الاقتصادي الذي سيكون سائدا في البلد.

[1] Fonds Monétaire international, Algérie questions choisies, Rapport du FMI N°06/101/mars 2006,P11.
[2] G-Nancy, B.Kreitem …, Evaluation de l'état d'exécution de l'accord d'association Algérie Euro, Rapport final, Novembre 2009, P39.

واستخدمت الدراسة مؤشر "فينجر– كرينين" "Finger Kreinin"[1] لقياس أثر إنشاء التجارة وتحول التجارة في حالة الجزائر تجاه واردات الاتحاد الأوروبي، بحيث توصلت إلى نتائج مفادها أنه بعد مرور أربع سنوات منذ سنة 2005 لم يظهر أي أثر لتحول التجارة، باعتبار أن القيم الوحدوية لكل المنتجات المستوردة سواء من الاتحاد الأوروبي أو من خارجه قد عرفت نفس معدل النمو خلال الفترة من 2002 إلى 2008 باستثناء سنة 2008 في حالة الواردات من القائمة 3.

كما توصلت نفس الدراسة أنه لم ينتج أي أثر إنشائي للتجارة باستثناء واردات الحبوب في قطاع الزراعة، وهذا بالرغم من الارتفاع الكبير لحجم الواردات من الاتحاد الأوروبي الذي عرفته الجزائر خلال نفس الفترة خاصة منها القائمة رقم 2 المعنية بالإلغاء الفوري للرسوم الجمركية، وهي تمثل 40 بالمائة من مجموع الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي.

وقد أرجعته نفس الدراسة إلى ارتفاع الطلب المحلي الموجه لتحقيق مخططات الإنعاش الاقتصادي في الجزائر خلال تلك الفترة، وإلى ارتفاع النفقات العمومية المحلية بشكل كبير خاصة منها نفقات التجهيز المرتبطة أساسا بفائض حصيلة المحروقات، وليس إلى انخفاض أسعار هذه الواردات الناتج عن بداية تفكيك الرسوم الجمركية، وهو التفسير المقدم كذلك في حالة القائمة 3 التي ارتفع الطلب المحلي عليها بالرغم من أن معدل الرسوم الجمركية في هذه القائمة لم ينخفض بعد بشكل ملحوظ[2]، بحيث تستبعد الدراسة أثر السعر في الارتفاع الذي عرفه الطلب المحلي على الواردات، وتؤكد ذلك العديد من الدراسات الأخرى مثل دراسة (Khelladi 2007) بالرغم من أن هذه الدراسة مست السنة الأولى والثانية فقط من بداية التفكيك[3].

كذلك فإن تقرير حكومي (ALGEX 2010) أرجع زيادة الطلب الجزائري على الواردات الأوروبية خلال الفترة ما بين 2005 و2009، إلى متطلبات مخططات وبرامج التنمية والاستثمار دون أن يشير التقرير إلى أثر انخفاض أسعار الواردات[4].

وكنتيجة لما سبق، فإن الإلغاء الفوري والتدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية الذي تلتزم به الجزائر منذ سنة 2005، لم تكن له نتائج ملموسة من حيث آثاره الإنشائية للتجارة،

[1] G-Nancy, B.Kreitem …,opcit, P73.
[2] ibid, P 85.
[3] Khelladi Mokhtar l'accord d'association Algérie UE un bilan critique, in colloque international organise par (UNECA) et université lumière Lyon 2, le 19 et 20 octobre 2007, rabat, Maroc, P 08.
[4] وثائق مقدمة في الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، بعنوان اثر الشراكة على المبادلات الاوروجزائرية، ملخص تقرير السداسي الأول لسنة 2009.

التي يمكن أن تنعكس من خلال انخفاض أسعار الواردات وأسعار المنتجات المحلية المستخدمة لمدخلات أو منتجات وسيطة أوروبية.

وهناك على الأقل تفسيرين لذلك، الأول تنبأت به إحدى الدراسات[1] منذ سنة 2006، حيث أكدت أنه في الحالة العملية للدول العربية المتوسطية ومنها الجزائر، فإن هناك عامل سلبي لا يسمح بانخفاض أسعار الواردات في الأسواق المحلية لهذه الدول آليا (Automatiquement) نتيجة إلغاء الرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية، ومنه ضعف توقع حدوث تحسن في رفاهية الأفراد ويتمثل هذا العامل في عدم كفاءة السوق، وأرجعت الدراسة ذلك إلى الوضع الاحتكاري للواردات الناتج عن عدم وجود منتجات محلية من نفس نوع الواردات حيث تنتج منها المنافسة، بالإضافة إلى ضعف درجة المرونة السعرية للطلب على المنتجات المحلية.

ومن أجل تدعيم السبب المتمثل في عدم كفاءة السوق، يمكن الرجوع إلى الترتيب العالمي للجزائر الذي يعده المنتدى الاقتصادي العالمي والذي يضع الجزائر في المراتب الأخيرة عالميا من حيث كفاءة سوق السلع (المرتبة 142 عالميا)، وكفاءة سوق العمل (المرتبة 147 عالميا)، وتطور السوق المالي (المرتبة 143 عالميا) وهذا من مجموع 148 دولة مستها الدراسة[2].

أما التفسير الآخر والذي يتعلق بحالة الجزائر خصوصا، فهو ما ذهب إلى تأكيده بعض الباحثين ويتمثل في ارتفاع هامش الربح الذي يفرضه أصحاب المؤسسات المنتجة لمنتجات تستخدم مدخلات أوروبية نظرا لوجود محيط قليل التنافسية[3].

يضاف إلى ذلك ارتفاع هامش ربح المستوردين نتيجة قلة المنافسة، فبالرغم من وجود أكثر من 22 ألف مستورد في الجزائر، إلا أن حوالي 930 مستورد فقط يحتكر سوق الاستيراد بنسبة 80 بالمائة، كذلك فإن توسع السوق الموازية وعدم تنظيم الأسواق، يساهم هو الآخر في احتكار تحديد الأسعار[4]، كما يمكن إضافة أسباب أخرى ترجع إلى ارتفاع تكاليف الجمركة وتكلفة العمليات الجمركية عموما.

[1] Colin Kirkpatrick et autres, opcit, p17.

[2] KLAUS Schwab,the global competitiveness report 2013-2014,world economic forum, geneva,2013, p102 .

[3] لم يستبعده خبراء الاتحاد الأوروبي في الدراسة السابقة.

[4] Forum des chefs d'entreprises, Rapport annuel, Alger, 2009, p09.

على ضوء هذه المعطيات، يتبين أن الارتفاع الكبير الذي عرفته واردات الجزائر خلال السنوات الماضية بعد بداية التفكيك الجمركي، لم ينتج في الأساس من الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية في إطار اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

كما لم تظهر مكاسب الأثر الإنشائي للتجارة بالرغم من خسارة الجزائر لمبالغ مهمة في الحصيلة الجمركية.

لذلك يمكن القول أن لجوء الجزائر إلى تقييد وارداتها بداية من سنة 2009 وتعطيل مسار التفكيك الجمركي بداية من سنة 2010 وإعطائه الطابع الرسمي بداية من سنة 2012، لن يأت بنتائج مهمة.

وبدلا من ذلك فإن اتخاذ إجراءات أكثر صرامة من حيث تنظيم السوق المحلية والقضاء على أشكال الاحتكار واتخاذ إجراءات أكثر عملية في محاربة السوق الموازية وتحضير السوق المالي بإجراءات واقعية، والعمل على الاستفادة من تجارب الاتحاد الأوروبي لتحقيق كل ما سبق، سيتيح فرص أكبر لتحقيق مكاسب التحرير التجاري الأكثر أهمية، والمتمثلة أساسا في فرص تحقيق الآثار الحركية، كإمكانية زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية.

المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية الكلية لمنطقة التبادل الحر الجزائرية الأوروبية:

يخص هذا المطلب أثرين رئيسيين، أما الأثر الأول المتوقع فيتمثل في إمكانية تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الجزائر، أما الآخر فيتعلق بالأثر على الإيرادات العامة للدولة.

ويمكن اعتبار الأثر الأول أنه إيجابي، ومن خصائصه أنه لا يتأتى بشكل مباشر ولا آليا، إذ ترتبط أهميته أساسا بمجموعة من السياسات والإجراءات المرافقة التي ينبغي أن تنتهجها الحكومة بشكل جدي وعملي.

أما الأثر الثاني فهو أثر سلبي، إذ من شأن هذه الإيرادات الجمركية أن تفقد مصدرا له أهمية كبيرة، ويتعلق الأمر بالإيرادات الجبائية، ومن خصائص هذا النوع من الآثار أنها مؤكدة الوقوع وعلى المدى القصير، وسنقوم فيما يأتي بدراسة كل من هذه الآثار على الاقتصاد الجزائري.

1. أثر زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

بالرغم من غياب علاقة سببية واضحة ومباشرة بين إبرام الدول لاتفاقات تجارة إقليمية، وحدوث زيادة في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحوها خاصة منها الأقل نموا، كما ذهبت إليه العديد من الدراسات[1]، إلا أن هناك شبه إجماع وحتى بالنسبة لتلك الدراسات أن وجود اتفاقات تجارية إقليمية تضم دولا متقدمة اقتصاديا وأخرى متخلفة (اتفاقات شمال–جنوب) على الشكل الذي تأخذه منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة، سيكون عاملا محفزا لجذب استثمارات أجنبية أكبر.

ويمكن أن يتم ذلك من خلال المصداقية التي تضفيها مثل هذه الاتفاقات على التحرر الاقتصادي الذي تنتهجه الدول الأعضاء، وبفضل الانسجام الذي يمكن أن تحدثه بنود الاتفاق على أطر السياسة الاقتصادية بين الدول الأعضاء خاصة ما تعلق بتنسيق سياسات جذب الاستثمارات الأجنبية، وكذا من خلال مدى وجود مشاريع استثمارية إقليمية فيما بينها كالهياكل القاعدية مثلا[2].

ويتضح من أول تصريح دونته الجزائر في نص اتفاق الشراكة المبرم مع الاتحاد الأوروبي سنة 2005، أن "تزايد تدفق الاستثمارات الأوروبية المباشرة إليها، يعتبر أحد أهدافها الأساسية من اتفاق الشراكة، وتدعو المجموعة الأوروبية لتقديم دعمها قصد تجسيد هذا الهدف، وعلى وجه الخصوص في إطار تحرير المبادلات ورفع الحواجز الجمركية..."[3].

كما خصص للاستثمار الأجنبي المباشر في نص هذا الاتفاق العديد من المواد والفقرات تهدف كلها لتسهيل انسياب هذه الاستثمارات نحو الجزائر وتوفير مناخ ملائم لها[4].

والسؤال الذي ينبغي إثارته مما سبق يكمن في مدى مساهمة اتفاق الشراكة الجزائري الأوروبي وبداية التحرير التدريجي للرسوم الجمركية في إطار إنشاء منطقة التبادل الحر في جذب استثمارات أجنبية نحو الجزائر؟.

إنه من الصعب جدا الإجابة على هذا التساؤل إذ بالرغم من وجود زيادة محسوسة في هذه التدفقات كما سيتم إبرازه في ما يأتي إلا أن ذلك لا يعود لسبب وحيد وهو عقد اتفاق الشراكة وبداية

[1] Schiff and winters 2003 ,Kebabdjian 1995, cnuced 2012.

[2] Conférence des nations unis sur le commerce et le développement(Cnuced), intégration régionale et investissement étranger directe dans les pays en développement, note du secrétariat de la cnuced , geneve 2013, P04.

[3] أنظر نص اتفاق الشراكة بين الجزائر و المجموعة الأوروبية، ص 251.

[4] أنظر في ذلك المواد 32-37-39-49-53-54-61-74 من نص الاتفاق.

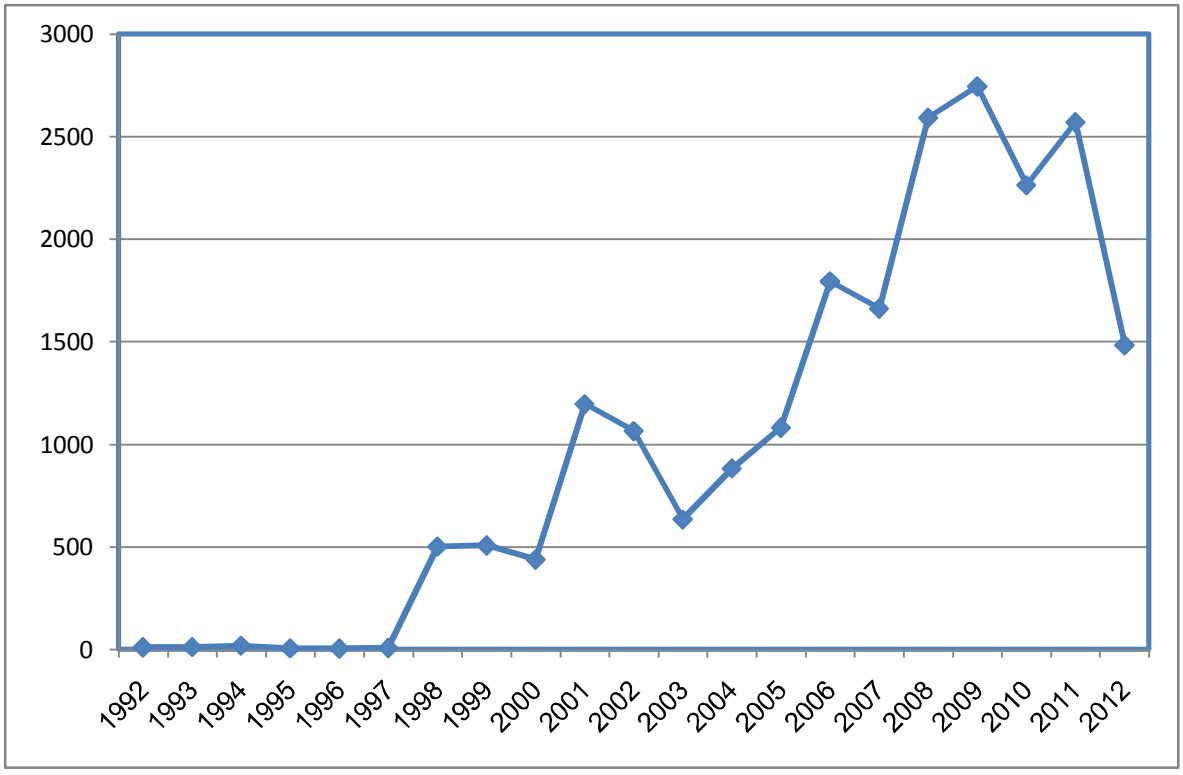
تحرير المبادلات التجارية، لأنه ثمة عوامل أخرى بإمكانها التأثير على جذب هذه الاستثمارات نحو الجزائر.

ومنها مسار الإصلاحات الاقتصادية الذي انتهجته الجزائر خلال تسعينات القرن الماضي، بالإضافة إلى تحسن الوضع الأمني واستقرار أهم المؤشرات الاقتصادية بالارتفاع المستمر لأسعار المحروقات، كما ساهم هذا الارتفاع في جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في قطاع المحروقات، بالإضافة إلى مجموع المزايا والحوافز والضمانات التي أقرتها الجزائر من خلال القوانين المنظمة للاستثمار منذ سنة 1993 وما بعدها، ولو أن العديد من هذه التشريعات جاء في إطار ما يمليه اتفاق الشراكة منذ المصادقة عليه بالأحرف الأولى سنة 2001.

ويوضح المنحنى الآتي تطور حجم التدفقات الاستثمارية الأجنبية ما بين 1992 وإلى غاية 2012.

الشكل رقم (2.4): تطور حجم التدفقات الاستثمارية الأجنبية خلال الفترة 1992 إلى 2012:

(المبلغ بالمليون دولار)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على :

- Samir radwan et Jean-louis reiffers , rapport du femise 2005 sur le partenariat…,institut de la méditerranée, février 2006,France, p109.
- Emmanuel Noutary, équipe ANIMA, Gérer la transition en méditerranée, étude N° 62,2012, p63.

- CNUCED, rapport annuel sur la situation des flux d'investissements directs à l'étranger (IDE) pour l'année 2012, Genève 2013.

عرفت الجزائر منذ النصف الثاني من تسعينات القرن الماضي انتعاشا واضحا من حيث تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بعد سنوات اتسمت بغياب شبه كلي لهذه الاستثمارات، وهو ما يوضحه الشكل أعلاه.

ومن بعض أسباب هذا النمو نجد إنهاء برامج الإصلاح الاقتصادي المدعمة من المؤسسات المالية الدولية، كما بلغت هذه التدفقات سنة 2001 عتبة المليار دولار ساهم في ذلك مجموعة من العوامل منها تحسن احتياطي الصرف بارتفاع أسعار البترول، والتحسن النسبي للوضع الأمني في البلاد وتأكيد الانفتاح الاقتصادي من خلال إبرام اتفاق الشراكة.

كما حققت الجزائر السنة الموالية (2002) ولأول مرة أكبر حصة استثمارات أجنبية مقارنة بالمغرب وتونس، والمرتبة الثالثة إفريقيا بفضل إطلاق عدد من المشاريع الإستراتيجية في قطاعات مثل الاتصالات (رخصة الهاتف النقال) والطاقة وقطاع الحديد والصلب، كما يلاحظ تنامي هذه التدفقات ما بين 2006 إلى 2009، فقد انتقلت من 1.8 مليار دولار إلى 2.7 مليار دولار على التوالي، وهي الفترة التي عرفت دخول اتفاق الشراكة حيز النفاذ، وكان لقانون المحروقات سنة 2005 الأثر المهم في زيادة حجم هذه الاستثمارات.

وبالرغم من هذا التحسن، تبقى الدول العربية المتوسطية ومنها الجزائر من أقل الدول استقطابا للاستثمارات المباشرة العالمية عموما والأوروبية على الخصوص.

إذ وعلى عكس ما كان مرتقبا، عرفت أوروبا خلال فترة التحضير لإنشاء منطقة التبادل الحر مع عدد من الدول العربية المتوسطية، توجها ملفتا للاستثمار في دول أمريكا اللاتينية ومنطقة المركسور على حساب الدول المغاربية[1].

وعلى سبيل المثال، بلغ حجم الاستثمارات الأوروبية خارج الاتحاد الأوروبي سنة 2009 حوالي 460 مليار دولار، وجهت إلى إفريقيا مجتمعة (بدون جنوب إفريقيا) 12 مليار دولار أي بنسبة 2.5 بالمائة، وإذا علمنا أن إجمالي ما تلقته الجزائر من استثمارات سنة 2009 بلغ 2.7 مليار

[1] Benabdellah, opcit, P25.

دولار فإن الاستثمارات الأوروبية الموجهة نحو الجزائر سوف تكون أقل بكثير عن 0.6 بالمائة[1] من مجموع ما تستثمره في مختلف أنحاء العالم.

ويمكن القول أن مختلف هذه المعطيات توضح بأنه بالرغم من وجود تحسن نسبي في تدفق الاستثمارات الأجنبية عموما نحو الجزائر منذ مطلع هذا القرن، الذي يعود في جزء منه إلى إبرام اتفاق الشراكة، إلا أن حصة الاتحاد الأوروبي منها كانت تتراجع مقابل بروز استثمارات عدد من الدول العربية.

كما أنها خصت أساسا قطاع المحروقات وهو ما بررت به الجزائر مجموع الإجراءات التقييدية التي جاءت في قانون المالية التكميلي لسنة 2009، وأهمها ما يعرف بقانون 51-49، الذي بدأ منه سوء التفاهم مع الاتحاد الأوروبي، هذا الأخير اعتبره أنه مناف للقانون الدولي وقدم طلبا رسميا من أجل إلغائه، بينما اعتبرت الجزائر ما قامت به أنه سيادي وأن الجانب الأوروبي هو من لم يلتزم بما جاء في الاتفاق في مجال الاستثمار، وأن استثماراته كانت "مخيبة للآمال" خاصة تلك الموجهة للتنمية وتنويع الاقتصاد والصادرات[2].

والملاحظ أن تداعيات التدابير المتخذة حول الاستثمار الأجنبي في الجزائر لسنة 2009، كانت ذات أثر واضح على تدفقات الاستثمارات الأجنبية نحو الجزائر، التي استقرت ما بين 2.2 مليار دولار و2.5 مليار دولار سنتي 2010 و2011، ثم انخفضت بحوالي 40 بالمائة سنة 2012 لتبلغ أقل من 1.5 مليار دولار.

إلا أنه لا ينبغي إرجاع سبب هذا الانخفاض إلى القانون المعروف بـــ 49/51 فقط، وإنما كذلك لسبب إتمام العديد من المشاريع في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي خلال تلك الفترة، ومنها مشاريع الأشغال العمومية والبناء.

ومن خلال ما سبق، يمكن الخروج بمجموعة من الملاحظات على النحو الآتي:

- أن حجم ونمو هذه التدفقات لا تزال ضعيفة مقارنة بالتغيرات الجذرية التي انتهجتها الجزائر نحو الانفتاح والتحرر الاقتصادي، ثم تأكيدها من خلال إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وبالنظر إلى مجموع التدابير التنظيمية المهيأة لجذب الاستثمارات، وكذا

[1] European Commission, international trade and foreign direct investment, Eurostat,2013 edition , P62.

[2] Abderrahmane Mebtoul, dossier élaboré par des expert de l'association algérienne de développement de l'économie de marche (ADEM), 31 janvier 2012, P30.

عدد الاتفاقات الدولية التي أمضتها الجزائر في مجال الاستثمارات الأجنبية التي بلغت 83 اتفاق دولي حول جذب الاستثمارات الأجنبية منها 46 معاهدة ثنائية و6 اتفاقات دولية للاستثمار[1]؛

- ضعف وقلة تنوع القطاعات التي تتوجه إليها هذه الاستثمارات، بحيث تتركز في قطاع رئيسي وهو المحروقات، ثم يتقاسم قطاع الاتصالات وصناعة الأدوية والأشغال العمومية والبناء الحصة المتبقية، كما تعتبر هذه الشركات الأجنبية المستثمرة شركات ضخمة تقبل عادة بتحمل مخاطر الاستثمارات الكبيرة بالنظر إلى ضخامة العائد المحقق، كما يتأكد ضعف نسبة هذه الاستثمارات إلى الناتج المحلي الخام، بالإضافة إلى أنها تمثل حوالي 1 بالمائة فقط من مجموع الاستثمارات بما فيها الوطنية مما يجعل دورها هامشيا؛
- تتقدم الدول العربية (مصر، الإمارات، قطر والكويت) كأهم مصدر لهذه الاستثمارات على حساب الاستثمارات الأوروبية، مما يجعلنا نتوقع أن تكون قليلة الأثر من حيث نقل التكنولوجيا، ومن حيث رفع مستوى تنافسية الاقتصاد الوطني والمؤسسات المحلية، بالإضافة إلى قلة أثرها من حيث تنويع العرض الإنتاجي المحلي وتنويع الصادرات.

في الأخير، يمكن القول أن مختلف هذه الملاحظات تؤكد ضعف أثر عقد اتفاق الشراكة على جذب تدفقات استثمارية أوروبية وعالمية نحو الجزائر، ومن أسباب ضعف هذه التدفقات نجد عدم التزام الاتحاد الأوروبي من جانبه بالمساهمة في جذب استثمارات أوروبية بإمكانها تحقيق بعض المكاسب من حيث نقل التكنولوجيا ورفع تنافسية الاقتصاد الوطني، كما قام بذلك تجاه دول أوروبا الشرقية قبل انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى ضعف التنسيق في هذا المجال[2].

وفي مقابل هذا نجد أيضا قلة اهتمام الجزائر بتحسين مناخ الأعمال لديها، وعدم اتخاذها إجراءات وتدابير صارمة في مجال محاربة الفساد الإداري والرشوة، يضاف إلى ذلك ثقل الإجراءات البيروقراطية.

أما عن أسباب عدم وجود هذا الاهتمام فيمكن إرجاعه إلى الموارد المالية الكافية من العملة الصعبة المحصلة من قطاع المحروقات، مما يسمح للاستثمارات العمومية والمشاريع الممولة من

[1] Mahdi Abbas, l'ouverture commercial de l'Algérie, in cahier de recherche n°13/2011, LEPII-EDDEN, France, P12.

[2] يستثنى من ذلك إنشاء هيئة بتمويل أوروبي لتنمية الاستثمارات في الدول المتوسطية معروفة بـ ANIMA Investment Network وهي شبكة تجمع 80 وكالة حكومية من الدول المتوسطية تنشط في مجال تنمية الاستثمار، لمزيد ن المعلومات عن الهيئة www.anima.com.

طرف الدولة أن تكون بديلا لأي مبادرة خاصة أو أجنبية، ويمكن أن نفسر ذلك بقصر النظر حول أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2- الأثر على الإيرادات العامة للدولة:

يؤدِي التفكيك الجمركي الجاري على واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي في إطار متطلبات إنشاء منطقة التبادل الحر بين الطرفين المزمع دخولها حيز التطبيق سنة 2020، إلى الفقدان التدريجي لأكثر من نصف الحصيلة الجمركية التي تعتبر إحدى أهم مصادر تحصيل الإيرادات العامة للدولة، باعتبار أن الواردات من الاتحاد الأوروبي تمثل أكثر من 50 بالمائة من إجمالي الواردات.

ويقدر صندوق النقد الدولي الخسائر في الإيرادات الجمركية بـــ 2 بالمائة من الناتج الداخلي الخام عند انتهاء فترة التفكيك الجمركي[1].

كما قدرته دراسة أخرى (FEMISE 2005) بنسبة 1 بالمائة من الناتج الداخلي الخام، أما بعض المصادر الرسمية فتوقعت هذه الخسارة في حدود 1.2 مليار دولا سنويا في المتوسط[2].

وترجع أهمية الخسائر المتوقعة، إلى الثقل النسبي الذي كانت تمثله الإيرادات الجمركية من مجموع الإيرادات العامة للدولة، التي كانت في حدود 10 بالمائة قبل بداية التفكيك الجمركي سنة 2005، وهو ما يعادل 30 بالمائة من الناتج الداخلي الخام، أما نسبة الإيرادات الجمركية المحصلة من الواردات الأوروبية فقد كانت في حدود 2.2 بالمائة من الناتج الداخلي الخام.

أما عن حجم الخسائر الجمركية التي فقدتها الجزائر منذ بداية التفكيك الجمركي وإلى غاية سنة 2014، فيمكن تلخيصها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (22.4): خسائر الإيرادات الجمركية في الجزائر ما بين 2005 و2014:

(القيمة بالمليون دينار)

[1] Fonds Monétaire international, Algérie questions choisies, Rapport du FMI N°06/101/mars 2006,p 11.

[2] وكالة الأنباء الجزائرية APS، نقلا عن إطار في وزارة الخارجية، الثلاثاء 28 أوت 2012، الموقع الالكتوني: www.APS.dz.

		البروتوكول 2	البروتوكول 4	البروتوكول 5	القائمة 1	القائمة 2	القائمة 3	مبلغ الخسارة
2005	القيمة	681	2.74	161	4183	–	–	5027
	النسبة	13.54	0.05	3.21	83.20	–	–	100
2006	القيمة	2322	12	569	22566	–	–	25469
	النسبة	9.12	0.015	2.23	88.60	–	–	100
2007	القيمة	1931	14	715	28907	523	164	32253
	النسبة	5.99	0.04	2.22	89.62	1.62	0.51	100
2008	القيمة	2141	15	921	47036	3990	3241	57343
	النسبة	3.73	0.03	1.61	82.03	6096	5.65	100
2009	القيمة	2180	15	1412	43287	7579	6700	61173
	النسبة	3.56	0.02	2.31	70.76	12.39	10.95	100
2010	القيمة	1571	17	1429	43235	7516	6814	60582
	النسبة	2.59	0.03	2.36	71.37	12.41	11.25	100
2011	القيمة	1886	16.08	2151	54377	9144	11037	78613
	النسبة	2.40	0.02	2.74	69.17	11.63	14.04	100
2012	القيمة	2248	22	3399	639.6	9397	14243	93224
	النسبة	2.41	0.02	3.65	68.56	10.08	15.28	100
2013	القيمة	4359	66	3619	69373	14142	20778	112337
	النسبة	3.90	0.05	3.22	61.75	12.59	16.98	100
2014	القيمة	4379	92	3955	72162	15764	15737	112090
	النسبة	3.90	0.08	3.52	64.33	14.06	14.03	100

(*) منذ دخول الاتفاق حيز التنفيذ (بداية من سبتمبر 2005).

البروتوكول 2: المنتجات الزراعية المحددة في البروتوكول رقم 2 من اتفاق الشراكة.

البروتوكول 4: المنتجات الزراعية المحددة في البروتوكول رقم 4 من اتفاق الشراكة.

البروتوكول 5: المنتجات الزراعية المحددة في البروتوكول رقم 5 من اتفاق الشراكة.

القائمة 1: مجموع المنتجات المحددة في الملحق 2 من اتفاق الشراكة.

القائمة 2: مجموع المنتجات المصنعة المحددة في الملحق 3 من اتفاق الشراكة.

القائمة 3: مجموع المنتجات المصنعة غير المتضمنة في القائمتين 1 و2.

المصدر: وثائق مقدمة من المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات، ومقابلة مع مسؤول مصلحة الإحصائيات في المركز.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه حجم الخسائر السنوية التي تلحق بالخزينة العمومية منذ بداية التفكيك الجمركي، فقد انتقلت من 25.5 مليار دينار سنة 2006 إلى أكثر من 112 مليار دينار سنة 2014، وهي في نمو متسارع يستثنى من ذلك سنة 2010 بحيث شهدت انخفاضا طفيفا مقارنة بسنة 2009 بفضل إجراءات تجميد التفكيك الجمركي لسنة 2010، بعدما عرفت هذه الخسارة أكبر

نمو لها بين سنتي 2007 و2008 بحوالي 80 بالمائة حيث انتقلت من 32 مليار دينار إلى 57 مليار دينار على التوالي، وهذا بفعل الزيادة الكبيرة في حجم الواردات من الاتحاد الأوروبي.

وتعتبر أهمية هذه الإيرادات إحدى أسباب إقدام الجزائر على تجميد رزنامة التفكيك الجمركي على وارداتها من الاتحاد الأوروبي منذ سبتمبر 2010 وتعديلها[1] باتفاق مع هذا الأخير سنة 2012، بحيث يسمح هذا التعديل بتفادي خسارة قدرت بـــ 8.5 مليار دولار ما بين سنة 2010 إلى غاية سنة 2017 لو أبقي على الرزنامة السابقة، كما حققت الجزائر خلال فترة التجميد مكسبا قدر بـــ 11.3 مليار دينار (152 مليون دولار) من الإيرادات الجمركية ما بين سبتمبر 2010 إلى نهاية سنة 2011 حسب تقديرات مصالح الجمارك[2].

كما يلاحظ أن واردات القائمة الأولى (مدخلات الإنتاج، ...) هي المصدر الأساسي للخسارة في الإيرادات الجمركية باعتبار أن معظمها كان معنيا بالإلغاء الكلي منذ السنة الأولى من الاتفاق كذلك فهي تضم أكبر عدد من المنتجات، ولو أن الخسائر الجمركية في هذه القائمة يمكن أن تكون لها آثار ايجابية على سعر السلع بعد تصنيعها محليا.

كما ينتظر أن تكون لخسائر الإيرادات الجمركية انعكاساتها الأكثر خطورة خلال السنوات القليلة القادمة، خاصة عند الشروع في التفكيك الأكثر أهمية المرتقب خلال سنة 2015 بعد أن يرفع التجميد على القائمة الثالثة المتضمنة للعديد من المنتجات تامة الصنع والمنتجات الاستهلاكية[3].

أما عن مجموع هذه الخسائر منذ بداية تنفيذ التفكيك الجمركي وإلى نهاية سنة 2014 فقد بلغت 638.1 مليار دينار(ما يعادل 8.5 مليار دولار).

يمكن القول في الأخير، أنه بالرغم من مستويات أسعار البترول الحالية المريحة (إلى حدود منتصف سنة 2014)، إلا أن خسائر الإيرادات الجمركية المتزايدة ستبقى ذات آثار سلبية مزدوجة، فمن جهة ستنخفض أهمية التحصيل الجمركي كمصدر من مصادر تمويل الميزانية العامة للدولة، في وقت تعتبر الجزائر بحاجة ماسة لبحث مصادر تمويل أخرى من أجل إحلالها محل المصادر البترولية التي يرتبط تحصيلها بالعوامل الخارجية، كما تبقى عرضة للاضطراب في أي وقت.

ومن جهة أخرى، فإن لهذه الخسائر آثار سلبية على رفاهية المستهلك الجزائري الذي لم يلمس انخفاضا في أسعار السلع الاستهلاكية نتيجة التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية على السلع

[1] انظر المبحث الثاني من هذا الفصل المتضمن طريقة تعديل الرزنامة.
[2] تصريح مدير الشؤون مع أوربا على مستوى وزارة الخارجية الجزائرية لوكالة الأنباء الجزائرية يوم 28 أوت 2012، في الموقع الالكتروني الرسمي للوكالة.
[3] انظر رزنامة التفكيك الجمركي المعدل في المبحث 1 من هذا الفصل.

الأوروبية عكس ما كان منتظرا، بل وفي المقابل أصبحت هذه الأسعار عرضة للارتفاع من خلال التوجه الحالي نحو فرض المزيد من الضرائب على الاستهلاك من أجل تعويض خسائر الحصيلة الجمركية.

إن هذا الوضع الجديد، يتطلب من الجزائر إعادة النظر في سياسات الإصلاح الضريبي المنتهجة منذ سنوات من خلال العمل على تفادي الضغط الذي لا يجلب إلا المزيد من الانعكاسات السلبية، سواء من حيث انخفاض معدلات النمو الاقتصادي أو توسع الأسواق الموازية أو ارتفاع أسعار المنتجات، ثم التوجه نحو تحسين أداء وحدات القطاع العام وتنمية الاستثمارات الوطنية والأجنبية على حد سواء، والعمل بأكثر جدية على محاربة الفساد والرشوة والتحويل غير الشرعي لرؤوس الأموال إلى الخارج، وهي التحديات التي يمكن اعتبارها الأكثر أهمية والتي ينبغي كسبها.

المطلب الثالث: الأثر على قطاع الصناعة:

سنخص بالذكر الآثار المتوقعة على قطاع الصناعة، وبالتحديد الصناعة التحويلية (industrie manufacturière)، وهذا لمجموعة من الاعتبارات أهمها أن الحصة العظمى من المبادلات المعنية بالتحرير التجاري في إطار التبادل الحر الأوربي الجزائري المزمع بلوغه آفاق 2020، ينتمي إلى قطاع الصناعة المحولة.

أما قطاع الزراعة فهو لا يمس إلا حوالي 200 منتج (114 منتج زراعي و88 منتجات الصيد البحري) من مجموع 5000 منتج، أما قطاع الخدمات فلم يتضمن الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي التزامات أكبر مما تتضمنه الاتفاقية العامة المتعلقة بالخدمات في إطار المنظمة العالمية للتجارة.

يضاف إلى ذلك، أن أهم واردات الجزائر الإجمالية تنتمي إلى قطاع الصناعة التحويلية بنسبة تفوق 90 بالمائة، كما أن هذا القطاع يعتبر عبر مختلف أنحاء العالم بمثابة المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي، سواء من حيث أهميته في تكوين الثروة أو من حيث نسبة العمالة التي يشغلها، كما يعتبر من المصادر المهمة التي يمكن أن تعتمد عليها أي دولة في صادراتها لجلب العملة الصعبة.

وبناءا على ذلك، سيكون قطاع الصناعة التحويلية الواجهة الرئيسية لمختلف التهديدات التي سيتحملها الاقتصاد الوطني نتيجة الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية، وفق ما يتطلبه مشروع إنشاء منطقة تبادل حر ما بين الجزائر والاتحاد الأوربي، خاصة وان هذا الأخير يعتبر أول قوة تجارية واقتصادية في العالم، بعدد دوله الحالية الـــ28 مع تميز فروعه الصناعية بالقوة والتنوع والتطور.

ويمكن أن يؤثر اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر على قطاع الصناعة من جانبين أساسيين:

الأول يتعلق بأثر الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوربية من خلال تقييم الأداء التنافسي للصناعة التحويلية، أما الثاني فيتعلق بالأثر الذي يمكن أن يحدثه الالتزام الأوروبي على مساندة وتعزيز قدرات قطاع الصناعة التحويلية في الجزائر، من خلال إعداد برنامج لتأهيله في إطار الدعم المالي والتقني الذي يقره الاتفاق، وهو ما سيتم دراسته فيما يأتي.

1 – أثر تحرير الواردات من خلال تقييم الأداء التنافسي للصناعة في الجزائر:

إن من أهم هذه الآثار ما تعلق بالأثر على الأداء التنافسي لهذا القطاع، وهو ما تصبو الجزائر إلى تحقيقه في إطار إقامة منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوروبي.

وسنحاول فيما يأتي دراسة هذا الأثر بوضع تقييم للأداء التنافسي في قطاع الصناعة خلال الفترة التي مرت إلى حد الآن من عملية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية، أي إلى حدود سنة 2012 و2013، وهذا حسب ما توفر لدينا من إحصاءات ، حيث لم يصبح يفصلنا عن دخول منطقة التبادل الحر حيز النفاذ الكلي سوى أقل من نصف المرحلة المحددة، مما سيساعدنا فيما بعد على توقع حجم الفرص وكذا التهديدات المحيطة بهذا القطاع.

ويتم عادة من أجل قياس تنافسية قطاع الصناعة التحويلية، استخدام مجموعة من المؤشرات من أجل تقييم الاتجاه العام لتنافسيتها، ومن هذه المؤشرات:

أولا: حصة الصناعة التحويلية من القيمة المضافة في الجزائر:

تسمح لنا معرفة مدى مساهمة قطاع الصناعة التحويلية في تكوين القيمة المضافة في الجزائر، وبإظهار مدى أهمية هذا القطاع في الاقتصاد الوطني ككل، ويمكن تلخيص ذلك في الجدول الآتي:

الجدول رقم (23.4): نسبة مساهمة الصناعة التحويلية من إجمالي القيمة المضافة بالجزائر ومقارنتها بعدد من الدول العربية ما بين 2004 و2012:

	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
نسبة المساهمة	5.15	4.17	3.94	3.70	4.67	4.03	3.67	3.68
نسبتها في تونس	15.8	16.2	16.8	18	16.9	16.4	16	14.7
نسبتها في المغرب	15.8	14.3	13.5	12.8	14.3	13.5	15	14.8
المتوسط في الدول العربية	10	9.2	9.3	8.7	10	9.8	–	13.7

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

Office national des statistiques, les comptes économiques en volume de 2000 à 2012,N°648,2013,pp16,17.

- المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين ، المؤشرات الاقتصادية والصناعية في الدول العربية ، المؤشرات الفعلية لسنة 2012، بدون تاريخ نشر، ص 02، 10، 36.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه مدى ضعف القيمة المضافة المحققة من قطاع الصناعة التحويلية في الجزائر مع عدم تحقيق أي تقدم يذكر خلال فترة الدراسة، بل على العكس من ذلك فقد كانت في تراجع بانتقالها من 5.15 بالمائة سنة 2004 إلى 3.68 بالمائة سنة 2012، بحيث تبقى بعيدة عن المتوسط في الدول العربية، الذي شهد ارتفاعا واضحا ببلوغه 13.7 بالمائة سنة 2012.

كما تجدر الإشارة أن 45 بالمائة من هذه القيمة في الجزائر تحقق في قطاع الصناعة الغذائية لوحدها، بعدما كانت الريادة للصناعة المعدنية والميكانيكية والكهربائية (ISMMEE) إلى غاية منتصف التسعينات، بحيث لم تتعد مساهمتها سنة 2012 نسبة 17 بالمائة.

ثانيا: مؤشر الإنتاج الصناعي ومعدل استخدام الطاقات الإنتاجية:

من أجل توضيح تطورات هذا المؤشر نستعين بالجدول الآتي:

الجدول رقم (24.4): مؤشر الإنتاج الصناعي ومعدل استخدام الطاقات الإنتاجية في القطاع العام ما بين 2004 و2012:

(بالنسبة المئوية)

السنة / مؤشر أهم الفروع	2004	2006	2009	2010	2011	2012
صناعة (ISMMEE)	74	61	63	55	53	57
صناعة مواد البناء	105	113	113	107	104	101
الصناعة الكيماوية والبلاستيك	78	70	70	63	59	60
صناعة المواد الغذائية	40	33	31	30	37	36
صناعة النسيج والملابس	25	22	18	16	14	12
صناعة الجلود والأحذية	13	8	7	6	6	6
صناعة الخشب والورق	28	25	16	18	16	14
صناعات أخرى	25	19	10	8	8	8
المؤشر العام للصناعة التحويلية	61.4	53.9	53.6	50.7	50.1	50.1
نسبة نمو الإنتاج	-	12-	0.5-	5.5-	1.1-	0
نسبة استخدام الطاقات الإنتاجية	45.8	47.1	49.8	47.5	47.2	50.1

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصاءات: - Office National des Statistiques, activité industrielle-année

2012, Collections statistiques, n°180, 2013, série Statistiques économiques n°74, juillet2013, pp26, 31.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، تسجيل معدلات نمو سنوية سلبية في الإنتاج الصناعي العمومي، وهذا في مختلف فروع الصناعة التحويلية، كما عرفت سنة 2006 – أولى سنوات التفكيك الجمركي على الواردات الأوربية – أهم انخفاض سنوي بنسبة نمو سلبية بلغت 12 بالمائة مقارنة بسنة 2004.

وعموما، ضيع مؤشر الإنتاج الصناعي التحويلي في القطاع العمومي حوالي 11 نقطة خلال الفترة المدروسة ببلوغه 50.4 بالمائة سنة 2012 على أساس سنة 1989، ويعود ذلك إلى انخفاض الإنتاج في مختلف الصناعات مقارنة بسنة الأساس إلى مستويات منخفضة جدا ما عدى صناعة مواد البناء التي حافظت على مستوى إنتاج سنة 1989.

ويمكن إرجاع بعض أسباب هذا التدهور إلى الهزات العنيفة التي تعرضت لها الصناعة التحويلية منذ الثمانينيات وغلق مئات المؤسسات في تسعينات القرن الماضي، دون أن تكون لعشرات المليارات من الدولارات التي أنفقت في إطار التطهير المالي نتائج إيجابية على نمو الإنتاج.

كما يلاحظ من خلال نفس الجدول، أن هذا القطاع لا يشتغل إلا بنصف طاقته الإنتاجية مقارنة بالسنة الأساس (1989)، مما يعني تفويت الجزائر لفرصة مهمة من أجل تلبية الطلب المحلي من خلال المنتجات الوطنية، في ظل عدم القدرة على تدارك التطور التكنولوجي الحاصل في العالم وتقادم الوسائل الإنتاجية.

وتعتبر صناعة مواد البناء والخزف والزجاج الأحسن استخداما لطاقتها الإنتاجية ما بين 2004 و2012 بانتقالها من 69 % إلى 84%، ويمكن إرجاع ذلك لارتباطها بتطور الطلب الحكومي عليها، أما الصناعة المعدنية والميكانيكية والكهربائية (ISMMEE) فقد عرفت الطاقة الإنتاجية فيها انخفاضا قدر بـــ 10 نقاط (50 % إلى 40%) خلال نفس الفترة.

ثالثا: نسبة تغطية الطلب الكلي المحلي من خلال المنتجات المصنعة الأوروبية:

ويسمى أيضا بمؤشر توغل الواردات، بحيث يوضح لنا مدى تشبع الطلب المحلي بواسطة السلع المصنعة المستوردة من مختلف أنحاء العالم عموما، ومن الاتحاد الأوروبي على الخصوص، ويمكن لهذا المؤشر أن يساهم في معرفة مستوى التنافسية في السوق المحلي، من خلال تقييم مدى إشباع الطلب المحلي بواسطة السلع المصنعة المستوردة، والجدول الآتي يوضح ذلك.

الجدول رقم (25.4): حصة الواردات الجزائرية من المنتجات المصنعة الأوربية من إجمالي الطلب المحلي على السلع المصنعة خلال الفترة من 2007 إلى 2012:

السنة	2007	2008	2009	2010	2011	2012
النسبة	47.9	49.5	46.8	44.5	45.6	47.2

المصدر: محسوبة بواسطة الطالب استنادا إلى إحصاءات مقدمة في المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاءات والديوان الوطني للإحصاءات.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه درجة تشبع السوق المحلي الجزائري من الواردات المصنعة الأوروبية ، وقد استقرت نسبة هذه الواردات خلال الفترة المدروسة في حدود 47 بالمائة، ويعني ذلك أن حوالي نصف الطلب المحلي من السلع المصنعة مصدرها أوربي.

أما عن تغطية الطلب المحلي من السلع المصنعة المستوردة من مختلف أنحاء العالم بما فيها الأوربية، فتدل النسب على استقرارها في مستويات عالية جدا، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم(4)(26): نسبة تغطية الطلب الكلي المحلي من إجمالي الواردات المصنعة:

السنة	2007	2008	2009	2010	2011	2012
النسبة	84.48	86.74	85.62	83.87	83.25	84.17

المصدر: محسوبة بواسطة الطالب استنادا إلى إحصاءات مقدمة في المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاءات والديوان الوطني للإحصاءات.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أن حصة كبيرة جدا تقارب 85 بالمائة من الطلب المحلي على المنتجات المصنعة يتم تلبيتها من خلال الواردات، في ظل ضعف القيمة المضافة للصناعة التحويلية المحلية وحجم الصادرات المصنعة، باعتبار أن معظم الناتج الإجمالي والصادرات في الجزائر مصدرها الصناعات الاستخراجية، مع عدم القدرة على تحقيق نتائج ملموسة في تنويع مصادر الثروة في الاقتصاد الوطني.

ونتيجة لذلك حقق مؤشر القدرة التصديرية[1] في هذا القطاع نسبا ضعيفة جدا، بلغت 0.14 و0.25 بالمائة سنتي 2004 و2011 على التوالي.

رابعا: مؤشر الميزة النسبية في صادرات الجزائر من المنتجات المصنعة:

يستخدم هذا المؤشر عادة لقياس التنافسية الدولية، سواء بالنسبة لفروع الصناعة التحويلية أو بالنسبة لكل منتج على حدة، ويحسب هذا المؤشر على أساس حاصل قسمة صادرات البلد من منتج

[1] يحسب من خلال حاصل قسمة مجموع الصادرات من السلع المصنعة على حصة الناتج المحلي للصناعة المحولة، إذ كلما اقتربت النتيجة إلى الواحد كلما دل على قوة حضور المنتجات المحلية للدولة في الأسواق العالمية.

معين إلى إجمالي صادرات البلد على حجم الصادرات العالمية من ذلك المنتج إلى إجمالي الصادرات العالمية.

وعندما يكون المؤشر أعلى من الواحد، فيدل ذلك على أن للدولة ميزة نسبية في صادرات ذلك المنتج، وبالنسبة لحالة الجزائر فإن هناك غياب فادح في هذا المجال، ففي سنة 2009 لم تكتسب ولا ميزة تنافسية في مختلف المنتجات والفروع الصناعية خارج المحروقات، بينما حصلت على ميزة في منتج واحد ينتمي إلى المنتجات الكيماوية سنة 2010[1]، في حين عرفت العديد من الدول العربية تطورات مهمة في هذا الشأن.

أما عن كفاءة هذه الصادرات حسب فروع الصناعة فتبقى الجزائر في ذيل الترتيب العالمي، وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (27.4): كفاءة الصادرات المصنعة حسب أهم الفروع الصناعية والتحويلية ومقارنتها بعدد من الدول العربية:

الفرع الصناعي / البلد	الصناعة الغذائية	الصناعة الجلدية	الصناعة المعدنية	الاليكترونيات
الجزائر	135	115	131	134
مصر	47	73	54	62
المغرب	59	40	93	49
تونس	51	34	59	30
إجمالي عدد الدول	168	117	152	135

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2012 ، أبو ضبي، ص 414.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه عدم كفاءة فروع الصناعة الجزائرية عالميا، فقد حققت المرتبة ما قبل الأخيرة عالميا (المرتبة 134 من 135 دولة مستها الدراسة) في فرع الالكترونيات، في حين حققت تونس على سبيل المثال المرتبة 30، كما لا يفصل الجزائر سوى دولتين عن الرتبة الأخيرة من حيث كفاءة فرع المنتجات الجلدية، كما تحتل المراتب الأخيرة أيضا في باقي الصناعات الأخرى.

خامسا: مؤشر الأداء الصناعي التنافسي للدول حسب "اليونيدو":

تستخدم منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)، مؤشرا لقياس أداء القطاعات الصناعية لمختلف الدول، وذلك بالاعتماد على مجموعة من المعايير مثل قدرة الاقتصاد على

[1] صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2012 ، أبو ظبي، ص 370.

الإنتاج في قطاع الصناعة التحويلية والقدرة التنافسية في تصدير السلع المصنعة، وحصة القيمة المضافة في الصناعة التحويلية من إجمالي الناتج المحلي، ونصيب الفرد من القيمة المضافة الصناعية ونصيبه من الصادرات الصناعية.

وقد جاءت الجزائر من خلال هذا المؤشر ضمن المراتب الثلاثة الأخيرة عالميا، فمن مجموع 118 دولة شملها تقرير المنظمة حول التنمية الصناعية في العالم سنة2011، حصلت الجزائر على المرتبة 115، وكانت النتائج مقارنة بعدد من الدول العربية كما يأتي:

الجدول رقم (28.4): ترتيب الجزائر وعدد من الدول العربية وفق مؤشر الأداء الصناعي التنافسي " لليونيدو" بعد تعديله[1]:

الدولة	الترتيب العالمي سنة 2005	الترتيب العالمي سنة 2009
الجزائر	115	115
الأردن	51	45
تونس	54	55
المغرب	59	59
مصر	73	62

Source : Organisation des nations unies pour le développement industriel, rapport annuel sur le développement industriel dans le monde, 2011, Autriche 2011, P22

تدل رتبة الجزائر من خلال هذا المؤشر على الوضع الهش والمقلق الذي بلغه قطاع الصناعة التحويلية في الجزائر في ظل هيمنة قطاع الصناعة الاستخراجية، دون حصول أي تغير يذكر ما بين 2005 و2009، وهذا على عكس عدد من الدول العربية التي تحتل مراتب متقدمة نسبيا في القائمة، كما تمكن البعض منها من تحسين رتبتها على غرار مصر التي تحسنت مرتبتها ما بين 2005 و2009 بتسع نقاط، والأردن بست نقاط.

2 – أثر الدعم الأوربي لبرامج تأهيل الصناعة الجزائرية:

نتطرق فيما يأتي إلى أهم أهداف التعاون الصناعي المحددة في اتفاق الشراكة الجزائرية الأوربية، التي ركزت أساسا على تحديث الصناعة الجزائرية من خلال برامج التأهيل من اجل تدارك بعض سلبيات التفكيك الجمركي، ثم نبحث مضمونها وفي الأخير نقوم بتقييمها.

[1] أضاف تقرير التنمية الصناعية لليونيدو تعديلات في معايير قياس الأداء الصناعي التنافسي ما بين الدول، الأمر الذي جعل مرتبة الجزائر تتدهور أكثر فأكثر.

2.أ- أهداف التعاون الصناعي الأوربي ونتائجه في إطار اتفاق الشراكة:

من أهم أهداف التعاون الصناعي التي تضمنها اتفاق الشراكة هو "مرافقة إعادة هيكلة القطاع الصناعي وبرامج التأهيل بهدف إنشاء منطقة تبادل حر من اجل تحسين قابلية المنتجات للمنافسة".

كما يهدف إلى دعم الجهود الرامية إلى تحديث وإعادة هيكلة الصناعة بما فيها الصناعة الغذائية، وتشجيع تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، بالإضافة إلى "تشجيع تنمية بيئة ملائمة للمبادرة الخاصة بهدف تحفيز وتنويع المنتجات المخصصة للتصدير، وتثمين الموارد البشرية والقدرات الصناعية عبر استغلال أفضل سياسات التجديد والبحث والتنمية التكنولوجية"[1].

إن مختلف هذه الأهداف وأخرى تضمنها اتفاق الشراكة لتأهيل ومساندة قطاع الصناعة في الجزائر، تتطلب تقييما لما تم تحقيقه منها بعد مرور أكثر من نصف المرحلة المقررة قبل دخول منطقة التبادل الحر الجزائرية الأوربية حيز التطبيق الكامل.

2.ب- مضمون برامج الدعم الأوربي للصناعة الجزائرية في إطار اتفاق الشراكة:

تدخل الاتحاد الأوروبي من أجل دعم الصناعة الجزائرية عموما والصناعات الصغيرة والمتوسطة على الخصوص في إطار اتفاق الشراكة، من خلال المشروع الأوروبي لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (EDpme)، ويتضمن برنامجين (pme1) و(pme2)، اللذين شملا الفترة "2002 إلى 2007" و"2008 إلى 2014" وهما البرنامجان الوحيدان الموجهان إلى قطاع الصناعة التحويلية بشكل كلي.

أما البرنامج الأول، فيتعلق ببرنامج دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة /المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (pmi/pme)، ويهدف هذا البرنامج إلى تحسين كفاءة ومردودية أكبر عدد ممكن من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاع الصناعة.

وخصص لهذا البرنامج مبلغ إجمالي قدر بـــ 62.9 مليون اورو، منها 57 مليون مساهمة الاتحاد الأوروبي و3.4 مليون مساهمة الحكومة الجزائرية و2.5 مليون مساهمة المؤسسات المستفيدة من البرنامج، وامتد على فترة 5 سنوات (من 2002 إلى نهاية 2007) وارتكزت أهم محاوره العملية في[2]:

[1] انظر المادة 53 و55 على الخصوص المتضمنة في اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوربي والجزائر المتعلقة بالتعاون الصناعي وتوحيد مقاييس المطابقة وتقييمها.

[2] Délégation de la Commission européenne en Algérie, Rapport annuel de la coopération UE-Algérie,2008,p 15.

- الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعنية بالتأهيل: وهذا من خلال المرافقة التقنية والتكوين؛
- الدعم المالي: قدم هذا البرنامج دعما من أجل إنشاء صندوق لضمان القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطها من طرف البنوك، ومساعدة هذه الأخيرة من خلال عمليات لتكوين خبرائها في مجال تقنيات تقدير مخاطر المؤسسات؛
- تعزيز الإطار المؤسساتي الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2.جـــ- الحصيلة النهائية للبرنامج خلال الفترتين (2002 إلى 2007) و(2008 إلى 2013):

أولا: حصيلة البرنامج خلال الفترة (2002 إلى 2007): كانت الحصيلة كما يأتي:

- تأهيل قرابة 450 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، كما استفاد عدد أكبر منها من عمليات التكوين موزعة على مختلف أنحاء الوطن وعلى مختلف فروع الصناعات أهمها الصناعة الغذائية، بحيث بلغ عدد المؤسسات التابعة إلى هذه الصناعة التي استفادت من عملية التأهيل حوالي 28 بالمائة من مجموع المؤسسات المستفيدة، بالإضافة إلى11 بالمائة في الصناعات الكيميائية و11 بالمائة في صناعة مواد البناء و11 بالمائة في الصناعة الميكانيكية و8 بالمائة في الصناعة الكهربائية والالكترونية و6 بالمائة في صناعة النسيج والألبسة[1]؛
- ساهم البرنامج في إنشاء صندوق لضمان القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحسين عمل الهيئات المانحة لشهادات المطابقة والجودة؛
- ساهم في إنشاء مجلس وطني استشاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ساهم في تمويل عمليات تكوين موجهة للجمعيات المهنية (أرباب العمل)، وغرف التجارة والصناعة.

وحسب تقييم الاتحاد الأوربي لهذا البرنامج بعد نهاية الفترة المخصصة إليه، فقد اعتبره ملموس وايجابي كما انه سمح للمؤسسات المعنية ببلوغ أهداف البرنامج[2].

[1] موساوي محمد، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي وتأهيل الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير غير منشورة،كلية العلوم الاقتصادية...،جامعة الجزائر3،السنة الجامعية 2012/2011،ص 185.

[2] Délégation de la Commission européenne en Algérie, Rapport annuel de la coopération UE-Algérie,2008,p 15.

ثانيا: حصيلة البرنامج خلال الفترة من 2008 إلى 2014:

فيما يتعلق ببرنامج الدعم الثاني المعروف بـــ PME2، فقد شمل هو الآخر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاع الصناعة التحويلية، وقد وجه أساسا للتحكم في التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال، وخصص لهذا البرنامج مبلغ 44 مليون اورو منها 40 مليون مساهمة الاتحاد الأوروبي و4 مليون مساهمة الحكومة الجزائرية، ويمتد هذا البرنامج خلال الفترة من مارس 2008 إلى سبتمبر 2014[1]، كما وجهت أنشطة البرنامج أساسا نحو:

- الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال دعم الجودة ودعم التحكم في التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال؛
- دعم الهيئات المرافقة لعملية التأهيل ومنها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سابقا، ووزارة الصناعة وترقية الاستثمار، بالإضافة إلى الهيئات الممثلة لهذه المؤسسات وهي الجمعيات المهنية ومنتدى أرباب العمل؛
- دعم إنشاء نظام للجودة في عدد من الأنشطة الصناعية .

وإجمالا يمكن حصر أهم نتائج هذه الفترة إلى غاية سنة 2013 كما يأتي[2]:

- استفادت أكثر من 60 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من عملية المرافقة والتأهيل، بينما 204 من المؤسسات استكملت المرحلة الأولى وهي مرحلة التشخيص الأولي، ولا تزال المئات منها –إلى غاية بداية 2013– لم تستكمل المرحلة بعد؛
- سجل البرنامج العديد من التدخلات في مجال الجودة، من خلال مرافقة الهيئات المختصة، مثل مساهمة البرنامج في إعداد دفتر الشروط من أجل إنشاء الهيئة الوطنية للقياس الشرعي (ONML)، كما ساهم في دعم الهيئة الجزائرية لمنح الاعتماد (ALGERAC) للحصول على الاعتراف الدولي، بالإضافة إلى تمويل عمليات شراء تجهيزات القياس بمبلغ 3 مليون أورو؛
- دعم التكوين في مجال الأمن الصناعي، ودراسات حول طرق تسيير المناطق الصناعية، بالإضافة إلى استفادة عدد من الهيئات مثل المعهد الوطني للملكية والوكالة الوطنية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أنظمة تسيير حديثة، وتدعيم

[1] Délégation de la Commission européenne en Algérie, Rapport annuel de la coopération UE-Algérie ,édition juillet 2013 ,p 20.
[2] Ibid, pp 21,22.

صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR)، وصندوق ضمان القروض الموجهة للاستثمار(CGCI)، بمبلغ قدره 10 مليون أورو لكل منهما، بالإضافة إلى برامج تكوين لصالح الجمعيات المهنية في قطاع الصناعة.

2.د- تقييم نتائج الدعم الأوربي لعمليات تأهيل المؤسسات الجزائرية:

يمكن القول انه بالرغم من أهمية هذا الدعم الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاع الصناعة التحويلية، باستفادتها من مجموعة من المزايا المذكورة في نتائج كل برنامج، مثل المساهمة في تأهيل العديد من هذه المؤسسات، وتطوير أنظمة إنتاجها ...، إلا أن هناك العديد من أوجه الانتقاد الموجهة إلى هذا الدعم، ويمكن حصرها في جانبين رئيسيين:

أما الأول فيتعلق بضعف نتائجه والثاني والاهم فيتعلق بمضمون هذا الدعم الذي يراه العديد من المتعاملين الاقتصاديين في منتدى أرباب العمل على الخصوص، انه لا يعكس الانشغالات الأولية والأساسية لمختلف المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

عموما، وفي ما يتعلق بالجانب الأول، فيمكن القول أن هذا الدعم غير كاف ولا يفي إلا بجزء بسيط جدا مقارنة بـــ:

- أهمية التحديات التي ينتظر من الجزائر رفعها من اجل تخفيف المخاطر المؤكدة التي يفرزها إنشاء منطقة التبادل الحر، بحيث تعاني المؤسسات الجزائرية من نقص فادح في مختلف المؤشرات التنافسية والكفاءة السابق ذكرها، خاصة إذا ما قارناها بمختلف الدول العربية المتوسطية الأخرى المعنية؛
- قلة المبالغ المرصودة إليها ، بحيث لم تتعد 100 مليون اورو خلال فترة تمتد ما بين 2002 إلى 2014، مقارنة بالخسائر السنوية المؤكدة التي تتكبدها الجزائر منذ بداية التفكيك الجمركي، مقابل تحقيق دول الاتحاد الأوربي مكاسب مهمة ناتجة عن تحرير صادراته المصنعة من القيود الجمركية القادمة نحو الجزائر،وكمثال على ذلك فقد قدرت المفوضية الأوربية مكاسب الاتحاد الأوربي عند زيادة صادراته بمليار اورو تحقيق ما يقارب 15000 منصب شغل جديد في أوساط البطالين الأوربيين[1]؛
- عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي خضعت لعملية التأهيل في إطار البرامج الأوربية، مقارنة بالعدد الإجمالي لهذه المؤسسات سنة 2012 الذي فاق 67500

[1] Michel Cermak, face au révolution arabes, in point sud (les etudes du cncd), n° 7, mars 2013, p 6.

مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة تنشط في قطاع الصناعة التحويلية فقط، وهذا من إجمالي 420117 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تنشط في الجزائر تم إحصائها سنة 2012[1]، وهو ما جعل نتائج هذا الدعم غير ملموسة وغير ظاهرة على مختلف مؤشرات الصناعة.

- أخيرا، مقارنة بظرفية هذه البرامج التي لا تستند إلى إستراتيجية طويلة المدى.

أما الجزء الثاني من جوانب الانتقاد، فتتعلق بمضمون هذه البرامج بحد ذاتها، التي اعتبرت حسب تقرير لـــ منتدى أرباب العمل، أنها "بعيدة جدا عما يمكن حقيقة المساهمة به من اجل الحد من الآثار السلبية للانفتاح التجاري"[2]، وفي هذا السياق يمكن القول أن أولويات المؤسسات الاقتصادية عموما، تتمثل أساسا في تحسين مناخ الأعمال في الجزائر، أين تتواجد الجزائر في المراتب الأخيرة حسب الترتيب العالمي لتسهيل أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أخيرا، ومن خلال ما تم التطرق إليه في هذا المطلب، يمكن القول أن الإلغاء التدريجي الذي تلتزم به الجزائر في إطار ما يفرضه اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي، من اجل إقامة منطقة تبادل حر للمنتجات المصنعة أفاق سنة 2020، سيعمل على إسقاط أهم حواجز الحماية على الأنشطة الصناعية الوطنية العمومية والخاصة على حد سواء، وهي لم تستعد لمواجهة المنافسة التي ستخلقها الواردات الأوربية المصنعة بهذا القدر من الحدة، إن هذا الوضع سيؤدي إلى حدوث أثرين ذات أهمية كبيرة يمكن إدراجهما كما يأتي:

أما الأثر الأول: فهو ايجابي ويكمن في توقع قيام عدد من المنتجين المحليين – تحت ضغط المنافسة – إلى رفع مستوى كفاءتها من خلال تبني طرق إنتاج أكثر تنافسية من حيث السعر والجودة، ويمكن أن يعمل انخفاض الرسوم الجمركية على المدخلات المستوردة من الاتحاد الأوربي المحددة في القائمة الأولى والقائمة الثانية دورا في ذلك، إذا لم يوجه إلى رفع هامش ربحها.

كما يتوقع أن يتوجه عدد آخر من المنتجين إلى أنشطة إنتاجية أخرى توفر لهم ميزة تنافسية اكبر، وهذا ما سيسمح على المدى المتوسط والبعيد بالاستخدام الأحسن لعناصر الإنتاج المتاحة، ويمكن أن تلعب اتفاقات الشراكة مع المنتجين الأجانب – خاصة منهم الأوربيين – دورا في جلب

[1] Ministère de l'industrie et de la pme…, Bulletin d'information statistique de la pme, année 2012, édition avril 2013, n 22 p 15.

[2] Forum des chefs d'entreprises, plaidoyer du forum pour une politique globale… ,mai 2009, p22.

التكنولوجيا والاستفادة من المهارات الأجنبية – وكل هذا لن يتحقق كما هو مطلوب إلا إذا ما تدعم بنية قوية من الحكومة عبر تحسين مناخ الأعمال ومحاربة الرشوة وأسبابها.

أما الأثر الآخر: فهو سلبي، وإمكانية حدوثه كبيرة جدا بالنظر إلى ضعف تنافسية القطاع الصناعي الجزائري في مختلف فروعه، كما تم توضيح ذلك سابقا، ويكمن هذا الأثر في غلق العديد من المؤسسات الصناعية تحت ضغط المنافسة، وما ينجر عنه من انعكاسات ابعد خاصة منها الاجتماعية، مثل توسع ظاهرة البطالة.

كما يتوقع أن تقوم العديد من هذه المؤسسات التي لا تقوى على المنافسة بالتحول إلى الأنشطة التجارية التسويقية ضعيفة القيمة المضافة، لكن ذات مداخيل مرتفعة، كمجرد موزعين لواردات السلع الاستهلاكية النهائية، أو التوجه إلى قطاعات اقتصادية أخرى تكون مدعمة بحماية أوفر و/ أو لا تتطلب تكنولوجيا ومهارات تقنية كبيرة، ومنها بعض الأنشطة في قطاعات الأشغال العمومية والخدمات، خاصة تلك التي تشرف عليها الدولة في إطار برامج التنمية كمخططات الإنعاش الاقتصادي والتي يتم تغطيتها من خلال الإنفاق العمومي.

وكنتيجة لما سبق يتوقع أن تحدث تغيرات أكثر خطورة فيما تعلق بمصادر تحقيق القيمة المضافة في الجزائر، أين ستدعم أكثر فأكثر في القطاعات الاستخراجية، وستبقى تلعب فيها الدولة الدور المحوري، بالإضافة إلى قطاعات الأشغال العمومية والخدمات (منها الأنشطة التجارية) من خلال بروز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

كما يتوقع توسع الاقتصاد الموازي من خلال التوجه المتزايد للعديد من المؤسسات – تحت ضغط المنافسة – إلى عدم التصريح بنشاطاتها تهربا من الضرائب وتكاليف الالتزام بالمواصفات والتصريح بعدد العمال.

أما قطاع الصناعة التحويلية، فيتوقع أن تتجه عملية تكوين القيمة المضافة فيها أكثر فأكثر إلى فرع الصناعة الغذائية، لارتباط مدخلاته بقطاع الزراعة مع إمكانية تحقيق ميزة تنافسية فيه، بالإضافة إلى ارتباط مخرجاته في العديد من الأحيان بالطلب الحكومي، وهذا كله على حساب باقي الفروع التي ستشهد تدهورا أكثر حدة من حيث حصتها من القيمة المضافة.

وهنا كذلك سيكون للدولة الدور الكبير من اجل تفادي نتائج أكثر سلبية عبر تطوير ميزات تنافسية في عدد من الفروع الصناعية كالكيمياء والميكانيك وتوسيع تجربة الأقطاب التنافسية(pôles

(de compétitivités في هذا المجال، وتشجيع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أشغال المناولة.

المطلب الرابع: تحديات تحقيق مكاسب التبادل الحر بالنسبة للجزائر

إن الوضع الراهن الذي يعيشه الاقتصاد الجزائري خاصة ما تعلق بالالتزام بإلغاء الرسوم الجمركية على الواردات المصنعة الأوروبية في إطار إنشاء منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوروبي، يفرض العديد من التحديات التي ينبغي رفعها، ومن هذه التحديات نجد:

1- تحقيق نتائج ملموسة في مجال تحسين مناخ الأعمال:

إن من بين الجوانب المهمة التي ينبغي أن تحض بالاهتمام من جانب السلطات العمومية في الجزائر، إذا ما أرادت أن تعطي معنى للمسار المنتهج نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي بشكل عام وفي إنشاء منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي بشكل خاص، هو ضرورة العمل على تحسين مناخ الأعمال و الاستثمار بإضفاء المصداقية و الشفافية المطلوبة على المحيط العملي للمؤسسات الاقتصادية الخاصة و العامة و الأجنبية على حد سواء.

وأيضا بإضفاء الاستقرار على مجمل الظروف خاصة منها الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية و القانونية السائدة في البلد، والتي يمكن أن تؤثر في ثقة المستثمر الأجنبي و بالتالي جلبه أو جعله يتخذ قرار ممارسة أعماله و تنفيذ استثماراته في هذا البلد.

كذلك فإن تحقيق أي تحسين ملموس في مناخ الأعمال في الجزائر يتطلب إحداث إصلاحات هامة في نظام العدالة حتى تصبح أكثر استقلالية و تمارس نشاطها بشفافية، وسرعة في الفصل بين المتنازعين، كما يتطلب الأمر تطوير النظام المالي و إيجاد هياكل قاعدية نوعية و توفير يد عاملة مؤهلة.

وعموما من أهم طرق تقييم مدى ملائمة مناخ الأعمال في أي بلد نجد المؤشر العام لتسهيل مناخ أداء الأعمال، وهو تقرير سنوي تصدره مجموعة البنك العالمي منذ سنة 2004، بحيث يعتمد على تقييم مجموعة من الإجراءات تؤثر على العمل المؤسساتي و هي: إجراءات بداية النشاط التجاري، استخراج تراخيص البناء، توصيل الكهرباء، تسجيل الملكية، الحصول على القروض، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، تنفيذ العقود و تسوية حالات الإعسار.

وبالرغم من مجموع الإصلاحات والإجراءات التي تعلن عنها الجزائر في كل مرة و التي تصب في مسعى تحسين مناخ الأعمال، خاصة منها التي انتهجت منذ سنة 2011 وتنصيب لجنة تحسين مناخ الأعمال في الجزائر سنة 2013، التي تعمل على تقييم الوضع الحالي وإعداد تقارير دورية عن ذلك، بالإضافة إلى دور الإعلام والاتصال بالهيئات العالمية المتخصصة من أجل إطلاعها على أهم الإصلاحات المنجزة لتحسين مناخ الأعمال.

إلا أن كل ذلك لم يكن كافيا و لم يساهم في تحسين رتبة الجزائر عالميا في هذا المجال، بحيث تحتل كل سنة ذيل الترتيب بل على العكس هي في تدهور مستمر، فقد حققت سنة 2008 الرتبة 125 من مجموع 175 دولة، ثم تدهورت إلى الرتبة 154 عالميا من مجموع 189 دولة، حسب مؤشر تسهيل أداء الأعمال للبنك العالمي في أكتوبر 2014، بحيث عرفت تدهورا في مختلف فروع هذا المؤشر أهمها مؤشر استخراج التراخيص و مؤشر حماية المستثمر.

إن مختلف هذه النتائج التي تحققها الجزائر في هذا المجال لا تشجع على تسهيل تدفقات استثمارية أجنبية مباشرة مهمة، كما أنها تعمل على توجيه هذه الاستثمارات نحو قطاع أساسي وهو قطاع المحروقات، و حسب البنك العالمي فقد اتخذت الجزائر عشرة إصلاحات فقط خلال كل الفترة التي صدر فيها تقرير أداء الأعمال في العالم، أي منذ سنة 2005 في حين أدخلت مصر 25 إصلاحا خلال نفس الفترة والمغرب 21 إصلاحا وتونس 18 إصلاح.

ومن خلال ما سبق ارتأينا تقديم مجموعة من الاقتراحات في هذا المجال منها:

- ضرورة وجود إرادة صارمة من أجل كشف أسباب التماطل والبطء الذي يميز العمل الإداري المعني بتجسيد الإصلاحات على أرض الواقع، ومحاربة مختلف أسباب انتشار الفساد في الأوساط الإدارية، كما أن تحقيق هذا الهدف يتطلب تطوير رؤية واضحة المعالم، مع ضرورة تسويق صورة جيدة على الجزائر لدى المستثمرين الأجانب؛
- ضرورة تحقيق التنسيق بين صياغة الإجراءات القانونية وكيفية تطبيقها على أرض الواقع؛
- كما يتطلب الأمر في ظل احترام المنافسة نتيجة الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية خصوصا، أن تتدخل الحكومة لإتاحة المرافق والهياكل القاعدية الجيدة وتوفير مختلف الخدمات لصالح المؤسسات خاصة منها الصغيرة

والمتوسطة، ومنها تسهيل إتاحة الحصول على القروض الميسرة وتطوير مستوى التكوين التقني.

2- تنويع الصناعة في إطار الإستراتيجية الصناعية الجديدة :

أطلقت الجزائر منذ سنة 2007 إستراتيجية جديدة مست قطاع الصناعة لما يعرفه هذا القطاع من تحولات وتطورات هامة في مختلف أنحاء العالم، وباعتبار أيضا أن هذا القطاع من أهم القطاعات التي ستواجه تهديدات الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي، كما يعتبر في نفس الوقت من أهم القطاعات التي ينبغي التعويل عليها من أجل إحداث النمو الاقتصادي المستديم والمتزايد.

ومن أجل بلوغ ذلك حددت الإستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر التي انطلقت سنة 2007 برنامجا طموحا، يتضمن ضرورة تحديد مجموع الفروع الصناعية الواجب تنميتها، وقد تم اختيار منها الأكثر أولوية، وهي الصناعات الميكانيكية والصناعات الكيميائية والصناعات الغذائية، كما يتضمن تنمية أنشطة المناولة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وبالرغم من أهمية ما جاءت به هذه الإستراتيجية*، التي تهدف أساسا إلى تنمية القاعدة الصناعية خارج المحروقات والتقليص من التبعية لقطاع المحروقات، إلا أنها تتطلب تقييما لما تم تحقيقه، وفي هذا المجال ينبغي إلقاء الضوء عدد من النقائص التي تكتنفها ومنها ملاحظة التأخر الكبير في إطلاقها خاصة وأنه صادف بداية التفكيك الجمركي على الواردات الأوروبية.

يضاف إلى ذلك أن هذه الإستراتيجية ورغم مرور سنوات من إطلاقها إلا أن نتائجها لم تظهر بعد، خاصة وأن تحقيق ولو جزء من أهدافها الإستراتيجية يعتبر أمرا ضروريا ورهان ينبغي كسبه من أجل استدراك التأخر الذي يعرفه قطاع الصناعة في الجزائر.

غير أن الواقع يدل على خلاف ذلك، فبعدما خصصت الدولة غلافا ماليا بلغ 1100 مليار دينار خلال السنوات الأخيرة لصالح القطاع الصناعي العمومي من أجل تحسين وضعيته المالية والسماح له بأن يلعب دوره الاقتصادي، يضاف إلى ذلك تخصيص التزامات بنكية قدرت بـــ 2100 مليار دينار لصالح هذا القطاع، وكانت الحكومة تطمح من كل هذا إلى رفع مداخيل خزينة الدولة من

* أنظر في هذا الصدد كتاب إستراتيجية وسياسات إنعاش و تنمية الصناعة الذي أعدته وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات سنة 2007 والذي أوضح أهم أسس إستراتيجية إنعاش الصناعة بالجزائر.

التحويلات على أرباح مؤسسات القطاع العمومي الصناعي، إلا أن هذه التحويلات إلى الخزينة لم تتعد سنة 2011 مبلغ 1.4 مليار دينار[1].

يمكن في الأخير القول أن إعطاء الأولوية لقطاع الصناعة العمومي في إطار الإستراتيجية الصناعية الجديدة على حساب القطاع الخاص والاستثمار الأجنبي في ظل مختلف التطورات والتحولات الاقتصادية الإقليمية والعالمية الحاصلة سيكون رهانا من الصعب كسبه، لذلك ينبغي إعطاء القطاع الخاص وكذا الاستثمار الأجنبي مكانة أكبر في هذه الإستراتيجية، مع ضرورة أن تلعب الحكومة دورا أكبر في توفير الخدمات الأولية اللازمة لتحديث البنى التحتية للصناعة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يمكن أن يحقق معدلات نمو تدعمها هذه المؤسسات بدلا من الدور الذي تلعبه الدولة بطريقة مباشرة .

3- بحث سبل الانضمام إلى اتفاقية التبادل الحر العربية المتوسطية(اتفاقية أغادير) :

إن التوجه الذي تبنته الجزائر منذ أكثر من عشرية من الزمن خاصة بعد إمضائها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وبلوغ مستويات متقدمة من تفكيك الرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية من أجل تحقيق منطقة التبادل الحر والانضمام إلى منطقة التبادل الحر العربية الكبرى سنة 2009، ومسعاها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يتطلب منها بحث مختلف السبل من أجل تعزيز هذا التوجه خاصة وأن الجزائر تعتبر من أقل الدول في إفريقيا توجها نحو تكوين تكتلات اقتصادية إقليمية.

كما أنها لا تزال غائبة عن فضاء التبادل الحر العربي المتوسطي المعروف باتفاقية أغادير، الذي يضم إلى حد الآن كل من المغرب وتونس والأردن ومصر، إذ يمكن الانضمام إلى اتفاقية أغادير بالنسبة للجزائر إتاحة فرص مهمة لها للاستفادة من مبدأ تراكم المنشأ القطري، لأنها إلى حد الآن تستفيد فقط من مبدأ التراكم الثنائي، بحيث يكون مجال تطبيقه محدود على المنتجات ومدخلات الإنتاج والمواد الأولية التي يكون منشأها الاتحاد الأوربي فقط دون باقي الدول المتوسطية الأخرى، على عكس تراكم المنشأ القطري الذي تستفيد منه الدول المجاورة للاتحاد الأوربي من الشمال وكذا دول المجموعة الأوربية للتبادل الحر وتركيا بالإضافة إلى كل من المغرب وتونس ومصر والأردن بحكم ما يجمعهم في إطار اتفاقية أغادير.

[1] تصريح لوزير المالية خلال لقاء الوزير الأول بمسؤولي المؤسسات الاقتصادية العمومية، على الموقع الالكتروني لوكالة الأنباء الجزائرية يوم 16 ماي 2013، www.aps.dz.

كما أن انضمام الجزائر إلى هذه الاتفاقية سوف لن يكون له جوانب سلبية ومخاوف التعرض لحدة المنافسة من هذه الدول، بحكم ما يجمع الجزائر بهذه الدول في إطار المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر وفي إطار اتحاد المغرب العربي وكذا اتفاقات التبادل الحر الثنائية المبرمة مع كل من تونس والأردن.

خلاصة:

تناول هذا الجزء من البحث دراسة وتحليل أهم الجوانب المتعلقة باتفاق الشراكة الأوربية الجزائرية عموما، ومضمون منطقة التبادل الحر على الخصوص، المزمع إنشاءها تدريجيا بين الطرفين خلال فترة حددت بـــ 15 سنة تدخل حيز النفاذ الفعلي آفاق 2020.

وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من الاستنتاجات نذكر منها ما يأتي:

بالنسبة إلى اتفاق التعاون الأوربي الجزائري قبل اتفاق الشراكة فقد كان يطغى عليه الجانب التجاري في الأساس، كما أن تنفيذ الاتفاق لم يرق إلى مستوى الأهداف المسطرة له في البداية، وبالعكس من ذلك فقد عزز تبعية الجزائر نحو المجموعة الأوربية آن ذاك أكثر فأكثر.

وخلصت الدراسة في هذا الجانب إلى أن النتائج الهزيلة التي حصلتها الجزائر تعود في أسبابها إلى عاملين رئيسيين، عامل نابع من الجانب الجزائري ومتعلق بخصوصيات الاقتصاد الجزائري ككل، بالنظر إلى ارتباطه بالقطاع البترولي وعدم تلمس إرادة جزائرية للتخلص من تبعية هذا القطاع أو توجيهه لخدمة القطاعات الأخرى، بالإضافة إلى التحولات العسيرة التي عرفتها الجزائر بداية من منتصف الثمانينات على الخصوص والتي امتدت آثارها إلى عقد التسعينات.

كما أن هناك عامل نابع من الجانب الأوروبي الذي استطاع إدارة بنود هذا الاتفاق بالطريقة التي تخدم مصالحه أساسا، حتى أن مجموع المزايا التجارية التفضيلية التي نص عليها هذا الاتفاق سواء في القطاع الصناعي أو الزراعي كانت مقيدة بالعديد من الشروط العسيرة والاستثناءات، ومنها نجد المنتجات الجزائرية المشتقة من البترول التي لم يتعامل معها كباقي المنتجات المصنعة وخضعت للعديد من القيود.

أما بالنسبة إلى آثار اتفاق الشراكة في مضمونه المتعلق بإخضاع الواردات الأوربية من المنتجات المصنعة إلى رزنامة التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية، في إطار التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر آفاق 2020، فتشير نتائج التحليل إلى أن الارتفاع الكبير الذي عرفته الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوربي خلال فترة دخول اتفاق الشراكة حيز النفاذ، تعود بالأساس إلى

ارتفاع الطلب المحلي الموجه لاستكمال مختلف المخططات والمشاريع في إطار برامج الإنعاش الاقتصادي التي أطلقتها الجزائر المتزامنة مع فترة التفكيك الجمركي والمرتبط بارتفاع أسعار البترول.

كما استنتجت الدراسة من ذلك أن الجزائر لم تتلمس بعض الجوانب الايجابية لتخفيض الرسوم الجمركية وإلغاءها والتي تكمن نظريا في اتجاه أسعار الواردات إلى الانخفاض، مثل أسعار مدخلات الإنتاج المستوردة أو أسعار المنتجات المحلية المستخدمة لهذه المدخلات، بالرغم من خسارة الجزائر لمصادر مهمة من إيراداتها الجمركية.

أما التفسير الذي تم تبنيه لعدم وجود مثل هذا الأثر فيكمن في عدم كفاءة السوق الجزائرية، ويشهد على ذلك ترتيب الجزائر في مجال التنافسية العالمية خاصة ما تعلق ببند كفاءة السوق، بالإضافة إلى ارتفاع هامش ربح المستوردين والمنتجين المحليين نتيجة قلة المنافسة.

لذلك استنتجت الدراسة أن لجوء الجزائر إلى تقييد وارداتها بداية من سنة 2009 وتعطيل مسار التفكيك الجمركي بداية من سنة 2010 سوف لن يأت بنتائج مهمة ، وأوصت في المقابل أن اتخاذ إجراءات أكثر صرامة من حيث تنظيم السوق المحلية والقضاء على أشكال الاحتكار واتخاذ إجراءات أكثر عملية مثل تنظيم السوق الموازية وتحضير السوق المالي بإجراءات واقعية، والعمل على الاستفادة من تجارب الاتحاد الأوروبي لتحقيق بعض ما سبق، سيتيح فرص أكبر لتحقيق مكاسب التحرير التجاري الأكثر أهمية.

أما ما تعلق بالأثر على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، الذي يمكن أن يحدثه اتفاق الشراكة بشكل عام من خلال المصداقية التي تضفيها مثل هذه الاتفاقات، فبالرغم من الأهمية التي أولتها الجزائر لهذا الجانب والذي قامت بتدوينه في نص اتفاق الشراكة كأحد أهم توصياتها، إلا أنها لم تحقق منه الشيء الكثير.

كما أرجعت الدراسة أسباب هذا الضعف من جهة إلى عدم التزام الاتحاد الأوروبي من جانبه بالمساهمة في جذب استثمارات أوروبية بإمكانها تحقيق بعض المكاسب مثل رفع تنافسية الاقتصاد الوطني، كما قام بذلك تجاه دول أوروبا الشرقية قبل انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي، ومن جهة أخرى إلى ضعف اهتمام الجزائر بتحسين مناخ الأعمال لديها، وعدم اتخاذها إجراءات وتدابير صارمة في مجال محاربة الفساد الإداري والرشوة.

أما عن أسباب عدم وجود هذا الاهتمام، فقد أرجعته الدراسة إلى الموارد المالية المتوفرة من العملة الصعبة بفضل ارتفاع أسعار المحروقات، مما يسمح للاستثمارات العمومية والمشاريع الممولة من طرف الدولة أن تكون بديلا لأي مبادرة خاصة أو أجنبية.

أما عن الأثر على الإيرادات الجمركية، فتشير نتائج التحليل المستندة على إحصاءات سنوية إلى غاية سنة 2014، أن هذه الخسائر وصلت مبالغ معتبرة جدا، كما تعرف نموا مستمرا ومتزايدا وسيكون أكثر حدة خلال السنوات الأخيرة من التفكيك بحيث سيطال المنتجات نهائية الصنع.

كما تناولت الدراسة الأثر القطاعي الذي خصت به قطاع الصناعة على وجه التحديد، وهذا لمجموعة من الاعتبارات الموضوعية، ولخصت الدراسة أهم هذه الآثار في:

أولا: اثر تحرير الواردات من خلال تقييم الأداء التنافسي للصناعة في الجزائر، وقد توصلت الدراسة في هذا المجال إلى أن مختلف الرتب التي تحتلها الجزائر في هذا المجال، لا توحي بوجود أي تقدم لصالح الصناعة الجزائرية تم اكتسابه في ظروف تطبيق الاتفاق، بل على العكس من ذلك إذ في تدهور مستمر.

ثانيا: من خلال اثر الدعم الأوربي للصناعة الجزائرية الذي تلتزم به بموجب الاتفاق، وقد قامت الدراسة بتقييم هذا الدعم من عدة جوانب وخلصت إلى أن هذا الدعم بالرغم من أهميته إلا انه يظل غير كاف لا من حيث الكم ولا المضمون.

كما توضح نتائج الدراسة أن الوضع الجديد الذي يفرزه اتفاق الشراكة عموما والإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات المصنعة الأوربية على وجه الخصوص، سيحدث على الأقل اثرين ذات أهمية كبيرة، أما الأثر الأول فهو ايجابي ويكمن في توقع قيام عدد من المنتجين المحليين – تحت ضغط المنافسة – إلى رفع مستوى الكفاءة بتبني طرق إنتاج أكثر تنافسية من حيث السعر والجودة.

كما سيعمل انخفاض الرسوم الجمركية على الواردات الأوربية من المواد الأولية والوسيطة المحددة في القائمتين الأولى والثانية دورا في ذلك، إذا لم يوجه إلى رفع هامش ربحها.

كما يتوقع أن يتوجه عدد آخر من المنتجين إلى أنشطة إنتاجية أخرى توفر لهم ميزة تنافسية اكبر، وهذا ما سيسمح على المدى المتوسط والبعيد بالاستخدام الأحسن لعناصر الإنتاج المتاحة، ويمكن أن تلعب اتفاقات الشراكة مع المنتجين الأجانب – خاصة منهم الأوربيين – دورا في جلب

التكنولوجيا والاستفادة من المهارات الأجنبية – وكل هذا لن يتحقق كما هو مطلوب إلا إذا ما تدعم بنية قوية من الحكومة عبر تحسين مناخ الأعمال ومحاربة الرشوة وأسبابها.

أما الأثر الآخر فهو سلبي، وإمكانية حدوثه كبيرة جدا بالنظر إلى ضعف تنافسية القطاع الصناعي الجزائري في مختلف فروعه، ويكمن هذا الأثر في غلق العديد من المؤسسات الصناعية تحت ضغط المنافسة.

كما يتوقع أن تقوم العديد من هذه المؤسسات التي لا تقوى على المنافسة بالتحول إلى الأنشطة التجارية التسويقية ضعيفة القيمة المضافة، كمجرد موزعين لواردات السلع الاستهلاكية النهائية، أو التوجه إلى قطاعات اقتصادية أخرى تكون مدعمة بحماية أوفر و/ أو لا تتطلب تكنولوجيا ومهارات تقنية كبيرة، ومنها بعض الأنشطة في قطاعات الأشغال العمومية والخدمات، خاصة تلك التي تشرف عليها الدولة في إطار برامج التنمية كمخططات الإنعاش الاقتصادي والتي يتم تغطيتها بواسطة الخزينة العمومية.

الخاتمة العامة

خاتمة عامة:

انطلاقا من الإشكالية المطروحة في مقدمة هذا البحث، المتضمنة التساؤل حول مدى أثر إقامة منطقة التبادل الحر بين الاتحاد الأوربي والدول العربية المتوسطية على اقتصاديات هذه الأخيرة، ومدى أهمية هذا الأثر على الاقتصاد الجزائري، فقد حاولنا تحليل خصائصه وتقييم أهم التطورات التي شهدها خلال فترة الدراسة، خاصة ما تعلق بتطور مبادلاته التجارية وتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما أن بلوغ عملية التفكيك الجمركي مراحل متقدمة نحو إلغائها الكلي، كان كفيلا بوضع استنتاجات أولية حول الآثار التي يمكن أن يحدثها الاتفاق على الاقتصاد الوطني.

اختبار صحة الفرضيات:

- الفرضية الأولى صحيحة بحيث أن صيغة الشراكة الاقتصادية بين الدول –كما تم تحديد بعض خصائصها – تعتبر إحدى أشكال التكتل الاقتصادي، كما يمكن اعتبار أن نقطة التوافق الأكثر أهمية بينهما تكمن في أن اتفاقات الشراكة تتطلب إقامة منطقة تبادل حر ما بين الطرفين، وهي في نفس الوقت إحدى أشكال التكتل الاقتصادي.
- الفرضية الثانية صحيحة وقد دل على ذلك النتائج الهزيلة التي حققتها اتفاقات التعاون الاقتصادي خلال فترة الثمانينات، كما أن اتفاقات الشراكة الحالية لم تساهم في تقليص الفوارق الاقتصادية بين الضفتين.
- الفرضية الثالثة صحيحة فقد أثبتت الكثير من الشواهد أن من بين أهم عوائق تحقيق الجزائر مكاسب التبادل الحر، يكمن في خصائصها الاقتصادية المتسمة أساسا بعدم التنوع والتبعية لقطاع المحروقات.
- الفرضية الرابعة صحيحة وقد تبين أن عدم تبني إصلاحات اقتصادية وتدابير جدية مرافقة لعملية إلغاء الرسوم على الواردات الأوربية سيؤدي إلى إضعاف الاقتصاد الوطني أكثر فأكثر.

كما توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج يمكن إجمالها على النحو الآتي:

❖ إن للمتغيرات التي شهدها العالم منذ منتصف ثمانينات القرن الماضي على الخصوص، قد أعادت هيكلة النظام الاقتصادي العالمي بالطريقة التي برزت فيها وانتشرت العديد من صيغ التكتلات الاقتصادية الإقليمية، خاصة تلك التي تجمع دولا متباينة بشكل جوهري في مستويات اقتصادياتها، بحيث أصبح هذا التوجه بمثابة الخط الفاصل بينه وبين الاتفاقات المبنية على أساس تفضيلي السائدة خلال الفترة التي أعقبت استقلال

العديد من الدول بداية المنتصف الثاني من القرن العشرين، وقد دعم هذا التوجه مختلف الهيئات خاصة منها التابعة لمنظمة الأمم المتحدة ، ويأتي على رأسها المنظمة العالمية للتجارة.

- لقد أثير جدل كبير حول هذا الاتجاه المتزايد نحو تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية، وهل هو أمر ايجابي أم سلبي وهل يتعارض مع مختلف مبادئ المنظمة العالمية للتجارة ويكبح بلوغ أهدافها المتمثلة أساسا في تحرير التجارة العالمية من مختلف القيود، أم أنه على العكس من ذلك سيساهم في بلوغ هذه الأهداف، إن الواقع الملموس يدل على أن مختلف صيغ التكتلات الإقليمية المنتشرة عبر العالم، قد ساهمت بشكل كبير في تحرير المبادلات التجارية ما بين مختلف دول العالم، وبالتالي في تقليص متوسطات الرسوم الجمركية إلى حدود دنيا، إلا انه يظل مقيد بما تفرضه دول العالم المتقدم اقتصاديا، وبما يتناسب ومتطلباته وخصائصه الاقتصادية، بحيث نلاحظ ميل هائل نحو تحرير المبادلات التجارية في المنتجات المصنعة على حساب المبادلات الزراعية، كما نلاحظ تحول كبير لاستخدام قيود من نوع آخر تكون في العديد من الأحيان أكثر أهمية من استخدام القيود الجمركية، ومنها القيود الكمية وشروط الصحة والصحة النباتية وتعقيد الإجراءات البيروقراطية.
- تعتبر اتفاقات الشراكة صيغة جديدة من صيغ الإقليمية الجديدة التي لم تكن معروفة في السابق، وبالرغم من اعتبارها شكل من أشكال التكتل إلا أنه يصعب إدراجها في سلم التكامل الاقتصادي كأول مرحلة من مراحله، وهي إقامة منطقة التبادل الحر، هذا لأنها تتميز بمجموعة من الخصائص، فهي من جهة تتعدى أن تكون مجرد اتفاق اقتصادي لأنها تشمل كذلك مجالات أخرى كالمجالات السياسية والاجتماعية والثقافية، لكنها في نفس الوقت لا تشمل كل الجوانب الاقتصادية لاقتصارها على حرية تبادل عدد معين من السلع، ويتم عادة استثناء السلع الزراعية، كما لا ينتظر منها الارتقاء في سلم التكامل الاقتصادي بعد مرور فترة معينة، فهي تبقى محصورة في تحرير المبادلات في عدد من المنتجات من الرسوم الجمركية وغير الجمركية ولا تصل إلى حرية انتقال مختلف عناصر الإنتاج مثلا.

- ❖ فشلت مختلف الدول العربية المتوسطية في الاستفادة من المزايا التفضيلية التي نص عليها اتفاق التعاون التفضيلي مع الاتحاد الأوربي، سواء من حيث تنويع اقتصاديات هذه الدول أو من حيث رفع قدراتها التصديرية، باستثناء بعض النتائج النسبية التي حققتها كل من تونس والمغرب في تنمية صادراتها في قطاعات محددة تنتمي أساسا إلى قطاع النسيج والملابس .
- ❖ تعود أسباب فشل الاتفاقات التفضيلية الأوربية الموجهة لصالح الدول العربية المتوسطية، في جانب منها إلى أسباب مصدرها المجموعة الأوربية، فقد عملت هذه الأخيرة على تقييد منح المزايا التفضيلية بما يخدم مصالحها الاقتصادية والسياسية، مثل تقييد حرية الدخول التفضيلي لمختلف صادرات الدول المتوسطية والتي يمكن أن تحقق فيها ميزة نسبية، كبعض المنتجات الزراعية والنسيجية والملابس بالنسبة لعدد من الدول مثل تونس والمغرب ومصر.
- ❖ لم يكن المجال مفتوح للدول العربية المتوسطية في أن تساهم في تحديد إطار اتفاق الشراكة، إذ يتجاهل الاتفاق العديد من الجوانب التي يمكن لهذه الدول استغلالها من اجل تحقيق مجموعة من المكاسب، كما يتجاهل بشكل كبير التفاوت الجوهري في المستوى الاقتصادي بين الطرفين، ويظهر ذلك بوضوح في الصيغة التي تم تبنيها في الاتفاق من أجل إنشاء منطقة تبادل حر أوربية متوسطية.
- ❖ حقق الاتجاه نحو إقامة منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوربي وعدد من الدول العربية المتوسطية تقدما متباينا فيما بينها، ففي حين دخلت منطقة التبادل الحر مع كل من تونس والمغرب حيز النفاذ الكامل وبلوغ الأردن ومصر مراحل متقدمة، تبدي الجزائر موقفا مترددا نحو هذا الاتجاه.
- ❖ في مقابل تحقيق مستويات متزايدة من تحرير المبادلات التجارية الأوربية المتوسطية، إلا أن حصيلة ذلك تبقى هزيلة جدا من جانب الدول العربية المتوسطية على كل المستويات، بحيث لم تساهم في أي تقدم فيما يخص تقليص الفوارق الاقتصادية بين الجانبين، بل على العكس من ذلك، إذ تشير مختلف النتائج أن الفوارق في المستويات الاقتصادية أصبحت أكثر اتساعا لصالح الاتحاد الأوربي الذي عرف كيف يستغل شروط التبادل الحر لصالحه.

- لم تحقق إقامة منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوربي وكل دولة عربية متوسطية إلى حد الآن، أي هدف من الأهداف المعلنة المتضمنة في إعلان برشلونة لسنة 1995، سواء ما نص عليه الاتفاق من ضرورة اهتمام الاتحاد الأوربي بتحديث الهياكل الاقتصادية في هذه الدول، أو بأهمية الأخذ بعين الاعتبار للفوارق في مستوى النمو بين ضفتي المتوسط، أو في دعم التكامل الإقليمي ما بين الدول العربية المتوسطية نفسها بحيث لم تتمكن منطقة التبادل الحر العربية المتوسطية المعروفة اختصارا باتفاقية أغادير إلى حد الآن من تحقيق ذلك.
- تشير مختلف النتائج، استمرار العجز في رصيد المبادلات التجارية بين الاتحاد الأوربي ومختلف الدول العربية المتوسطية بشكل متزايد، وهي إحدى خصائص المبادلات التجارية بين الطرفين التي لم يتمكن اتفاق الشراكة من تداركها، ويمكن إرجاع ذلك إلى ضعف العرض الإنتاجي لهذه الدول، بالإضافة إلى صعوبة نفاذها إلى الأسواق الأوربية لأسباب تنافسية وأخرى تقييدية حمائية، بحيث لم يتم أخذها بعين الاعتبار عند صياغة طريقة الإعداد لإنشاء منطقة التبادل الحر الأوربية المتوسطية.
- تدل مختلف النتائج تكريس نموذج التقسيم الكلاسيكي للعمل على نمط دول شمال/جنوب، بحيث تتميز صادرات الدول العربية المتوسطية نحو الاتحاد الأوربي بقلة تنوعها وضعف مستواها التكنولوجي وقلة جودتها مع كثافة استخدامها لعنصر العمل، في حين عرفت العديد من التكتلات الإقليمية الاقتصادية تحسنا في هذا المجال.
- لم يساهم إلى حد الآن التوجه المتسارع نحو إنشاء منطقة التبادل الحر بين الطرفين، في جعل الدول العربية المتوسطية منطقة استقطاب للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتكمن بعض أسباب ذلك في عدم اهتمام دول الاتحاد الأوربي بالاستثمار في هذه الدول باستثناء بعض القطاعات كالمحروقات والخدمات المالية، كما تكمن في ضعف التكامل البيني العربي، بالإضافة إلى الاستعداد المحتشم في تبني هذه الدول لإصلاحات جادة في ما يتعلق بالشفافية ومحاربة الفساد الإداري وتحسين مناخ الأعمال.
- يلاحظ عدم تحقيق الدول العربية المتوسطية ومنها الدول ذات ميزة تنافسية في تصدير المنتجات الزراعية، لنتائج إيجابية ملموسة في هذا المجال خاصة منها المغرب،

بحيث تبقى تنحسر في عدد محدود جدا من المنتجات وبكميات تصديرية محدودة ومتحكم فيها من جانب الاتحاد الأوربي.

- ❖ تزايد العجز التجاري في المنتجات الزراعية من الطرفين بطريقة تهدد الأمن الغذائي للدول العربية، في الوقت الذي يفرض فيه الاتحاد الأوروبي قيود غير جمركية صارمة وفي ظل الخصائص الاقتصادية للدول العربية.
- ❖ إن قيام تجارة حرة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية سوف يسبب مشاكل اقتصادية على المدى القصير والمتوسط في العديد من الدول العربية، وزوال منشئات صناعية غير قادرة على المنافسة، كما تتحمل هذه الدول خسائر هامة في خزينتها العمومية جراء انخفاض إيراداتها الجمركية، وهي كلها تهديدات مؤكدة لا مناص منها، في المقابل تبدو المكاسب ضعيفة – وفي معظم الأحيان – مشروطة كما أن تحققها لا يكون إلا على المدى الطويل، وهي غير مؤكدة في كل الأحوال، بحيث يظل مرهون بجدية الإصلاحات الاقتصادية التي تقوم بها هذه الدول، برامج تأهيل قطاع الصناعة عموما، والمؤسسات الاقتصادية على الخصوص، وجدية العمل على تحسين بيئة الأعمال.
- ❖ إن قيام التبادل الحر التدريجي بين الاتحاد الأوروبي والجزائر سيعرض هذه الأخيرة إلى تهديدات مؤكدة على المدى القصير والمتوسط، بينما يظهر أن الفرص تبقى غير مؤكدة وتحققها منوط بمجموعة من الشروط تظهر نتائجه على المدى الطويل، ويأتي هذا في ظل خصائص الاقتصاد الجزائري الذي يغيب عنه التنوع في الإنتاج والتصدير إذ يبقى مرتبط بشكل أساسي بمستويات أسعار البترول مما يجعله أكثر الدول العربية تهديدا.
- ❖ يصعب في حالة الجزائر إرجاع سبب تزايد الواردات من الاتحاد الأوروبي فقط إلى الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية، في إطار التحضير لإقامة منطقة التبادل الحر، وهذا بالنظر إلى ضخامة المشاريع التي أقدمت عليها الدولة في إطار مخططات الإنعاش الاقتصادي، وفي ظروف تزايد الإيرادات البترولية، لهذا نجد أن الأثر الإنشائي (خلق التجارة) في حالة الجزائر غير بارز.

- ❖ أن تخفيض الرسوم الجمركية على الواردات الأوروبية لم ينتج عنه انخفاضا ملموسا في أسعار مختلف السلع في الجزائر، خاصة منها المستوردة من الاتحاد الأوروبي أو تلك المصنعة محليا التي تستخدم مدخلات أوروبية، مما يقلل من أهمية مكسب زيادة الرفاهة الاقتصادية لصالح المستهلك الجزائري.
- ❖ لم يحقق اتفاق الشراكة عموما والاتجاه نحو تحرير المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي، الأثر المرغوب فيما يتعلق بتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر، ويعود ذلك لعدم اهتمام الاتحاد الأوروبي بالاستثمار في الجزائر إلا ما تعلق بقطاع المحروقات، كما يعود ذلك إلى عدم إقدام الجزائر بشكل ملموس على تحسين مناخ الأعمال وتقليص ظاهرة تعاطي الرشوة وإضفاء الشفافية في المعاملات الاقتصادية، وما يدعم ذلك هو وجودها عبر مختلف السنوات في ذيل الترتيب العالمي في هذا المجال.
- ❖ تتحمل الجزائر خسائر هامة من حيث حصيلتها الجمركية قدرت إلى غاية نهاية سنة 2014 بحوالي 8.5 مليار دولار، دون أن يقابله تحسن في مستوى رفاهة المستهلك الجزائري، نظرا لعدم تلمس انخفاض محسوس في أسعار المنتجات المستوردة من الاتحاد الأوربي كنتيجة لتخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها.
- ❖ تدل مختلف مؤشرات التنافسية في قطاع الصناعة التحويلية في الجزائر عن عدم وجود أي تحسن في أدائه، بل على العكس من ذلك فهو في تدهور مستمر ويصنف في كل مرة في ذيل الترتيب العالمي، مما يجعلنا نتوقع أن تكون تهديدات إقامة منطقة التبادل الحر أكثر حدة وسلبية، في ظل غياب فاعلية الدعم الأوروبي في إطار برامج تأهيل الصناعة الجزائرية.
- ❖ يحدث الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على الواردات المصنعة الأوربية أثرين ذات أهمية كبيرة على القطاع الصناعي الجزائري خارج قطاع المحروقات، ويعتبر الأثر الأول ايجابي ويكمن في توقع قيام عدد من المنتجين المحليين – تحت ضغط المنافسة – إلى رفع مستوى الكفاءة بتبني طرق إنتاج أكثر تنافسية من حيث السعر والجودة، كما يتوقع أن يتوجه عدد آخر من المنتجين إلى أنشطة إنتاجية أخرى توفر لهم ميزة تنافسية اكبر، وهذا ما سيسمح على المدى المتوسط والبعيد بالاستخدام الأحسن لعناصر الإنتاج المتاحة، أما الأثر الآخر فهو سلبي، وإمكانية حدوثه كبيرة جدا بالنظر إلى ضعف

تنافسية القطاع الصناعي الجزائري في مختلف فروعه، ويكمن اساسا في غلق العديد من المؤسسات الصناعية تحت ضغط المنافسة.

- ❖ على الجزائر رفع عدد من التحديات من أجل تحقيق بعض مكاسب التبادل الحر الأوربي المتوسطي ومنها بحث سبل الانضمام إلى اتفاقية التبادل الحر العربية المتوسطية المعروفة اختصارا باتفاقية أغادير وبالتالي إتاحة فرص مهمة لها للاستفادة من مبدأ تراكم المنشأ القطري بدلا من استغلال تراكم المنشأ الثنائي الذي لا يحفز المستثمرين الأجانب للاستثمار بالجزائر ويفضلون الاستثمار في الدول المجاورة كالمغرب وتونس ومصر والأردن وهي كلها أعضاء في اتفاقية أغادير.

التوصيات:

في ضوء مختلف هذه النتائج، بات من الواضح بحث مختلف السبل من أجل تقليص تهديدات هذا الاتفاق وزيادة الفرص التي يتيحها، ولتحقيق ذلك نرصد عدد من الاقتراحات:

على المستوى الوطني:

- ضرورة توفير بيئة ملائمة للاستثمار.
- ضرورة بحث مختلف أسباب تحسين رتب الجزائر فيما يتعلق بتنافسية اقتصادها في مختلف المجالات وهذا من أجل تحسين جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية والمحلية؛
- ضرورة الاتجاه الجاد نحو تنويع الاقتصاد الجزائري وتنويع مصادر تمويله.

على المستوى القطاعي:

- الإسراع في تحقيق نتائج الإستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر التي شرع في تبنيها بداية 2007 وارتكزت على هدف تنويع الصناعة الجزائرية؛
- ضرورة تبني سياسات تجارية وإجراءات واضحة من أجل اجتناب أثر تحول التجارة التي يمكن أن تحدثها إقامة منطقة التبادل الحر بين الطرفين، وهذا حتى لا يكون الاتحاد الأوروبي الطرف المستفيد من مكاسب التبادل الحر، ويمكن بلوغ ذلك من خلال الدخول في اتفاقات إقليمية بشكل انتقائي مع شركاء اقتصاديين آخرين، خاصة وأن الجزائر تعد من الدول الأقل اندماجا ضمن هذه الاتفاقات في العالم، أو

على الأقل تفعيل الاتفاقات الحالية منها المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، وكذا اتحاد المغرب العربي، مع ضرورة بحث مختلف السبل المتاحة لدعم برامج تأهيل الصناعة الوطنية من خلال اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على الخصوص واستخدام الاستثناءات التي يتيحها هذا الاتفاق لحماية الصناعة المحلية.

- اتخاذ مختلف التدابير اللازمة من أجل توجيه الدعم الذي يقدمه الاتحاد الأوروبي نحو مختلف القطاعات الاقتصادية في الجزائر، والاستفادة القصوى من التجربة الأوروبية فيما يتعلق بتأهيل الصناعة الوطنية على الخصوص، ومنه بحث سبل العمل مع الجانب الأوروبي لتوجيه هذا الدعم نحو المجالات الأكثر أولوية وتجنب جعل هذا الدعم مجرد إنفاق مالي على مختلف الخدمات الاستشارية ونفقات التنقل والإقامة، فالجزائر ليست بحاجة لأموال سائلة بقدر حاجتها إلى التقنية والتكوين والتدريب وإلى كيفيات تحقيق عدالة أكبر في تسيير المال العام وتحسين مناخ الأعمال.

قائمة المراجع●

المراجع بالعربية:

الكتب:

- أبو ستيت فؤاد، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية 2004.
- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، القاهرة، مكتبة مدبولي،2002.
- أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية.
- بشارة خضر،أوروبا من اجل المتوسط :من مؤتمر برشلونة إلى قمة باريس 1995 – 2008 ،ترجمة سليمان الرياشي، مركز دراسات الوحدة العربية،بيروت،لبنان،2010.
- توفيق المدني، المغرب العربي و مأزق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، دار لبنان للطباعة و النشر، بيروت، الطبع الأولى، 2004.
- حسين عمر، الجات و الخصخصة، دار الكتاب الحديث، القاهرة 1997.
- سامي عفيفي حاتم، التكتلات الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، القاهرة، بدون ذكر دار النشر، الطبعة الرابعة، 2003.
- صفوت عبد السلام عوض الله، تقويم تجربة التكامل الاقتصادي لدى مجلس التعاون الخليجي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.
- عبد الحميد عبد المطلب، السوق العربية المشتركة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.
- علي القزويني، التكامل الاقتصادي الدولي والإقليمي في ظل العولمة – الكتاب الأول – طرابلس، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، 2004.
- عماد الليثي، بعد نصف قرن، التكامل الاقتصادي العربي، القاهرة، دار النهضة العربية، 2003.
- فتح الله ولعلو، الاقتصاد العربي و المجموعة الأوروبية، المصنع الحديث للتجليد، عمان، 1982.

- فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي والشراكة الأورومتوسطية، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، المغرب، الطبعة الأولى، 1997.
- محمد بوعشة، العرب و المستقبل في الصراع الدولي،الدار العربية للنشر والتوزيع عمان 2000.
- محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية ومغزاها للتكامل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان،2004.
- محمد رئيف مسعد عبده، التجارة الخارجية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2004.
- موردخاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، تعريب محمد إبراهيم منصور، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية،2007.
- موريس شيف رول–ألن ونترز، التكامل الإقتصادي والتنمية، القاهرة الدار المصرية اللبنانية،2003.

الندوات:

- المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ندوة حول الإطار العام لاتفاقية الشراكة العربية الأوروبية، الجزائر في 27 و 28 و 29 نوفمبر 1999 .
- سيرج بوادفيه، وجهة النظر الأوروبية، من وقائع الندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999، بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية–الأوروبية، تحرير مهدي الحافظ، دار الكنوز الأدبية، بيروت، الطبعة الأولى، 2000.
- محمد جمال الدين البيومي، التعاون مع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على الشركات والمؤسسات العربية، من وثائق ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد...، القاهرة، 28 29 و30 سبتمبر 1996، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 1997.
- محمد محمود الإمام، الشراكة الاقتصادية، من وقائع الندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999، بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية–الأوروبية، تحرير مهدي الحافظ، دار الكنوز الأدبية، بيروت، الطبعة الأولى، 2000.

- نادية مصطفى، تطور السياسات الأوروبية تجاه المنطقة العربية...، من أعمال الندوة المصرية الفرنسية الحادية عشر، بعنوان الاتحاد الأوروبي و الوضع السياسي الجديد ...، 14 و 15 يناير 2004، تحرير وفاء الشربيني 2005.
- ناصيف حتي، مشروع الشراكة الأوربية المتوسطية ، من أعمال المؤتمر الدولي التاسع بعنوان آفاق و ضمانات الاستثمارات العربية الأوربية، مركز الدراسات العربي الأوربي، بيروت في 2001/02/15 .
- يوسف منصور، اتفاقية الشراكة بين الأردن و الاتحاد الأوروبي، من الندوة المنعقدة بباريس في مارس 1999، بعنوان الشراكة الاقتصادية العربية – الأوروبية (تجارب و توقعات)، من تنظيم الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، تحرير مهدي الحافظ.
- ندوة متطلبات التنمية في الشرق الأوسط، إعداد رابطة المعاهد والمراكز العربية للتنمية اقتصادية والاجتماعية، الإسماعيلية، 24 و25 و26 سبتمبر 1996.

الرسائل والأطروحات:

- بوكزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية، دراسة حالة الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2003.
- عمورة جمال، دراسة تحليلية و تقييميه لاتفاقات الشراكة العربية الأورومتوسطية، أطروحة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه فرع تحليل اقتصادي،جامعة الجزائر،2006/2005.
- موساوي محمد، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي وتأهيل الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير غير منشورة،كلية العلوم الاقتصادية...، جامعة الجزائر3، السنة الجامعية 2012/2011.
- هيثم إبراهيم جعفر، مستقبل التعاون الاقتصادي بين سوريا والاتحاد الأوربي...، أطروحة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد، جامعة عين شمس، القاهرة، 2006.

الدوريات والمقالات:

- أحمد فاروق غنيم، مناطق التجارة الحرة، المركز الدولي للدراسات المستقبلية والإستراتيجية، القاهرة، سلسلة شهرية فبراير 2007.
- أحمد فراس العوران، الشراكة الأوروبية المتوسطية...، من مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 18، العدد الأول، 2000.
- أمينة أمين حلمي، الإقليمية مقابل التعددية، جامعة القاهرة، مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية و المالية، العدد 21 فبراير 2003.
- صادق رياض صادق أبو العطاء، العلاقات التجارية بين مصر و الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (1973–2000)، سلسلة مذكرات خارجية، معهد التخطيط القومي، جمهورية مصر العربية، سبتمبر، 2003.
- طارق لطفي، الاتحاد من اجل المتوسط بين النجاح والفشل.
- عبد الفتاح الرشدان العرب و الشراكة الأوروبية المتوسطية، من مجلة مؤتة للبحوث و الدراسات، المجلد 12، العدد 4، سنة 1997، الأردن.
- عرفان تقي الحسيني، الاتحاد الأوروبي و مستقبل التجارة الخارجية العربية، من مجلة بحوث اقتصادية عربية، تصدر عن الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 11، ربيع 1998، القاهرة.
- محمد عبد الشفيع، إدارة التجارة الخارجية، سلسلة قضايا التخطيط رقم 127، معهد التخطيط القومي مصر، سبتمبر 1999.
- محمد محمود الإمام، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 7، ربيع 1997.
- محي الدين توق، الاتحاد من اجل المتوسط من فكرة فرنسية إلى منظور أوربي، من مجلة الأردن للشؤون الدولية، المعهد الدبلوماسي الأردني، العدد 3، مجلد رقم 1، صيف 2008.
- هناء عبيد، السياسة الأوربية تجاه الشرق الأوسط، من الاتحاد الأوربي والشرق الأوسط الواقع واحتمالات المستقبل،مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية لمؤسسة الأهرام (الناشر) ، عماد جاد(المحرر)،القاهرة 2001.

- وفاء سعد الشربيني، الأبعاد الأمنية في اتفاقية المشاركة الأوروبية المتوسطية من دراسات أوروبية، مركز الدراسات الأوروبية، جامعة القاهرة، العدد الأول، نوفمبر 2007.
- وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2012، نشرية نصف سنوية تصدر عن المديرية العام لليقظة الإستراتيجية بالوزارة، رقم 18.
- وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2012، نشرية نصف سنوية تصدر عن الوزارة رقم 22، أفريل 2012 .

التقارير:

- المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين ، المؤشرات الاقتصادية والصناعية في الدول العربية ، المؤشرات الفعلية لسنة 2012، بدون تاريخ نشر.
- المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة..، الخرطوم، أكتوبر 1999.
- تقرير حول حالة تنفيذ برنامج العمل الوطني في مجال الحكامة للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، إعداد التقرير في إطار الآلية الإفريقية من قبل النظراء (MAEP)، نوفمبر 2008.
- صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2012 ، أبو ظبي.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير التجارة والتنمية 2007، جنيف 2008، ص12، من الموقع الرسمي لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

اتفاقات دولية:

- نص اتفاق التعاون بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية و الجزائر لسنة 1976
- نص اتفاق الشراكة الأردنية الأوروبية

- نص اتفاق الشراكة التونسية الأوروبية
- نص اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية المبرم بين الطرفين في افريل 2002
- نص اتفاق الشراكة المصرية الأوروبية
- نص اتفاق الشراكة المغربية الأوروبية

مطبوعات:

- محمد الصمادي، اتفاقيات التجارة الحرة و انعكاساتها على الاقتصاديات العربية، من مطبوعة بعنوان التحولات الاقتصادية العربية والألفية الثالثة، من تأليف أحمد السيد النجار وآخرون الطبعة الأولى، مجموعة من دور النشر، 2004.

مداخلات:

- مداخلة وزير الصناعة، بعنوان مضمون اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية، يوم 2002/01/20، بمقر صحيفة المجاهد.

المراجع باللغة الفرنسية:

Ouvrages:

- Didier Doucet, l'élargissement de l'Europe un risque pour le sud, l'harmattan, Paris, 2001.
- Vincent Caupin, libre échange euro-méditerranéen…, agence française de développement, paris, 2005.
- Youcef ben Abdellah, l'Algérie face a la mondialisation, fondation Friedrich Ebert, Alger 2008.

Rapports

- Agence Nationale de Développement l Investissement, programme quinquennale des investissements publiques 2010-2014, andi 2010.
- Ahmed Gallal et Jean Louis Reffers, crise et voie de sortie de crise…,forum euro-méditerranéen des instituts de sciences économiques (femise), rapport de synthèse 2010,Marseille,
- Algex, Impacts des échanges, Aout 2010.
- Banque d'Algérie, Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie, rapport 2011, mai 2012.
- Charlotte Enilinger et Alées libéralisation du commerce euro méditerranéen revue édité par l'institut national de la recherche agronomique (INRA) Paris N°6/2009 janvier 2010.
- Colin Kirkpatrick et autres, les impacts de durabilité relative a la zone de libre échange euro-méditerranéen, rapport finale de la phase 2 du projet SIA de la ZLEEM, rapport préparé pour la commission européenne, rapport finale pour la phase 2 du projet SIA de la ZLEEM, rapport préparé pour la commission européenne, mars 200**6**
- commission des communautés européennes, rapport annuel du programme MEDA 2000,rapport de la commission au conseil et au parlement européen, Bruxelles 2001
- Délégation de la Commission européenne en Algérie, Rapport annuel de la coopération UE-Algérie, 2008.
- Délégation de la Commission européenne en Algérie, Rapport annuel de la coopération UE-Algérie , édition juillet 2013.
- Direction technique charge de la comptabilité national ,ons, les comptes économiques de 2000 a 2013 ;n°669.
- Emmanuel Noutary, équipe ANIMA, Gérer la transition en méditerranée, étude N° 62,2012
- European commission, l'annuaire d'Eurostat 2010, l'Europe en chiffres, statistiques de l'union européen en 2010.
- European Commission, international trade and foreign direct investment, Eurostat,2013 edition ,
- Fonds monétaire international (FMI), Algérie consultation de 2008 au titre de l'article IV, rapport des services (FMI) note d'information N°09/108, Avril 2009.
- Fonds monétaire international (FMI), Algérie consultation de 2010 au titre de l'article IV, rapport des services (FMI) note d'information n° 11/39, mars 2011.

- Fonds monétaire international (FMI), Algérie consultation de 2011 au titre de l'article IV, rapport des services (FMI) note d'information n° 12/20, janvier 2012.
- Fonds Monétaire international, Algérie questions choisies, Rapport du FMI N°06/101/mars 2006.
- Forum des chefs d'entreprises, plaidoyer du forum pour une politique globale… , mai 2009.
- Florence Jacquet, la libéralisation des échanges agricoles euro-méditerranéennes : un processus lent et asymétrique, in options méditerranéennes, revue du centre international de hautes études agronomique méditerranéennes (CIHEAM), thème du numéro : la connexion agricole Nord-sud, A/90, 2010.
- Françoise Magnan-marionnet et all, le partenariat économique et financier euro-méditerranéen, bulletin de la banque de France, N°168, décembre 2007.
- G-Nancy, B.Kreitem …, Evaluation de l'état d'exécution de l'accord d'association Algérie Euro, Rapport final, Novembre 2009.
- Guiaume almeras, le développement d'entreprise…, in paper iEmed, septembre 2006, institut européen de la méditerranée
- Issam Nedjah , les relations Euro Algériennes, Domitia, N° 10, 2008.
- Jaques ouled aoudia et Laurence tubia, les résultats ambigües de la libéralisation agricole, in problèmes économiques n° 2686, 1er novembre 2000, paris.
- Jaochim Jarrean, economic integration in the Euro Med in CEPII, N07, March 2011.
- Jean Lois Rastain, Agriculture méditerranéenne…, in revue options méditerranéennes, perspectives des politiques agricoles…étude de CEHEAM, série B 2009 n°64.
- jean-louis rastoin et autres, les investissements directes étrangers en Psem , in construire la méditerrané, collection éditée par IPEMED ,2012.
- José maria Garcia Alvarez et alées, mondialisation agricole…, in méditerranéen 2012 édité par CEHEAM, theme de l'année 2012 : ladite méditerranéenne, Paris.
- KLAUS Schwab,the global competitiveness report 2013-2014,world economic forum, geneva,2013.

- Larabi jaidi et ivan martin, Comment faire avancer le statut avancé le statut avance UE-MAROC, DOCUMENTSIEMED, revue publier par l institut européen de la méditerranée(IEMED), mars2010.
- Lionel Fontagné et Necolas Péridy, l'union européenne et le magreb, études du centre de développement, OCDE, 1997.
- Michel Cermak, face au révolution arabes, in point sud (les etudes du cncd), n° 7, mars 2013
- Mohamed chater, instauration d une zone de libre échange et politique d'accompagnement, in revue région et développement n° 19 – 2004, Maroc.
- Ministère de l'industrie et de la pme…, Bulletin d'information statistique de la pme, année 2012, édition avril 2013.
- Office national des statistiques, les comptes économiques en volume de 2000 a 2013,n°670,2014.
- Sami Amine, Accord d'association Algérie 1976, les derniers arrangements, in le Phare, revue mensuelle, CACI, N°21.
- Samir radwan, Jean louis Reffers, forum euro-méditerranéen des instituts économiques, rapport de femise 2004 sur le partenariat euro-med, décembre 2004, Caire.
- Samir radwan et Jean-louis reiffers , rapport du femise 2005 sur le partenariat…,institut de la méditerranée, février 2006,France.
- Youcef ben Abdellah, Mohamed yazid Boumghar, ouverture commercial et compétitive de l'économie….,rapport final, recherche femise n° FEM22-37, Avril 2005.
- Sébastien Abis, Commerce agricole euro-méditerranéen, in les notes d'alerte du CIHEAM, centre international de hautes études agronomique méditerranéennes (CIHEAM), N°81, 28 mai 2012.
- Sébastien ABIS, l'Afrique du nord face à la dépendance céréalière, les notes d'alerte du CEHEAM N° 11-14 janvier 2011.
- Silvia Michilini, (commission européenne), état des lieux des négociations de la zone de libre-échange euro-méditerranéen, in : options méditerranéenne, CIHEAM, thème de numéro : libre échange, agriculture et environnement, série A/N°52, 2003.
- Union européenne, document de stratégie par pays Algérie 2002-2006.
- Vladimir TARDY, l'union pour la méditerranée…, in revue du centre d'études et de recherches internationale CERI, juin 2008.

- Walter kennes, les PVD et l intégration régionale, article paru dans le courrier ACP-UE, N° 165, septembre – octobre 1997.

Colloques:

- Commission européenne, conclusions de la conférence ministérielle euro-méditerranéenne sur l'agriculture (femise), 27 novembre 2003**.**
- Elyes Ghanmi, la coopération euro-méditerranéenne a l'épreuve de la question institutionnelle, communication au colloque organisé par l'institut d'études européennes de l'université de Louvain et les facultés universitaires, Saint-Louis.
- Thierry Apoteker et autres, l'intégration économique régional au moyen orient, in colloque international sur le thème :les nouvelles frontières de l'union européenne, Marrakech, Maroc, 16-17 mars 2005.
- Tancrède Voituriez et autre, libre échange et environnement, Réunion annuelle 21-22 septembre 2001 sur le thème : les stratégies des agents économiques face a l'intégration euro-méditerranéenne, organiser par économie méditerranéen Monde arabe (EMMA), septembre 2001.
- El hadi Makboul, coopération Union Européenne -Algérie, quelles perspectives… ?, conférence sous le thème : l'Algérie au seuil du troisième millénaire ,fondation Frederick Ebert,Berlin ,12sebtembre 2000.
- VEREZ J.C., (avec HUGON P.), "Comparaison des accords de libre échange UE-PSEM et de l'union douanière UE-Turquie", Colloque du GDR du CNRS EMMA, " Bilan des PSEM dix ans après Barcelone ", Université de Galatasaray, Istanbul, 2006
- Jean Yeves Moisseron, le bilan mitige des accords…, in conférence sur le thème « le partenariat euro-méditerranéen, organise par the center of eropean studies et IRD, le Caire 19 et 20 avril 2005,
- Gérard Kebabdjian, économie politique de régionalisme…,colloque de Sousse sur le thème :économie méditerranéenne monde arabe, le 20-21 septembre 2002.
- Centre national de documentation de presse et d'information (ministère de la communication), l'industrie algérienne:enjeux et perspective, mars 2011.

Journal officiel:

- Journal officiel de l'union européenne L 300/5 de 31/10/2006,règlement (CE) n° 1617/2006 modifiant le règlement (CE) n° 1207/2001 en égard du system du cumul pan-euro-méditerranéen de l origine, site web, http://eur-lex.europa.eu.
- Journal officiel de l'union européenne, règlement (CE) n°1638/2006 du parlement européen et du conseil du 24/10/2006, arrêtant des dispositions générales instituant un instrument européen de voisinage et de partenariat, paru le 09/11/2006 sous numéro : L 310.

- journal officiel du grand-duché de Luxembourg(Mémorial) Recueil de législation n°74 ,15 décembre 1977,à partir de la page 2222.

مواقع الانترنت:

- الموقع الإلكتروني لوكالة الأنباء الجزائرية:
  www.Aps.dz
- الموقع الالكتروني:
  http://www.almaany.com
- الموقع الرسمي لوزرة التجارة الجزائرية:
  www.Mincom.dz
- الموقع الالكتروني للمركز الوطني السوري للسياسات الزراعية:
  www.napcsyr
- الموقع الالكتروني الرسمي لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية:
  www.unctad.org
- الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة:
  www.wto.org
- الموقع ويكيبيديا الالكتروني:
  www.wikipedia.org
- الموقع الرسمي لاتفاقية أغادير للتبادل الحر www.agadiragreement.org
- الموقع الالكتروني لقاعدة بيانات البنك العالمي:
  http://donnees.banquemondiale.org/indicateur.