

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة-

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية



انعكاسات الشراكة الأوروبية ومتوسطة على التجارة الخارجية في الجزائر

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: إقتصاد دولي

إشراف الدكتورة:

- ريس حدة

إعداد الطالب:

- هويدي عبد الجليل

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا

مقررا

ممتحنا

ممتحنا

جامعة بسكرة

جامعة بسكرة

جامعة سطيف

جامعة بسكرة

أ.د. صالح مفتاح

د. حدة ريس

أ.د. ليلي قطاف

د. رقية حساني

السنة الجامعية: 2013/2012

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة-

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية



انعكاسات الشراكة الأوروبية ومتوسطة على التجارة الخارجية في الجزائر

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: إقتصاد دولي

إشراف الدكتورة:

- ريس حدة

إعداد الطالب:

- هويدي عبد الجليل

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا

مقررا

ممتحنا

ممتحنا

جامعة بسكرة

جامعة بسكرة

جامعة سطيف

جامعة بسكرة

أ.د. صالح مفتاح

د. حدة ريس

أ.د. ليلي قطاف

د. رقية حساني

السنة الجامعية: 2013/2012

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإهداء

إلى الوالدين الكريمين

إلى جدي وجدتي أطال الله في عمرهما

إلى إخوتي وأخواتي

إلى أخوالي وخالتي وجميع أفراد العائلة

إلى كافة الأهل والأقارب

إلى الأصدقاء والأحباب

إلى كل من علمني حرفاً

أهدي لهم جميعاً هذا العمل المتواضع

محمد الجليل

كلمة شكر وتقدير

بعد شكر الله على ما وهبني من عقل وحسن تدبير لا يفوتني أن أنوه بكل من كان له الفضل والمساهمة من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل، وأن أتقدم إليهم بالامتنان والشكر على ما قدموه لي من معونة ونصح، مما كان له الوقع الحسن في قلبي وتغذية إرادتي وأخص بالذكر

من هؤلاء:

الأستاذة المشرفة الدكتورة ريس حدة، على ما أسدته لي من نصح وتوجيه وإرشاد خلال إعداد

هذه الرسالة

أقول شكراً إلى كل من قدم لي العون والنصح، وإلى من حفزني على العمل.

والحمد لله من قبل ومن بعد، فهو ولي ذلك والقادر عليه

المخلص

شهد النظام الاقتصادي العالمي خلال العقد الأخير من القرن الماضي توجها متزايدا نحو إزالة المعوقات أمام حرية التجارة العالمية وصعودا لظاهرة التكتل بين الدول بغرض تعزيز المصالح الاقتصادية والسياسية للدول المكونة لهذه الترتيبات الاقتصادية ومن بين النماذج الأكثر نجاحا، الاتحاد الأوروبي الذي يرغب في توسيع نفوذه من خلال طرح صيغ مختلفة للتعاون مع دول المنطقة المتوسطية بما فيها الجزائر، وكان مؤتمر برشلونة المنعقد سنة 1995 البادرة الأولى في إطلاق المفهوم الجديد للعلاقات بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية في إطار جديد للعلاقات الثنائية تحت مسمى الشراكة الأورومتوسطية. إن طرح الاتحاد الأوروبي لهذا المشروع، قد أكد ضرورة التحليل الجيد له، لاسيما وان الجزائر كغيرها من الدول المتوسطية قد حاولت التأقلم مع متطلباته قدر المستطاع، لذا فقد جاءت هذه الدراسة للبحث في تطور التعاون الاقتصادي بين الجزائر والاتحاد الأوروبي مع تسليط الضوء على اتفاق الشراكة الأورومتوسطية، وتحليل طبيعة وحجم التأثير المحتمل له على قطاع التجارة الخارجية الجزائرية، وذلك من خلال متابعة ومعاينة ملف هذا القطاع باستخدام التحليل العددي والبياني، حيث بينت النتائج ارتفاع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات إلى الاتحاد الأوروبي، وفي المقابل برزت بعض السلبيات أهمها تركيز الاتفاق على السلع الصناعية التحويلية.

Résume

Le système économique international a connu, durant la dernière décennie du xxème siècle, une orientation croissante vers l'enlèvement des obstacles entravant la liberté du commerce mondial et un progrès du phénomène de groupement afin de renforcer les intérêts économiques. Parmi les exemples réussis, on constate l'union européenne que désire élargir sa domination en proposant des différentes formules de collaboration avec les pays méditerranéens y compris l'Algérie. Le congrès de Barcelone tenu en 1995 a porté la première initiative donnant aux relations entre l'union Européenne et les pays méditerranéens une nouvelle acception dans un nouveau cadre de relations réciproques dénommé "partenariat euro- méditerranéen"

La mise en place de ce projet par l'Union européenne, a confirmé la nécessité d'une analyse exacte, d'autant que l'Algérie, comme d'autres méditerranéens a essayé de s'adapter aux le plus possible exigences, pour cela est venue cette pour chercher le développement de la coopération économique entre l'Algérie et l'Union européenne, en soulignant l'accord de partenariat et d'analyser la nature et la taille l'impact potentiel de son secteur du commerce algérien, Grâce à la consultation et le suivi du dossier de ce secteur en utilisant l'analyse numérique et graphique ou les résultats ont montré l'évolution des exportations algériennes hors hydrocarbures vers l'Union européenne et au contraire apparu quelques inconvénients, se concentré sur l'accord des produits industriels

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
IV	الإهداء
V	كلمة شكر وتقدير
VI	ملخص
VII	فهرس المحتويات
XII	قائمة الجداول
XV	قائمة الأشكال
XVII	قائمة الملاحق
أ	المقدمة العامة
	الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة
2	مقدمة الفصل الأول
3	المبحث الأول: نظريات التجارة الخارجية وسياساتها
3	المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية وأسباب قيامها
3	الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها
5	الفرع الثاني: أسباب قيامها
6	المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية
6	الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية
9	الفرع الثاني: النظرية النيوكلاسيكية
10	الفرع الثالث: النظريات الحديثة
12	المطلب الثالث: السياسة التجارية
12	الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية وأهدافها
14	الفرع الثاني: أنواع السياسة التجارية
17	المبحث الثاني: التجارة الخارجية في ظل التكتلات الاقتصادية
17	المطلب الأول: التكتلات الاقتصادية الإقليمية
17	الفرع الأول: مفهوم التكتلات الاقتصادية وأهمها
20	الفرع الثاني: دوافع قيام التكتلات الاقتصادية وعوامل انتشارها
23	المطلب الثاني: الإقليمية الجديدة
23	الفرع الأول: ظهور الإقليمية الجديدة ومفهومها
25	الفرع الثاني: دوافع ظهور الإقليمية الجديدة
28	الفرع الثالث: خصائص الإقليمية الجديدة وأهم الفروقات بينها وبين التكتلات التقليدية

32	المطلب الثالث: أثر التكتلات اقتصادية على التجارة الخارجية
33	الفرع الأول: الآثار الساكنة
34	الفرع الثاني: الآثار الديناميكية
36	المبحث الثالث: مسائل أولية حول الشراكة
36	المطلب الأول: اتفاقيات الشراكة مقوماتها وموقعها من الفكر التكاملي
36	الفرع الأول: مفهوم اتفاقيات الشراكة
38	الفرع الثاني: المقومات الأساسية لقيام الشراكة
40	الفرع الثالث: موقع اتفاقيات الشراكة من الفكر التكاملي
41	المطلب الثاني: أهداف الشراكة الأورومتوسطية
41	الفرع الأول: الأهداف الاقتصادية والمالية
41	الفرع الثاني: الأهداف السياسية والأمنية
42	الفرع الثالث: الأهداف الاجتماعية، الثقافية والإنسانية
43	المطلب الثالث: الدوافع الدافعة للشراكة الأورومتوسطية
43	الفرع الأول: دوافع الاتحاد الأوروبي
45	الفرع الثاني: دوافع شركاء الاتحاد الأوربي
47	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني: العلاقات الأوروجزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية
49	مقدمة الفصل الثاني
50	المبحث الأول: المنطقة الأورومتوسطية من التعاون إلى الشراكة
50	المطلب الأول: الجذور التاريخية للعلاقات الأورومتوسطية
54	المطلب الثاني: أبعاد عقد الشراكة
54	الفرع الأول: البعد السياسي والأمني
55	الفرع الثاني: البعد الاقتصادي والمالي
59	الفرع الثالث: البعد الاجتماعي والإنساني
59	المطلب الثالث: متطلبات نجاح الشراكة الأورومتوسطية
59	الفرع الأول: من جانب الاتحاد الأوروبي
60	الفرع الثاني: من جانب الدول المتوسطية
63	المطلب الرابع: تحديات تفرضها الشراكة
63	الفرع الأول: مشكلة السوق الوطنية
65	الفرع الثاني: إشكالية قواعد المنشأ

66	الفرع الثالث: انتقائية سلع المشاركة
67	المبحث الثاني: نشأة العلاقات الأوروبية الجزائرية وتطورها
67	المطلب الأول: التعاون الأوروبي قبل مؤتمر برشلونة
67	الفرع الأول: التعاون قبل 1976
68	الفرع الثاني: اتفاق 1976 للتعاون الشامل
71	المطلب الثاني: مؤتمر برشلونة ومسار العلاقات الأوروبية الجزائرية
71	الفرع الأول: مفاوضات الشراكة الأوروبية الجزائرية
72	الفرع الثاني: محتوى اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي
77	المطلب الثالث: تقييم التعاون الاقتصادي والمالي في إطار اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية
82	المبحث الثالث: التحرير التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطار منطقة التبادل الحر
82	المطلب الأول: التحرير التجاري وعود التنمية
85	المطلب الثاني: منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي
86	الفرع الأول: مبادئ منطقة التبادل الحر الأوروبية الجزائرية
86	الفرع الثاني: مراحل التفكير التعريفي في إطار منطقة التبادل الحر
95	المطلب الثالث: الإجراءات الوقائية
95	الفرع الأول: المنتجات الصناعية الزراعية المحولة للتصنيع
98	الفرع الثاني: بالنسبة لمجموع المنتجات
99	خلاصة الفصل الثاني
	الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة واهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها
101	مقدمة الفصل الثالث
102	المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة 1990-2002
102	المطلب الأول: تطور الميزان التجاري خلال الفترة 1990-2002
105	المطلب الثاني: تطور التركيب السلعي للصادرات والواردات 1990-2002
105	الفرع الأول: تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002
108	الفرع الثاني: تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002
111	المطلب الثالث: تطور التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية للفترة 1990-2002
111	الفرع الأول: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات
114	الفرع الثاني: تطور التوزيع الجغرافي للواردات
116	المبحث الثاني: آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على المبادلات التجارية الجزائرية
116	المطلب الأول: الآثار على الميزان التجاري

119	المطلب الثاني: الآثار على الصادرات
119	الفرع الأول: الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية في الفترة 2003-2011
122	الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات
127	المطلب الثالث: الآثار على الواردات
130	المبحث الثالث: الإجراءات المرافقة لإنجاح اتفاقية الشراكة
130	المطلب الأول: إعادة تأهيل النسيج الصناعي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
130	الفرع الأول: أهم برامج التأهيل الصناعي
135	الفرع الثاني: متطلبات تفعيل برامج التأهيل الصناعي
136	المطلب الثاني: تنمية وتطوير القطاع الفلاحي
138	المطلب الثالث: ترقية الصادرات خارج المحروقات
138	الفرع الأول: الإجراءات المؤسساتية
140	الفرع الثاني: الإجراءات التنظيمية
142	الفرع الثالث: التسهيلات المتعلقة بعملية التصدير
143	خلاصة الفصل الثاني
145	الخاتمة العامة
150	قائمة المراجع
162	الملاحق

قائمة الجداول

رقم الجدول	تسمية الجدول	الصفحة
1-1	نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل	7
2-1	عدد التكتلات الإقليمية خلال الفترة 1949-1999	22
3-1	مقارنة بين الصيغتين التقليدية والجديدة للتكامل الاقتصادي الإقليمي	31
1-2	الدول المتوسطة الموقعة على اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي	53
2-2	المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار (MEDA ₁) للفترة 1995-2000	57
3-2	المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار (MEDA ₂) للفترة 2000-2005	58
4-2	تخصيص البروتوكولات المالية المقدمة من المجموعة الاقتصادية إلى الجزائر	70
5-2	المبالغ المخصصة للجزائر في إطار برنامج (MEDA ₁) خلال الفترة 1995-1999	78
6-2	إجمالي برامج التعاون الثنائي للاتحاد الأوروبي (MEDA)	80
7-2	القائمة الأولى من المنتجات الصناعية الخاضعة للتفكيك التعريفي	87
8-2	القائمة الثانية من المنتجات الصناعية الخاضعة للتفكيك التعريفي	88
9-2	القائمة الثالثة من المنتجات الصناعية للتفكيك الجمركي	90
10-2	مخطط الأفضليات التعريفية الممنوحة لمنتجات الصيد البحري ذات المنشأ الأوروبي	92
11-2	مخطط الامتيازات التعريفية الفورية الممنوحة للمنتجات الزراعية المحولة ذات المنشأ الأوروبي	92
12-2	مخطط الأفضلية التعريفية الممنوحة للمنتجات الزراعية ذات المنشأ الأوروبي	93
13-2	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة الثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية)	96
14-2	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية)	97
15-2	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة الثالثة الخاصة بالمنتجات الصناعية)	97
16-2	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثالثة الخاصة بالمنتجات الصناعية)	98
1-3	تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية خلال الفترة 1990-2002	102
2-3	التركيبية السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002	107
3-3	التركيبية السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002	110
4-3	التوزيع الجغرافي للصادرات خلال الفترة 1990-2002	113
5-3	التوزيع الجغرافي للواردات خلال الفترة 1990-2002	115
6-3	تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة 2003-2011	116

قائمة الجداول

119	التركيبية السلعية للصادرات الجزائرية في الفترة 2010-2003	7-3
122	توزيع صادرات الجزائر للاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم للفترة 2010-2003	8-3
124	الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي للفترة 2010-2003	9-3
127	توزيع واردات الجزائر بين الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم للفترة 2010-2003	10-3

قائمة الأشكال

الصفحة	تسمية الشكل	رقم الشكل
32	الآثار الاقتصادية للتكثف الاقتصادي	1-1
103	تطور الميزان التجاري خلال الفترة 1990-2002	1-3
117	تطور الميزان التجاري للفترة 2003-2011	2-3
120	الصادرات الجزائرية للفترة 2003-2010	3-3
122	نمو الصادرات الجزائرية للفترة 2004-2010	4-3
123	يمثل توزيع صادرات الجزائر حسب الدول المستقبلية للسلع الجزائرية لسنة 2010	5-3
125	نمو الصادرات الجزائرية خارج المحروقات الموجهة للاتحاد الأوروبي للفترة 2005-2010	6-3
125	نمو الصادرات الجزائرية الموجهة للاتحاد الأوروبي للفترة 2004-2010.	7-3
126	نسبة توزيع صادرات الجزائر خارج المحروقات بين الاتحاد الأوروبي وبقية العالم.	8-3
128	الواردات الجزائرية للفترة 2005-2010	9-3
129	نمو الواردات الجزائرية للفترة 2004-2010	10-3

قائمة الملاحق

الصفحة	تسمية الملحق	رقم الملحق
162	المخطط العام للتفكيك الجمركي متضمنا القرارات المتعلقة بإعادة النظر في تفكيك التعريفات والتنازلات	01
163	أهم عشر دول مصدرة للجزائر خلال الفترة (2011/1992)	02
165	أهم عشر دول مستوردة من الجزائر خلال الفترة (2011/1992)	03
167	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة (2010-2000)	04

المقدمة العامة

شهدت الساحة الدولية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية تحولات متعددة الأبعاد كان حجم التحولات الاقتصادية فيها أكبر، ولعل أهم الظواهر التي أصبحت تميز الاقتصاد العالمي، تزايد الاعتماد المتبادل، وارتفاع حجم المبادلات الدولية، نتيجة للوفرات في كميات الإنتاج، ومع مرور الوقت بدأ العالم يشهد المزيد من الاندماج للشركات والأسواق والتحرير لكثير من الاقتصاديات، وتدفقات متزايدة لرؤوس الأموال، والسلع والخدمات ورفع القيود والحواجز أمام هذه التدفقات .

لقد أدى تنامي العولمة إلى إحداث ضغوط على الأقطار والتجمعات الإقليمية لتخفف من توجهاتها نحو الداخل، ووضع التبادل الدولي في موقع متقدم، سواء بزيادة الاعتماد على التصدير للخارج والمنافسة على المستوى العالمي، أو فتح حدودها أمام نفاذ السلع والخدمات ورأس المال وقد دعم هذا التوجه الجديد إعلان مراكش 1994/04/15 بقيام المنظمة العالمية للتجارة والتي أرسدت قواعد نظام تجاري جديد تتعدى آثاره الدول الأعضاء بالمنظمة إلى جميع الدول .

و لم تكتفي بعض الدول والتجمعات من مزايا هذه المنظمة الساعية إلى تحديد التجارة الدولية، بل اتجهت إلى فكر جديد تستهدف فيه تحرير التجارة الخارجية ولكن على أساس إقليمي وفي هذا الإطار برزت العديد من التكتلات والنظم والعلاقات الجديدة وهو التوجه الذي اتبعه الإتحاد الأوروبي، حيث ساهم في إحداث جو استثماري تجاري خارج حدوده الإقليمية من خلال اتفاق شراكة اقتصادية أوروبية متوسطة يسعى من خلاله إلى إقامة منطقة تبادل حر بين ضفتي المتوسط، وفقا للمؤتمر الأوروبي المتوسطي الذي قام به الإتحاد الأوروبي في نوفمبر 1995 ببرشلونة، وتم الخروج بإعلان يتمثل في إقامة شراكة دائمة ومستمرة تضمن أمن واستقرار المنطقة، وقد مكن هذا المؤتمر الطرفين من تحديد إطار عام للشراكة، يأخذ بعين الاعتبار ضرورة تأمين المنطقة، كما عملت على تجديد آليات التعاون الاقتصادي والمالي بين الإتحاد الأوروبي، و باقي الدول المتوسطة المعمول بها منذ السبعينات .

إن الجزائر وفي إطار تحولها نحو اقتصاد السوق وتوجهها للتحرير الاقتصادي سعت للاندماج في الاقتصاد العالمي، وعدم البقاء بمعزل عن التطورات الاقتصادية العالمية، وبرز ذلك من خلال الحوار الذي بادرت به مع المجموعة الأوروبية والذي أسفر بعد سلسلة من المفاوضات

عن توقيع اتفاقية الشراكة في 22 أبريل 2002، لتدخل حيز التطبيق في سبتمبر 2005، والتي تسمح بالتحريك التدريجي للتجارة الخارجية مع دول الإتحاد الأوروبي.

أولاً: إشكالية الدراسة

في إطار الهدف العام للدراسة تكون الإشكالية كالتالي :

- ما هي آثار الشراكة الأورومتوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر؟

من خلال هذه الإشكالية يمكن طرح مجموعة من التساؤلات الفرعية نوجزها فيما يلي :

- 1- ما هي أهم ملامح اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية؟ وما الدوافع والأهداف من إقامتها؟
- 2- ما هي أهم التغيرات المرتقبة على طبيعة المبادلات التجارية بين الجزائر والإتحاد الأوروبي في ظل هذه الاتفاقية؟
- 3- ما مدى ضرورة اتخاذ الجزائر لإصلاحات أو إجراءات اقتصادية لمواكبة هذه الشراكة؟

ثانياً: الفرضيات

- 1- تمثل اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية فضاء اقتصادي و سياسي يمكن الأطراف من توسيع معاملاتهم التجارية.
- 2- تتيح اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية للجزائر فرصاً أكبر لزيادة صادراتها اتجاه دول الاتحاد الأوروبي.
- 3- يتوقف نجاح اتفاقية الشراكة على مجموعة الإجراءات والتدابير التي ستتخذها الحكومة والتي ستساعد على استغلال الفرص المتاحة ومواجهة التحديات التي تفرضها الشراكة.

ثالثاً: مبررات اختيار الموضوع

- 1- التزايد المطرد للتجمعات الاقتصادية، والترتيبات الإقليمية التي تكرسها العولمة.
- 2- المكانة الهامة التي تحتلها التجارة الخارجية في عملية التنمية الاقتصادية.
- 3- كون قطاع التجارة الخارجية سيكون أكبر المتأثرين بدخول الجزائر غمار الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي.

رابعاً: أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة في أنها محاولة لمعالجة موضوع الشراكة الأوروبية المتوسطية والتي تجسد أحد الأشكال الحديثة للتكتلات الاقتصادية وباعتبارها مشروعاً يساعد الدول الأعضاء الأوروبية ومنها و المتوسطية من مواجهة التحديات التي يفرضها التنافس الاقتصادي الدولي .

وهي محاولة لتسليط الضوء على انعكاسات هذه الشراكة على التجارة الخارجية للجزائر في ظل ما تفرضه من تحرير للتجارة و رؤوس الأموال .

خامساً: أهداف الدراسة

يمكن بلورة أهداف الدراسة في النقاط التالية :

- 1- دراسة تطور التعاون الاقتصادي بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، مع تسليط الضوء على اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية وبيان الفرص التي يتيحها للاقتصاد الجزائري.
- 2- إبراز آثار اتفاق الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر .
- 3- تحديد أهم الإجراءات و التدابير المتخذة من طرف الجزائر لمواكبة هذه الشراكة.

سادساً: حدود الدراسة

إن مجال الدراسة الذي حاولنا تقديمه، والمتعلق بآثار الشراكة على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر يعتبر واسع، حيث امتد (من بداية تسعينات القرن الماضي حتى سنة 2012) أين عرفت الجزائر تحولات اقتصادية هامة فيما تعلق بالتحرير التجاري، كما شهدت هذه الفترة إطار جديد من العلاقات الأوروبية المتوسطية والتي تجسدت من خلال إعلان برشلونة 1995.

سابعاً: المنهج المتبع

حتى نتمكن من الإلمام بهذا الموضوع واختبار الفرضيات المعتمدة، اعتمدنا في دراستنا هذه على كل من المنهج الوصفي وذلك لوصف الجوانب النظرية للتجارة الخارجية، إلى جانب استخدام كل من المنهجين التحليلي والإحصائي، من خلال استخدام التحليل العددي والبياني للتدفقات التجارية في الجزائر .

ثامنا: الدراسات السابقة

تجدد الإشارة إلى بعض الدراسات التي تناولت جوانب من هذا الموضوع نذكر منها :

شريط عابد: دراسة تحليلية لواقع و أفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية" حالة دول المغرب العربي" أطروحة لنيل دكتوراه دولة غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004/2003، هدفت الدراسة للوصول إلى تحديد طبيعة الدور الذي ستلعبه دول المغرب العربي ومن خلالها الجزائر في العولمة الاقتصادية ومعرفة الحواجز والعراقيل التي تواجه هذا المسعى الذي تدخله دول المغرب العربي من بوابه الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، والوقوف على مجمل التأثيرات الداخلية والخارجية مع تبيان الجوانب العلمية و التكنولوجية الاقتصادية جراء ذلك .

طالبى بدر الدين: الشراكة الأورومتوسطية وآثارها على اقتصاديات المغرب العربي "دراسة حالة القطاع الزراعي في الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2011/2010 وقد هدفت الدراسة إلى إبراز الآثار التي يحدثها اتفاق الشراكة الأورومتوسطية على القطاع الفلاحي، وتقديم صورة عن اهتمام هذا المشروع بالقضايا الفلاحية التي تعيشها دول البحر الأبيض المتوسط، ومنها الجزائر بالإضافة إلى الكشف عن حجم الاستثمار الأجنبي ونوعيته في القطاع الفلاحي، وذلك من خلال متابعة ومعاينة ملف هذا القطاع.

عقبة عبد اللاوي: الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية "دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة للشراكة الأورومتوسطية على الجزائر" رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة ورقلة، 2008/2007. جاءت هذه الدراسة لتسليط الضوء على بعض تجارب التكتلات الإقليمية الجديدة حقيقتها و العوامل الداعمة لها والفرص التي تتيحها والتحديات التي تواجهها من خلال دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك، وبعض الآثار المحتملة للشراكة الأورومتوسطية على الجزائر والاستفادة من تجربة المكسيك، وذلك من خلال التعرض لظاهرة الإقليمية الجديدة والتكامل الاقتصادي مع إعطاء نموذجين لهما (النافتا والشراكة الأورو متوسطية) والوصول في الأخير للآثار المراد دراستها .

تاسعا: تقسيمات الدراسة

من أجل الوصول إلى إجابة على الإشكالية الرئيسية والتساؤلات الفرعية قمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى ثلاث فصول رئيسية كالتالي :

الفصل الأول: وجاء بعنوان "الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة" وقد تناولنا في المبحث الأول منه نظريات التجارة الخارجية وسياساتها، أما المبحث الثاني فقد تناولنا من خلاله واقع التجارة الخارجية في ظل التكتلات الاقتصادية، وتطرقنا في المبحث الثالث إلى مسائل أولية حول الشراكة .

الفصل الثاني: وجاء تحت عنوان "العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية"، حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى تطور العلاقات بين ضفتي المتوسط من التعاون إلى الشراكة، بينما تناولنا في المبحث الثاني نشأة العلاقات الأورو-جزائرية وتطورها، في حين تطرقنا في المبحث الأخير من هذا الفصل إلى التحرير التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطار منطقة التبادل الحر.

الفصل الثالث: وجاء بعنوان "التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة وأهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها" وقد تطرقنا في المبحث الأول منه إلى تطور التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (1990-2002)، بينما تناولنا في المبحث الثاني آثار الشراكة الأورو متوسطية على المبادلات التجارية الجزائرية، وتطرقنا في المبحث الثالث إلى الإجراءات المرافقة لإنجاح اتفاقية الشراكة.

وتوجنا البحث بخاتمة عامة، تناولنا فيها أهم نتائج الدراسة وكذا طرح لمجموعة من التوصيات والمقترحات.

الفصل الأول

الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

مقدمة الفصل الأول

شهد النظام الاقتصادي عامة والنظام التجاري خاصة العديد من التحولات والتطورات، أدت إلى التآكل السريع للحواجز الجمركية التي تحد حركة التجارة الدولية في مجال السلع والخدمات ومن أبرزها الاتجاه المتزايد إلى تكوين الكيانات الاقتصادية بمختلف أنواعها بين الدول والتي من بينها الاتحاد الأوروبي الذي خطى خطوات أوسع في مجال التكامل الاقتصادي والذي يسعى إلى توسيع نفوذه من خلال طرح مشاريع للتعاون والشراكة مع تجمعات إقليمية أو دول منفردة في إطار نسق جديد من التكتلات يضم ضمن أطرافه دولاً متقدمة وأخرى نامية.

ظهرت الشراكة منذ سنوات التسعينات بمفهوم جديد ارتبط بالعوامة والانفتاح الاقتصادي وتطبيق قواعد السوق الحر، مؤدية إلى إحداث تغيير كبير في مفهوم التكامل الاقتصادي الذي ساد العلاقات الاقتصادية الدولية سابقاً، حيث جاءت لتعزيز أوامر التعاون بين الدول المتقدمة والنامية، عكس المفهوم التقليدي الذي ارتكز على العلاقات القائمة بين الدول المتقدمة والنامية مع بعضها البعض، ليضع بمفهومه الجديد تحديات أمام اقتصاديات الدول النامية بما فيها دول جنوب البحر المتوسط.

وسيتضمن هذا الفصل تناول الإطار العام لكل من التجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة من خلال ثلاثة مباحث كالتالي:

المبحث الأول: نظريات التجارة الخارجية وسياساتها.

المبحث الثاني: التجارة الخارجية في ظل التكتلات الاقتصادية.

المبحث الثالث: مسائل أولية حول الشراكة.

المبحث الأول: نظريات التجارة الخارجية وسياساتها.

تعتبر التجارة الخارجية أهم صور العلاقات الاقتصادية الدولية، وتحث دورا حيويا ومؤثرا في النشاط الاقتصادي لمختلف دول العالم سواء المتقدمة منها أو المتخلفة وذلك لارتفاع نسبة ما تشكله التجارة الخارجية ضمن الناتج القومي الإجمالي لمختلف هذه الدول، والتي تعتمد في رسم علاقاتها الاقتصادية عامة وفي مجال التجارة الخارجية بصفة خاصة على السياسات التجارية، والتي تتراوح بين الحرية والتقييد وفق التوجه الاقتصادي لكل دولة.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية وأسباب قيامها

تعتبر التجارة الخارجية همزة الوصل بين الدول باختلاف سياساتها وقوانينها وإيديولوجياتها، ذلك أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن بعضها البعض متبعة في ذلك سياسة الاكتفاء بصورة شاملة ولفترة طويلة.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها

تعرف التجارة الخارجية أو الدولية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية (1).

ويخضع مصطلح التجارة الخارجية شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه وللصور التي يتألف منها وفي هذا الخصوص يمكن التفرقة بين:

- المعنى الضيق لمصطلح "التجارة الخارجية" والذي يغطي: عمليات بيع وشراء السلع وتأدية الخدمات التي تتم بين أطراف يقيمون في دول مختلفة، ويطلق على عمليات بيع السلع أو تأدية الخدمات في هذا المجال "الصادرات"، وعلى عمليات شراء السلع أو تلقي الخدمات باسم "الواردات".

أي أنها تغطي كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة .

- بينما يغطي اصطلاح " التجارة الخارجية" بالمعنى الواسع كلا من:

- الصادرات والواردات المنظورة (السلعية).

- الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمية).

- الهجرة الدولية أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة.

- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

¹ - موسى مطر وآخرون، التجارة الخارجية، ط1، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص13.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

وأمام هذا التباين في المفهوم اتجه بعض المفكرين إلى استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، بينما أطلق مفهوم التجارة الدولية للدلالة على التجارة بالمعنى الواسع لها¹.

وقد ازدادت التجارة الخارجية أهمية نظرا لتوفر فوائض في دول ونقصها في دول أخرى، حيث تقوم التجارة الخارجية بمهمة تبادل الفائض بالحاجيات المطلوبة. وبالتالي فهي تمكنا من إشباع بعض الحاجات التي ما كان من الممكن إشباعها لو لم يقيم تبادل تجاري بين الدول مع بعضها البعض ذلك أن دول العالم تختلف فيما بينها من حيث مزاياها الطبيعية المكتسبة.

كما تساهم في فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، خاصة بعض المنتجات الصناعية التي تتطلب أسواق واسعة لتصريف إنتاجها ذلك أن الإنتاج فيما يتم على نطاق كبير، وهو ما لا توفره أغلب الأسواق المحلية.

بالإضافة إلى أن التجارة الخارجية تمكن كل دولة من الوصول إلى الاستغلال الفعال والأمثل لمواردها الطبيعية أو المكتسبة، بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج ممكن وهو ما يحفز دولة كاستراليا مثلا: والتي تمتلك مساحات شاسعة من المراعي تستغلها في تربية أعداد هائلة من الماشية، لذا نراها تنتج كميات لا حصر لها من اللحوم والصوف والألبان والتي تقوم بتصدير الجزء الأكبر من إنتاجها إلى جميع دول العالم.

وتتجلى أهمية التجارة الخارجية كذلك في زيادة نسبة التبادل التجاري الدولي في مجال السلع والخدمات وتطور أهميتها يوما بعد يوم، حيث كان ارتفاع هذه النسبة خلال العقود الثلاثة الأخيرة كبيرا جدا ليس بالنسبة للدول المتقدمة فقط، والتي تصل نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي إلى 50% بل وبالنسبة للدول السائرة في طريق النمو أيضا مثل الصين².

¹ - سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية "مبادئ الاقتصاد الدولي" ج1، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص89.

² - Jean Louis Michelle, Thierry Mayer : "Economie Internationale", éditions Dalloz, Paris, 2005, p15

وما يمكن قوله هو أنه بفضل التجارة الخارجية يصبح أي مورد لأي دولة ذات نفع كبيرا إذا أحسنت استغلاله لاكتفائها الذاتي، وبفضل التجارة الخارجية تصدره إلى باقي دول العالم¹.

الفرع الثاني: أسباب قيامها

يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية إلى العوامل التالية² :

- صعوبة تحقيق الاكتفاء الذاتي: إذ أنه ليس باستطاعة أي دولة الاعتماد الكلي على نفسها، وذلك نظرا لعدم التكافؤ في توزيع عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.

- اختلاف تكاليف الإنتاج: وهو ما يعد دافعا للتجارة بين الدول، وبشكل خاص تلك الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات أقل وفرة.

- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة القهوة كالبرازيل فيجب عليها أن تتخصص بهذا النوع من الإنتاج، وتستورد المنتجات التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط مثلا.

وبالإضافة إلى الأسباب التي ذكرناها هناك الأسباب السياسية، حيث ظهر اتجاه جديد متزايد من قبل بعض الدول باتخاذ التبادل التجاري وسيلة للاستيلاء والسيطرة الاقتصادية على دول معينة وذلك لأسباب سياسية خاصة³.

¹ - موسى مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 16.

² - نفس المرجع، ص 17.

³ - جاسم محمد، التجارة الخارجية، دار زهران للنشر، عمان، الأردن، 2006، ص 13.

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

تكفلت ما تعرف باسم "نظريات التجارة الخارجية" بتفسير أسباب قيام التبادل التجاري الدولي أو التجارة الخارجية وينحصر تفسيرها العام في سبب واحد وهو قيام التخصص الدولي، وفيما يلي نتعرض باختصار لأشهر النظريات في مجال التجارة الخارجية .

الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية:

يطلق اصطلاح "النظرية الكلاسيكية" في مجال التجارة الخارجية إلى مجموعة الآراء والأفكار التي سادت خلال الفترة منذ منتصف القرن الثامن عشر وحتى منتصف القرن العشرين تقريبا بشأن كيفية قيام التبادل الدولي وتفسيره، وتتمثل هذه النظريات فيما يلي:
أولاً: نظرية الميزة المطلقة (آدم سميث):

في نهاية القرن الثامن عشر وفي كتابه "ثروة الأمم قدم آدم سميث نظريته في التجارة الخارجية والتي عرفت بنظرية (النفقات المطلقة) أو (المزايا المطلقة)¹.
ومن خلال هذه النظرية يفسر آدم سميث قيام التجارة الخارجية إلى اختلاف النفقات المطلقة لإنتاج السلع في الدول المختلفة، حيث يتم تخصص كل دولة من هذه الدول بإنتاج السلعة أو السلع التي تكون نفقة إنتاجها فيها أقل من نفقة إنتاجها في الدول الأخرى، في حين تستورد الدولة المعنية السلع التي تكون السلع التي ترتفع لديها نفقات إنتاجها من الدول التي تكون نفقات إنتاج هذه السلع فيها أقل²، وقد اعتبر آدم سميث أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار العمل اللازم لإنتاج السلعة، وحسب هذا المفهوم فإن السلع ستتبادل وفقاً لنسبة العمل المستخدمة في إنتاجها، ونأخذ المثال التالي للتوضيح:

لدينا بلدان هما الولايات المتحدة الأمريكية ومصر، ينتجان سلعتان هما القمح والقماش، وأن نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل.

¹-إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2008، ص 24.

² - فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، ط1، مؤسسة الوراق للنشر، عمان، 2001، ص 57 .

جدول رقم (1-1) نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل

البلد	السلعة	القماش	القمح
الولايات المتحدة الأمريكية		160	50
مصر		140	60

المصدر: مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص 30. يتبين من خلال الأرقام أن الولايات المتحدة سوف تخصص في إنتاج القمح، لأن نفقات إنتاجها فيها أقل من نفقات إنتاجه في مصر، وبالمقابل تخصص مصر في إنتاج القماش لأن نفقات إنتاجه لديها أقل في نفقات إنتاجه في الولايات المتحدة، وتقوم كل دولة منها بتصدير الفائض إنتاجها للأخرى.

ثانياً: نظرية الميزة النسبية (دافيد ريكاردو):

بين آدم سميث أنه ستكون للتجارة الخارجية ما بين دولتين فائدة لكلا الدولتين إذا كان لكل منها ميزة مطلقة على الدولة الأخرى في إنتاج إحدى السلعتين.

ولكن بنقدم ديفيد ريكاردو لنظريته الجديدة، وإن لم يعترض على تحليل آدم سميث في تفسير قيام التجارة الخارجية، ولكنه أثار نقطة هامة وهي ماذا يحدث لو أن إحدى الدولتين كانت تتفوق تفوقاً مطلقاً على الدولة الأخرى في إنتاج السلعتين؟ هل هناك فوائد من قيام التجارة الدولية في هذه الحالة؟

يؤكد ريكاردو في هذه الحالة من خلال طرحه مبدأ الميزات النسبية على إمكانية قيام تبادل تجاري بين البلدين بل وأهميته، ولكن على أساس التفوق النسبي الأعلى وليس على أساس التفوق المطلق، أي أن تقوم إحدى الدولتين بالتخصص في إنتاج وتصدير ما تتفوق فيه تفوقاً نسبياً أعلى وتترك إنتاج ما تتفوق بإنتاجه تفوقاً نسبياً أقل إلى البلد الآخر مع أنها متفوقة تفوقاً مطلقاً في الاثنين¹، ويرتكز هذا التحليل على مجموعة من الفرضيات من أهمها²:

– المنافسة التامة في أسواق السلع وأسواق عوامل الإنتاج.

– عدم حركية رؤوس الأموال على الصعيد الدولي.

¹ – هجبر عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات، ط 1، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 47.

² – بهلولي فيصل، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009/2008، ص 07.

—ثبات الغلة (تكلفة الوحدة الواحدة لا تتغير).

—يتم الإنتاج بمعاملات ثابتة، أي عدم إمكانية الإحلال بين العوامل.

ثالثاً: نظرية القيم الدولية:

لقد حاول ريكاردو معتمداً على قانون التكاليف النسبية أن يوضح أنواع السلع التي تقوم الدولة بتصديرها وتلك التي تقوم باستيرادها.

إلا أن ريكاردو قد أغفل النسب التي يمكن بها مبادلة السلع وذلك بالرغم من الأهمية الكبيرة التي يمثلها سعر تبادل السلع دولياً حيث أن سعر تبادل السلع دولياً يضع الحدود القصوى التي لا يمكن للدولة أن تتعدها عند تحويل مواردها ما بين إنتاج سلعة أخرى أو بعبارة أخرى يضع حدود التخصص في مجالات التجارة الدولية.

ولاستكمال هذا النقص في نظرية ريكاردو، قدم جون ستيوارت ميل نظريته "نظرية القيم الدولية" والتي تبحث في القيمة الدولية للسلع المختلفة، حيث يرى ميل أن نسبة التبادل تقع داخل الحدود التي تقررها التكاليف النسبية في الدولتين، والتي تتحدد بالطلب المتبادل للدولتين، كما أوضح أن القيمة الدولية للسلعة تتحدد عند المستوى الذي يحقق التعادل في الطلب المتبادل¹.

ومن خلال مثال المنسوجات في كل من إنجلترا وألمانيا بين "ميل" أن المنسوجات تتكلف قدراً من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج الكتان، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج الكتان، في حين تتمتع إنجلترا بميزة نسبية في إنتاج المنسوجات مقارنة بألمانيا، وذلك لأن كمية العمل التي تنتج 10 وحدات في المنسوجات في ألمانيا تنتج 15 وحدة من الكتان في إنجلترا، بينما نفس كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات في ألمانيا تنتج 20 وحدة من الكتان، ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الكتان من ألمانيا، وتخصص ألمانيا في إنتاج الكتان وتستورد المنسوجات من إنجلترا².

¹ سعيد النجار، "تاريخ الفكر الاقتصادي من التجاريين إلى التقليديين"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت لبنان، 1973، ص 147.

² مداني لخضر، تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص 05.

الفرع الثاني: النظرية النيوكلاسيكية

قامت النظرية الكلاسيكية في تفسيرها لقيام التجارة الخارجية على أساس التكاليف أو الميزة النسبية اللازمة لإنتاج السلع، ولم تقم بتفسير هذا الاختلاف في التكاليف أو الميزة النسبية، كما أنها اقتصررت على كون عنصر العمل هو الأساس الوحيد في هذه التكاليف، لكن ومع ظهور نظرية الوفرة لعوامل الإنتاج فإنه لم يعد من الممكن افتراض حقيقة أن العمل هو عامل الإنتاج الأساسي المسؤول عن تحديد قيمة المنتجات، وأن عوامل الإنتاج الأخرى لها تأثير أيضاً¹.

ويعود الفضل في ظهورها إلى الاقتصاديين السويديين "إيلي هكشر" من خلال كتابه "آثار التجارة الخارجية على التوزيع" الصادر سنة 1919 وإلى تلميذه "برتل أولين" في كتابه "التجارة الإقليمية والتجارة الدولية" الذي صدر في سنة 1933، وقد جاءت النظرية لنقادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندة إلى مجموعة من الفرضيات. وتستند إلى مجموعة من الفرضيات أهمها²:

— وجود دولتين وسلعتين س. ع فقط، وعاملين من عوامل الإنتاج، العمل، ورأس المال.
— كل من الدولتين تستخدمان نفس الوسائل التكنولوجية.
— السلعة (س) سلعة كثيفة العمل، والسلعة (ع) سلعة كثيفة رأس المال في كل من الدولتين
— تماثل أذواق المستهلكين في كل من الدولتين.
— تسود المنافسة الكاملة في كل من أسواق السلع وأسواق عوامل الإنتاج في كل من الدولتين.

— الاستخدام الكامل لعناصر الإنتاج.
— الإمكانية التامة لانتقال عوامل الإنتاج داخل كل دولة، وعدم إمكانية انتقال عوامل الإنتاج بين الدولتين.

ويرجع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية حسب نظرية هكشر أولين إلى الاختلاف في مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج من بلد إلى آخر حيث يؤدي هذا الاختلاف إلى اختلاف الأسعار النسبية لهذه العناصر الإنتاجية، ويؤدي هذا بدوره إلى

¹ - طه يونس حمادي، نظرية التجارة الدولية التقليدية (الكلاسيكية) والحديثة والتكتلات الاقتصادية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، العدد 39، مارس 2009، ص 81.

² - سامي خليل، الاقتصاد الدولي "نظرية التجارة الدولية"، ج1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص 190-191.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

اختلاف الأسعار النسبية للسلع بين البلدان المختلفة، ومن ثم قيام التجارة الدولية فيما بينها وبالتالي فالسلع تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج المختلفة، فهناك سلع ذات كثافة في عنصر الأرض، و سلع ذات كثافة في رأس المال و سلع ذات كثافة في عنصر العمل وعلى ذلك فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلعة التي تتلاءم أساليب إنتاجها مع ظروف وفرة أو ندرة عواملها.

ومن خلال هذا التحليل ظهر مفهوم التخصص الدولي في التجارة الخارجية الذي يعتبر أن لكل دولة خصائص تسمح لها بتحديد ما يمكن إنتاجه من سلع وما يمكن تصديره منها¹.

الفرع الثالث: النظريات الحديثة

إن النظريات التي سبق عرضها لتفسير أسباب قيام التجارة الخارجية سواء الكلاسيكية منها أو النيوكلاسيكية، مبنية على أساس واحد وهو التخصص الدولي طبقاً لمبدأ الميزات النسبية، وعلى هذا الأساس فإن قيام التجارة الدولية بين الدول النامية والمتقدمة هي مربحة للطرفين، نظراً لتباين وفرة عناصر الإنتاج بين هذه الدول، ولكنها بهذا لا تفسر قيام التجارة بين الدول المتقدمة والتي تتساوى لديها المعرفة العلمية والتكنولوجية وبالتالي تتساوى في وفرة رأس المال.

لذلك ظهرت في الفترة الحديثة اتجاهات مغايرة لذلك التفسير والتي تجسدت في النظريات الحديثة.

أولاً: نظرية ليندر:

يفرق ليندر في تفسيره لقيام التجارة الخارجية بين التجارة في المنتجات الأولية وتجارة المنتجات الصناعية، فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى ليندر أن تبادلها يتم طبقاً للميزة النسبية والتي تحدد بتوفر هذه الموارد في بلد وندرته في بلد آخر، وهو ما يتوافق والتفسير النيوكلاسيكي أما فيما يتعلق بالسلع الصناعية فيرى ليندر أن هناك مجموعة أخرى من العوامل التي تحدد الصادرات والواردات المحتملة، وعوامل أخرى تحدد الصادرات والواردات الفعلية، ومن أهم محددات الصادرات المحتملة حجم الطلب المحلي إذ يقول ليندر أن "كثافة

¹ -Rainelli Michel, *Le Commerce International*, Algérie, Casbah, 1999, P46.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

التجارة الخارجية" لمنتوج ما تأتي من طلبه القوي وبالتالي إنتاجه في السوق المحلية"¹ حيث أن إنتاج سلعة ما لأغراض تغطية السوق المحلي ينبغي أن يكون من الاتساع بحيث يمكن المنتجين من الوصول إلى اقتصاديات الحجم، وبالتالي تخفيض التكاليف إلى الحد الذي يجعلها تخرق الأسواق الدولية²، خاصة التي لم تتشابه معها في مستويات الدخل.

ثانيا: نظرية الفجوة التكنولوجية:

لاحظ "بوسنر" أن هناك دولا متشابهة وأحيانا متماثلة في وفرة عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها وهو ما يناقض نتائج "هكشير أولين" وقد فسر بوسنر ذلك لوجود عامل التطور التكنولوجي، حيث أنه يمكن لدولة ما أن تحوز على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل، أو منتجات بنفقات أقل، وهو ما يؤهلها لاكتساب مزايا نسبية مقارنة بغيرها من الدول، وبالتالي فالعنصر المحدد للتجارة الخارجية يكمن في الفجوة التكنولوجية القائمة بين الدول.

ثالثا: نموذج دورة حياة المنتج:

تعتبر نظرية دورة حياة المنتج لصاحبها "فرنون" امتدادا لتحليل نظرية الفارق التكنولوجي لـ"بوسنر"، وهي تؤكد على دور المنتج الجديد ودورة حياته مع تطور التجارة الخارجية.

ويفترض فرنون في نظريته أن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر من الولايات المتحدة الأمريكية، كونها تتوفر على المقومات الأساسية للاختراع والمتمثلة في الطلب الداخلي، والذي يبرر استحداث منتجات جديدة تستخدم تكنولوجيا عالية وهو ما يكسبها ميزة نسبية في البحث والتطوير، وتمر المنتجات الصناعية خاصة تلك التي يستهلكها أصحاب الدخل المرتفعة حسب هذا التحليل بثلاث مراحل وهي:

–مرحلة المنتج الجديد: وتتم هذه المرحلة في دولة كالولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها دولة صناعية كبرى، ذات مستوى دخول مرتفعة وتكنولوجيا عالية، ويقتصر الإنتاج في هذه المرحلة على السوق المحلي كما أن نفقات الإنتاج تكون مرتفعة.

¹ –ALAIN SAMUELSON, *économie Internationale contemporaine* , Série d'économie en plus , OPU ,1993,P130.

² – هجير عدنان، زكي أمين، مرجع سبق ذكره، ص128.

مرحلة الانتشار: يزداد انتشار المنتج تدريجياً وتتنخفض تكلفته بفعل وفرة الحجم ويتطور الطلب على المنتج من خارج الولايات المتحدة، وخاصة من الدول الصناعية لتتنقل تقنيات إنتاجه وتصبح هي الأخرى مصنعة له مؤدية بذلك إلى تخفيض الصادرات الأمريكية.

مرحلة المنتج النمطي: وفي هذه المرحلة يصبح المنتج نمطياً بدرجة كبيرة في أسواق الدول الصناعية ومعروفاً بالكامل، عندها يبدأ التفكير في إقامة المشاريع في بعض الدول النامية وذلك بسبب الانخفاض في مستويات الأجور فيها.

المطلب الثالث: السياسة التجارية

تعمل السياسة التجارية ضمن نسق متكامل يضم باقي السياسات الاقتصادية منها والمالية، وتهدف في مجملها إلى تحسين مستوى الأداء الاقتصادي.

الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية وأهدافها

تعرف السياسة التجارية بأنها "مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول"¹.

تسعى الدولة من خلال سياسة التجارة الخارجية التي تطبقها إلى تحقيق عدة أهداف والتي يمكن تقسيمها إلى:

أولاً: الأهداف الاقتصادية: وتتمثل فيما يلي

1- تحقيق موارد الخزينة العامة للدولة: إن الحصول على موارد الخزينة العامة لتمويل الإنفاق العام يمثل أحد أهداف السياسة التجارية وفي كثير من الحالات يعتبر الحصول على الموارد من هذا الطريق أكثر فعالية وقبولاً في نظر الشعب لأنها تحقق إيراداً على حساب المنتجين الأجانب ليستخدم في تحقيق المصلحة العامة².

2- تحقيق توازن ميزان المدفوعات: إن القوى التلقائية لا تكفي في أحيان كثيرة لتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، لذلك فإن كثير من الدول، خاصة النامية منها، قد تجد نفسها مضطرة لاتخاذ بعض الإجراءات الكفيلة باستعادة التوازن وبالتحديد في حالات العجز،

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 123.

² - عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 186.

وتتمثل هذه الإجراءات في التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه، وهو ما يؤدي إلى زيادة صادراتها وانخفاض الواردات.

كما أنه بإمكان الدولة التقليل من الطلب على الواردات خاصة غير الضرورية منها باستخدام القيود التعريفية وغير التعريفية¹.

3- حماية الصناعات الناشئة: لا تستطيع الصناعات الناشئة في الدول النامية على النمو والازدهار في ظل المنافسة الشديدة من قبل الصناعات العريقة للدول الكبرى، لذا فإن تقييد الواردات القادمة في الدول المتقدمة أصبح أمراً ضرورياً لحماية الصناعات الناشئة في الدول النامية من المنافسة الأجنبية حتى تنمو وتكتسب خبرات جديدة².

4- حماية الاقتصاد القومي من الإغراق: تتبع بعض الشركات الأجنبية المحتكرة في بيع منتجاتها سياسة الإغراق والذي يقصد به "بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية"³.

وفي هذه الحالة يمكن للدولة النامية أن تواجه سياسة الإغراق بفرض رسم جمركي على الواردات من الشركة الأجنبية التي تتبع هذه السياسة يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في السوق الأم.

ثانياً: الأهداف الاجتماعية: وتتمثل في الآتي⁴:

1- إعادة توزيع الدخل القومي: قد تستهدف الدولة إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات أو الطبقات المختلفة، فنفرض رسوم جمركية أو تطبق نظام الحصص على واردات معينة، مع ثبات العوامل الأخرى فتقلل من الدخل الحقيقي لمستهلكي هذه السلعة وتزيد الدخل الحقيقي لمنتجها في الداخل.

2- حماية مصالح فئات اجتماعية معينة.

ثالثاً: الأهداف الإستراتيجية:

ويقصد بالأهداف الإستراتيجية للسياسة التجارية كل ما يتعلق بأمن المجتمع، سواء في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فقد تقضي الاعتبارات الإستراتيجية الخاصة

¹ - مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 118-119.

² - السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 176.

³ - زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1988، ص 203.

⁴ - مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 122-123.

بالنشاط الاقتصادي توفير مقادير كافية من مصادر الطاقة البترولية مثلا، وهنا يكون على سياسة التجارة أن تتبع من الوسائل ما يكفل تحقيق هذا الهدف¹.

الفرع الثاني: أنواع السياسة التجارية

تتضمن السياسة التجارية في إطار اقتصاد السوق مذهبين أساسيين أحدهما يتعلق بمذهب الحرية والآخر يتعلق بمذهب الحماية، ولكل منهما مضمونه وحججه .

أولاً: سياسة حرية التجارة الخارجية

تعتبر سياسة حرية التجارة الدولية عن مجموعة الإجراءات والقوانين التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غير المباشرة الكمية وغير الكمية التعريفية وغير التعريفية.

إذا فمؤيدو سياسة تحرير المبادلات التجارية الدولية، ينظرون للتجارة الخارجية بنفس نظريتهم إلى التجارة الداخلية، على أنها من مظاهر التعاون والتكامل، بصرف النظر عن الحدود الجغرافية والسياسية، لذا فهم يدعون إلى رفع كل الحواجز والقيود التي قد تعيق تدفق السلع والخدمات عبر الحدود، ويقدمون بذلك عدة حجج أهمها:

1- الاستفادة من منافع التخصص وتقسيم العمل: إذا كانت هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة وشاملة لأسواق عدد كبير من الدول، ويتحول السوق من سوق صغيرة إلى سوق كبيرة متعددة ومتنوعة، ومن الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي وتخصص كل دولة في الإنتاج الذي يناسب ظروفها الطبيعية والتاريخية فيزداد إنتاجها ويرتفع مستوى رفاهيتها.

2- تحد من قيام الاحتكارات: إنَّ عزل السوق الوطني على السوق العالمي، تساعد على قيام مشروعات وصناعات غير كفأه، لا تستطيع خفض التكاليف إلى حدها الأقصى وبسبب شعورها بالأمان من المنافسة، فإنها لا تكلف نفسها عناء إدخال التجديدات والاستثمارات لتحسين النوعية والكمية المنتجة في حين أن الحرية والمنافسة تؤدي إلى الحد من قيام الاحتكارات والممارسات الهادفة للسيطرة على الأسواق المحلية وبهذا فإن تحرير التجارة الخارجية يجنب الاقتصاد الوطني مساوئ الاحتكار.

3- تحقيق مصلحة المستهلكين: يؤدي تحرير التجارة الخارجية إلى تحقيق مصلحة واضحة للمستهلكين تتمثل في حرية الاختيار بين بدائل السلع الوطنية والأجنبية، مما يعطي لهم

¹ - مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 123.

فرصة تعظيم منافعهم باختيار السلعة الأجود والأقل ثمنًا¹، عكس حالة تقييد التجارة التي تضطربهم إلى تقبل وضع المنتجات الوطنية، من حيث الكمية والسعر والجودة، وهو ما لا يشبع رغباتهم ولا يعظم منافعهم.

4- تخفض أسعار السلع الدولية: إن الحرية تؤدي إلى انخفاض في أسعار السلع الدولية خاصة السلع التي لا يمكن إنتاجها محليا إلا بنفقات مرتفعة، وهو ما يعتبر زيادة حقيقية في الدخل الوطني للدولة.

ثانيا: السياسة التجارية الحمائية:

ويطلق عليها أيضا سياسة تقييد التجارة الخارجية، وتعني الحالة التي تستعمل فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلات الدولية وعلى حجمها أو على الطريقة التي تسوى بها المبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة، وينادي هذا المذهب بتقييد التبادل مع الخارج ولاسيما تيار استيراد السلع الأجنبية²، ويعتمد المؤيدون لسياسة حماية التجارة الدولية على عدة حجج من أهمها ما يلي:

1- تقييد التجارة من أجل رفع مستوى التوظيف: حيث أن التقييد يقلل من الواردات ويشجع على توسيع الصناعات الداخلية ويكون الأثر المباشر لذلك هو استيعاب الأعداد المتعطلة من العمال، بالإضافة إلى تشغيل الموارد الاقتصادية الأخرى.

2- حجة تنويع الإنتاج: يرى أنصار الحماية أن عدم تخصص الاقتصاد الوطني في إنتاج بعض السلع وتنويع نواحي الإنتاج يمثل ضمانا ضد مخاطر الهزات الاقتصادية التي قد تزعزع مركز الدولة المالي، فافتصار الدولة على إنتاج بعض السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة معتمدة عليها كأساس في التبادل الدولي، قد يعرض اقتصادها الوطني إلى نكسات كبيرة في حالة كساد أسواق هذه السلع، إضافة إلى أن اعتمادها على الاستيراد في باقي السلع والخدمات يجعلها خاضعة لحالة الأسواق العالمية وتقلباتها.

3- حجة جلب الاستثمارات: مضمون هذه الحجة هو أن فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية يحتم على المنتجين التنقل والتوطن في هذا الاقتصاد، مما يؤدي إلى استقطاب

¹ عبد الباسط وفا، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 37.

² عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 229.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

- رؤوس الأموال الأجنبية ومنه دخول تكنولوجيا جديدة وموارد مالية إضافية وخبرة فنية ومهارة جديدة تمكن من تطوير فنون الإنتاج المحلية ورفع مستوى كفاءتها¹.
- 4- حماية الأمن الوطني: فقد تكون الصناعة المراد حمايتها ضرورية للأمن القومي، وأن لا تكون هذه الصناعة قادرة على الازدهار إلا في ظل حماية تجارية من المنافسة الأجنبية الأكثر كفاءة والأقل تكلفة، ومن أمثلتها صناعة النفط، الحديد والصلب صناعة الطائرات والسفن.
- 5- للحماية دور في توفير عدالة توزيع الدخل القومي: حيث أنه عندما نحمي أنشطة اقتصادية تعتمد على عنصر العمل بنسبة مرتفعة فإنها تزيد من نصيب القوى العاملة في الناتج القومي.

¹ - عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1977، ص 172.

المبحث الثاني: التجارة الخارجية في ظل التكتلات الاقتصادية

تميزت العلاقات الاقتصادية الدولية في الآونة الأخيرة، بتطورات عديدة ومتلاحقة لعل أبرزها ما تعلق بالتكتلات الاقتصادية الإقليمية، والتي احتلت مكانا بارزا في الأدبيات الاقتصادية على الرغم من أنها لا تعد ظاهرة حديثة، إلا أن الجديد في الموضوع هو تنامي وسرعة التوجه إلى إنشاء هذه التكتلات أو الدخول فيها خصوصا من قبل الدول المتقدمة حيث يمكن القول أن تنامي هذه الظاهرة في الآونة الأخيرة جعل منها سمة أساسية من سمات النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

المطلب الأول: التكتلات الاقتصادية الإقليمية

تكتسي التكتلات الاقتصادية الإقليمية أهمية بالغة في عالمنا المعاصر، نظرا للدور المهم والمكان البارز الذي أصبحت تحتله في الأدبيات الاقتصادية المعاصرة، وذلك لمجموعة من الأسباب والدوافع التي جعلت مختلف دول العالم "المتقدمة أو النامية" تتجه إلى الدخول في تجمعات إقليمية.

الفرع الأول: مفهوم التكتلات الاقتصادية وأهمها

أولا: مفهومها:

يقصد بالتكتل الاقتصادي "أنه اتفاق بين دولتين أو أكثر على إجراء تدابير لازمة لتحقيق التكامل الاقتصادي فيما بينها ويعرف التكامل الاقتصادي بأنه عملية تشمل الإجراءات الرامية لإنهاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية التابعة لبلدان مختلفة"¹.

كما يمكن تعريفه على أنه "يعبر عن درجة معينة من التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا وتاريخيا وجغرافيا وثقافيا واجتماعيا وحضاريا والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها، ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة ممكنة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول" فالتكتل الاقتصادي كمفهوم يعكس

¹ - محمد شفيق عبد الفتاح، أثر السوق الأوروبية المشتركة على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، 1974، ص 15.

الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادي فيما بين الدول الأعضاء¹.

من هنا يمكن القول بأن التكتلات الاقتصادية هي وسيلة تلجأ إليها دول معينة ضمن منطقة معينة لتحقيق أهداف معينة ومتعددة، ولكن تركز جميعها حول دفع عجلة النشاط الاقتصادي في الاتجاه الصحيح وبالسريعة الضرورية، لتحقيق معدلات نمو طموحة يمكن أن تؤدي إلى تضيق الفجوة الواسعة بين مستويات المعيشة في الدول الغنية وفي غيرها من الدول النامية².

ثانياً: أهم التكتلات الاقتصادية:

1- الاتحاد الأوروبي:

يعتبر الأهم، حيث بدأ هذا الاتحاد كمنطقة تجارة حرة بموجب "اتفاقية روما" عام 1958 ثم تدرج مستوى الاندماج وتعمق بشكل مستمر إلى أن وصل عدد الدول الأعضاء في الاتحاد إلى 27 دولة بعد انضمام دول أوروبا الشرقية، فأصبح من أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم وأكثرها اكتمالاً من حيث البنى والهيكل التكاملية، ومن حيث الاستمرار في المسيرة التكاملية، ومن حيث الإمكانيات فإن هذا التكتل يهيمن تجارياً على أكثر من ثلث التجارة العالمية، ويحصل على أكبر دخل قومي في العالم، كما يعتبر أضخم سوق اقتصادي داخلي إذ يبلغ عدد سكانه أكثر من 380 مليون نسمة وبمتوسطات دخل فردي مرتفعة³.

ويسعى التكتل الاقتصادي الأوروبي إلى أن يكون على رأس الشكل الهرمي للنظام الاقتصادي العالمي الجديد في القرن الحادي والعشرين، يظهر ذلك جلياً من خلال فحص أهدافه التي كانت تركز على تقوية الهياكل والبنى الاقتصادية للاتحاد، إلا أنها تنص بشكل

¹ عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية "من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز"، الدار الجامعية الإسكندرية، 2006، ص 17.

² شوارب محمد، أداء التجارة الإقليمية كمؤشر لتحقيق التكتل الاقتصادي الإقليمي "حالة اتحاد المغرب العربي" الملتقى الدولي حول: واقع التكتلات الاقتصادية ضمن الأزمات، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي، 26-27 فيفري 2012، ص 02.

³ عصماني سفيان، مسالمة سفيان، نظرة استشرافية لمستقبل التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة من وجهة نظر كيلانية، الملتقى الدولي حول: واقع التكتلات الاقتصادية ضمن الأزمات، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي، 26-27 فيفري 2012، ص 13.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

واضح على سعي الاتحاد إلى دخول القرن الحادي والعشرين بصورة تسمح له بأن يلعب دورا أكثر فعالية في كافة المجالات الاقتصادية بل وحتى السياسية، وهذا ما يدعم فرضية الترابط أو الاعتماد المتبادل بين ظاهرة تنامي التكتلات الاقتصادية وما يشهده العالم.

2- التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية (النافتا):

تجمع هذه الاتفاقية بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المكسيك، وقد تمّ التوقيع عليها في 1992/12/18 بسان أنتونيو بتكساس، وتهدف إلى إزالة العقبات والعراقيل التي تواجه الاستثمار الدولي والدفاع عن حقوق الملكية الفكرية، وذلك بعد الإخفاء التدريجي للحواجز الجمركية وتحرير التنقل لكل السلع المنتجة والمباعة في أمريكا الشمالية وقد دخلت حيز التنفيذ في 1994/01/1 ورغم كونها لا تضم سوى ثلاث دول إلا أنها تمثل أكبر منطقة تجارة حرة في العالم، بحجم اقتصاد يقارب 07 تريليون دولار عند إنشائها، وعدد منتجين ومستهلكين يقارب 360 مليون نسمة، كما يتجاوز الناتج المحلي الإجمالي 670 مليار دولار وحجم التجارة الخارجية 1017 مليار دولار عام 1991، ولا تختلف أهداف (النافتا) كثيرا عن أهداف الاتحاد الأوروبي إذ تعطي أولية لتعزيز القدرة التنافسية مع التكتلات الاقتصادية الأخرى وعلى رأسها الاتحاد الأوروبي¹.

3- تكتل الآسيان:

يعتبر هذا التكتل نموذجا لتجارب الاندماج الإقليمي لمجموعة من دول العالم الثالث ويتكون تكتل الآسيان من 10 دول وهي: تايلاند، سنغافورة، ماليزيا، برناوي اندونيسيا، الفلبين، اللاوس، ماينمار، فييتنام، كمبوديا، وقد أعلن عن إنشائه في 1967/08/18م ورغم الاختلاف بين هذه الدول من حيث عدد السكان، ودرجة التقدم العلمي والنمو الاقتصادي إلا أنها أجمعت على ضرورة تحقيق مجموعة من الأهداف وكان أهمها إقامة حلف سياسي مضاد للشيوعية، بالإضافة إلى تطوير التعاون الاقتصادي الإقليمي فيما بين الدول الأعضاء، في مجال توحيد سياسات التصنيع وتحرير التجارة البينية على أساس قوائم سلعية وتنفيذ سياسات وطنية لإحلال الواردات وحماية الصناعات الناشئة، خاصة بعد الأضرار

¹ - عصماني سفيان، مسالمة سفيان، مرجع سبق ذكره، ص14.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

الشديدة التي لحقت بها نظرا للحماية المطبقة من طرف الدول المتقدمة كالولايات المتحدة وأوروبا تجاه صادرات تلك الدول¹.

وبالفعل فقد أخذت تتحسس طريقها نحو المزيد من التعاون في المجالات المختلفة فأخذ دورها يتزايد في التجارة الدولية فبعد أن كانت صادرات المجموعة لا تمثل سوى 3.1% من إجمالي الصادرات العالمية، وحوالي 11.5% من إجمالي صادرات الدول النامية، وصلت هذه الصادرات إلى 5.2% من إجمالي الصادرات العالمية وحوالي 18% من إجمالي صادرات الدول النامية.

الفرع الثاني: دوافع قيام التكتلات الاقتصادية وعوامل انتشارها أولا: دوافع قيامها:

ترتكز دوافع التكتل الاقتصادي أساسا على اقتناع الدول المتكتلة بالمزايا والمنافع التي يمكن أن تعود عليها مقارنة بما كانت تحصل عليه قبل تحقيق التكتل، وكلما زاد الاقتناع بهذه المنافع كلما كان الدافع إلى التكتل أقوى، وهي اقتصادية والتي من بينها اتساع حجم السوق، ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي، زيادة معدلات التشغيل، تطوير القاعدة التكنولوجية² وأخرى سياسية.

1- الدوافع الاقتصادية:

- اتساع حجم السوق: يعمل التكتل الاقتصادي على حل مشكلة ضيق الأسواق، وبذلك تجد المنتجات المختلفة أسواقا أوسع ومجالا أكبر، وبالتالي اتساع الدائرة التي تصرف فيها الدول الأعضاء منتجاتها نظرا لانفتاح أسواق باقي الدول الأعضاء أمامها، ولاشك أن هذا التوسع سيمكنها من تحقيق الوفورات الاقتصادية، وبالتالي زيادة الطلب على منتجات المشروعات ذات المرونة الموجبة³.

- زيادة معدل النمو الاقتصادي: إن التكتل يتيح توفير إمكانات أكبر بزيادة الإنتاج اعتمادا على السوق الأكثر اتساعا، واعتمادا على عناصر الإنتاج الأكثر وفرة بعد التكامل وبالتالي

¹ خالفي علي، رميدي عبد الوهاب، رابطة دول جنوب شرق آسيا (الآسيان) "نموذج الدول النامية للإقليمية المنفتحة" مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 06، ص 82.

² عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 201.

³ عبد الرحيم إكرام، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002، ص 54.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

يساهم في خفض تكاليف الاستثمار وزيادة عوائده مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج وهو ما يؤدي بدوره إلى زيادة في الدخل وتحسين معدلات النمو الاقتصادي للدول الأعضاء¹.

- **زيادة معدلات التشغيل:** إن التكتل الاقتصادي وبحكم توسيعه للسوق، وبالتالي التوسع في الإنتاج والنشاطات الإنتاجية، فإنه يتيح قدرا أكبر من فرص التشغيل، خاصة وأن سوق العمل لم تعد تقتصر على دولة واحدة، وإنما سوق العمل لمجموعة دول التكتل، وهو ما يعني بالنتيجة فرص تشغيلية أكبر.

2- الدوافع السياسية: ويمكن إيجازها فيما يلي²:

- تعزيز الروابط السياسية بين الدول الأعضاء وإشاعة أجواء الثقة والتفاهم المتبادل وحسن الجوار والاستقرار السياسي في المنطقة، إضافة إلى أن العلاقات التجارية والاقتصادية المتوازنة والتي تحقق مصالح البلدان الأعضاء هي أفضل وسيلة لتحسين الأوضاع السياسية على المستويين المحلي والإقليمي.

- يعد التكتل الاقتصادي أساسا لتعزيز القوة السياسية للبلدان الأعضاء المجتمعة وتأثيرها في السياسة العالمية والمنظمات الدولية، أو تعزيز القوة التفاوضية للبلدان المشكلة في إيجاد علاقات اقتصادية سياسية أكثر عدلا وتوازنا مع البلدان الصناعية والمنظمات الدولية التي تتحكم بها هذه البلدان.

ثانيا: عوامل انتشارها:

شهد العقد الأخير من القرن العشرين عودة انتشار التكتلات الإقليمية، وأصبحت غالبية الدول تنتمي إلى تكتل أو عدة تكتلات في آن واحد، فهي تشتمل بكل صورها حوالي 75% من دول العالم، وحوالي 80% من سكان العالم، وتسيطر على حوالي 80% من التجارة العالمية³، وقد تمّ تكوين 84 تكتلا إقليميا جديدا خلال عقد التسعينات، في حين لم يتجاوز عدد التكتلات الجديدة المقامة كل عشر سنوات خلال الفترة من 1949-1989

¹ أسامة المجذوب، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، بيروت، 2000، ص 54.

² بوصيب صالح رحيمة، التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة العالمية 'دراسة في العلاقات السببية بين انتشار الأزمات والتكتل الاقتصادي"، مذكرة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 2010/2011، ص 13.

³ آسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية التجارية، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2006/2007، ص 42.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

السبع تكتلات، ويبقى أهم هذه التكتلات: الاتحاد الأوروبي، واتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (النافتا)، واتفاقية التجارة الحرة لدول جنوب شرق آسيا (الآسيان).

جدول رقم (1-2): عدد التكتلات الإقليمية خلال الفترة (1949-1999)

عدد التكتلات الإقليمية	الفترة الزمنية
4	1959 - 1949
12	1969 - 1960
5	1979 - 1970
07	1989 - 1980
84	1999 - 1990

المصدر: عثمان أبو حرب، مرجع سبق ذكره، ص 202.

ومن أهم عوامل زيادة انتشار التكتلات الإقليمية في الفترة الأخيرة نذكر ما يلي¹:

-تخوف العديد من دول العالم من أن انغلاق أوروبا على العالم الخارجي في إطار السوق الأوروبية الموحدة لذا سارعت العديد من الدول الأوروبية، وخاصة ذات الاقتصاد المحول بتقديم طلبات الانضمام.

-التحول في سياسة الولايات المتحدة الأمريكية من سياسة مناوئة للتكتلات الإقليمية إلى سياسة مشجعة ومشاركة لها من خلال إقامة منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا).

-تفكك الاتحاد السوفياتي، وتحول دول وسط شرق أوروبا من اقتصاديات قائمة على التخطيط إلى اقتصاديات حرة.

-إدراك الدول النامية أن الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية وسيلة لعملية الاندماج في الاقتصاد العالمي، وجذب الاستثمارات الأجنبية.

¹ - عثمان أبو حرب، مرجع سبق ذكره، ص 204.

المطلب الثاني: الإقليمية الجديدة

شهدت الفترة الأخيرة توجهات إلى اعتبار أن التكامل الاقتصادي الإقليمي أصبح ضرورة في عصر العولمة باعتبار أنه يتطلب التعامل مع التزايد الكبير في الاعتماد المتبادل فضلا عن ذلك ظهر نوع جديد من الترتيبات الإقليمية تحول من تكامل يواجه عدم التكافؤ بسبب سيادة القوى الكبرى إلى تكامل منفتح على الخارج يتم مع واحدة من هذه القوى مسلما بما يسود بينها من تفاوت في مستويات النمو، وهو ما يطلق عليه بالإقليمية الجديدة.

الفرع الأول: ظهور الإقليمية الجديدة ومفهومها

لقد بزغت التوجهات المبكرة للإقليمية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وبداية الحرب الباردة والتي قامت أساسا على فكرة التكتل وتقسيم العالم إلى كتلتين، ولقد خرجت النزعة الإقليمية من رحم هذا التقسيم وتزامنه مع عصر ثورات التحرير التي اجتاحت مختلف دول العالم النامي، وبداية تنامي النزعات الوطنية ثم اتساع نطاقها لتتحول إلى انتماءات قومية إقليمية رأت الدول النامية فيها سبيلا فعالا لتحقيق مصالحها الذاتية، ومن ثم ظهرت الموجة الثانية من الإقليمية والتي أطلق عليها الإقليمية الجديدة لتوصف تلك الموجة التي بدأت منذ منتصف الثمانينات من علاقات وتنظيمات التكامل الاقتصادي والتجاري الإقليمي وقد أخذ بروز موجة الإقليمية الجديدة مظهرين¹:

–الأول: هو شكل التكتل التجاري الإقليمي القائم على فرضية تيسير العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء بدرجات تميزها عن العلاقات التجارية مع الدول غير الأعضاء.
–الثاني: قائم على أساس التخصص وتقسيم العمل الصناعي في مجموعة من الصناعات أو صناعة واحدة بين مجموعة من الدول التي يجمعها هذا التخصص والتقسيم في العمل.

وتقوم الإقليمية الجديدة أساسا على التكتلات بين دول تنتمي لعدة أقاليم بغض النظر عن التباينات في درجة تقدمها وتطورها، فقد تكون هذه التكتلات جامعة لدول غنية، ودول نامية (شمال - جنوب).

¹ - علاوي محمد لحسن، الإقليمية الجديدة "المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الباحث، جامعة ورقلة الجزائر، العدد 07، 2009-2010، ص 109.

إذا فالمقصود بالإقليمية الجديدة في أبسط معانيها تلك الموجة الحديثة من علاقات وتنظيمات التكامل الاقتصادي والتجاري الإقليمي التي أخذت في التبلور ابتداءً من منتصف الثمانينات في شكل تجمعات اقتصادية إقليمية كبرى¹.

ويعرف البعض الإقليمية الجديدة بأنها سياسة تصمم لتخفيض تدفق التجارة بين بعض الدول بغض النظر عن كونها متجاورة أو حتى قريبة أو بعيدة عن بعضها البعض². وتتطوي الإقليمية الجديدة على العديد من العناصر التي تتحقق في مستويات متقدمة في التكامل الاقتصادي التقليدي وجدت في مستوى أعمق من التكامل ومنها³:

- تيسير تدفقات رأس المال (الاستثمار المباشر وغير المباشر) عن طريق إنشاء بروتوكولات تنظيم وحماية الاستثمار.

- إدخال تحسينات على البنية التحتية والاتصالات والنقل المفضية إلى زيادة التبادل التجاري وتسهيل حركة العوامل.

- إنشاء مؤسسات لإدارة وتيسير التكامل الإقليمي (على سبيل المثال صناديق التنمية وبرامج التمويل، ومؤسسات الاستثمار ووضع المعايير وآليات لتسوية النزاعات).

- تنسيق الضرائب المحلية وسياسات الدعم، ولاسيما تلك التي تؤثر في حوافز الإنتاج والتجارة.

- تنسيق السياسات الكلية، بما فيها السياسة المالية والنقدية، لتحقيق بيئة مستقرة للاقتصاد الكلي ضمن نطاق منطقة التجارة الحرة، بما في ذلك تنسيق سياسة سعر الصرف.

- التنسيق والتنظيم القانوني لأسواق المنتجات وعوامل الإنتاج وعلى سبيل المثال: مكافحة احتكار القوانين التي تنظم التدفقات التجارية، وعلاقات العمل والمؤسسات المالية.

¹ - محمد السعيد إدريس، الإقليمية الجديدة ومستقبل النظم الإقليمية، متاح على <http://digital.ahram.org.eg/articles.aspx?serial=219690&eid=327> (اطلع عليها في 19 ديسمبر 2012)، ص 1.

² - علاوي محمد لحسن، مرجع سبق ذكره، ص 109.

³ - عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية "دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض آثار المحتملة للشراكة الأوروبية المتوسطية على الجزائر"، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم علوم التسيير جامعة ورقلة، 2007/2008، ص 76.

الفرع الثاني: دوافع ظهور الإقليمية الجديدة

1- لجوء الولايات المتحدة إلى التكامل الإقليمي كأداة ضغط من أجل العودة إلى التحرير متعدد الأطراف بل تعزز هذا الاتجاه في الفكر السياسي الرسمي للإدارة الأمريكية الذي يرى في مناطق التجارة التفضيلية تحفيزا على التحرير التنافسي بين دول وتكتلات العالم المختلفة.

ف فشل تجارب الإقليمية الاقتصادية في الستينات يرجع في الأساس إلى الموقف الأمريكي الصعب والعدائي ضدها من منطلق الدفاع عن نظام التجارة الدولية متعددة الأطراف باعتبار الولايات المتحدة هي القوة الحامية للنظام الاقتصادي العالمي المرتكز على اتفاقية "بروتين وودز".

2- صعود قوى تجارية جديدة، و حدوث تغيرات مهمة في الوزن النسبي للقوى التجارية الكبرى في العالم، وتعتبر البلدان الصناعية الجديدة في الشرق الأقصى وجنوب شرق آسيا هي أهم هذه القوى التي تتزايد قوتها التجارية بمعدلات سريعة تؤهلها لتحل مكانة مهمة في التجارة الدولية، هذا الظهور ساهم في إشعال وتأجيج النزعات التجارية الدولية¹.

3- جاءت التطورات السياسية العالمية الناتجة عن انهيار نظام القطبية الثنائية وتفكك الاتحاد السوفياتي، ومن ثم زوال الانقسام السياسي والإيديولوجي والاقتصادي في العالم ليدعم توسيع ظاهرة الإقليمية الجديدة، وقد ترتب عن هذه التغيرات سقوط الانقسامين العظيمين للعالم، الانقسام الأول كان نفسيا بين نظام السوق الرأسمالي وبين سيطرة الدولة على شؤون الاقتصاد في النظام الاشتراكي وقد ترتب عليه انفصال في العلاقات والتفاعلات الاقتصادية بين الدول داخل الإقليم الواحد مما أعاق تكاملها، أما الانقسام الثاني فكان عسكريا وإيديولوجيا، ونتج عن إنهاء هذين الانقسامين خلق مجال أوسع وأفضل للتحرك على نطاق الإقليم الجغرافي، وبالتالي تلعب دورا في تدفق التجارة والاستثمار وتشجيع دخول التكتلات.

4- ظهور أنواع جديدة من القضايا نتيجة التطورات العالمية الجديدة: الصناعية والاجتماعية كالتلوث البيئي، والمخدرات، والهجرة غير الشرعية، ومثل هذه القضايا لا يمكن حلها بالصراع أو التدخل العسكري بل إنها تفرض التعاون والتكامل وهذا ما أدركته الولايات المتحدة في تجربتها مع المكسيك حيث أن مواجهة مثل هذه القضايا داخل المكسيك للحد

¹ - محمد السعيد إدريس، مرجع سبق ذكره، ص 02.

من آثارها السلبية على المكسيك يتوقف بدرجة كبيرة، على مستوى الاستقرار السياسي داخل المكسيك وعلى التكامل مع الولايات المتحدة، وهو أبرز الأسباب التي شجعت أمريكا في إشراك المكسيك في تكتلها مع كندا.

5- بروز قضية "الكتلة الحرجة" فمن الأمور التي استقر عليها الرأي أننا أصبحنا نعيش عصر "الكيانات الكبيرة" وأن التكتل الإقليمي هو السبيل الأجدى لمواجهة "العولمة" ليس كبديل لها بل لكونها الأنسب لتحقيق القدرة على التعامل الدولي في ظلها فقليل من الدول تستطيع أن تحقق قدرة على توفير شرط "اتساع السوق" من خلال توفير كتلة حرجة ترفع من كفاءة عمل المنشآت الاقتصادية، بتمكينها من الاستفادة من "وفرات النطاق" والقدرة على تحقيق حجم كبير من المبيعات، كما تقلل من مخاطر التجديد والابتكار، وتهيئ حوافز قوية للتعاون في البحث والتطوير وإنشاء مشروعات مشتركة¹.

6- التوسع الشديد في حجم ونشاط وعدد الشركات متعددة الجنسية بصفتها المنتج الرئيسي للسلع والخدمات في التجارة الدولية مع تزايد نسبة الصفقات التي جرت بين فروع الشركة الواحدة أو بين شركات ذات صلة بعضها ببعض، وتتقاسم خمسة بلدان وهي: الولايات المتحدة، اليابان، فرنسا، ألمانيا، بريطانيا، فيما بينها ملكية 172 شركة من بين أكبر 200 شرك في العالم، وأمام تطور دور ومكانة تلك الشركات بدت الدولة الأم أعجز من أن تفي بمتطلباتها اللازمة للدخول في منافسة مع المراكز الصناعية والتجارية الجديدة، ولذلك كان اللجوء إلى التكتلات هو الحل الأنسب والأفضل لتوفير الإطار اللازم لاستيعاب وتدعيم هذه الشركات.

7- تنامي ظاهرة "العولمة" وما نتج عنها من تغيرات جذرية في طبيعة العلاقات بين مراكز اتخاذ القرار، من ثم في العلاقات بين المنشآت وبين الدول، فقد أدى تسارع وتيرة الثورة التكنولوجية إلى رفع درجات التقارب بين مختلف أجزاء العالم، وقد أدى تراكم التطور التكنولوجي وتسارعه وثورة المعلومات والاتصالات وتعاضم تدويل العمليات الإنتاجية إلى خروج المنشأة من نطاق الاقتصاد القطري إلى الاقتصاد العالمي في شكل "عابرات للقوميات"².

¹ - محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة ص 45-46.

² - بوصبيح صالح رحيمة، مرجع سبق ذكره، ص 22.

- وهناك بعض الدوافع التي تخص الدول النامية :

1- حدوث انقسام وتمايز كبيرين في صفوف دول العالم الثالث ليس فقط من حيث نصيب الفرد من الدخل القومي أو معدلات النمو السنوي وإنما أيضا في معدلات نموها في مجالات الصناعة والقدرات العلمية والتكنولوجية، وفي نظمها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية هذه التمايزات أدت إلى انفراط وحدة دول الجنوب، إذ لم تعد تجمعها مصالح وتطلعات واحدة، وبالتالي لم تعد تشكل جبهة موحدة في مواجهة دول الشمال، وهو ما دفع ببعض الدول الجنوبية الأكثر تمايزا من الناحية الصناعية والتجارية إلى الانسحاب من إطار العمل من داخل جبهة دول الجنوب والسعي للالتحاق بظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية الجديدة.

2- ضغوط المديونية دفعت بالدول النامية إلى إعادة النظر في منهج الإحلال محل الواردات، الذي انتقل تطبيقه من المستوى القطري إلى النطاق الإقليمي، ليس فقط بسبب المآزق التي تعرضت لها بل أيضا لحاجتها الماسة إلى تعزيز صادراتها إلى العالم المتقدم (والحصول على تسهيلات لا تمنح لبلدان أخرى ولاسيما إتاحة إمكانية وصول منتجاته إلى الأسواق على نحو أفضل) لتستطيع سداد ما استحق عليها من خدمة الديون في وقت تصاعدت فيه الدعوة إلى تقليص معدلات الحماية.

كما أن هناك حزمة من الأسباب جعلت "الدول المتقدمة" خصوصا تحت السير نحو التكامل "المعابر الجغرافية"¹.

1- التخلص من أسلوب المعونات الذي طالب به المجتمع الدولي في الستينات والإدعاء بأنه قد آن الأوان للتحول من المعونات بما تعنيه من عطاء دون أخذه إلى أسلوب التعامل "الاقتصادي المتبادل" وهو ما أطلق عليه الأخذ بمبدأ المشاركة" الذي يفترض أن جميع الأطراف تقف على قدم المساواة.

2- ضمان تقيد الدول النامية المشاركة بمسيرة الإصلاح الاقتصادي بالتلويح بتقديم مساعدات على تحمل أعباء التكيف، ودعم التوجه نحو مزيد من الاعتماد على القطاع الخاص.

¹ - محمد محمود الإمام، مرجع سبق ذكره، ص50.

3- العمل على فرض الرؤى السياسية للدول المتقدمة على الدول النامية بما في ذلك الإقضاء بنظمها بدعوى ضرورة تحقيق الديمقراطية كأمر يتلازم مع التحرر الاقتصادي وكفالة حقوق الإنسان، وهو ما يهيئ لها ذريعة للتدخل في الشؤون الداخلية للدول النامية وتسيير حكوماتها.

4- الإدعاء بأن التوجه التصديري يساعد على تعجيل التنمية وما تعنيه من رفع معدلات التوظيف، وتخفيف الدوافع إلى الهجرة من دول الجنوب إلى دول الشمال (خاصة المكسيك بالنسبة للولايات المتحدة ودول المتوسط بالنسبة للاتحاد الأوروبي).

الفرع الثالث: خصائص الإقليمية الجديدة وأهم الفروقات بينها وبين التكتلات التقليدية:
أولا: خصائصها:

1- أنها عملية مأسسة النظام الاقتصادي العالمي الجديد على نحو يتواءم مع المتغيرات العالمية الجديدة بحيث يجعل من التكتلات الاقتصادية الإقليمية حلقة وسيطة بين الدولة القومية من ناحية والنظام العالمي من ناحية أخرى، ومن ثم فهي تجديد أو إعادة إحياء للنظم الإقليمية التي أصيبت بانتكاسة كبيرة مع المتغيرات الجديدة في النظام العالمي، ولكنه إحياء من منظور الاقتصاد نظرا لأن العالم أضحي أكثر اقتصادية، وقد جاءت الإقليمية الجديدة مختلفة عن إقليمية الستينات في أنها ليست امتدادا أو تعبيراً عن مصالح إقليمية بقدر ما هي استجابة للتطورات العالمية، وهي بهذا المعنى لا تجعل من الانتماء الجغرافي شرطا لعضويتها، ولا تحرم دولا من العالم من الانتساب إلى عضوية كتل اقتصادي إقليمي ينتمي إلى عالم الشمال طالما أن هناك مصالح مشتركة ومنافع متبادلة¹.

2- الإقليمية الجديدة ليست نقيضا أو بديلا للتجارة الحرة العالمية متعددة الأطراف، ولكنها تنمة أو تكملة لهذه التجارة فهي وإن كانت ترمي إلى تحرير التجارة بين الشركاء أعضاء التكتل الإقليمي فإن هذا التحرير الجزئي للتجارة خطوة مهمة نحو تحريرها خارج التكتلات الاقتصادية خصوصا في ظل توسع دائرة الاعتماد المتبادل بين الدول الصناعية الكبرى، فالكتلة الاقتصادية يمكن أن تنشئ آثارا مولدة للتجارة خارج الكتلة التجارية (وهو ما سنفصل فيه في المطلب الموالي) وبالتالي فإن وجود كتل تجارية لا يعني بالضرورة التجزؤ الكامل للنظام التجاري العالمي بدليل أن الكتلة التجارية قد انتشرت في الوقت الذي استمرت فيه

¹ - عبد الله تركماني ، العرب والشركات الإقليمية في عالم متغير (1)، متاح على

<http://hem.bredband.net/dcc/s2/s150.htm> . (اطلع عليها في 19 ديسمبر 2012) ، ص 1.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

الدول والكتل التجارية الكبرى في مفاوضات جولة الأورو وجواي للجات لتحقيق المزيد من التحرير التجاري على المستوى العالمي، ومن خلال هاتين الخاصتين ينظر أنصار الإقليمية الجديدة إليها على أنها تطور شديد الأهمية وأنه يمكن من خلالها تحقيق العديد من المكاسب من بينها ما يلي¹:

- تساهم في تحقيق الاستقرار على المستويين الإقليمي والدولي نتيجة ما يحدث من مكاسب اقتصادية متبادلة.

- يمكن أن تساعد في توسيع الأسواق وخلق اقتصاديات ضخمة وتحقيق المزيد من التقدم التكنولوجي والاقتصادي.

- إن المفاوضات الإقليمية داخل التكتل الاقتصادي الإقليمي تخدم المفاوضات العالمية إذا ما اعتبرت بمثابة معامل اختبار للقوانين والأحكام الجديدة كما أنها تخدم المفاوضات العالمية باعتبارها مرحلة تفاوضية سابقة يجري خلالها حل الكثير من المشاكل وتليين مواقف الأطراف بحيث تذهب للتفاوض العالمي أكثر ليونة وأقل تشدداً هذا علاوة على أن التفاوض بين عدد محدود من التكتلات في المفاوضات العالمية أفضل كثيراً من التفاوض بين 125 دولة لكل منها رؤاها وتصوراتها ومصالحها.

إن المفاوضات الإقليمية داخل الكتلة أكثر كفاءة، بل وأكثر مناسبة في تناول قضايا ذات صبغة إقليمية بحتة عن طرحها في التفاوض العالمي فهناك دائماً قضايا خلافية لها خصوصيات إقليمية لا تطرح عادة في المفاوضات العالمية التي تختص بالقضايا داخل التكتل الإقليمي كي تطرح نفسها للدراسة والتفاوض.

ثانياً: الفرق بين الصيغة التقليدية والجديدة للتكامل الإقليمي:

يتضح مما تقدم أن الإقليمية الجديدة تطرح بديلاً للمنهج التقليدي التكاملي الإقليمي حيث أنها لا تقتصر على مجموعة من الدول المتقدمة التي تقع ضمن إقليم معين، بل إن الأساس فيها هو النفاذ مجموعة من الدول النامية حول دولة متقدمة أو مجموعة من الدول المتقدمة، وهو ما يجعلها تجمعاً بين إقليمين أو أكثر، وليس إقليم واحد، أي أن المعيار فيها هو تباين مستويات النمو، حيث يعهد إلى الطرف المتقدم بقيادة المجموعة².

¹ - محمد السعيد إدريس، مرجع سبق ذكره، ص 12.

² - شريط عابد، دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية "حالة دول المغرب العربي"، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد، جامعة الجزائر، 2003/2004، ص 81.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

ومن ناحية الخصائص الاجتماعية والثقافية والتي ترى الصيغة التقليدية للتكامل أن لها ثقلا كبيرا، فإننا نجد أن الصيغة الجديدة تسمح للتكامل أن يقوم بين أعضاء لهم ثقافات متباعدة وتسمح بالخصوصيات وتعتمد على تبادل التفاهم بين أعضائها، وإذا كان الهاجس السياسي الذي ساد في الماضي هو تحقيق الأمن والسلام، وإيقاف الحروب لأن الصيغ التقليدية ظهرت بشكل واضح بعد الحرب العالمية الثانية، فإن الدوافع السياسية في التجمعات الجديدة وبسبب اختلاف الظروف الدولية التي ظهرت فيها نجدها تركز على دعم الاستقرار السياسي، والقضاء على ما قد يتعرض له الأعضاء الأقل نموا وتقدما من عوامل تدمر قد تتحول إلى تحركات تغذي مشاعر الكراهية للدول الأغنى وشعوبها.

وبينما ركزت الإقليمية التقليدية على إنشاء المؤسسات (الأمانة العامة والمؤسسات التنظيمية المساعدة)، وعلى الطابع الحكومي المسيطر على تلك المؤسسات فإن الإقليمية الجديدة دارت حول إنشاء مؤسسات محدودة للإشراف على التعاون، وعلى أن يكون البعد الحكومي هو أحد أبعاد تلك المؤسسات بحيث يتم إشراك مؤسسات القطاع الخاص والمؤسسات الأكاديمية في بناء تلك المؤسسات¹.

أما من ناحية تحرير عناصر الإنتاج فنجد أن تحرير رأس المال في الصيغة التقليدية يتم تدريجيا مع توفير الشروط اللازمة للتكامل النقدي، ولكن حسب الصيغة الجديدة فإن تحرير رأس المال يفرض منذ البداية بشكل حركة من الأعضاء الأكثر تقدما إلى الأعضاء الأقل تقدما، بينما تستبعد الصيغة الجديدة حركة عنصر العمل لاسيما في الاتجاه من الجنوب إلى الشمال، بدعوى أن تحرير تدفقات رأس المال من خلال الاستثمار المباشر وغير المباشر ستخلف مشاريع استثمارية حقيقية تمتص الفائض في قوة العمل². في الدول النامية، ويبقى هذا تبريرا نظريا لتقييد حركة عنصر العمل، ولكن التبرير الواقعي هو محاولة إيقاف الهجرة من الدولة النامية إلى الدولة المتقدمة.

ويلخص الجدول الآتي أهم نواحي التباين بين الصيغتين التقليدية والجديدة.

¹ - محمد السيد سليم، خبرات التكامل الآسيوية ودلالاتها بالنسبة إلى التكامل العربي (حالة الآسيان)، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد 366، أغسطس 2009، ص 99.

² - نور الدين جوادي، قراءة نقدية في أطروحتي القطع والتقاطع للدكتور أمير السعد، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد 356، أكتوبر 2008، ص 55.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

جدول رقم (1-3): مقارنة بين الصيغتين التقليدية والجديدة للتكامل الاقتصادي الإقليمي

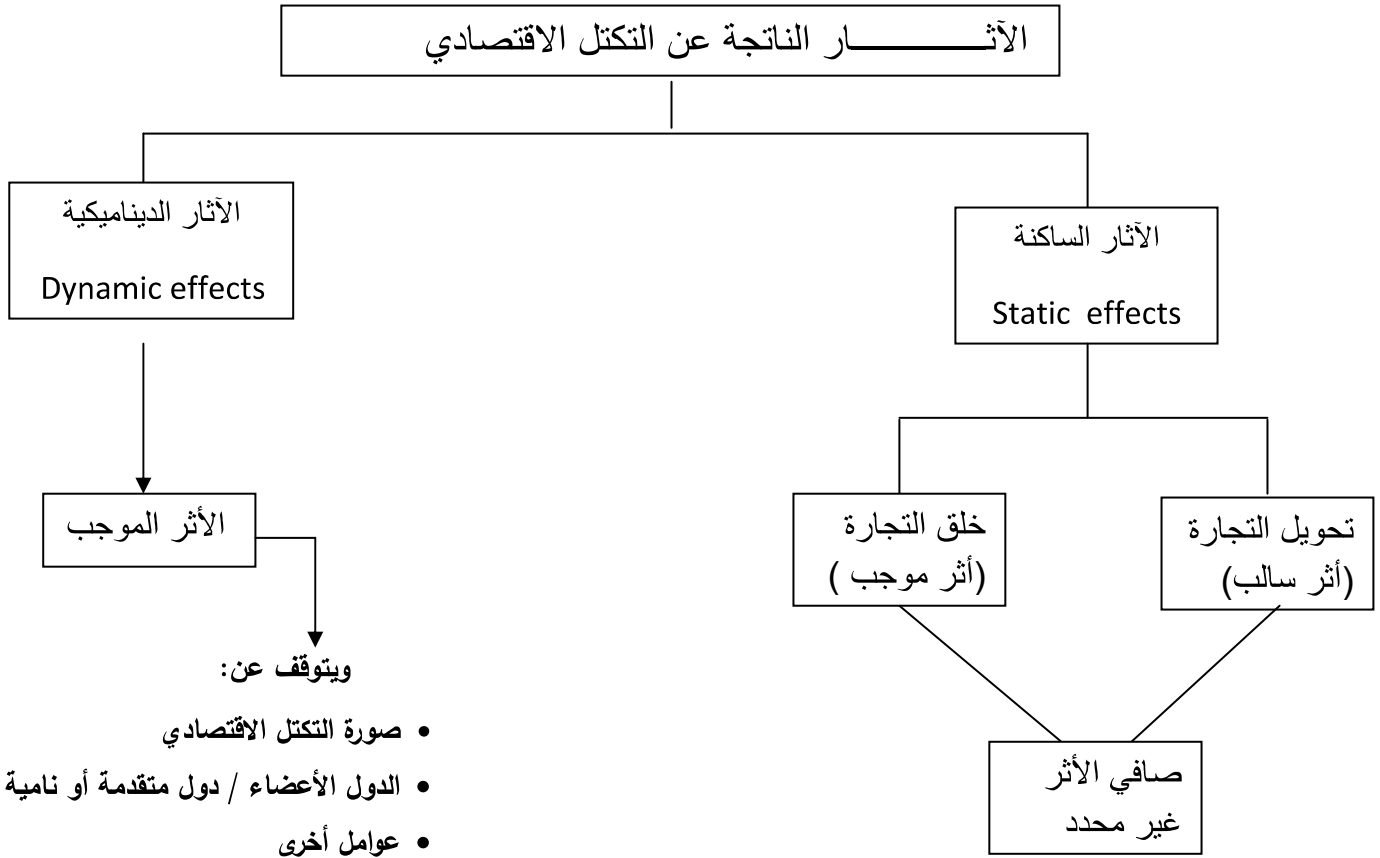
الخصائص	المنهج التقليدي للتكامل	الإقليمية الجديدة
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دولا متجاورة	إقليم أو أكثر متجاورين
الخصائص الإقليمية	التجانس وتقارب المستويات الاقتصادية	التباين أعضاء متقدمون يتولون القيادة
الاجتماعية والثقافية	تأكيد التقارب لتمكين الوحدة كهدف نهائي	السماح بالخصوصيات ، وتبادل التفاهم
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب	دعم الاستقرار السياسي وتحجيم الأصولية
تحرير التجارة	اتفاقات تفضيلية تبدأ بمنطقة تجارة حرة ثم / أو اتحاد جمركي	مناطق تجارة حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها
عدم اشتراط المعاملة بالمثل	مجاز ، لصالح الدول الأقل تقدما	غير مجاز ، مع تعويض الأقل تقدما
نطاق التجارة	أساسا المنتجات الصناعية يهدف إحلال الواردات على المستوى الإقليمي	السلع والخدمات، مع التركيز على تعزيز التصدير
العناصر : رأس المال	تحرير تدريجي مع توفير الشروط الأشد للتكامل النقدي	يفرض منذ البداية، حركة من الأعضاء الأكثر تقدما إلى الأقل تقدما
العمل	يؤجل لمرحلة وسيطة ويستكمل عند الاتحاد	غير متاح لمواطني الأعضاء الأقل تقدما
تنسيق السياسات	تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي	إعطاء وزن أكبر لمطالب الشركات عابرة القوميات والأعضاء الأكثر تقدما
المرحلة النهائية	وحدة اقتصادية على أمل أن تقضي إلى وحدة سياسية	أساسا مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال
القوة بالدعوة والتوجيه	السلطات الرسمية للدول الأعضاء	قطاع الأعمال وعابرات القوميات

المصدر: محمد محمود الإمام، مرجع سبق ذكره، ص ص 51-52.

المطلب الثالث: أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الخارجية

إن خلق التكتلات الاقتصادية أو أي شكل من أشكال ترتيبات الإقليمية التجارية يمكن اعتباره حركة تسيير في اتجاه تحرير التجارة الخارجية إلا أن هذا التحرير يبقى داخل نطاق من الحماية لأن هذه التكتلات تحرر التجارة البينية بين أعضائها بينما تحد من حرية التجارة بينها وبين الدول غير الأعضاء ويكشف التحليل الاقتصادي عن مجموعتين من الآثار يمكن إيضاحهما من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (1-1): الآثار الاقتصادية للتكتل الاقتصادي



المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 23.

الفرع الأول: الآثار الساكنة

لقد أشار جاكوب فاينر Jacob Viner (1950) منذ أكثر من نصف قرن في دراسة حول قضية الاتحاد الجمركي أن الأثر الساكن الذي يحدثه أي اتفاق تجاري إقليمي على الرفاه العام غير مؤكد ويرتبط بالعديد من الخصوصيات الاقتصادية للبلدان الأعضاء ويتراوح بين نسب متفاوتة من الإيجابية والسلبية¹، وقد يؤدي إلى تغيير نمط التجارة بين الدول الأعضاء وغير الأعضاء وهو محصلة لأثرين وهما خلق التجارة وتحويل التجارة.

أولاً: خلق التجارة:

يقصد بخلق التجارة عندما تعتمد الدولة العضو في التكتل في استهلاكها لسلعة ما على إنتاجها الإجمالي غير الكفاء اقتصادياً، وذلك قبل قيام التكتل، ولكن بعد قيام التكتل تقوم هذه الدولة باستيراد هذه السلعة من شركات في دولة عضو تنتج هذه السلعة بطرق أكثر كفاءة وأقل تكلفة، ونظراً لأن هذا الإنتاج لم يستورد من دولة غير عضو قبل قيام التكامل الاقتصادي، فإن الأجانب غير الأعضاء في التكتل لا يفقدون شيئاً من صادراتهم ويمكن أن يحدث نوعان من فرص خلق التجارة²:

- من ناحية تتحقق تجارة بينية من خلال إعادة تخصيص الموارد السابق استخدامها في إنتاج عالي التكلفة إلى إنتاج صادرات تتمتع بوصول تفضيلي إلى أسواق أعضاء آخرين.

- من ناحية أخرى تنشأ فرص تجارة خارجية، أي إلى خارج إقليم الدول الممتكئة عندما يزداد إنتاج الصادرات إلى العالم الخارجي.

ثانياً: تحويل التجارة:

ويحدث أثر التحويل التجاري في حالة دولة عضو كانت مستوردة لسلعة معينة من دولة لم تنضم إلى التكتل، وبعد قيام التكتل وتخفيض الضرائب الانتقائية تصبح الدول الأعضاء متفوقة على الدول غير الأعضاء، وهذا ما يؤدي إلى تغيير أنماط التجارة حيث تستولي الدولة العضو على مبيعات السلعة من الدولة غير العضو، ويعني خفض الضريبة

¹ اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، أثر إقامة منطقة تجارة حرة بين سوريا ومصر على قطاع النسيج والملابس الجاهزة، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005، ص 04.

² اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، مناطق التجارة الحرة في المنطقة العربية: إلى أين نحن ذاهبون، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005، ص 04.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

الانتقائية تحت ظل اتفاقية التكامل الاقتصادي أن الدولة غير العضو في الاتفاقية تفقد مبيعاتها التي تتحول إلى منتجين من الدول الأعضاء يتصفون بأنهم أقل كفاءة في إنتاج هذه السلعة¹.

وتجدر الإشارة إلى أن صافي أثر خلق التجارة والأثر الخاص بتحويل التجارة يعتبر غير واضح، حيث أنه قد يكون سالبا أو موجبا وهو ما يتوقف على العديد من العوامل التي تحدد مدى تحقيق المكاسب التي يمكن تحقيقها، وبشكل عام، فإن أي تكتل تجاري إقليمي يكون أقل تحويلا للتجارة وأكثر خلقا لها في الحالات التالية²:

- كلما كان الفارق في تكاليف الإنتاج كبير بين الأعضاء في الاتفاقية، فإنه يمكن لسلعة معينة أن تستورد من الدولة العضو المتميزة بتكلفة الإنتاج الأقل.

- كلما كان الفارق في تكاليف الإنتاج صغيرا بين الدول الأعضاء والدول غير الأعضاء وهنا يمكن القول أن احتمال الأثر التحويلي يكون في حدّه الأدنى.

- كلما كانت الرسوم الجمركية قبل الاتفاقية مرتفعة بين الدول الأعضاء، ومنخفضة بينها وبين الدول غير الأعضاء بعد التنفيذ.

- كلما كانت سرعة استجابة العرض والطلب في الدول الأعضاء كبيرا (مرونة كل من العرض والطلب).

- كلما كانت الهياكل الاقتصادية بين الدول الأعضاء قبل تكوين الكتل أكثر تنافسية.

الفرع الثاني: الآثار الديناميكية

ويقصد بها تلك العوامل التي تؤثر من خلالها التكتلات الاقتصادية على التجارة الخارجية إيجابيا وبشكل غير مباشر، حيث تؤدي إلى تخفيض معوقات التجارة بين الدول الأعضاء، وتخفيض درجة الاحتكار كما تؤدي إلى توسيع نطاق السوق وزيادة معدلات التبادل.

- **زيادة المنافسة:** إن زيادة هذه المنافسة بين الدول المتكتلة قد تأخذ شكل المنافسة السعرية أو غير السعرية (البحوث والتطوير) وبالتالي تؤدي هنا بالإطاحة بالوحدات الإنتاجية التي لا

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2007، ص ص 390-391.

² المركز الوطني للسياسات الزراعية، اتفاقيات الشراكة الأوروبية متوسطة الخيارات والمعوقات، وزارة الزراعة والإصلاح السورية، دمشق، 2006، ص 13.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

تتوافر لها مستويات الكفاءة المطلوبة، هذه المنافسة في صالح المستهلك الذي يستطيع الحصول على أجود السلع بأرخص الأسعار، ومنه فالأسواق المتكثلة هي أسواق نظيفة ليس بها تشوهات سعرية ولا مجال هناك للاحتكارات.

- كما تؤدي التكتلات إلى الاستفادة من اقتصاديات النطاق أو اقتصاديات الحجم التي تعمل على خفض التكلفة لتصل إلى أدنى مستوياتها الممكنة.

- تحسين معدلات التبادل: حيث تستطيع الدول الأعضاء في التكتل كمجموعة أن تحسن من شروط تبادلها مع الدول خارج التكتل، فيمكنها أن تتعامل مع الدول الأخرى ككتلة اقتصادية لها وزنها وتحصل على شروطاً أفضل و على عكس ذلك، إذا تعاملت تلك الدول بصورة منفردة مع الدول الأخرى والتي ينطبق عليها مفهوم الدولة الصغيرة في الاقتصاد الدولي.

المبحث الثالث: مسائل أولية حول الشراكة

في إطار الموجة الإقليمية الجديدة الخاصة بتحرير التجارة، والتي سعت من خلالها دول الشمال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية من الحواجز المعيقة للتجارة مع دول الجنوب، جاءت اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية الموقعة بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب حوض البحر الأبيض المتوسط ضمن بيان برشلونة سنة 1995 والذي عكس رؤية الاتحاد الأوروبي لما يجب أن تكون عليه علاقته بدول حوض المتوسط، وهي رؤية حاولت إحداث نقلة نوعية في نمط العلاقة السابقة التي كانت قائمة على أساس المعاونة إلى صيغة قائمة على أساس الشراكة.

المطلب الأول: اتفاقيات الشراكة مقوماتها وموقعها من الفكر التكاملي

شكل ظهور نظام اقتصادي دولي جديد يتميز بالتطور السريع للاقتصاد الرأسمالي نحو العولمة دورا بارزا في ظهور اتفاقيات المشاركة كصيغة جديدة للتعاون بين دول الشمال ودول الجنوب.

الفرع الأول: مفهوم اتفاقيات الشراكة

يعتبر مصطلح الشراكة من المصطلحات الجديدة التي دخلت مجال اتفاقيات التكامل الإقليمي كأحد التغيرات النوعية في التكامل الإقليمي في السنوات الأخيرة من القرن العشرين في إطار الموجة الإقليمية الجديدة، وبالتالي فهي نموذج يختلف على النماذج التقليدية المعروفة في التعاون والتكامل الإقليمي ويستند نموذج المشاركة في إطارين نظريين هما¹:

الإطار الأول: فكر الليبرالية الجديدة: والتي تعطي الأولوية للاعتبارات الاقتصادية على حساب الاعتبارات السياسية، حيث تعتبر الرفاهية الاقتصادية الوضع الأمثل الذي يحول دون تفجر المشكلات السياسية والأمنية، وأصبح لهذا المنهج أهمية بالغة خاصة في الفترة الأخيرة للحرب الباردة، وظهور النموذج الغربي في الانفتاح الاقتصادي كوصفة ناجحة في التنمية الاقتصادية والاستقرار الاجتماعي.

¹ - زروكلان كهينه، التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة 1990-2006 دراسة حالة الشراكة الأورو-جزائرية مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008/2009، ص ص 15-16.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

الإطار الثاني: المنهج الوظيفي للتكامل: والذي يسعى إلى الربط بين دول الإقليم من خلال إقامة شبكة من المصالح المشتركة على أرض الواقع في المجالات الاقتصادية والتجارية والفنية، مما يجعل من شبكة المصالح الأساس لترسيخ التعاون في المجالات الأكثر حساسية على المدى الطويل مع تقدم العملية التكاملية لتصل إلى المجالات السياسية والأمنية، وقد ثبتت صحة هذا المنهج في التكامل من خلال التجربة الأوروبية .

وقد استعملت عبارة الشراكة بشكل واسع من قبل عدد كبير من الباحثين لكن غالبا دون التطرق إلى معناها ويمكن تصور الشراكة على أنها مصطلح اقتصادي قانوني يعبر عن تعاقد يجمع بين طرفين أو أكثر لتحقيق مصالح مشتركة مع مساهمة كل طرف بنسبة معينة من الجهود اللازمة لتحقيق المنفعة المشتركة في الأمد البعيد¹ أو عبارة عن تنظيم أو اتفاق بين بلدين أو أكثر في مجال أو عدة مجالات بطريقة لا تؤدي إلى نوع من البناء المؤسسي لبلوغ أهداف محددة وليست بالضرورة مشتركة.

أما التعريف الأقرب فهو أن اتفاقات الشراكة تعني تعاون الدول الأعضاء في منظمة ما مع الدول غير الأعضاء عن طريق مشاركتها في بعض نشاطات المنظمة ومنحها بعض الحقوق ومزايا العضوية، دون أن ترقى علاقة التعاون هذه إلى مرتبة العضوية الكاملة في المنظمة، وتنظم هذه العلاقة بمقتضى اتفاق تعقده المنظمة مع العضو المشارك وتحدد فيه مجالات المشاركة وشروطها وأساليبها².

وكان أسلوب المشاركة حجر الأساس الذي عملت به الجماعة الأوروبية في علاقتها مع الدول غير الأعضاء وهو الذي ضمن لها الانتفاع بمزايا التعاون الوثيق والمنظم مع الدول غير الأعضاء دون أن يخل هذا التعاون بالعلاقات التكاملية الخاصة بين أعضائها.

وتعرف الشراكة كما تضمنه إعلان برشلونة على أنها ليست اتفاقا تجاريا عابرا وليست توافقا سياسي محدد، بينما هي سير في طريق نحو مصير مشترك يشمل كل الجوانب الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية، فهي مشروع مصالحة تاريخية بين

¹ صالح فلاح، محتوى الشراكة الأورو-جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص02.

² عبد الهادي عبد القادر السويقي، التجارة الخارجية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 2007، ص282.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

أوروبا والدول المتوسطة يجب أن تؤدي إلى تفاهم الأطراف المشاركة حول كل الموضوعات وتخلق بذلك جوا من الانفتاح بين الأطراف المشاركة¹.

وهي من وجهة النظر الأوروبية: عبارة عن عملية لتوسيع الدعم الأوروبي للدول التي تعاني من مشاكل جمة وذلك من خلال دعوتهم للدخول في النظام الرأسمالي لمواكبة التحولات الجديدة والمتسارعة، والتقدم الهائل في شتى الميادين، والاندماج في الاقتصاد العالمي وفقا لمنطق الانفتاح الاقتصادي والتجاري السائد في عالم اليوم.

أما من زاوية الدول الواقعة في جنوب المتوسط فإنها تمثل وسيلة أساسية لمواكبة التحولات الجديدة في المنطقة مما يتطلب تغييرات جذرية في بنيتها الاقتصادية والاجتماعية، ويفترض أن تقوم الشراكة بين الطرفين على مبدأ المصالح المشتركة².

الفرع الثاني: المقومات الأساسية لقيام الشراكة

حتى يمكن إقامة شراكة ناجحة يجب توفر الأرضية المناسبة والمتمثلة في جملة من المقومات الأساسية التالية :

أولاً: المناخ السياسي:

يعتبر الاستقرار السياسي شرطا أساسيا وضروريا لنجاح الشراكة، ومن بين العوامل المؤثرة في المناخ السياسي، نذكر³:

- طبيعة نظام الحكم المتبع من طرف الدولة المضيفة.
- درجة الوعي السياسي في تقبل فكرة التعامل مع الشركاء الأجانب والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ثانياً: المناخ الاجتماعي والثقافي:

- ويتمثل في مجموعة من العوامل المؤثرة على الشراكة، وذلك من خلال :
- دور النقابات العمالية المنظمة لقوى العمل في الدول أعضاء اتفاقية الشراكة.

¹ - يوسف مسعداوي، بوزعرور عمار، الشراكة الأوروبيةمتوسطة- الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 22-23 أفريل 2003، ص07.

² - غراب رزيقة، سخار نادية، محتوى الشراكة الأورو-جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 05.

³ - نفس المرجع، ص 04.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

- السياسة التعليمية والتدريبية والحرفية المستخدمة في هذه الدول.
- درجة الوعي الصحي، ومقدار التأمينات الاجتماعية المتبعة.

ثالثا: المناخ الاقتصادي:

ويتمثل في الهياكل القاعدية مثل المنشآت الخاصة بالرّي والأهمية التي تكتسبها مسألة المياه، المطارات، والموانئ، شبكات الطرق، وهذا بالإضافة إلى عناصر أخرى لا تقل أهمية في تأثيرها على المناخ الاقتصادي والمتمثلة في:

- مقدار الموارد الطبيعية المتاحة داخل كل دولة.
- درجة المنافسة محليا، والقدرة على مواجهة المنافسة الخارجية.
- مرونة السياسة المالية والنقدية، وهو ما يؤثر في قرار الشركاء الأجانب، خاصة السياسة الضريبية، وما تحتويه من إعفاءات وحوافز، بالإضافة إلى سياسة سعر الصرف المتبعة ومدى استقرارها.
- مدى جاذبية ووضوح قوانين الاستثمار.

رغم الأهمية البالغة لهذه المقومات إلا أنه يبقى لوجود الرغبة بين الأطراف للدخول في شراكة العامل الأهم لقيامها باعتبارها تمثل عنصرا ضروريا لبناء الثقة وتبادل الآراء والافتتاح بالاستفادة من الإمكانيات المتاحة بالرغم من عدم وجود مساواة بين الشركاء، ولكن ذلك يتطلب زيادة الوعي والعمل على الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي الذي ينسجم مع اقتصاد السوق.

إذا يمكن القول أن توفر مناخ سياسي واجتماعي ثقافي ملائم بالإضافة إلى المناخ الاقتصادي الذي يعتبر عصب العملية، وكذا وجود رغبة صادقة لدى الأطراف للدخول في شراكة، أمر جد ضروري لنجاح الشراكة، كما أن التقدم التكنولوجي المتوازن بين الدول التي تقوم فيما بينها الشراكة سيؤدي حتما إلى تدعيمها واستمراريتها، أما إذا كانت الحالة عكس ذلك، أي أن هناك تباين لمستوى التطور التكنولوجي، فإن الشراكة في هذه الحالة ستؤدي إلى هيمنة الطرف القوي تكنولوجيا على الطرف الضعيف، ولعل أحسن مثال على ذلك

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

هيمنة الاتحاد الأوروبي على دول جنوب وشرق البحر المتوسط، وهيمنة اليابان على دول جنوب شرق آسيا، وهيمنة الولايات المتحدة الأمريكية على دول أمريكا اللاتينية¹.

الفرع الثالث: موقع اتفاقيات الشراكة من الفكر التكاملي

يمكن تحديد موقع اتفاقيات الشراكة من الفكر التكاملي من خلال الأسس التي تستند إليها ونذكر منها:

1- اتفاقيات الشراكة هي تجمعا بين إقليميين أو أكثر (دولا من الجنوب مع دولة أو مجموعة دول من الشمال)، وليس لإقليم واحد يضم دولا متقاربة كما هو الحال في اتفاقيات التكامل الإقليمي التقليدية التي تضم دولا من الشمال أو دولا من الجنوب.

2- تماثل التزامات جميع الدول الأعضاء بغض النظر عن تفاوت مستويات النمو مع تعويض الدول أقل تقدما من قبل الدول المتقدمة خلال الفترة الانتقالية، بخلاف الاتفاقيات التقليدية التي تقوم على أساس التوزيع العادل للمنافع من التكامل بين أعضائها.

3- تتخذ الصيغة الاقتصادية لاتفاقيات الشراكة شكل منطقة تجارة حرة تختلف آجال تطبيقها وفقا لاختلاف ظروف ومستويات النمو الاقتصادي بين الأعضاء على أن لا تتجاوز العشر سنوات.

4- تقوم اتفاقيات الشراكة على تحرير عنصر رأس المال، وبشكل خاص من دول الشمال إلى دول الجنوب واستبعاد انتقال عنصر العمل لاسيما من الجنوب إلى الشمال، وذلك لوقف حركة الهجرة من دول الجنوب إلى دول الشمال، بخلاف الصيغة التقليدية التي تقوم على تحرير انتقال عنصر رأس المال.

5- تتضمن اتفاقيات الشراكة بالإضافة إلى الجانب الاقتصادي والتجاري جوانب أخرى سياسية واجتماعية وثقافية وبيئية بخلاف الصيغة التقليدية التي اقتصر على الجانب الاقتصادي والتجاري.

وإذا ركزنا في تحليلنا لعلاقة اتفاقيات الشراكة بسلم التكامل الاقتصادي على الشراكة الأوروبية متوسطة تحديدا نلاحظ ما يلي²:

¹ قطاف ليلى، اتفاقية الشراكة الأوروبية-الجزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 02.

² إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مرجع سبق ذكره، ص ص 251-252.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

- 1- قامت الشراكة الأوروبية متوسطة بين دول معظمها نامية من ناحية والاتحاد الأوروبي والذي يمثل مع الولايات المتحدة الأمريكية قمتي الرأسمالية الغربية من ناحية ثانية.
- 2- عقدت تلك الاتفاقيات بين الاتحاد الأوروبي مجتمعا والدول المتوسطة الأخرى منفردة
- 3- جاءت هذه الاتفاقية تالية لاتفاقيات أخرى تفصيلية سابقة بين نفس الأطراف ولكنها كانت قاصرة على النواحي التجارية والمساعدات المالية.
- 4- لم تقتصر تلك الاتفاقيات على حرية التجارة فقط بل تجاوزتها إلى المجالات السياسية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.
- 5- لم تتضمن اتفاقيات الشراكة الأوروبية متوسطة ما يشير إلى خطوات أخرى نحو تطويرها إلى مراحل تكاملية أكثر تقدما كالاتحاد الجمركي أو السوق المشتركة.

المطلب الثاني: أهداف الشراكة الأوروبية متوسطة

يعتبر إعلان برشلونة الذي انعقد يومي 27 و 28 نوفمبر 1995 الوثيقة الأساسية التي تشكل إطار الشراكة الأوروبية متوسطة، وقد حددت فيه أهداف التعاون الأوروبي ومتوسطي والمتمثلة فيما يلي:

الفرع الأول: الأهداف الاقتصادية والمالية

- يؤكد بيان برشلونة في هذا الجانب على أهمية النمو الاقتصادي والاجتماعي الدائم والمتوازن في خلق منطقة ازدهار مشتركة، وقد حدد البيان الأهداف بعيدة المدى التالية¹:
- تسريع عجلة النمو الاقتصادي والاجتماعي المستديم.
 - تحسين ظروف الحياة للسكان ورفع مستوى التشغيل.
 - تقليل الفوارق التنموية وتقليص فجوات التطور في المنطقة الأوروبية متوسطة².
 - تشجيع التعاون والتكامل الإقليميين في المنطقة الأوروبية متوسطة.

الفرع الثاني: الأهداف السياسية والأمنية

في ظل الظروف الدولية المزرية التي ميزت العشرية الأخيرة من القرن العشرين التي مست الاستقرار السياسي والوضع الأمني لدول حوض البحر الأبيض المتوسط جاءت الشراكة السياسية والأمنية هادفة إلى جعل منطقة البحر الأبيض المتوسط منطقة استقرار

¹ - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره ، ص 246.

² - الجوزي جميلة، التكامل الاقتصادي العربي واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر العدد 05، 2008، ص 37.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة

على الصعيد الإقليمي، وتدشين نظم سياسية ليبرالية تحترم الديمقراطية وحقوق الإنسان والتعددية السياسية، ومن ثمة المساهمة في خلق بيئة مواتية لازدهار النشاط الاقتصادي وتحفيز المبادرات الفردية في إطار التحول نحو القطاع الخاص، ولذلك فقد تعهد أطراف المشاركة بالالتزام بجملة من الأمور الموالية¹.

– العمل وفق ميثاق الأمم المتحدة والبيان الدولي لحقوق الإنسان.

– تنمية دولة القانون والديمقراطية والاعتراف بحق الدول في اختيار النظام السياسي الاجتماعي، الثقافي، الاقتصادي، القضائي الخاص بها، مع العمل على احترام التنوع والتعددية داخل مجتمعات الدول الأطراف ومكافحة كافة مظاهر التعصب.

– احترام الحقوق بين الشعوب وحقهم في تقرير المصير.

– تسوية النزاعات القائمة بين الشركاء بالوسائل السلمية.

– توطيد التعاون من أجل الوقاية من الإرهاب ومكافحته.

– تشجيع وضمان الأمن الإقليمي بين الأطراف من خلال منع انتشار الأسلحة.

الفرع الثالث: الأهداف الاجتماعية والثقافية والإنسانية

لقد ركز هذا الجانب من المشاركة على تنمية الموارد البشرية وتشجيع التفاهم والتبادل بين الثقافات والمجموعات المدنية، وتؤكد الأطراف المشاركة على ضرورة تنمية الموارد البشرية والاهتمام بالتعليم والتأهيل للشباب، والمشاركة في التدابير الصحية والمعيشية للسكان، ودعم المؤسسات الديمقراطية وتوكيد دولة القانون، والتعاون الوثيق في مجالات التصدي للهجرة غير الشرعية ومكافحة المخدرات وظاهرة الإجرام الدولي والفساد، ومختلف مظاهر العنصرية.

وإذا كانت للشراكة أهداف نبيلة في شقها الظاهري كتوسيع مجالات التعاون من أجل إحداث نقلة نوعية في المسار التنموي وعلى أسس يكون الطرفان قد اتفقا عليها، فإنها من الناحية العملية، قد تكون نتائجها أقل مما يتوقع منها ما لم يصاحب هذه العملية جدية في الطرح وصرامة في التنفيذ وتسخير لآليات كفيلة بتحقيق الأهداف المسطرة السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

¹ – سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره ، ص 245.

المطلب الثالث: الدوافع الدافعة للشراكة الأوروبية متوسطة

هناك أسباب جغرافية وتاريخية وحضارية وجيوستراتيجية مشتركة، شكلت بمجموعها عوامل محفزة لبناء إطار إقليمي للتعاون الأوروبي، والتي سنتناولها في هذا المطلب بالدراسة والتحليل من خلال إبراز دوافع كلا من الشريكين:

الفرع الأول: دوافع الاتحاد الأوروبي

يمكن حصر الدوافع الأساسية للاتحاد الأوروبي لإقامة الشراكة الأوروبية متوسطة في النقاط التالية:

1- الأهمية الإستراتيجية للمنطقة:

لقد كانت منطقة البحر المتوسط عبر العصور مطمعا لمختلف القوى الكبرى الساعية للاستفادة من خيراتها، وإن اختلفت الطريقة والأسلوب من عصر لآخر، وجاءت فكرة الشراكة الأوروبية متوسطة تجسيدا لمحاولات الاتحاد الأوروبي للهيمنة على المنطقة لكن من خلال إعطاء علاقاته مع الضفة الجنوبية والشرقية للمتوسط بعدا يرتكز على التعاون الشامل فيما بينهم اقتصاديا، سياسيا، واجتماعيا.

2- البحث عن دور إقليمي أكبر:

أدت التحولات الجذرية في موازين القوى من انهيار جدار برلين في نوفمبر 1989، وظهور الولايات المتحدة الأمريكية كقطب واحد مهيمن على الساحة الدولية سياسيا واقتصاديا إلى توجيه الاتحاد الأوروبي اهتماماته نحو دول جنوب وشرق المتوسط في محاولة للحفاظ على مكانته الإستراتيجية، والإبقاء على دوره كقطب مركزي- عالمي وكذا محاولة وقف المد الأمريكي.

من هنا جاء التفكير في إيجاد نوع من التعاون أو الشراكة تضم عددا من الأقطار العربية وإسرائيل لمحاولة فرض دور رئيسي لها مقابل الدور المتزايد للولايات المتحدة الأمريكية في المنطقة، هذه الأخيرة التي حاولت فرض تصور لهايكل التعاون الإقليمي من خلال طرحها لمشروع الشرق أوسطية¹.

¹ - جميل طاهر، "التكامل الاقتصادي العربي: بين الشرق أوسطية والشراكة المتوسطية"، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، مجلس النشر العلمي، المجلد 26، العدد 04، 1998، ص 25.

3- اتساع المجال الأوروبي:

بعد نهاية الحرب الباردة أعطت ألمانيا ودول أوروبا الشمالية في الاتحاد الأوروبي اهتماما كبيرا لدول أوروبا الوسطى والشرقية لاحتوائها ومساعدتها، وخوفا من ظهور نزعة ألمانية تسيطر وتهيمن على المجموعة الأوروبية ككل، عملت دول أوروبا الجنوبية على إعادة بعث العلاقات مع الضفة الجنوبية للمتوسط وتعزيزها من خلال ما عرف بمشروع غرب المتوسط (5+5)¹، والذي ضم الدول المغاربية الخمس من جهة و(فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال، مالطا) من جهة أخرى، لأن هذه الأخيرة تيقنت أن نصيبها من دول أوروبا الشرقية والوسطى أضحى محدودا.

4- ضمان أمن واستقرار الاتحاد الأوروبي:

أثار انتشار وتوسع الحركات الإسلامية ومشاركتها الإيجابية في المسار السياسي على مستوى عدد من دول جنوب وشرق المتوسط، أثار الدول الأوروبية، ودخلت في مواجهات علنية ضد عدد من الجماعات الإسلامية معتبرة أنها تمثل تهديدا لها. هذه التهديدات من المنظور الإستراتيجي الأوروبي، تفسر اتجاه الأوروبيين في التسعينات لتعميق روابطهم مع الدول الجنوبية والشرقية لحوض المتوسط، إدراكا منهم أن أمنهم أصبح يمتد إلى دوائر خارج نطاق القارة الأوروبية.

5- فشل السياسات السابقة:

لقد اتسمت العلاقات الاقتصادية بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية وبلدان جنوب وشرق المتوسط سابقا بطابع الظرفية وفقدان التصور المشترك، لتطوير هذه العلاقات بما يخدم مصالح الطرفين، وهو ما دفع بالطرفين إلى التفكير في وضع إطار جديد للتعاون الاقتصادي وإرساء أسس جديدة ودائمة لعلاقتهم الاقتصادية، قصد بناء شراكة حقيقية في سياق النظرة الجديدة للاتحاد الأوروبي تجاه دول حوض المتوسط.

¹ - Fathalla Ouallalou, **Après Barcelone. Le Maghreb est nécessaire**, Paris: Harmattan, 1996, P159.

6- الهجرة من الجنوب إلى الشمال:

إيقاف هجرة أبناء الجنوب المتوسطي إلى أوروبا أو الحد منها، وذلك عبر ما يعتقد أن المشروع الأورومتوسطي سيؤدي إليه من إحداث للتنمية وازدهار داخل الدول العربية المتوسطية، خاصة الشمال إفريقية، وبالتالي التخفيف من حدة البطالة فيها¹.

الفرع الثاني: دوافع شركاء الاتحاد الأوروبي

يمكن تلخيص دوافع شركاء الاتحاد الأوروبي من خلال النقاط الأساسية التالية:

1- حتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي:

تيفنت دول المنطقة بأن الاندماج في فضاء إقليمي أورومتوسطي، يعد نقطة عبور لاندماج أوسع في الاقتصاد العالمي، نتيجة لتراجع المزايا والمنافع التفضيلية، المتحصل عليها من خلال العلاقات السابقة للتعاون المتوسطي.

وأما منها في الحصول على منافع ومزايا تفضيلية أحسن من الاتفاقيات السابقة فإن دول جنوب وشرق حوض المتوسط رأيت في المشروع الأورومتوسطي الجديد دفعة لعجلة التنمية ومرحلة مهمة في اندماجها في الاقتصاد العالمي.

2- الإصلاحات الاقتصادية:

تشهد العديد من دول حوض المتوسط تطورات اقتصادية صاحبها إصلاحات هيكلية كالجزائر، ومصر وذلك بهدف تحرير اقتصادها والحد من تدخل الدولة وتحرير تجارتها الخارجية وفتح الباب أمام الاستثمار الأجنبي وتشجيعه بمنظومة قانونية محفزة باعتبار أن أغلب الدول الجنوبية لحوض المتوسط كانت تنتهج النهج الاشتراكي، وبالتالي فهي ترى في الانضمام لمنطقة تبادل حر في إطار المشروع الأورومتوسطي وسيلة تدعمها في هذا التوجه.

¹ طالبى بدر الدين، الشراكة الأورومتوسطية وآثارها على اقتصاديات المغرب العربي "دراسة حالة القطاع الزراعي في الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2010/2011، ص 25.

3- ظهور أوروبا الشرقية كمنافس:

إن التوسع الذي يشهده الفضاء الأوروبي: خاصة مع محاولة دول أوروبا الشرقية الانضمام في الاتحاد الأوروبي لكسب مكان لها ضمن خارطة السياسة والاقتصادية الأوروبية، ولد مخاوف لدى بلدان الضفة الجنوبية والشرقية لحوض المتوسط، خاصة المغاربية منها، من تحول الاهتمام الأوروبي إلى دول أوروبا الشرقية وهو ما شجع هذه الدول ودفعها إلى إعادة النظر في علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي.

4- الاستفادة من نقل التكنولوجيا:

باعتبار أن التقدم هو المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية فإن كل دول الضفة الجنوبية والشرقية للبحر الأبيض المتوسط تهدف إلى الاحتكاك بالدول الأوروبية باعتبارها قطعت شوطا كبيرا في الاستثمار في هذا المجال، كونه العامل الأساسي للرفع من الأداء الاقتصادي.

ويرى المحللون الاقتصاديون وخبراء التنمية أن بلدان جنوب وشرق المتوسط تعاني من قلة الاهتمام بمجال البحث وتطوير التكنولوجيا فنجد على سبيل المثال، أن دولا كالجائر وتونس لا تخصص سوى 1% من الناتج الداخلي الخام (PIB) لتطوير التكنولوجيا في حين تصل مخصصات الدول الأوروبية إلى 2 % من الناتج الداخلي الخام¹.

¹- Laurent Bon toux, pascal Hardy et Jaime Rojo de la viesca, évolution technologique et croissance économique dans la région euro-méditerranéenne, les tendances en sciences et technologies année non indiquée.

خلاصة الفصل الأول

تعتبر التكتلات الاقتصادية من مظاهر الجديدة التي طبعت العلاقات الاقتصادية الدولية الحالية، وقد حاولت هذه التكتلات خلق أنماط وصيغ جديدة للتقارب والتعاون بين الدول كان أبرزها متمثلاً في الشراكة، التي يراد من ورائها بعد جديد للعلاقات بين الدول المتقدمة وغيرها من الدول النامية تكون أكثر شمولاً وأوسع نطاقاً من تلك التي حكمت الطرفين منذ مطلع السبعينات.

وبالتالي يمكن القول إن اتفاقيات الشراكة التي جاءت في إطار موجة الإقليمية الجديدة الخاصة بتحرير التجارة التي سعت من خلالها دول الشمال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية من الحواجز المعيقة للتجارة بما يحقق أهداف التنمية للمراكز الاقتصادية المتقدمة في دول الشمال في القرن الحادي والعشرين.

ولم يكن إقدام الاتحاد الأوروبي على هذا الطرح وليد الصدفة، بل كان نتيجة جملة من الأهداف والدوافع التي ساهمت بقدر كبير في بروزه، كان أبرزها يجسد البعد المصلي للاتحاد الأوروبي ويخدمه بالدرجة الأولى.

الفصل الثاني

العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

مقدمة الفصل الثاني

سعت الدول الأوروبية منذ الثلث الأخير من القرن الماضي تقريبا إلى إقامة علاقات تعاون مع دول المنطقة المتوسطية بما فيها الجزائر، وقد دخلت هذه العلاقات لتلمس مختلف الجوانب التجارية والمالية، والتعاون العلمي والتقني، وكان مؤتمر برشلونة المنعقد سنة 1995 البادرة الأولى في إطلاق المفهوم الجديد للعلاقات الأورومتوسطية، بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية في إطار جديد للعلاقات الثنائية تحت مسمى الشراكة الأورومتوسطية، من خلال ثلاثة محاور تتمثل في الجانب الاجتماعي والثقافي والمحور الرئيسي المتعلق بالعلاقات المالية والاقتصادية، ضمن مسعى إنشاء منطقة للتبادل الحر.

وتعد الجزائر أحد أطراف هذه الشراكة والتي امتازت علاقتها مع الاتحاد الأوروبي دائما بالترابط بفعل عوامل اقتصادية وعوامل أخرى متعلقة بالتاريخ والجغرافيا وكذا عوامل اجتماعية وتتطور هذه العلاقات لتأخذ صيغة التعاون والشراكة، و لتتبع تطور العلاقات الاقتصادية والتجارية بشكل خاص وقمنا بتقسيم الفصل الثاني إلى ثلاثة مباحث كالآتي:

المبحث الأول: المنطقة الأورومتوسطية من التعاون إلى الشراكة.

المبحث الثاني: نشأة العلاقات الأورو - جزائرية و تطورها.

المبحث الثالث: التحرير التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطار منطقة التبادل الحر.

المبحث الأول: المنطقة الأورومتوسطية من التعاون إلى الشراكة

سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى مسار العلاقات الاقتصادية الأورومتوسطية منذ سنوات ما بعد الاستقلال وصولاً إلى اتفاقات الشراكة وأهم أبعادها، إضافة إلى متطلبات نجاح الشراكة الأورومتوسطية و أبرز التحديات التي تفرضها على دول جنوب المتوسط.

المطلب الأول: الجذور التاريخية للعلاقات الأورومتوسطية

إن الجذور التاريخية لموضوع الشراكة الأورومتوسطية تعود إلى نهاية الخمسينات من القرن الماضي وبالتحديد عند إبرام معاهدة روما في سنة 1957، والتي تنص في المادتين 277، 238 على ضرورة إقامة علاقات اقتصادية تعاونية بين الدول الأوروبية التي انضمت إلى المعاهدة، والدول النامية الحديثة العهد بالاستقلال والتي من بينها دول جنوب وشرق المتوسط، وتحديد إجراءات تحرك السلع والخدمات بينهما، ويمكن تقسيم مسار العلاقات بين الاتحاد الأوروبي ودول حوض المتوسط إلى ثلاث مراحل كما يلي:

المرحلة الأولى:

باستثناء الجزائر التي استفادت من علاقات تفضيلية منذ 1957 إلى غاية 1962 باعتبارها مستعمرة فرنسية، حافظت على هذا الامتياز إلى غاية 1963 لتبدأ مفاوضات استمرت حتى عام 1965 دون أن يصل الطرفان لأي اتفاق، لم تظهر خلال هذه المرحلة اتفاقيات للتعاون بين دول جنوب المتوسط والمجموعة الأوروبية، رغم أن بعض هذه الدول قد طلبت فتح باب التفاوض مثل تونس والمغرب، منذ سنة 1963م، ليتم في 28 مارس 1969م، إبرام الاتفاق مع تونس، ثم في 31 مارس من نفس السنة إبرام الاتفاق مع المغرب¹.

إلا أن الملاحظ على هذه الاتفاقيات هو تفضيلها للجانب التجاري على حساب الجانب التعاوني التنموي الذي كانت تهدف إليه بلدان جنوب المتوسط، كما عكست هذه الاتفاقيات غياب تصور إستراتيجي بعيد المدى للعلاقات الأوروبية-المتوسطية، حيث أن المدة الزمنية لكل اتفاق هي خمس سنوات، وهو ما نجم عنه محدودية نتائجها.

¹ عبد الوهاب شمام، اتحاد المغرب العربي والشراكة الأورومتوسطية: أوجه التكامل والتباين، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 08-09 ماي 2004، ص ص03،04.

المرحلة الثانية:

حكمت علاقات الاتحاد الأوروبي مع جيرانه من دول جنوب وشرق المتوسط في هذه المرحلة ما عرف بالسياسة المتوسطية الشاملة والتي تبنتها المجموعة الأوروبية سنة 1972 بهدف المساهمة في تنمية حول المتوسط من خلال زيادة التبادل التجاري، وفتح أسواق المجموعة الأوروبية لصادرات تلك الدول، والتعاون المالي داخل إطار مجموعة من الاتفاقيات الثنائية¹.

وركزت على عدد من الدول المتوسطية هي تونس والمغرب، اللتان وقعتا في أبريل 1976، كما وقعت الجزائر في نفس السنة بعد أن نشطت المفاوضات بينها وبين الجانب الأوروبي مرة أخرى في 17 جانفي عام 1976م، ووقعت كل من مصر والأردن وسورية، في جانفي 1977، ولبنان في ماي 1977.

وكانت المجموعة الأوروبية قد أبرمت اتفاقا تفضيليا مع إسرائيل سنة 1975 منحت بموجبه أفضلية جمركية، وحق المشاركة في القرارات المتعلقة بالسياسة الاقتصادية الخارجية للسوق الأوروبية المشتركة، وتم أيضا إبرام اتفاق تعاون أكثر اتساعا مع تركيا منحت من خلاله على امتيازات تفضيلية بدخولها للأسواق الأوروبية بالإضافة إلى مساعدات مالية هامة، وهو ما جعل من الاتفاقيات السابقة مع الدول العربية المتوسطية جد محدودة².

المرحلة الثالثة:

دفع تواضع نتائج المرحلة السابقة على المستويين الاقتصادي والمالي، بالإضافة إلى تفاعل مجموعة من المعطيات الأوروبية والإقليمية والعالمية للتشكل في مجموعها محددات توجه الجماعة الأوروبية نحو سياسة متوسطية جديدة، ومن ثم مشروع المشاركة الأوروبية المتوسطية بصفة خاصة، حيث تبنى المجلس الأوروبي في ديسمبر من سنة 1990 إطار جديد للعلاقات الأوروبية . المتوسطية من خلال صياغته لما يسمى بـ "السياسة المتوسطية المتجددة".

¹ - يوسف مسعداوي، آثار الشراكة الأورومتوسطية على الاقتصاديات العربية، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربية كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية . الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 08-09 ماي 2004، ص 3 - 4.

² - Ben Sidoune Isabelle, **Agnés chevalier, Europe méditerranée, le pari de l'ouverture Economica**, CEPLL, Paris, p06.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

وتتمثل المتغيرات العالمية في التحولات التي عرفتها الساحة الدولية على كافة الأصعدة السياسية منها (انهيار المعسكر الاشتراكي) والاقتصادية (تحول أغلب الاقتصاديات الاشتراكية إلى اقتصاد السوق، والاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي بين الدول ...).

أما المحددات والمتغيرات الإقليمية فتمثلت في مجموعة المخاطر والتهديدات الأمنية التي باتت تهدد الأمن الأوروبي، وهي في معظمها قادمة من الجنوب الذي يشمل جنوبي وشرقي المتوسط، نتيجة استمرار مستويات التسلح المرتفعة في دول العالم الثالث واستمرار تدفق المهاجرين غير الشرعيين من شمال إفريقيا إلى أوروبا.

وكانت المتغيرات الأوروبية التي وضعت الاتحاد الأوروبي نحو السياسة المتوسطة الجديدة دخول أوروبا مرحلة تحول مهمة بالتوقيع على معاهدة جديدة للوحدة في مارس 1992 باسترخيت، والتي تعكس في مضمونها رغبة الطرف الأوروبي في الربط بين إحراز تقدم على صعيد الوحدة الاقتصادية والسوق الواحدة وبين التقدم على صعيد السياسة الخارجية المشتركة¹.

ومع دخول اتفاقية ماسترخيت حيز التنفيذ نوفمبر 1993، دعا المجلس الوزاري الأوروبي في اجتماعه الذي انعقد في كورفو باليونان في جويلية 1994، اللجنة الأوروبية لوضع ورقة عمل حول المبادئ الأساسية لسياسة أورومتوسطية²، والفرص المتاحة لتطوير وتعميق هذه السياسة على المدى القصير والمتوسط.

وبناء عليه عقد مؤتمر للمجلس الأوروبي في مدينة كان يومي 26 . 27 جوان 1995، أشار إلى أهمية التعاون الإقليمي المتوسطي المتعدد الأطراف، ودعا البلدان الأوروبية وبلدان جنوب وشرق المتوسط إلى العمل معا على مدى أكبر لتأمين أن يصبح حوض المتوسط منطقة تبادل وحوار ضامن للسلام والاستقرار والرفاهية واصفا ذلك بأنه " سياسة تعاون طموحة نحو الجنوب تشكل مقابلا لسياسة الانفتاح نحو الشرق وتعطي العمل الخارجي للاتحاد الأوروبي تماسكه الجيوسياسي"³.

¹ - يوسف مسعداوي، بوزعرور عمار، الشراكة الأورومتوسطية - الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 11 .

² - سليمان المنذري، السوق العربية - المشتركة في عصر العولمة، ط2، مكتبة مديولي، القاهرة، 2004، ص243.

³ - مهدي الحافظ، الشراكة الاقتصادية العربية - الأوروبية: توقعات وتجارب، دار الكنوز الأدبية، لبنان، 2000، ص 106 .

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

ومن ثمّ جاء انعقاد مؤتمر القمة الوزاري الأورومتوسطي ببرشلونة في 27-28 نوفمبر 1995، وتبنى الاتحاد الأوروبي وشركاؤه المتوسطيين في نهاية الاجتماع ما عرف بإعلان برشلونة، والذي تضمن موافقة المشاركين على إقامة شراكة أوروبية . متوسطة عبر حوار سياسي معزز ومنظم وتنمية التعاون الاقتصادي والاجتماعي والجدول التالي يبين أهم الدول الموقعة على اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

الجدول رقم (1-2): الدول المتوسطية الموقعة على اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

الدولة	اختتام المفاوضات	توقيع الاتفاقيات	البدء بالتنفيذ
تونس	1995/06	1995/07	1998/03
المغرب	1995/11	1996/02	2000/03
فلسطين	1996/12	1997/02	1997/07
الأردن	1997/04	1997/11	2001/05
مصر	1996/06	2001/06	2004/06
لبنان	2002/01	2002/06	2006/04
الجزائر	2002/12	2002/04	2005/12

المصدر: الطاهر هارون، عادل بلجيل، المساعدات المالية في إطار برنامج PHARE وMEDA لماذا الاختلاف؟، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 02

المطلب الثاني: أبعاد عقد الشراكة

عبر إعلان برشلونة عن رغبة الأطراف المشاركة في إقامة علاقات على أساس تعاون وتضامن شاملين، وتجاوب مشترك للتحديات التي تفرضها القضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية على ضفتي المتوسط، وهو ما يتحقق من خلال شراكة تراعي خصائص وقيم كل طرف، وقد أخذت ثلاث أبعاد أساسية سياسية، أمنية، اقتصادية، مالية اجتماعية إنسانية.

الفرع الأول: البعد السياسي والأمني

يعتبر الهاجس الأمني أحد الأسباب الرئيسية التي دفعت الاتحاد الأوروبي للتركيز على البعد السياسي والأمني في مؤتمر برشلونة، حيث أن التقلبات السياسية التي تشهدها بعض دول جنوب المتوسط إضافة إلى استمرار النزاع العربي - الإسرائيلي لطالما شكلت تهديدا لحدوث انزلاقات في منطقة حوض المتوسط¹.

ولكي يتحقق هدف الشراكة السياسية والأمنية، والمتمثل في إقامة منطقة متوسطة مشتركة للسلام والاستقرار والأمن عبر حوار سياسي منظم ومتين، فإن الدول الأوروبية والمتوسطة تعهدت بالعمل وفق ميثاق الأمم المتحدة والبيان الدولي لحقوق الإنسان وتنمية دولة القانون والديمقراطية، كما تعهدت أطراف المشاركة على تعزيز التعاون في مجال الوقاية من الإرهاب ومحاربه ومكافحة الجريمة المنظمة والعمل على الحد من التسلح ومنع انتشار الأسلحة النووية والكيميائية والبيولوجية والعمل على جعل منطقة المتوسط خالية من أسلحة الدمار الشامل.

والواضح أن دول الاتحاد الأوروبي عملت على تعزيز دورها السياسي والأمني في المنطقة، بما يتيح لها مواجهة التهديدات الجنوبية من جهة، وهي تهديدات مبالغ فيها وضمن مصالحها المتمثلة بتدفق للموارد البترولية والثروات الطبيعية من جهة أخرى².

¹ - محمد يوسف، الشراكة الأورومتوسطية، وأثرها على بلدان المغرب العربي، مجلة المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر المجلد العاشر، العدد الثاني 2000، ص 106.

² - محمود أبو العينين، العلاقات الأوروبية الإفريقية بعد انتهاء الحرب الباردة، مجلة السياسة الدولية، مركز السياسات الإستراتيجية، مصر، العدد 140، أبريل 2000، ص 23.

الفرع الثاني: البعد الاقتصادي والمالي

شدد المشاركون على الأهمية البالغة التي يكتسبها البعد الاقتصادي والمالي باعتباره الركيزة الأساسية للشراكة الأورومتوسطية، واتفقوا على إنشاء منطقة للرخاء المشترك في البحر المتوسط من خلال تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة ومتوازنة، وتشجيع التعاون والتكامل الإقليمين وسعياً لبلوغ هذه الأهداف جرى الاتفاق على إقامة شراكة اقتصادية . مالية تعتمد على ثلاث دعائم رئيسية وهي:

التأسيس التدريجي لمنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، تطوير التعاون الاقتصادي والتعاون المالي.

أولاً: إقامة منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية:

حدد أطراف المشاركة عام 2010 كموعداً مستهدفاً للإنشاء التدريجي لهذه المنطقة التي تشمل معظم التجارة بين الدول المنضوية في هذه الاتفاقية وفق الالتزامات التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة، ويتم ذلك بإلغاء الحواجز الجمركية التعريفية وغير التعريفية على التجارة في المنتجات المصنعة بشكل تدريجي وفق جداول يتفق عليها الشركاء، كما يجري تحرير السلع الزراعية تدريجياً على أساس تبادلي، وفي ضوء السياسة الزراعية المتعددة. ومن أجل العمل على إنجاز إقامة منطقة التجارة الحرة حدد إعلان برشلونة أربعة إجراءات ذات أولوية وهي:¹

- 1- اعتماد التدابير المناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ، وإصدار الشهادات وحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية وسيادة المنافسة.
- 2- إتباع سياسات مبنية على مبادئ اقتصاد السوق.
- 3- تعديل وتحديث الهياكل الاقتصادية والاجتماعية، مع إعطاء الأولوية لتشجيع وتطوير القطاع الخاص، ورفع مستوى القطاع الإنتاجي.
- 4- إقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا.

¹ - عقبة عبد اللاوي، مرجع سبق ذكره ، ص 126

ثانيا: تطوير التعاون الاقتصادي:

ركز المؤتمر وبقرار من دول الاتحاد الأوروبي على تحديد مجالات التعاون الممكن قيامها بين دول الاتحاد والدول المتوسطية الأخرى، وأهمها :

1- بناء تنمية اقتصادية معتمدة على الادخارات المحلية التي يتم تحويلها إلى استثمارات في مجالات مختلفة وفتح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإزالة ما يعترضها من عقبات.

2- ركز المشاركون على العمل لخلق جوّ إداري يتماشى والتطورات الاقتصادية والعالمية المبنية على اقتصاد السوق ومساعدة تحديث الصناعات الصغيرة والمتوسطة عن طريق نقل التكنولوجيا.

3- التعاون في تحديث الزراعة وإعادة هيكلتها وتعزيز التنمية الريفية والتركيز في هذا الجانب على المساعدات الفنية والتدريب والعمل معا في محاربة المحاصيل غير الشرعية

4- التوفيق بين عملية التنمية الاقتصادية والجهود الدولية لحماية البيئة¹.

ثالثا: الدعم المالي:

تميز الدعم المالي الذي أقره إعلان برشلونة بتحسن ملحوظ إذ شمل مشروعات هامة ومجالات جديدة لأول مرة، وهي برامج ذات صبغة اجتماعية كالصحة، والسكن التعليم، كما تمّ تخصيص مساعدات لدعم برامج الإصلاح الهيكلي، وما ينجم من متاعب لمنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، وفق أداة جديدة، استحدثتها المجموعة الأوروبية وهو ما يعرف باسم صندوق ميديا (MEDA) أو صندوق من أجل المتوسط²، ولتستفيد منها جميع الدول التي صادقت على إعلان برشلونة ، فيما عدا قبرص ومالطا وإسرائيل التي تستفيد من برامج أخرى باعتبارها دولا سبق لها إبرام اتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

ففي إطار برنامج (MEDA₁) تمّ تحديد مبلغ مالي إجمالي للمساعدات المالية قدر بـ 3057 مليون إيكو للفترة 1995 – 1999، حيث تتفاوت قيمة الغلاف المالي الموجه إلى

¹- Chabani Smain, " analyses des accords de la Tunisie et du Maroc et euro ", La revue des sciences commerciales, institut national de commerce (INC), Algérie, N°01, 2002, pp 06-07

² -Bichara Khader, **Partenariat euro-méditerranéen**, In working paper, Economic Research Forum For Arab Countries , Egypt, N°9523, 1995, P33.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

دول جنوب المتوسط حسب البرنامج المعد مسبقا وهو موجه لإعادة تأهيل الأفراد والمؤسسات وتحسين شروط الصحة والتعليم والبيئة وغيرها، في حين أنه خلال الفترة الممتدة من جانفي 1997 إلى ديسمبر 1999 تمّ تقديم 81 قرضا من البنك الأوروبي للاستثمار بمبلغ إجمالي قدر بـ 2809 مليون إيكو¹.

و رغم الآمال الكبيرة التي علقنا على برنامج ميديا إلا أنه يلاحظ عدم استطاعة دول المتوسط استخدام المبالغ المخصصة لها وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (2-2): المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار (MEDA01) للفترة

2000-1995

الوحدة : مليون ايكو

البلد المستفيد	المبلغ	الإنفاق	الإنفاق %
الجزائر	164	30	18
السلطة الفلسطينية	111	59	53
مصر	686	157	23
الأردن	254	108	42.5
لبنان	182	01	0.5
المغرب	660	128	19
سورية	101	00	00
تونس	428	168	39
التعاون الإقليمي	471	223	47
المجموع الكلي	3057	874	29

Source: commission européenne, le processus de Barcelone , cinq ans après : 1995 – 1999, Luxembourg office des publications officielles des communautés, 2000, P 21.

وبالتالي فالمشكلة ليست في نقص الأموال فقط، وإنما لضعف قدرة الامتصاص لاقتصاديات الدول المتوسطية النامية، إلا أن هذه الدول ترجع السبب لثقل الإجراءات الإدارية أو البيروقراطية الإدارية من الجانب الأوروبي وانعدام الجدية لديه.

¹- MEDA et le Fonctionnement du partenariat euro Méditerranéen, étude réalisée par L'Institut de la Méditerranée, Marseille, 2000, P06.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

ونتيجة اللوم الملقى على عاتقه، حاول الاتحاد الأوروبي إعطاء دفعة جديدة لهذه العملية بعد سنة 2000 في إطار (MEDA 02) الذي رصد له مبلغ 5350 مليون أورو للفترة 2000-2006، والجدول التالي يبين مخصصات الشركاء من المنح المالية خلال الفترة (2000 - 2005) وما تمّ دفعه فعليا.

الجدول رقم (2-3): المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار (MEDA02) للفترة
2005 - 2000.

الوحدة : مليون أورو

البلد المستفيد	المبلغ	الإنفاق	الإنفاق %
الجزائر	273	114	42
السلطة الفلسطينية	430	421	98
مصر	463	493	106
الأردن	262	285	109
لبنان	101	131	130
المغرب	812	656	81
سورية	158	64	40.5
تونس	447	400	89
التعاون الإقليمي	884	606	68.5
المجموع الكلي	3831	3169	83

Source : le bilan du program MEDA - Les notes d'alerte de centre international de hautes études agronomiques méditerranéenne (CIHEAM) , Bruxelles , N°22 , 2006, P02.

يتبين من الجدول أن نسب التسديد الفعلية أي ما تحصل عليه الشركاء فعليا من هذه المساعدات خلال الفترة 2000 . 2005 قد ارتفعت عن الفترة السابقة وهي تختلف من دولة إلى أخرى حيث تجاوزت لدى بعض الشركاء عتبة 100% مثل: مصر، الأردن ولبنان، إذ تمّ منحهم مساعدات أكثر من مخصصاتهم السنوية نظرا لموافقة المفوضية الأوروبية على تمويل المشاريع التي تمّ ترشيحها في السابق إضافة إلى تقديم مشاريع جديدة كما ارتفعت في: الجزائر، المغرب، تونس إذ بلغت على التوالي 42%، 81%، 89%.

الفرع الثالث: البعد الاجتماعي والإنساني

شكلت منطقة البحر المتوسط منذ آلاف السنين مكان تمازجت فيه الثقافات والحضارات المختلفة، وذلك لتعدد الأصول (العربية، الأوروبية) والديانات (الإسلام المسيحية اليهودية) اتسمت العلاقات بينها غالبا بالتنافر والمواجهة بدأت الحروب الصليبية، ولم تنته بالحركة الاستعمارية .

وفي محاولة تحقيق التقارب بين الشعوب وتعزيز التفاهم بينها، فقد اتفق الشركاء من خلال إعلان برشلونة على ضرورة قيام شراكة اجتماعية، إنسانية، ثقافية بالتوازي مع الشراكة الأمنية . السياسية، الاقتصادية . المالية، تقوم على أساس الاحترام المتبادل والإقرار والاعتراف بتنوع التقاليد والثقافات والحضارات في جميع أنحاء المتوسط من ناحية ، ومن ناحية أخرى تعزيز الجذور والعلاقات المشتركة مع الإشارة إلى ضرورة تنمية الموارد البشرية، لاسيما عن طريق التدريب والتعليم في النواحي الثقافية وتشجيع التبادل الثقافي وتعلم اللغات والنهوض بالنظم الإدارية من أجل تسهيل التلاقي البشري.

المطلب الثالث: متطلبات نجاح الشراكة الأورومتوسطية

لاشك أن نجاح الشراكة الأورومتوسطية يعد مكتسبا يخدم مصالح وطموحات كلا الطرفين، إلا أن هذا النجاح يتطلب من كل طرف تبني سياسات ملائمة يلتزم بتطبيقها وتتمثل فيما يلي :

الفرع الأول: من جانب الاتحاد الأوروبي

تعهد الاتحاد الأوروبي بالعمل على التخفيف من الآثار السلبية للمرحلة الانتقالية وذلك باتخاذ مجموعة من الإجراءات:

1- التخفيض في الدين: ويعد هذا الإجراء أحد أهم الأولويات المساعدة على نجاح المرحلة الانتقالية والتخفيف من آثارها على المدى القصير، ويمكن أن يكون تخفيض الدين على أحد الصورتين التاليتين:

- تحويل جزء من الدين بالعملة المحلية يستعمل في المبادلات بين الطرفين.
- تحويل جزء من الدين للمشاريع التنموية مثل: البرنامج الفرنسي في المغرب والمتمثل بتحويل جزء من الديون في صالح تشييد المدارس والمستشفيات والمشروعات الزراعية.

2- رفع حجم الاستثمارات: نتيجة للعجز الكبير في الادخار المحلي لدول جنوب وشرق المتوسط ، فقد تعهد الاتحاد الأوروبي برفع حجم الاستثمارات في هذه الدول وعمل على دراسة مبالغها وشروطها ويبقى على الاتحاد الأوروبي أن يأخذ بعين الاعتبار أولويات شكل ومضمون تدفق الاستثمارات في إطار الشراكة الأورومتوسطية فالاستثمارات المباشرة هي التي تهتم اقتصاديات دول جنوب المتوسط في هذه المرحلة تحديداً، حيث بنيتها الاقتصادية بحاجة إلى استثمارات مباشرة تتضمن إقامة مشاريع حقيقية كبناء مصانع واستصلاح الأراضي... الخ، أما "الاستثمارات غير المباشرة" الاستثمارات في محفظة الأوراق المالية والتي تتضمن شراء الأوروبيين سندات وأسهم الشركات المحلية وشراء عملات البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات مثل هذه الاستثمارات وفي الظروف الراهنة تمثل خطراً حقيقياً على اقتصاديات جنوب وشرق المتوسط، حيث أن الوضع الراهن لهذه الاقتصاديات ضعيف من حيث بنيته هذا من جهة، ومن جهة أخرى طبيعة الاستثمارات المالية لأنها تحقق الاقتصاديات الوطنية الضعيفة بعوامل عدم السيطرة، نتيجة إمكانية تصفية هذه الاستثمارات في لحظات، وقد تؤدي إلى أزمات مالية كارثية التي تعرضت لها البلدان الآسيوية سنة 1997¹.

الفرع الثاني: من جانب الدول المتوسطية

تستلزم اتفاقات الشراكة الأوروبية . المتوسطية، توافر مجموعة من الشروط في اقتصاديات الدول المتوسطة حتى يتحقق النجاح في تلك الاتفاقيات، وقد قام عدد غير قليل من الاقتصاديين العرب بإعداد تقديرات حول معظم الدول العربية المتوسطية كي تستفيد فعلاً من منافع الشراكة، وقد جاء في تقديراتهم أن هذه الدول بحاجة مسبقة إلى تحقيق التالي :

- زيادة معدلات الاستثمار إلى 35% من الناتج المحلي.
- زيادة معدلات الادخار لتصل إلى 25% من الناتج المحلي الإجمالي.
- أن يصل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 10% من الناتج المحلي الإجمالي أو 30% من الاستثمار المحلي.

¹ - عبد الأمير السعد، الجدال الراهن حول الشراكة الأورومتوسطية، الندوة الدولية حول: أثر التوسع الأوروبي على المشروع الأورومتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية، وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 2002، صص 133-134.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

- زيادة معدلات نمو الناتج الصناعي إلى أكثر من 10% في السنة.
- تحقيق معدل نمو يزيد على 07% من الناتج المحلي الإجمالي.
- زيادة معدل نمو الصادرات من الصناعات الزراعية.

1- دعم الاستقرار الاقتصادي:

ينبغي على هذه الدول تبني سياسات صرف مناسبة ومدعمة بسياسات نقدية، حتى تتمكن من تفادي أثر انخفاض القيمة الحقيقية لسعر الصرف الناتج عن إزالة وإلغاء الحواجز الجمركية بين طرفي الاتفاق في إطار قيام منطقة التجارة الحرة بينهما، وسيساعد الاستقرار الاقتصادي على جذب المزيد من الاستثمارات¹.

2- التقليل من اعتمادها على العائدات الجمركية من الضرائب :

ينبغي على هذه الدول تغيير هيكل الضرائب بها ، من خلال التخفيض في حجم التعريفات الجمركية، خاصة في مجال الواردات من السلع الصناعية، وعدم المغالاة في الضرائب ورسوم الإنتاج والتدخلات، وهذا مع مراعاة التدرج في سياسة تحرير التجارة الخارجية، وذلك من أجل تحجيم الأثر المالي لسياسة الانفتاح في إطار منطقة التجارة الحرة.

3- العمل على تقليص حجم الدين الخارجي:

يؤدي الارتفاع في الدين الخارجي إلى تعقد الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة من طرف دول جنوب وشرق المتوسط، وتقلص من الاستثمارات الخاصة، وذلك أن ارتفاع الدين والزيادة المستمرة في خدمته من شأنها أن تحمل ميزانيات هذه الدول الضعيفة أعباء ثقيلة، والتي سيترتب عنها آثار سلبية على السياسات الاقتصادية داخل هذه الدول كالزيادة في حجم الضرائب لذا فإنه يجب عليها التحكم في تجارة الصرف من أجل التخفيض من حدة أعباء الدين الخارجي².

4- العمل على تطوير وتقوية نظام المعلومات والاتصالات

وذلك لمعرفة الفرص المتاحة للاستيراد والتصدير من وإلى الاتحاد الأوروبي، وهذا عن طريق توسيع قنوات التنسيق والتعاون بين القطاع العام والخاص، حيث أن هذا التنسيق من

¹ عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة، دار الأمين للنشر والتوزيع، القاهرة 2007 ، ص ص 133 - 134.

² صالح منصور، عامر بساط وأسامة كنعان، إستراتيجية الاتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر المتوسط، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، العدد 04، 1996، ص 16.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

شأنه أن يوفر المعلومات الدقيقة حول رغبة المستوردين، وتفضيلهم لسلع معينة، وشروط ومتطلبات تسويقها هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن المستوردين يرغبون في توفر معلومات عن الجهات المصدرة كمواصفات السلع، مصداقية المتعامل أهمية في السوق والأنظمة التي تحكم التجارة في بلده ... الخ.

5- العمل على بناء شبكة أمان اجتماعية :

نظرا لأن دخول دول جنوب وشرق المتوسط في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي استوجب على هذه الدول أن تدخل على سياساتها برامج الإصلاح الاقتصادي والتي قد ينخفض فيها الدخل الحقيقي لبعض الفئات الاجتماعية في الأجل القصير والمتوسط، ويحدث خسائر مؤقتة في التوظيف، وهو ما استوجب وجود شبكة للأمان الاجتماعي تساعد الفئات الأكثر تضررا من تلك السياسات، وتوفر لهم فرص عمل بديل عن طريق إعادة تدريبهم¹.

6- تفعيل دور رجال الأعمال :

إن الانفتاح على الأسواق العالمية من خلال الدخول في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، سوف يخلق تحديا صعبا أمام رجال الأعمال في دول جنوب المتوسط وخاصة رجال الأعمال في قطاع الصناعة وهو ما يقتضي منهم دورا أكبر، بدءا من مرحلة التفاوض وحتى الدخول الفعلي بمنتجاتهم للمنافسة في الأسواق الخارجية سعيا منهم لتعظيم الفائدة من هذه الاتفاقيات، وذلك من خلال اتخاذ العديد من الإجراءات مثل:²

- القيام بتوضيح الرؤى أمام المفاوضين الذين يمثلون دولهم، وذلك بهدف الحصول على أفضل مزايا ممكنة، وخفض الآثار السلبية الواردة في بنود الاتفاقيات أثناء المفاوضات وقبل التوقيع النهائي.

- رفع مستويات الإنتاجية والجودة والمواصفات الفنية للمنتجات الوطنية بهدف زيادة قدرتها على المنافسة للمنتجات الأوروبية.

¹ - زروكلان كهينة، مرجع سبق ذكره ، ص 47.

² - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره ، ص ص 254 - 255 .

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

- ينبغي على منظمات الأعمال الوطنية التي تعبر عن مصالح القطاع الخاص أن تنسق فيما بينها وتوحد رأيها، حيث أن الجانب الأوروبي يفضل أن يتعامل مع منظمات أعمال قوية تتمتع بذاتية واستقلالية عن الإدارة الحكومية.

- ينبغي على قطاع الأعمال "المصرفي" المبادرة بطرح وابتكار آليات التمويل المختلفة التي تحقق تعظيم الاستفادة من اتفاقيات المشاركة سواء تعلق الأمر بمشروعات محلية أو بالمشروعات التي تطرح على نطاق إقليمي أو دولي أو بانسياب التجارة الخارجية بين الأطراف المختلفة.

المطلب الرابع: تحديات تفرضها الشراكة

إن الدخول في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يفرض على دول جنوب المتوسط تحديات كبيرة ينبغي عليها تخطيها.

الفرع الأول: مشكلة السوق الوطنية

أسهمت التحولات التي شهدتها أوروبا في القرنين الثامن والتاسع عشر بشكل كبير في تشكل أسواقها الوطنية أولاً، ومن ثمة تشكيلها للسوق الرأسمالية العالمية، وتحديد أبعادها لاحقاً وبالتالي فإن السوق الوطنية لأية دولة من الدول الأوروبية تشكلت تدريجياً.

ولكون اقتصاديات الدول الأوروبية قد مرت في سلسلة ارتقائية من حالات الشراكة الإقليمية والتي تتباين داخلها درجات الحماية والحرية الاقتصادية إلى عملية التوحد الاقتصادي في السوق الأوروبية الموحدة، ويتجلى ذلك بالمرحل الملاحظة في مسيرتها الاقتصادية، فقد كان من المنطقي أن تفكر أوروبا الموحدة في إقامة مشروعات شراكة مع المناطق المختلفة، وبشكل خاص مع باقي دول حوض المتوسط¹.

وفي المقابل لم تشهد دول جنوب وشرق المتوسط خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر عمليات تراكمية يمكن أن تفضي إلى نمط إنتاج رأسمالي، وهو ما حال بعد ذلك دون تشكل أسواقها الوطنية، وفي الحالات التي ظهرت ملامح سوق وطنية فإنها ظهرت مشوهة بسبب ارتكازها على حلقة التداول بينما ظلت حلقة الإنتاج، والتي تعتبر الحلقة المحركة لقاطرة الاقتصاديات الوطنية غائبة، ويمكن اعتبار الإقحام الواسع للدولة في هذه البلدان طيلة القرن العشرين، في تكوين شبه سوق، التجلي الرئيسي لظاهرة السوق المفقودة تاريخياً

¹ - عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة ، مرجع سبق ذكره ، ص 130.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

في الاقتصاديات المتخلفة، إذ حينما حاولت رأسمالية الدولة في البلاد المتخلفة معالجة هذه الإشكالية من خلال برامج تنمية لم ترتق إلى مستويات مقتضيات حل التعقيد التاريخي في اقتصادياتها، وفي الغالب تعرضت هذه البرامج سواء على مستوى الإعداد والتخطيط أو على مستوى التنفيذ إلى حالة قسرية حالت دون الإعانة المطلوبة لتشكل اقتصاد حقيقي.

وبالتالي يمكن فهم كون السوق الوطنية شبه غائبة، أو غائبة، وهو ما يجعل من الشراكة الأورومتوسطية، بوصفها مطلبا عاجلا بالنسبة لدول جنوب وشرق المتوسط نوعا من المغالاة، فكما هو معلوم هناك ارتباط عضوي بين المستوى الذي وصلت فيه عملية تشكل السوق الوطنية من جهة، ودرجة الحرية الاقتصادية أو الحماية من جهة أخرى، إلا أنه في واقع الحال فإن هذا الارتباط غائب في حالة "السوق" في الاقتصاديات المتخلفة، بما فيها دول جنوب وشرق المتوسط.

ومن هنا فإن الطرح الراهن للشراكة الأورومتوسطية، يفرز معلمين على مستوى الاقتصاد السياسي للشراكة:¹

1. اختلاف حاجات اللحظة التاريخية في الشراكة الأورومتوسطية: ففي الوقت الذي صار هناك أكثر من مبرر موضوعي لامتداد الدول الأوروبية جنوبا، بالمقابل يصعب الحديث عن مفهوم اقتصادي مماثل لحاجة ومقدرة الدول النامية لهذا الامتداد.
2. اختلاف مفهوم الميل لتكافؤ الفرص: فمن زاوية الاقتصاد السياسي كي تحقق الشراكة منافع مماثلة للجميع، تضحيات مماثلة من الجميع، يفترض أن يكون هناك هامشا مقبولا ذو ميل لتكافؤ الفرص بين الطرفين، وهذا أمر يصعب الحديث عنه، باعتبار أن أحد الطرفين (الدول النامية) لم تحقق المرتجى في تشكل السوق الوطنية.

¹ - عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة، مرجع سبق ذكره، ص 132.

الفرع الثاني: إشكالية قواعد المنشأ

يتيح مفهوم المنشأ إضفاء جنسية اقتصادية على السلع التي يتم تبادلها في التجارة الدولية، ذلك أنه اعتباراً لكون المنتجات حصيداً مساهمات تراكمية، وقيم مضافة خاصة بعدد من المنتجين في بلدان مختلفة، "فقد أضحي تحديد منشأ المنتجات أمراً جوهرياً"¹.

وتحدد قواعد المنشأ المنصوص عليها في اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، حجم التشغيل ونسبة المكون الأجنبي والمحلي في سلعة ما، ويتوقف الحصول على الإعفاء الجمركي أن يكون منشأ السلعة المصدرة للاتحاد الأوروبي هو الدولة الطرف في المشاركة، أو أعيد تصنيعها بها عن طريق إضافة مكونات ذات منشأ أوروبي أو من دولة أخرى عضو في منطقة التجارة الحرة، ويحتاج الأمر إلى موازنة دقيقة لتحقيق نسبة المكون الأجنبي حتى لا تتحول الدول الأطراف في المشاركة إلى مخزن لسلع الدول غير الأعضاء.

وبالتالي فهي تسعى إلى تقييد العلاقات التجارية لدول جنوب المتوسط مع غيرها من الدول غير الأعضاء في اتفاقية الشراكة، بما فيها العلاقات العربية العربية، إذ تؤدي إلى التمييز ضد السلع المستوردة من دولة عربية ليست طرفاً في اتفاق الشراكة لمصلحة السلعة نفسها المستوردة من دولة طرفاً مثل إسرائيل، مالطا باعتبار هذه الدول أعضاء في منطقة التجارة الحرة مع أوروبا، فإذا افترضنا أن مادة بتروكيميائية تدخل في إنتاج البلاستيك وإذا استوردت مثلاً الجزائر هذه المادة من إسرائيل، في هذه الحالة جاز لسلعة البلاستيك دخول السوق الأوروبية من دون قيود، أما إذا استوردت تلك المواد البتروكيميائية نفسها والداخلية في إنتاج البلاستيك من السعودية مثلاً فإن سلعة البلاستيك في هذه الحالة لا تدخل السوق الأوروبية إلا تحت ضريبة جمركية مرتفعة، وإن كانت هذه نتيجة طبيعية من الناحية القانونية باعتبار إسرائيل عضو في منطقة التجارة الحرة الأوروبية بينما السعودية ليست كذلك، إلا أنه من الناحية الاقتصادية تعني تشجيع استيراد مدخلات الإنتاج من دول كإسرائيل أو مالطا والابتعاد عن استيرادها من دول عربية ليست عضو في اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية².

¹ - الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، التجارة في شمال إفريقيا، الاجتماع الحادي والعشرون للجنة الخبراء الدولية طنجة، المغرب، 4-6 أبريل 2005، ص 01.

² - عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة، مرجع سبق ذكره، ص 138.

الفرع الثالث: انتقائية سلع المشاركة

لقد اتسمت جميع اتفاقات الشراكة التي وقعتها دول جنوب البحر المتوسط مع الاتحاد الأوروبي بأنها شراكة محدودة في السلع الصناعية التحويلية، وباعتبار أن هذه الصناعات محدودة وتتميز أغلبها بأنها صناعات ناشئة بدول جنوب المتوسط، فإن هذا الوضع قد يُعجل في القضاء على أغلب هذه الصناعات التحويلية بسبب التقدم الواسع لهذه الصناعات بدول الاتحاد الأوروبي، وذلك لاستفادتها من اقتصاديات الإنتاج وعلى نطاق واسع لضخامة السوق، في حين أنها بدول جنوب المتوسط لا تعدو عن كونها حالة أولية لتشكل السوق في أحسن الأحوال.

لهذا فانفتاح أسواق جنوب المتوسط من دون حماية كافية، سينتج عنه ارتفاع في وارداتها من السلع المصنعة المتطورة وذات التقنية العالية مثل صناعة الإلكترونيات ومعدات الهندسة المتطورة وغيرها...، وسيادة مثل هذا الوضع سيشكل عقبة جديدة في طريق العمل على إقامة هذه الصناعات في دول جنوب المتوسط .

كما يبرز الانتقاء الواضح في سلع الشراكة من المنتجات الزراعية، فرغم ما يقال عن تخفيض في الرسوم الجمركية على واردات الاتحاد الأوروبي من السلع الزراعية إلا أنها لا تزال تعتبر بالغة الارتفاع، في ظل ما يتمتع به الإنتاج الزراعي في الاتحاد الأوروبي والصادرات الزراعية الأوروبية من دعم كبير، واستمرار الاتحاد الأوروبي في فرض القيود والعقبات في وجه الصادرات الزراعية لدول جنوب المتوسط، حتى لا تدخل إلا ضمن الحدود المسموح بها في نطاق السياسة الزراعية للاتحاد الأوروبي¹.

¹ - سليمان المنذري، السوق العربية - المشتركة في عصر العولمة، ط1، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1999، ص228.

المبحث الثاني: نشأة العلاقات الأورو-جزائرية و تطورها

سعت المجموعة الأوروبية منذ تأسيسها إلى انتهاج إستراتيجية خارجية توسعية خاصة مع دول الضفة الجنوبية للبحر المتوسط، وذلك من خلال عقد اتفاقات الشراكة، ولم تستثنى الجزائر من ذلك حيث كانت لها علاقات متميزة مع الاتحاد الأوروبي منذ زمن بعيد، وهذا راجع لأسباب تاريخية، سياسية، اقتصادية، فلا يمكن لها أن تبقى خارج هذا المسار الذي سطرته الدول الأورومتوسطية، فكانت الخطوات الأولى على شكل عقود تعاون أولها في 1970، حتى وصلت إلى مستوى عقد اتفاق شراكة يهدف إلى تأسيس منظمة تبادل حر مع الاتحاد الأوروبي.

المطلب الأول: التعاون الأورو-جزائري قبل مؤتمر برشلونة

إن العلاقة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي ليست وليدة اليوم، بل تعود إلى بداية الستينات أي في عهد السوق الأوروبية المشتركة، نظرا لتشابك العلاقات مع فرنسا، بفعل احتلالها للجزائر قرن و32 سنة، ولكن مباشرة بعد الاستقلال عمل الطرفان على طي صفحة الاحتلال لحساب عهد جديد يقوم على مبدأ التعاون، وهذا ما سنحاول زنيا تتبعه.

الفرع الأول: التعاون قبل 1976

مثلت دول المجموعة الأوروبية الشريك التجاري الأول للجزائر منذ مطلع الستينات حيث استوعبت السوق الأوروبية المشتركة 95% من صادرات الجزائر، وكانت 80% من واردات الجزائر تأتي من هذه الدول، ورغم عدم توقيع الجزائر خلال الستينات على اتفاقية شراكة مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية، إلا أنها استمرت في الحصول على أفضليات جمركية لصادراتها نحو المجموعة وفقا لاتفاق مؤقت في 28 مارس 1963م وذلك تطبيقا للمادة 227 لمعاهدة روما، والتي اعتبرت كأساس قانوني للعلاقات بين الجزائر والسوق الأوروبية المشتركة¹.

وفي فيفري 1964 تمّ عقد أول لقاء بين الوفد الجزائري ووفد الجماعة الاقتصادية الأوروبية ليتبع هذا اللقاء بثاني خلال شهر ماي وثالث خلال شهر ديسمبر من نفس السنة إلا أن هذه اللقاءات لم تصل لأية نتيجة، بعد أن أكد الوفد الجزائري أن أي اتفاق جديد يجب

¹ المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم، أثر اتفاقيات الشراكة الأوروبية على الزراعة العربية، جامعة الدول العربية، الخرطوم، أكتوبر 1999، ص55.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

أن يكون عام الهدف وأن لا يقتصر على التبادل في مادة معينة بل يشمل كل الميادين، إضافة إلى المحافظة على الامتيازات التفضيلية السابقة في حين اقترحت المجموعة الأوروبية توقيع اتفاق تجاري تفضيلي يتوافق وقواعد (GATT) في شكل اتحاد جمركي أو منطقة تبادل حر، على غرار اتفاقي تونس والمغرب سنة 1969.

لتنطلق المفاوضات الثنائية مجددا بينهما في سنة 1972م، قصد الوصول لاتفاق في إطار السياسة المتوسطية الشاملة التي اتبعتها المجموعة الأوروبية، في هذه المرحلة وفي 26 أبريل 1976م، وقعت الجزائر على اتفاقية التعاون والتي دخلت حيز التنفيذ رسميا في نوفمبر 1978.

الفرع الثاني: اتفاق 1976 للتعاون الشامل

مثل توقيع اتفاق التعاون في 26 أبريل 1976 العلاقة الرسمية الأولى التي ربطت الجزائر بالاتحاد الأوروبي، وكانت من أهداف هذا الاتفاق الغير محدود زمنيا هي مساعدة ودعم إجراءات التنمية الاقتصادية والاجتماعية كجزء من النظرة المتوسطية الشاملة التي اتفق حولها رؤساء دول وحكومات الاتحاد الأوروبي خلال قمة باريس سنة 1972.

ولقد تمّ بناء التعاون حول ثلاث جوانب أبرزها الجانب التجاري، بالإضافة إلى بعض جوانب التعاون الاقتصادي والمالي والاجتماعي.

أولا: المبادلات التجارية:

بناء على المادة 08 من اتفاق التعاون فإن هدفه في المجال التجاري هو تطوير المبادلات بين الأطراف المتعاقدة مع الأخذ بعين الاعتبار المستويات التنموية لكل منها¹ لذا فقد منحت الجزائر في إطار هذا الاتفاق الكثير من التفضيلات منها:

- تخفيض الرسوم الجمركية ما بين 20% إلى 100% على بعض المنتجات الزراعية.
- السماح بدخول المنتجات الصناعية الجزائرية إلى الأسواق الأوروبية بكل حرية باستثناء بعض المواد الحساسة التي تدخل وفق نظام الحصص كما هو الحال بالنسبة للمنسوجات.

¹ - بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر (2006)، الاتحاد الأوروبي، الجزائر ربع قرن من التعاون، ص04.

ثانيا: المجال الاجتماعي:

منحت تسهيلات للعمال الجزائريين المقيمين في أوروبا إلا أنه لم يتم تطبيق هذا المحور نظراً لارتفاع مستوى الامتيازات الثنائية المخولة مسبقاً (نظام الجزائريين المقيمين بفرنسا على وجه الخصوص) عن تلك الممنوحة بموجب هذا الاتفاق¹.

ثالثاً: التعاون الاقتصادي والمالي:

قصد تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية والاجتماعية المدرجة ضمن التعاون الاقتصادي والتقني تم وضع آلية مالية متمثلة في البروتوكولات المالية والتي بلغ عددها أربعة، غطت الفترة (1976-1996)، تمتعت الجزائر من خلالها بمساعدات قدرها 949 مليون أورو متكونة من 309 مليون أورو من المنح الناجمة عن موارد ميزانيات اللجنة الأوروبية (214 مليون أورو ممنوحة بموجب البروتوكولات و95 مليون أورو ممنوحة بموجب تطبيق جناح التسوية الهيكلية للسياسة المتوسطة المتجددة)، و640 مليون أورو في شكل قروض مقتطعة من الموارد الذاتية للبنك الأوروبي للاستثمار (ب.أ.إ، B.E.I) والجدول الموالي يبين تفاصيل توزيع تلك الموارد المالية:

¹- Un quart de siècle de coopération, Union européenne, dé légation de la commission européenne en Algérie, Union européenne, Algérie, P05.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

الجدول رقم (2-4): تخصيص البروتوكولات المالية المقدمة من المجموعة الاقتصادية إلى الجزائر

الوحدة: الأورو

المجموع	موارد ذاتية	البنك الأوروبي للاستثمار	التخصيص	اللجنة	التخصيص	بروتوكول
114.000000	70.000.000	19.000.000	25.000.000	44.000.000	إعانات قروض خاصة وقروض البنك الأوروبي للاستثمار	البروتوكول الأول (1976-1981)
151.000.000	107.000.000	16.000.000	28.000.000	44.000.000	إعانات قروض خاصة ، وقروض البنك الأوروبي للاستثمار	البروتوكول الثاني (1981-1986)
239.000.000	183.000.000	4.000.000	52.000.000	56000.000	إعانات قروض خاصة وقروض البنك الأوروبي للاستثمار	البروتوكول الثالث (1986-1991)
350.000.000	280.000.000	18.000.000	52.000.000	70.000.000	إعانات قروض خاصة وقروض البنك الأوروبي للاستثمار	البروتوكول الرابع (1991-1996)

Source: Délégation de la commission européenne en Algérie ,Union Européenne, N° 01 , KALIMA , Février, Mars2001, p05

المطلب الثاني: مؤتمر برشلونة ومسار العلاقات الأورو - جزائرية

على غرار جميع دول حوض البحر المتوسط، كانت للجزائر مكانة مميزة بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبي، خاصة بعد تحركها الملحوظ منذ مؤتمر برشلونة نحو الشراكة الأورومتوسطية، إذ عبرت الجزائر إثر انعقاد المؤتمر على نيتها في توقيع اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

الفرع الأول: مفاوضات الشراكة الأورو - جزائرية

بدأت المفاوضات الفعلية حول الشراكة الأورو - جزائرية بتاريخ 14 مارس 1997، بانعقاد أولى جولات التفاوض والتي تبعتها جولتين في أبريل وماي من نفس السنة، وقد تناولت بعض المسائل الإستراتيجية التي تخص الاتفاق غير أن المفاوضات لم تؤدي إلى نتائج ملموسة، ليتم إيقافها من قبل الطرف الجزائري، بعدما رأى أن الاتفاق الذي كان مقرا لم يكن في مصلحة الجزائر معتبرا أن الطرف الأوروبي لم يأخذ بعين الاعتبار خصوصيات الاقتصاد الجزائري، كما أن المشاكل الأمنية التي عرفتها الجزائر خلال تلك الفترة والموقف الأوروبي منها ساهم إلى حد كبير في توقف المفاوضات.

امتد توقف المفاوضات إلى غاية عقد ندوة بمشاركة الجزائر والاتحاد الأوروبي يومي 29 و30 جوان 1999 بحضور رؤساء المؤسسات والشركاء الاجتماعيين الجزائريين والأوروبيين، وقد عقب ذلك إعلان رئيس الجمهورية بتاريخ 03 سبتمبر 1999 عن نية الجزائر في إعادة إحياء المفاوضات، وهو ما حدث فعلا بتاريخ 14 أبريل 2000.

واستمرت المفاوضات منذ ذلك التاريخ، وبدون انقطاع وهذا بدراسة جميع المسائل المطروحة من قبل الطرفين، ليتم التوقيع على الأحرف الأولى لمشروع الشراكة الأورو جزائرية في 19 ديسمبر 2001 ببلجيكا، وهو توقيع أولي وغير نهائي، وبعد ذلك تم التوقيع النهائي في 22 أبريل 2002 لدى افتتاح الندوة الأورومتوسطية بفالنسيا الإسبانية ليدخل بعدها المشروع قيد التنفيذ ابتداء من 01 سبتمبر 2005.

وقد اعتبرت هذه الخطوة نقطة تحول كبيرة في مسيرة الجزائر، حيث تأمل من خلالها تحقيق أهداف تنموية عديدة، لاسيما وأن الاتحاد الأوروبي يعد من أهم الشركاء

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

الاقتصاديين للجزائر، إضافة إلى عوامل أخرى عبر عنها نص الاتفاق الموقع والمتمثلة فيما يلي¹:

- الروابط التاريخية والقيم المشتركة والرغبة في تدعيمها على أساس علاقات تتسم بالاستمرارية وتبادلية المصالح والامتيازات.
- إقامة شراكة تركز على المبادرة الخاصة بما يخلق مناخا ملائما لتطور العلاقات الاقتصادية والتجارية ويشجع الاستثمار في الجزائر، بما يسمح لها الاستفادة من التكنولوجيا الأوروبية ويعيد البناء الاقتصادي لاقتصادها.
- الرغبة في إقامة تعاون وحوار منظم في الميادين الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية العلمية، التكنولوجية، السمعية-البصرية، البيئية.
- تقريب مستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.
- ضرورة احترام المبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان، كما ينص على ذلك الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، وكذا ضمان الحريات السياسية والاقتصادية.
- إقامة إطار مناسب للحوار السياسي والأمني بما يعمق التوافق السياسي حول الجوانب والمسائل الثنائية والدولية ذات المصلحة المشتركة، ويضمن الاستقرار بالمنطقة المتوسطية.
- بعث جو من التفاهم والتسامح بين الثقافات والحضارات، وتقريب الطرفين من بعضهما في مختلف الميادين.

الفرع الثاني: محتوى اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

يدخل اتفاق الشراكة الأورو-جزائري في إطار تعزيز العلاقات وتعميق التعاون بين الطرفين من أجل الوصول إلى الجو الملائم لآفاق العلاقات الاقتصادية بينهما وكذا التجارية ومجالات الاستثمار المتعددة.

ويتضمن مشروع الشراكة مع الجزائر 110 مادة، مقسمة إلى تسعة أبواب، حيث خصص كل باب لدراسة محور معين ، وتشمل هذه الأبواب ما يلي :

¹ - زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورومتوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصادية شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 01، ص ص 54-55.

1- الحوار السياسي:

وهو ما تضمنته المواد (03-05) من اتفاق الشراكة، حيث نصت على إقامة حوار سياسي بين الطرفين يقوم على أساس :
-تسهيل التقارب بين الأطراف، وذلك من خلال تنمية التفاهم المتبادل والتشاور المنظم حول المسائل الدولية، والتي هي ضمن المصالح المشتركة.
-السماح لكل طرف الأخذ بعين الاعتبار وضعية ومصالح الطرف الآخر .
-العمل على دعم الأمن والاستقرار في المنطقة الأورومتوسطية.
-توضيح الإجراءات المشتركة.

2-حرية تنقل السلع:

حيث قرر إقامة تدريجية لمنطقة تجارة حرة ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي خلال فترة زمنية قدرت بـ 12 سنة على أقصى تقدير، وذلك ابتداء من تاريخ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ (بحلول عام 2017)، وهذا استنادا للإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية، ومختلف الاتفاقيات متعددة الأطراف الأخرى التي تتعلق باتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة¹.

وقد تم وضع إطار زمني يحدد نسب تخفيض تدريجية للحقوق الجمركية والرسوم سواء بالنسبة للمنتجات المصنعة ذات الأصل الأوروبي، والمذكورة في الملاحق المرفقة بنص الاتفاق، أو المنتجات الفلاحية، ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الفلاحية المحولة ذات الأصل الجزائري أو الأوروبي والتي تم تفصيلها في البروتوكولات المرفقة.

كما تم الاتفاق من خلال فصل الأحكام العامة، والتي نصت عليها المواد من 17 حتى 29 أنه لن يكون أي إدخال لحق أو رسم جمركي عند الاستيراد أو التصدير عند المبادلات الأورو- جزائرية، وكل الحقوق والرسوم المطبقة عند دخول الاتفاق حيز التنفيذ لن يتم الرفع فيها.

¹ - بهلولي فيصل، مرجع سبق ذكره ، ص 103.

3-تجارة الخدمات:

من المادة 30 إلى المادة 37 حيث يدخل الاتفاق أحكاما جديدة خاصة بتحرير الخدمات، ويؤكد فيه أعضاء الاتحاد الأوروبي على التزاماتهم في إطار الاتفاق العام حول التجارة والخدمات (A.G.C.S) بمنح الجزائر معاملة "الدولة الأولى بالرعاية" وهذا فيما يخص جميع الخدمات التي تضمنها الاتفاق (A.G.C.S) بينما ستمنح الجزائر بدورها لموردي الخدمات الأوروبيين امتيازات خاصة انطلاقا من قائمة الالتزامات المتفق عليها مع العلم أنه تم تحديد موعد بعد 05 سنوات لمعالجة هذا الجانب (تجارة الخدمات)، هذا باعتبار أن الجزائر لم تنضم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهي الفترة التي يعتقد الطرفين أنها كافية للانضمام للجزائر للمنظمة¹.

4-التسديد، تنقل رؤوس الأموال والمنافسة:

تمّ التعرض في هذا الباب إلى كل ما يتعلق بالمدفوعات الجارية والمتداولة لرؤوس الأموال، حيث اتفق الطرفان على ضمان حرية انتقال رؤوس الأموال الموجهة للاستثمار المباشر وكذلك تصفيتها وإعادة ترحيل نواتجها وأرباحها إلى موطنها الأصلي. أما قواعد المنافسة المتضمنة في الاتفاق فهي مستوحاة من تلك المعمول بها داخل الاتحاد الأوروبي، كما اتفق الطرفان على حماية حقوق الملكية الفكرية طبقا للقواعد المعمول بها عالميا.

5-التعاون الاقتصادي:

اتفق الطرفان على تدعيم الشراكة الاقتصادية التي تساهم في تنمية الشريكين على المدى الطويل، والتعاون بينهما بإعطاء الأولوية للقطاعات التي تسهل التقارب بين الاقتصاد الجزائري واقتصاد المجموعة الأوروبية وخاصة القطاعات التي تخلق قيمة مضافة وتساهم في خلق مناصب الشغل وتزايد حجم التبادلات وتنوعها. ويرمي هذا التعاون إلى تحقيق أهداف منها²:

¹- Meriem Boukhari , **I'Algérie ouvre ses portes à L'europe**, L'exportateur – revue de l'association nationales des exporteurs algériens , N°05 , 02^{ème} trimestre , 2006 , P08.

²- رقية سليمة: "الشراكة الأورو جزائرية، هل هي نعمة أم نقمة؟"، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 05.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

- تشجيع المستثمرين الأوروبيين على الاستثمار في قطاع الصناعة في الجزائر وتدعيم الشراكة في ميدان الصناعة.

- تشجيع التعاون المباشر بين المقاولين الصناعيين الأوروبيين والجزائريين وتبادل الخبرات تدعيماً للجهود المبذولة في إطار تحديث وإعادة تنظيم القطاع الصناعي، بما في ذلك صناعة تحويل المنتجات الزراعية عند القطاعين العام والخاص.

- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية وتطوير البحث العلمي.

- المساعدة في زيادة تصدير البضائع المصنعة الجزائرية نحو السوق الأوروبية بدلا من الاعتماد على قطاع المحروقات.

6-التعاون الاجتماعي والثقافي:

تمّ التركيز في هذا الباب على ضرورة إقامة حوار مستمر يتطرق لجميع القضايا ذات الاهتمام المشترك في المجال الاجتماعي والمتعلقة بـ:

-شروط وسبل بلوغ التقدم في مجال حرية تنقل العمال وتساوي المعاملات فيما بينهم والاندماج الاجتماعي للعمال الجزائريين وعمال الاتحاد الأوروبي المقيمين بشكل قانوني على تراب الدول المعنية.

-الهجرة غير الشرعية، وحالات إرجاع الأشخاص ذوا الوضعية غير القانونية بالنسبة للتطبيقات المرتبطة بالإقامة والمطابقة في الدول المضيفة.

-القضايا المتعلقة بتطوير الإجراءات الثنائية في مختلف المجالات ومنها الصحافة والإعلام السمعي البصري، مع تشجيع مبادرات تبادل الشباب بين الدول الأعضاء.

7-التعاون المالي:

تعهدت المجموعة الاقتصادية الأوروبية بمساعدة الجزائر لتحسين تسيير الوضع المالي حتى يساهم هذا القطاع الحساس في التنمية الاجتماعية، وذلك من خلال الإجراءات التالية :

-تسهيل عمليات إصلاح الاقتصاد بما فيها التنمية الريفية.

-تأهيل الهياكل الاقتصادية.

-تشجيع الاستثمارات الخاصة، والنشاطات التي من شأنها أن تخلق مناصب شغل

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

-الأخذ بعين الاعتبار لما سيتعرض له الاقتصاد الجزائري من آثار نتيجة إقامة منطقة تجارة حرة ، لاسيما فيما يخص قطاع الصناعة.

8-التعاون في المجال القضائي والشؤون الداخلية :

لقد أعطى الطرفان أهمية خاصة لدعم المؤسسات في مجال تطبيق القانون وعمل العدالة، و يتمثل هذا التعاون في :

-تسهيل انتقال الأشخاص.

-مكافحة تبييض الأموال.

-التعاون في مجال الوقاية ومكافحة الجريمة.

-مكافحة العنصرية ومعاداة الأجنبي.

-مكافحة المخدرات والفساد والإرهاب.

9- الإجراءات المؤسساتية :

وهو الباب الأخير من الاتفاقية ويتضمن إجراءات مؤسساتية إضافة إلى 07 ملاحق

و 05 بروتوكولات تبين وتوضح إجراءات وقواعد تنفيذ هذه الاتفاقية

مع التذكير أنه تمّ وضع إطار مؤسساتي وتنظيمي لهذه الاتفاقية من خلال إنشاء

مؤسستان لهما مسؤولية وضع ميكانيزمات وآليات تنفيذ هذه الاتفاقية وهما¹:

- **مجلس الشراكة**: مكون من مسؤولين من الطرفين (على مستوى الوزراء) يجتمع مرة واحدة في السنة، ويقوم بدراسة جميع المشاكل ضمن الاتفاق، إضافة إلى طرح مسائل أخرى ثنائية أو حتى دولية ذات مصلحة موحدة.

- **لجنة الشراكة**: وتتكون من موظفين وخبراء من الطرفين وهي مختصة بإتباع سير الاتفاق، حيث تقوم بوضع قرارات لتنظيم الاتفاق، إضافة إلى الصلاحيات التي يقدمها لها مجلس الشراكة.

¹ - طالبي بدر الدين، مرجع سبق ذكره، ص 63.

المطلب الثالث: تقييم التعاون الاقتصادي والمالي في إطار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية

رغم وجود بعض الاختلافات البسيطة والمتعلقة بالخصوصيات الاقتصادية للجزائر، إلا أن اتفاق الشراكة الموقع بين الجزائر والاتحاد الأوروبي جاء مشابها إلى حد كبير مع باقي الاتفاقات الموقعة بين الاتحاد الأوروبي وباقي الدول المتوسطية من خلال التركيز على التعاون المالي واعتباره أساسا لدعم وإنجاز مختلف النشاطات والمشاريع التي تدخل في إطار التعاون الاقتصادي بين الطرفين الجزائري والأوروبي.

ولقد جاءت الإجراءات المتعلقة بالتعاون الاقتصادي كما وردت في اتفاقية الشراكة على عموميتها دون أن تكون مرفقة بوسائل وآليات عملية لتجسيدها بصورة فعلية ميدانيا، بمعنى غياب الالتزام المباشر من الاتحاد الأوروبي اتجاه الجزائر في مجال التعاون الاقتصادي، علاوة على غياب اقتراحات ملموسة في مجال انتقال رؤوس الأموال على شكل استثمارات مباشرة باستثناء قطاع الطاقة، الذي حظي بالاهتمام الأوفر، واكتفت الاتفاقية بالإشارة إلى تشجيع الاتحاد للمتعاملين الأوروبيين قصد الإقدام على الاستثمار في الجزائر.

أما فيما يخص التعاون المالي، فلم تنتظر الجزائر لدخول عقد الشراكة حيز التنفيذ حتى تحصل على المساعدات المالية من طرف الاتحاد الأوروبي بل نجدها قد استفادت من تمويلات لا يستهان بها في إطار MEDA₁ و MEDA₂ اللتان عوضتا البروتوكولات القديمة للتمويل، وبالتالي فهما الوسيلة الأساسية لتقوية هذه الشراكة، بالإضافة إلى القروض الممنوحة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار، وقد حددت مبالغ المساعدات الأوروبية للجزائر في إطار برنامج ميديا للفترة 1995-2006 بمبلغ 510.2 مليون أورو يتم منحه على مرحلتين تغطي الفترة الأولى 1995-1999، في إطار MEDA₁ بمبلغ 164 مليون أورو، أما الثانية فتغطي الفترة 2000-2006 في إطار برنامج MEDA₂ بمبلغ 346.2 مليون أورو¹.

¹ - براق محمد، ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة: دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو - جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2005، ص

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

برنامج MEDA₁: لقد استفادت الجزائر من خلال (MEDA₁) للفترة 1995-1999 من 164 مليون أورو في إطار التعاون مع الاتحاد الأوروبي، وهو ما يمثل 66% مما كان مقررا في البرنامج الاستدلالي الوطني (programme indicatif national- pin) لنفس الفترة والمقدرة بـ: 250 مليون أورو وهو ما يوافق الجدول التالي:

الجدول رقم (2-5): المبالغ المخصصة للجزائر في إطار برنامج MEDA₁ خلال الفترة 1999-1995

الوحدة: مليون أورو

نسبة التسديد	1999-1995	1999	1998	1997	1996	1995	
%18-40	164	28	95	44	-	-	الجزائر
%28.60	3060	797	809	911	370	173	إجمالي المساعدات المخصصة للدول الشريكة

المصدر: براق محمد، ميموني سمير، مرجع سبق ذكره، ص 15.

وقد كانت المنح المخصصة في إطار هذا البرنامج موزعة على النحو التالي:

-79% من الغلاف المالي لدعم التحول الاقتصادي (129 مليون أورو).

-18% لتسهيل التعديل الهيكلي (30 مليون أورو).

-03% لتعزيز التعاون الاقتصادي . الاجتماعي (05 مليون أورو).

من خلال الجدول السابق يلاحظ بأنه علاوة على ضعف نسبة التسديد الفعلية التي لم تتجاوز كما قلنا سابقا 18.40%، نجد أن الجزائر احتلت المراتب الأخيرة بين الدول المغاربية من حيث حجم الاعتمادات المالية المخصصة لها، إذ لم تستفيد كما سبق وأن ذكرنا إلا من مبلغ 164 مليون أورو خلال الفترة 1995-1999 في الوقت الذي استفادت فيه المغرب من 656 مليون أورو، وتونس 484 مليون أورو، وترجع المفوضية الأوروبية سبب ضعف المبالغ المخصصة للجزائر بالدرجة الأولى إلى:¹

¹ - براق محمد، ميموني سمير، مرجع سبق ذكره، ص 15.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

- توقف معظم المشاريع الممولة عن طريق البروتوكولات المالية السابقة في سنوات التسعينات بفعل الوضعية الأمنية، وكذا غلق مقر بعثة المفوضية الأوروبية المسؤولة عن مراقبة تنفيذ هذه المشاريع وتقييمها خلال الفترة 1994-1998.

- الانطلاق المتأخر للمشاريع الممولة من قبل برنامج MEDA فأول المشاريع لم تصبح عملية إلا مؤخرا.

- إضافة إلى الأسباب المتعلقة بقلّة المشاريع المقدمة من قبل الطرف الجزائري خلال هذه الفترة، ذلك أن برنامج ميديا يقوم على مبدأ المنافسة بين الدول في تقديم المشاريع المرشحة للتمويل حيث كلما كانت المشاريع والنشاطات المقدمة من قبل بلد ما كثيرة ومتنوعة كلما كان حجم الاعتمادات المالية المخصصة من قبل الاتحاد الأوروبي لهذا البلد كبيرة.

برنامج MEDA₂: حسب الناطق الرسمي باسم وفد اللجنة الأوروبية بالجزائر فإن قيمة 140 مليون أورو ممنوحة من طرف اللجنة الأورومتوسطية باسم ميديا 02 كبرنامج مساعدات للفترة 2002-2004، وهذا البرنامج موجه إلى إعادة التأهيل الاقتصادي، النقل التربية، والتعليم العالي، والبيئة.

ومن جهة أخرى 90 مليون أورو لتمويل مشروعين جديدين متعلقين بالسياسة الاقتصادية والاجتماعية والتي من المفروض أن تحاربا الفقر والحرمان على المستويين وتحقيق أفضل توازن اجتماعي وتحسين ظروف المعيشة ورفع عدد مناصب الشغل¹.

- **المشروع الأول:** مخطط استعجالي من طرف الحكومة الجزائرية لمحاربة الفقر والحرمان ببعض ولايات شرق البلاد، وضعت لهذا الغرض 50 مليون أورو لفائدة وكالة التطوير الاجتماعي لسن مشروع تطوير 50 بلدية من 06 ولايات (باتنة، بسكرة، جيجل، ميله، خنشلة، سوق أهراس) وينتظر منه تحسين حالة المنشآت وخلق مؤسسات صغيرة وتطوير النشاط الإنتاجي، تدعيم الكفاءات الشخصية والتشريعية المحلية المركزية والتنمية المحلية.

- **المشروع الثاني:** يخصص ترقية مستوى نظام التكوين المهني بغلاف مالي قدره 60 مليون أورو حيث يجب تكييف النظام مع حاجات الأفراد والمؤسسات على فترة 06 سنوات بتدعيم قيادة نظام التكوين المهني بإنتاج المعلومات وتحسين وسائل التسيير، إذا فالتمويل في إطار MEDA₂ أكبر منه في MEDA₁ والذي رفضته الجزائر بحجة ضعفه مقارنة مع

¹ - زوركلان كهينة، مرجع سبق ذكره، ص 75.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

حاجات البلد، حيث لزم اللجنة الأوروبية الكثير من الوقت لكي تقبل إعادة تقييم تقديراتها تجاه الجزائر التي كانت دائما تقارنها بالتقديرات الخاصة بالمغرب وتونس بالإضافة إلى التحسن الواضح في نسبة التسديد التي تجاوزت 40% مقارنة ببرنامج MEDA₁ المقدرة بـ 18.40% إلا أنها تبقى بعيدة عن مستواها في الدول المجاورة.

ويمكن حصر أهم المشاريع الممولة في إطار برنامج ميديا MEDA في الجدول التالي :

الجدول رقم (2-6): إجمالي برامج التعاون الثنائي للاتحاد الأوروبي (MEDA)

القيمة بمليون أورو	اسم البرنامج
57	دعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
38	دعم إعادة الهيكلة الصناعية والخصوصية
23.25	دعم تحديث القطاع المالي
05	دعم الجمعيات الجزائرية للتنمية
05	دعم الصحفيين ووسائل الإعلام الجزائري
8.20	دعم تحديث الشرطة الجزائرية
50	دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية المحلية بمستوى شمال شرق الجزائر (دعم الشبكة الاجتماعية)
13.28	دعم تسوية قطاع السكن الاجتماعي
10.75	إزالة التلوث الصناعي (تخفيض الفوائد)
11	أموال مخاطر بها (ب-أ-إ)
17	دعم إصلاح المواصلات والخدمات البريدية وتنمية مجتمع الإعلام
60	دعم عملية تسوية التكوين المهني
30	إعادة إعمار المناطق المتضررة من أعمال الإرهاب بمستوى 06 ولايات من شمال شرق الجزائر
08	تعاون في قطاع التعليم العالي
25	تحديث ومساعدة الإصلاحات الإدارية

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

15	دعم إصلاحات قطاع القضاء
17	دعم إصلاحات قطاع التربية
95	تسهيل التسوية الهيكلية
0.75	دعم وكالة الترشيد لاستعمال الطاقة (Apure)
15.60	دعم تنمية قطاع الصيد التقليدي بمستوى غرب وسط الجزائر
111.35	المجموع

المصدر : بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، 2006.

إضافة إلى التعاون المالي في إطار برنامج MEDA، فإن الجزائر استفادت أيضا من القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار، حيث قدر إجمالي القروض المتحصل عليها خلال الفترة 1996-2002 بـ 746.4 مليون أورو، من بين 6471.6 مليون أورو المخصصة للشركاء المتوسطيين (باستثناء تركيا وإسرائيل)، والتي وجهت أساسا لتمويل العمليات التالية¹.

- تطوير الهياكل الاقتصادية عن طريق القروض الطويلة الأجل وتحت شروط مقبولة.
- تدعيم وتطوير القطاع الخاص.

مع التنكير بأن نسبة تسديد هذه القروض قدرت خلال الفترة المذكورة بـ 47% بمعنى أن الجزائر قد تحصلت فعليا على 350.808 مليون أورو، ويعود سبب ضعف نسبة التسديد هذه إضافة إلى التأخر في إنجاز المشاريع الممولة بواسطة هذه القروض وفق ما اتفق عدم تقديم القروض المخصصة بتدعيم القطاع الخاص في الجزائر ويرجع سبب ذلك حسب المفوضية الأوروبية إلى:

- التأخر الكبير في تنفيذ برنامج الخوصصة من قبل الجزائر.
- قلة استعمال طريقة التمويل برؤوس الأموال ذات المخاطرة (Capitaux a risque) في الجزائر بشكل واسع، وهو ما أدى إلى عدم استخدام الموارد المالية المخصصة من قبل البنك للجزائر بصورة كلية.

¹ - براق محمد، ميموني سمير، مرجع سبق ذكره، ص 16.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

المبحث الثالث: التحرير التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطار منطقة التبادل الحر
لقد كان من بين أهم أهداف الاتفاق الذي طرحه الاتحاد الأوروبي، هو إقامة منطقة
تجارة حرة، تضمن حرية حركة المبادلات التجارية بين الجزائر ودول الاتحاد دون تقييد، وتمّ
في هذا الإطار وضع برنامج لعملية التخفيض الجمركي.

المطلب الأول: التحرير التجاري وعود التنمية

إن التجارة الحرة تعني خلق المزيد من فرص العمل التجاري، واستخدام أكثر
لمصادر الثروات الطبيعية، وكذلك فإن التخفيضات على التعريفات الجمركية ستساعد على
تحسين أوضاع الصادرات ذلك أن التدفق التجاري سيقود على نحو متزايد للتركيز على جودة
السعر والخدمة، وسيقل حجم العراقيل الاصطناعية كالتعريفات الجمركية، ولا بد أن يعود ذلك
بالفائدة على المستهلكين وذلك بوجود مجال أوسع للاختيار وأسعار أقل من خلال المنافسة
المتزايدة.

ويعد الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأكبر في العالم، حيث بلغ مجموع صادراته
ما يعادل خمس مجموع الصادرات العالمية، وقد تعهد منذ بدايته بالالتزام بإزالة الحواجز
والموانع أمام التبادل التجاري بين أعضائه على اعتبار أن تحرير التجارة الخارجية سيحفز
حالة من الرخاء الاقتصادي على الصعيد الوطني والفردي للدول الأعضاء، وتبني ذات
المبادئ على المستوى العالمي، فالاتحاد الأوربي يؤمن بأن تحرير التجارة العالمية بوسعه
جلب منافع جمة للاقتصاد العالمي والتي يجب أن تنصب في أغلبها لأهداف التطوير
الإقليمي، ويعد النمو الاقتصادي من خلال تحرير التجارة العامل الرئيسي في تحسين
ظروف الحياة الاجتماعية عالميا بالإضافة للإسهام في التنمية المستدامة.

ولقد أجرت المفوضية الأوروبية دراستين نشرتا عام 1999 خلصت إلى نتيجة
مفادها أن تحرير التجارة يساعد على تحقيق التنمية المستدامة، وإحداث نمو في الرفاهية
العالمية سنويا بحدود 420 بليون أورو أي ما يوازي إضافة حجم الاقتصاد الكوري أو
الهولندي إلى الناتج الإجمالي في كل عام، ويترجم هذا النمو الاقتصادي من خلال إيجاد
المزيد من فرص العمل تماما كما فعل الاتحاد من خلال إيجاده لنصف مليون وظيفة جديدة
بعد أن ألغى موانع التجارة الداخلية.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

وبالتالي فالخطاب المروج لحرية التجارة يستمد شرعيته من التأكيد على وجود علاقة سببية متينة عضوية ومباشرة بين "تحرير المبادلات التجارية" بكامل مستوياتها وبين ارتفاع معدلات "التنمية الاقتصادية" المجسمة ضمن توليفة (تجارة حرة، تنمية مضطردة) وفي حين يغالط الكثير من المؤرخين بالقول بأنها استفادة ولا تزال تستفيد من تحرير تجارتها الدولية، ويؤكد "ألفرد مارشال": بأن حرية التجارة التي طبقتها الإمبراطورية البريطانية خلال سنوات القرن التاسع عشر (العام 1914م) كانت في مصلحتها فقط، ولم تكن في مصلحة أية دولة أخرى، وهو ما يثبتته التاريخ فأمريكا والعديد من الدول الأوروبية التي طبقت مبدأ حرية التجارة، قد تخلت عنه خلال فترة قصيرة نسبيا في القرن 19¹.

أما في الدول النامية وفي الفترات التالية مباشرة لحصولها على الاستقلال، فإن النموذج التنموي الذي تبعته غالبيتها خلال تلك الفترة قام على أسلوب التصنيع من خلال إحلال الواردات بإسباغ الحماية على الإنتاج المحلي، واعتمد بشكل موسع على قيادة الدولة للنشاط الاقتصادي بإقامة المشاريع الإنتاجية والخدمية، وذلك بحجة وجود أمثلة بارزة على فشل السوق.

ولكن كما اتضح من التجربة العملية، فقد جاءت نتائج أسلوب التصنيع من خلال إحلال الواردات والإفراط في توفير الحماية للإنتاج المحلي مخيبة للآمال في معظم الحالات، فما تحقق من زيادات في سنوات البداية في معدلات النمو الاقتصادي تبين أنه غير قابل للاستدامة، كما أن الاختلالات المالية الداخلية والخارجية أخذت في التفاقم في العديد من الدول التي اتبعت هذا النموذج التنموي مما أدى إلى تعقد مشاكل المديونية الخارجية لديها، وتوقف بعضها على سداد التزاماته الخارجية خلال عقد الثمانينات.

وفي المقابل أظهرت تجارب المجموعة الأخرى من الدول التي اتبعت أسلوب التوجه الاقتصادي الخارجي والاعتماد على التصدير كمحرك للنمو، ومنها على الأخص دول شرق آسيا نجاعة هذا الأسلوب، حيث ارتفعت معدلات نموها وزادت مستويات التصنيع لديها وتحسنت أوضاع موازين مدفوعاتها واحتياطاتها الخارجية، ذلك أن الانفتاح الاقتصادي وتخفيف القيود على التجارة يقلل من التمييز الذي عانت منه أنشطة التصدير في ظل نظام إحلال الواردات، حيث يُمكن تحرير التجارة المنتجين والمصدرين في الدولة المعنية من

¹ - محمد الأطرش، تطور النظام الدولي، مجلة المستقبل العربي، العدد 171، ماي 1993، ص11.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

الحصول على مدخلات الإنتاج والأسعار التنافسية وبالتالي توسيع نشاطاتهم مما يسهم في تحسين تخصيص الموارد، وتوجيهها للأنشطة التي تتمتع فيها الدولة بميزة التنافسية.

كذلك فإن تحرير التجارة هو إحدى القنوات الهامة لاكتساب الخبرات والمهارات والحصول على التقنيات الحديثة، وقد أظهرت بعض الدراسات الصادرة عن البنك والصندوق الدوليين وجود علاقة إيجابية في المدى المتوسط في الدول النامية، بين العمالة في قطاع الصناعات التحويلية وبين الانفتاح والإصلاح التجاري الذي يساعد هذه الدول على الاستفادة بشكل كبير من مزاياها التنافسية في الصناعات كثيفة الاستخدام للعمالة كذلك أظهرت الدراسات أن نصيب التجارة للنتائج المحلي الإجمالي قد زاد في كل الدول التي حققت نموا مستداما مثلما أن القيود على التجارة قد خفضت في هذه الدول.

لكل ما تقدم زاد إيقاع حركة تحرير المبادلات التجارية في معظم الدول في الأقاليم المختلفة وترسخت لدى العديد من الأوساط الفعالة بأفضلية نموذج التوجه الاقتصادي الخارجي وفي الواقع ومن الناحية العملية البحتة، ومع تزايد تيارات العولمة والتشابك والتكامل في العلاقات الاقتصادية الدولية فقد أصبح واضحا أن التمرس خلف أسوار الحماية التجارية هو بمثابة إعلان الانسحاب عن المشاركة في المكاسب التي يمكن الحصول عليها من التقدم الاقتصادي والتقني غير المسبوق الذي يشهده عالم اليوم.

وعلى الرغم مما تحقق من تقدم فإن الطريق مازال طويلا أمام العديد من الدول النامية ومنها دول جنوب المتوسط، لتوظيف قناة التحرير كمحرك للنمو وتوسيع الأنشطة الاقتصادية، بما يمكنها من تحقيق قدراتها الكامنة، ويعود ذلك إلى أن التحرير ليس وصفا قائمة بذاتها يضمن تنفيذها النجاح، وإنما هو عنصر واحد من عناصر الإصلاح الاقتصادي الشامل الذي لا بد من أن يتم تنفيذه كوحدة متكاملة، كما أن الدعوة إلى التحرير...مع حالة اللاتكافؤ القائمة والمجسدة ضمن أطراف الشراكة الذي لا يزال الطرف العربي والنامي لم يقف لحد الآن على جانب المساواة مع الطرف الأوروبي ليس له ما يبرره، بل قد يكون سببا لخروج العديد من الصناعات الوليدة من أسواق الدول العربية المتوسطية لعدم قدرتها على المنافسة والصمود.

في حين أن بعض أطراف الشراكة ومنها الجزائر تعتمد وبصورة كبيرة على الموارد الطاقوية الأولية التي تشكل النسبة الكبرى من حصيلة صادراتها العالمية، حيث تصل إلى

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

نسبة 98% من إجمالي صادرات السلع، ويملك الاتحاد الأوروبي منها حصة معتبرة، بينما تشكل باقي الصادرات الأخرى أقل من 02%¹ (بالنسبة للجزائر) وبما أن سوق المنتجات البترولية والغازية غير مشمولة بالمعالجة المباشرة ضمن اتفاقيات الشراكة هذا يعني أن نسبة كبيرة من الصادرات لا تستفيد من أي مزايا تتيحها اتفاقية الشراكة وعلى أساس المنظور في المدى القصير والمتوسط في العشرية الأولى والثانية لهذا القرن، وفي ظل السياسات الاقتصادية الحالية، فإنه من الصعب أن تحدث أغلب الدول المتوسطية ومنها الجزائر تغييرا في التركيب الهيكلي والقيمي للصادرات تطور بموجبه سلع بديلة جديدة تكتسب من خلالها حصة سوقية في الدول الأوروبية.

المطلب الثاني: منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي

بمقتضى عبارات المادة السادسة من مشروع عقد الشراكة الأورو - جزائري فإنه على الجزائر والاتحاد الأوروبي إنشاء منطقة للتبادل الحر بشكل تدريجي خلال فترة 12 سنة، انطلاقا من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ والتي تكون وفق قواعد منظمة التجارة العالمية، ويعني إقامة منطقة للتبادل الحر إلغاء جميع الحواجز الجمركية، والغير جمركية على جميع المنتجات المصنعة من قبل الطرفين في آفاق 2017، وهذا من خلال تنفيذ رزمة للتفكيك التعريفي يقوم على التخفيض التدريجي للحواجز الجمركية اتفق بين الطرفين أن تكون وفق ثلاث قوائم من المنتجات المصنعة، مع تحرير جزئي للمبادلات التجارية الخاصة بالمنتجات الزراعية ووفق نظام أفضليات متبادل، مع اتفاق على تحرير تجارة الخدمات في إطار اتفاقية الجاتس(GATS) عند انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية.

¹ - خالد خديجة، أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر العدد 02، ماي 2005، ص 89.

الفرع الأول: مبادئ منطقة التبادل الحر الأورو - جزائرية

تقوم منطقة التبادل التجاري الحر المزمع إنشاؤها في آفاق 2017 على جملة من

المبادئ¹:

أولاً: مبدأ المعاملة بالمثل:

بعدما كانت التسهيلات التجارية الخاصة بالمنتجات الصناعية بموجب اتفاقيات التعاون تمنح من قبل طرف واحد وهو الاتحاد الأوروبي الذي كان يسمح بدخولها إلى أسواقه بكل حرية ومن دون إجبار الطرف الجزائري على ذلك، غير أنه بموجب الانضمام إلى هذه المنطقة سيكون تحرير المبادلات التجارية الخاصة بهذه المنتجات من الطرفين أي وفق مبدأ المعاملة بالمثل.

ثانياً: مبدأ التدرج:

بمعنى أن هذه المنطقة لا يتم إقامتها بشكل مباشر بين الطرفين بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ وإنما يتم ذلك بصورة تدريجية خلال فترة تقدر بـ12 سنة، وهذا بغية تمكين الطرف الجزائري من الاستعداد أكثر لعملية الانضمام التي في سنة 2017.

ثالثاً: مبدأ المرونة والتكيف:

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

الفرع الثاني: مراحل التفكيك التعريفي في إطار منطقة التبادل الحر

ويتم التطرق هنا إلى الحالات التالية:

أولاً: المنتجات الصناعية:

ويتعلق الأمر بالمنتجات التي يكون منشؤها الاتحاد الأوروبي والجزائر والخاصة بالفصول من 25 إلى 27 من المدونة المشتركة للاتحاد الأوروبي والتعريفية الجمركية الجزائرية عدا المنتجات المشار إليها في الملحق رقم (01) والمتمثلة في بعض المنتجات الحساسة كالملابس والمنسوجات.

¹ - براق ميموني، محمد سمير، مرجع سبق ذكره، ص10.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

فالمنتجات الجزائرية المستوردة من طرف الاتحاد الأوروبي تعفى من جميع الحقوق الجمركية ومن الرسوم التي لها أثر مكافئ وكذا من كل القيود الكمية أو الإجراءات التي لها أثر مكافئ وبمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ¹ في حين أن المنتجات الصناعية الوافدة إلى السوق الجزائرية من الاتحاد الأوروبي فسيتم تحريرها من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل ودون أية قيود كمية أو قيود أخرى بشكل تدريجي، أي على أساس مراحل زمنية خلال الفترة الانتقالية ووفق قوائم رئيسية تتحدد من خلالها نوعية السلع الصناعية، وهذا بغية مساعدة الجزائر على الدخول الجيد إلى منطقة التبادل الحر وهي ثلاث قوائم:

القائمة الأولى: تتكون أساسا من المواد الأولية (التشغيل) و سلع التجهيز الغير منتجة محليا، والتي تمّ تحريرها بالكامل بمجرد دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح سبتمبر 2005، مع العلم أن هذه القائمة واردة في الملحق الثاني من الاتفاقية والتي يبلغ عدد المنتجات التي تحتويها 2076 منتج متضمنة بين الفصليين 25 و 27.

والجدول التالي يبين توزيع البنود التعريفية الفرعية حسب مجموعة المنتجات وذلك بالنسب المفروضة على القائمة رقم (01):

الجدول رقم (2-7): القائمة الأولى من المنتجات الصناعية الخاضعة للتفكيك التعريفي

نوع المنتجات	المجموع	0%	5%	15%	30 %
منتجات التشغيل	2.015	43	356	1.616	00
منتجات التجهيز	37	31	3	3	00
منتجات استهلاكية	24	23	00	1	00
المجموع	2.076	97	359	1.620	00

Source : Bouguellid Abdelaziz, " L'accord d'association , Algérie – UE , La mise en œuvre " la revue des douanes, Publication éditée par la direction générale des douanes , Algérie , N°06; 2005 , P33.

القائمة الثانية: وهي متضمنة في الملحق الثالث من الاتفاقية وتضم المنتجات التي سيتم إلغاء الرسوم الجمركية عليها تدريجيا طبقا لما جاء في الفقرة الثانية من المادة التاسعة لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الموقع يوم 19 ديسمبر 2001، وهي تحتوي بالدرجة الأولى

¹ - مفتاح صالح، بن سميحة دلال، اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية، الدوافع، المحتوى، الأهمية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص3.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

على سلع التجهيز والمواد الأولية الصناعية الأوروبية المنشأ وكذا قطع الغيار والغير منتجة محليا، حيث يتم إلغاء جميع الحواجز عليها تدريجيا بعد مرور سنتين على دخول الاتفاقية حيز التنفيذ خلال فترة تقدر بخمس سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ بمعدل يتراوح ما بين 10% و 20% لكل سنة، تبعا للرزنامة الآتية¹:

-سنتين بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سينخفض إلى 80% من الحق الأساسي.

-ثلاث سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سينخفض إلى 70% من الحق الأساسي.

-أربع سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سينخفض إلى 60% من الحق الأساسي.

-خمس سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سينخفض إلى 40% من الحق الأساسي.

-ست سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سينخفض إلى 20% من الحق الأساسي.

-سبع سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، سيتم إلغاء كل الحقوق أو الرسوم بصفة نهائية بالنسبة للمواد المكونة للقائمة رقم (02).

وتضم هذه القائمة 1.100 منتج صناعي مقسمة على ثلاثة أنواع رئيسية كما

يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (2-8): القائمة الثانية من المنتجات الصناعية الخاضعة للتفكيك الجمركي

نوع المنتجات	المجموع	0%	5%	15%	30%
منتجات التشغيل	52	00	27	24	01
منتجات التجهيز	912	00	744	153	15
منتجات استهلاكية	136	00	34	51	51
المجموع	1.100	00	805	228	67

Source : Bouguellid Abdelaziz,op – cit , p34

¹ - مفتاح صالح، بن سميحة دلال، مرجع سبق ذكره، ص3.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

القائمة الثالثة: وهي تضم السلع الحساسة بالنسبة للجزائر أي المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها محليا كما تنص الفقرة الثالثة من المادة التاسعة لاتفاق الشراكة الأورو-جزائري، حيث يتم بشأنها تخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا خلال الفترة الانتقالية المقدرة بـ 12 سنة، وتبدأ العملية بعد مرور سنتين من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وبمعدل سنوي يتراوح ما بين 05% إلى 10%، أي أنه بحلول سنة 2017 يتم التحرير الشامل لقائمة هذه المنتجات، ذلك تبعا للزرنامة الآتية¹:

- سنتين بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 90% من الحق الأساسي.

- ثلاث سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 80% من الحق الأساسي.

- أربع سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 70% من الحق الأساسي.

- خمس سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 60% من الحق الأساسي.

- ستة سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 50% من الحق الأساسي.

- سبع سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 40% من الحق الأساسي.

- ثماني سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 30% من الحق الأساسي.

- تسع سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 20% من الحق الأساسي.

- عشر سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 10% من الحق الأساسي.

¹ - زعباط عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 58.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

-أحد عشر سنة بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى 05% من الحق الأساسي.

-اثننا عشر سنة بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، كل حق أو رسم سيتم تخفيضه إلى النهاية، أي سيتم إلغاء كل الحقوق والرسوم الجمركية على الواردات الجزائرية.

وتضم هذه القائمة 1.963 منتج صناعي مقسمة على ثلاثة أنواع رئيسية، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (2-9): القائمة الثالثة من المنتجات الصناعية للتفكيك الجمركي

نوع المنتجات	المجموع	0%	5%	15%	30%
منتجات التشغيل	261	01	04	28	228
منتجات التجهيز	292	04	17	16	255
منتجات استهلاكية	1.410	00	37	70	1.303
المجموع	1.963	05	56	116	1.786

Source : Bouguellid Abdelaziz, op – cit , p35.

ثانيا: المنتجات الزراعية:

حسب المادة 13 من اتفاقية الشراكة وضع كل من الاتحاد الأوروبي والجزائر برنامج تبادل المنتجات الزراعية، منتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة وفقا لمخطط إنتاج تدريجي.

والمنتجات المعنية بالتبادل منصوص عليها في الفصل الأول إلى 24 لمدونة المجموعة الأوروبية والتعريفات الجمركية الجزائرية، وكذا المادة 12 من الاتفاقية (الملحق رقم 01).

وباعتبار أن الزراعة كانت النظام الحساس بالنسبة للاتحاد الأوروبي، فقد كان التقارب بالنسبة لهذه المنتجات فيه نوع من الخلاف مقارنة بالتقارب فيما يخص المنتجات الصناعية، ف كلا الطرفين لا يريد الذهاب إلى التحرير التام، فمن جهة ارتكزت الجزائر على طلب تحسين التنازلات التي يمكن أن تستفيد منها منذ اتفاق 1976م، ومن جهة أخرى يفضل الاتحاد الأوروبي التنازلات التي يكون لها مقابل، وبالتالي فالتحرير الكلي للمنتجات

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

الزراعية غير وارد بالاتفاقية¹، بل سيكون تحرير جزئي وتدرجي متبادل لمبادلاته، وهذا عن طريق تخفيض التعريفات الجمركية أو إلغاء بعضها وفق نظام الحصص وكذا وضع إطار زمني يتم فيه التعامل بهذه الإجراءات، مع إمكانية توسيع التنازلات المتبادلة بين الطرفين على أساس المعاملة بالمثل بعد دراستها من قبل مجلس الشراكة وهذا بعد مرور خمس سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وقد تمّ تقسيم المنتجات الزراعية إلى ثلاث أنواع:

-منتجات الصيد البحري (بروتوكول رقم 04).

-المنتجات الزراعية المحولة (بروتوكول رقم 05).

-المنتجات الزراعية الأخرى (بروتوكول رقم 02).

وفيما يتعلق بالسلع الزراعية الأوروبية الواردة إلى الأسواق الجزائرية فهي تحظى بالتسهيلات التالية:

- 1- **منتجات الصيد البحري:** تخضع منتجات الصيد البحري ذات المنشأ الأوروبي الواردة إلى الجزائر والبالغ عددها 87 منتج لمجموعة من التفضيلات الممنوحة من قبل الجزائر والتي ترد في البروتوكول رقم (04) من الاتفاقية، وتتمثل هذه التفضيلات التي ستخضع لها المنتجات الواردة من الاتحاد الأوروبي فيما يلي²:
 - إلغاء كلي للرسوم الجمركية المفروضة على 38 منتج أوروبي (03 تخضع إلى 05% من الحق الجمركي و35 تخضع إلى 30% من الحق الجمركي).
 - تخفيض 25% من الرسم الجمركي المفروض على 49 منتج، حيث تصبح خاضعة لرسم قدره 22.5% بدلا من 30% الذي كان مفروض عليها من قبل.

¹ كروش حسينة، التفكيك التعريفي في إطار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص ص 107-108.

² براق ميموني، محمد سمير، مرجع سبق ذكره، ص 12.

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

ويمثل الجدول التالي مخطط الأفضليات التعريفية الممنوحة لمنتجات الصيد البحري ذات المنشأ الأوروبي:

الجدول رقم (2-10): مخطط الأفضليات التعريفية الممنوحة لمنتجات الصيد البحري

ذات المنشأ الأوروبي

مجموع النسب	% 100	% 25	التخفيضات
			النسب المطبقة
03	03	-	% 05
00	-	-	% 15
84	35	49	% 30
87	38	49	مجموع النسب

Source : Bouguellid Abdelaziz, op – cit , p36 .

2-المنتجات الزراعية المحوّلة: ستمتع المنتجات الزراعية المحولة الواردة من الاتحاد الأوروبي بتفضيلات تجارية كما هو موضح في الملحق الثاني من البروتوكول رقم (05)، والمتمثلة في قائمتين رئيسيتين وتحدد القائمة الأولى السلع الزراعية المحولة التي تخضع لتنازلات فورية حيث تستفيد منتجاتها من إلغاء الرسوم الجمركية والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل يتراوح ما بين 20% إلى 100%، والتي تضمن 50 منتج منها 29 منتج خاضع لرسم قدره 30% و 19 منتج خاضع لرسم قدره 05% في حين أن المنتوجين الباقيين فهما يخضعان للرسم المنخفض المقدر بـ 15% وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (2-11) مخطط الامتيازات التعريفية الفورية الممنوحة للمنتجات الزراعية المحوّلة

ذات المنشأ الأوروبي:

مجموع النسب	% 100	% 50	% 30	% 25	% 20	التخفيضات
						النسب المطبقة
02	02	-	-	-	-	% 05
19	17	01	01	-	-	% 15
28	14	-	02	09	03	% 30
49	33	01	03	09	03	مجموع النسب

Source : Bouguellid Abdelaziz, op – cit , p36 .

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

أما القائمة الثانية فهي تتضمن السلع الزراعية المحولة الخاضعة لتخفيض جمركي تدريجي خلال المرحلة الانتقالية.

3-المنتجات الزراعية الأخرى: فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية الوافدة من الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر والمدونة في البروتوكول رقم (02) من الاتفاقية والتي تشمل 118 منتج فسوف يتم تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح ما بين 20 % و100% ولكن في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين:
-الإلغاء الكامل للرسوم الجمركية في حدود الحصص المتفق عليها على 91 منتج منها 34 منتج خاضع لرسم 30 %، 09 منتجات تخضع لنسبة 15% و 48 منتج يخضع لنسبة 05%.

-التخفيضات بـ 50% من الرسوم الجمركية لـ 08 منتجات، 04 منها تخضع لنسبة 15% بحيث تصبح خاضعة لـ (7.5%بدلا من 15%)، و 04 الباقية تخضع لنسبة 30% بحيث تصبح خاضعة لـ (15%بدلا من 30%).
-التخفيضات لـ 20% من الرسوم الجمركية لـ 19 منتج يخضع لنسبة 30% بحيث يصبح خاضع لـ (24% بدلا من 30%).

والجدول الموالي يبين مخطط الأفضلية التعريفية الممنوحة من الجزائر للمنتجات الزراعية الأخرى ذات المنشأ الأوروبي

الجدول رقم (2-12): مخطط الأفضلية التعريفية الممنوحة للمنتجات الزراعية ذات المنشأ

الأوروبي

مجموع النسب	%100	%50	%20	التخفيضات النسب المطبقة
48	48	-	-	%05
13	09	04	-	%15
57	34	05	19	%30
118	91	09	19	مجموع النسب

Source : Bouguellid Abdelaziz, op – cit , p37 .

أما بخصوص المنتجات الزراعية الجزائرية المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي فهي تخضع بدورها لبعض التفضيلات الممنوحة من قبل الاتحاد الأوروبي، والمتمثلة في تخفيض

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

كلي أو جزئي للرسوم الجمركية، وكذا الخضوع لنظام الحصص المتفق عليه من قبل الطرفين سواء من حيث الكمية أو المدة الزمنية التي يتم فيها تطبيق الحصص الجمركية

أ- **منتجات الصيد البحري:** وهي الواردة في البروتوكول رقم (03) من الاتفاقية وتستفيد من إعفاء كلي للرسوم الجمركية، وكذا بعض المنتجات البحرية المحولة (مصبرات دقيق السمك).

ب- **المنتجات الزراعية المحولة:** وقد تم تقسيمها إلى ثلاث قوائم، وهي:

- القائمة الأولى: تتضمن 163 منتج يستفيد من إلغاء كامل للرسوم الجمركية ومن دون قيود كمية.

- القائمة الثانية: تتضمن 08 منتجات متعلقة بمستحضرات غذائية، ومشتقات الحليب التي تخضع لإعفاء من الرسوم الجمركية الخاضعة وهذا في حدود المتفق عليها بين الطرفين.

- القائمة الثالثة: تتضمن 144 منتج التي يتم تخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية المفروضة عليها.

ج- **المنتجات الزراعية الأخرى:** وهي مدونة في البروتوكول رقم (01) من الاتفاقية فسوف يتم تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح ما بين 20% و 100%، ولكن في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين.

ثالثا: تجارة الخدمات:

بما أن الجزائر لم تنضم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة، فإن اتفاق الشراكة ينص على صيغة انتقالية يلتزم بموجبها الاتحاد الأوروبي منح الجزائر الاستفادة من التزامات دول الاتحاد الأوروبي الخاصة بتحرير تجارة الخدمات في إطار الاتفاق العام لتجارة الخدمات مقابل التزام الجزائر منح الاتحاد الأوروبي الاستفادة من مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وبعد انضمام الجزائر بصورة متبادلة وفق اتفاقية الجانس (GATS)، مع العلم أن اتفاقية الشراكة قد تضمنت في بابها الثالث المتعلق بتجارة الخدمات جملة من الأحكام المنظمة لحقوق التأسيس وكذا تزويد الخدمات عبر الحدود بين الطرفين.

المطلب الثالث: الإجراءات الوقائية

حمل هذا الاتفاق سلسلة من الإجراءات الحمائية بطريقة تقليدية إذا ما حدث أثر سلبي لهذا التفكيك التعريفي على الاقتصاد الوطني.

الفرع الأول: المنتجات الصناعية والزراعية الموجهة للتصنيع

لقد تضمن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي ما يسمح للجزائر بتدارك أي انحرافات أو نقائص قد تهدد حياة المؤسسات الجزائرية العامة منها أو الخاصة وفي هذا السياق قدمت الجزائر في نهاية سنة 2010، طلب إعادة النظر في تفكيك التعريفات الجمركية بتأخير إضافي في تنفيذ منطقة التبادل الحر، مبررة طلبها بالحاجة إلى منح مهلة إضافية للمؤسسات الجزائرية قصد الاستعداد الأفضل لخوض المنافسة الحادة التي ستفرض عليها بحكم إنشاء منطقة التبادل الحر الأوروجزائرية.

وقد ارتكز المفاوضون الجزائريون من الجانب القانوني على المادتين 11 و 16 من اتفاق الشراكة، حيث تنص المادة 11 على أن الجزائر تستطيع مراجعة رزمة التفكيك الجمركي لعدة منتجات والتي لا تتجاوز 15% من مجموع الواردات من الاتحاد الأوروبي ولا تتجاوز التعريفات الجمركية 25%¹.

أما بخصوص المواد الزراعية الغذائية، فإن المادة 16 تنص على إمكانية إعادة تنظيم الامتيازات الجمركية لهذه المنتجات في حالة حدوث تغيير في السياسة الزراعية. وانطلاقاً من هذا الهدف وفي الدورة الخامسة لمجلس الشراكة الذي عقد في 15 جوان 2010 قدمت الجزائر طلبها الرسمي لتأجيل التفكيك الجمركي، واستمرت المفاوضات على مستوى 8 دورات ما بين 2010 و 2012، توصل من خلالها كل من الجزائر والاتحاد الأوروبي إلى اتفاق يقضي بمراجعة رزمة التفكيك التعريفي لاتفاق الشراكة والذي دخل حيز التنفيذ في الفتح من سبتمبر 2012،² وقد شمل كل من المنتجات الزراعية والغذائية وكذا المنتجات الصناعية وذلك على النحو التالي:

¹ - Ministère du commerce, **Allocution de Monsieur le Ministre du commerce**, journée sensibilisation et d'information sur le nouveau schéma de démantèlement tarifaire avec l'union Européenne, Alger le 28-02-2012, P03.

² - I bid, P04.

أولاً: المنتجات الزراعية والغذائية

- إلغاء حصص التعريف لـ 25 من المنتجات الزراعية الأوروبية.
- إلغاء التفضيل لمنتجات غذائين أوروبيين.
- إعادة فتح 09 تعريفات تفضيلية زراعية متعلقة بالاتحاد الأوروبي.
- تعديل حصص التعريف الجمركية لمنتجات آخرين¹.

ثانياً: المنتجات الصناعية

تم إعادة النظر في رزمة تفكيك التعريف الجمركية لـ 1058 منتج أوروبي والتي تعتبر حساسة من حيث الإنتاج التشغيل والاستثمار، وذلك على النحو التالي:

-القائمة الثانية: لقد كان مقررا استكمال التفكيك التعريفي للمنتجات المتضمنة في هذه القائمة بحلول 1 سبتمبر 2012، ليتم توقيف هذه الرزمة فيما يخص 267 منتج والتي تمثل 24% من مجموع القائمة وتصبح على النحو الموالي:

-82 من المنتجات الحساسة تستفيد من إعادة جدولة جزئية للتعريف الجمركية، بحيث تصل إلى التحرير التام سنة 2016 بدل 2012 كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (2-13): المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة الثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية).

	التعريف الجمركية الأساس	رقم التعريف	2012	2013	2014	2015	2016
المستوى 1	30%	09	23%	18%	12%	6%	0
82تعريف جمركية	15%	73	12%	10%	7%	3.5%	0

Source :Ministère du commerce, Accord d'Association entre l'Algérie et l'union européenne op-cit.05.

- 185 من المنتجات استفادة من تجميد للتعريف الجمركية لمدة سنتين ولفتره إضافية 4 سنوات لتصل إلى 0% سنة 2016 بدل سنة 2012، كما يوضحه الجدول التالي:

¹- Ministère du commerce, Accord d'Association entre l'Algérie et l'union européenne [http://www.mincommerce.gov.dz/?mincom=journ280812\(15janvier2013\).P04](http://www.mincommerce.gov.dz/?mincom=journ280812(15janvier2013).P04).

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

الجدول رقم (2-14) المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية)

	التعريفية الجمركية الأساس	رقم التعريفية	2012 2013	2014	2015	2016
المستوى 2 185تعريفية جمركية	5%	185	3%	2%	1%	0

Source :Ministère du commerce, Accord d'Association entre l'Algérie et l'union européenne op-cit,06.

- القائمة الثالثة: طبقا للزرنامة الأولى للتفكيك الجمركي لمنتجات هذه القائمة فإنه بحلول 01 سبتمبر 2012 تكون نسب التفكيك على النحو الآتي:

12-% بالنسبة للمنتجات الخاضعة لـ 30% من التعريفية الجمركية.

6-% بالنسبة للمنتجات الخاضعة لـ 15% من التعريفية الجمركية.

2-% بالنسبة للمنتجات الخاضعة لـ 5% من التعريفية الجمركية.

وقد جاء المخطط الجديد ليشمل 791 من منتجات هذه القائمة وتصبح رزنامة التفكيك الجمركي على النحو التالي:

174- من المنتجات الحساسة تستفيد بتجميد التعريفية الجمركية لمدة 3 سنوات وذلك عند

21% بالنسبة للمنتجات الخاضعة إلى نسبة 30 %، و 12% بالنسبة للمنتجات الخاضعة

لنسبة 15%، إضافة إلى فترة إضافية 3 سنوات بحيث تصل إلى التفكيك التام سنة

2020 بدل سنة 2017، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (2-15): المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة الثالثة

الخاصة بالمنتجات الصناعية)

	التعريفية الجمركية الأساس	رقم التعريفية	2012 2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المستوى 1 174تعريفية جمركية	30/12	163	%23	%21	%19.2	%14.4	%9.8	%4.8	%0
	15/6	11	%12	%11	%10.4	%7.8	%5.2	%2.6	%0

Source :Ministère du commerce, Accord d'Association entre l'Algérie et l'union européenne op-cit,07.

617- من المنتجات تستفيد من تجميد التعريفية لمدة 3 سنوات من 2012 إلى 2015 وذلك

عند 21% بالنسبة للمنتجات الخاضعة إلى نسبة 30%، و 10.5% بالنسبة للمنتجات

الفصل الثاني: العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية

الخاضعة إلى 15%، و3.5% بالنسبة للمنتجات الخاضعة إلى 5%، كما تستفيد من فترة إضافية تصل إلى 3 سنوات قبل أن يتم التفكيك التام بمعدل 0% في العام 2020 بدل 2017، وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (2-16): المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثالثة الخاصة بالمنتجات الصناعية)

	التعريفية الجمركية الأساس	رقم التعريفية	2012 2015	2016	2017	2018	2019	2020
المستوى 1	30/12	575	%21	%16.8	%12.6	%8.4	%4.2	%0
617تعريفية	15/6	21	%10.5	%8.4	%6.3	%4.2	%2.1	%0
جمركية	5/2	21	%3.5	%2.8	%2.1	%1.4	%0.7	%0

Source :Ministère du commerce, Accord d'Association entre l'Algérie et l'union européenne op-cit,08.

الفرع الثاني: بالنسبة لمجموع المنتجات

حسب المادة(06) للمنظمة العالمية للتجارة، فإنه إذا تعرضت الجزائر لعملية إغراق لأسواقها من طرف الجانب الأوروبي، فإنه يمكن للجزائر أن تتخذ إجراءات خاصة ضد التصرفات طبقا للاتفاق وفي حالة ما إذا حدث ارتفاع للواردات يمكن أن تكون سببا في توازن الأسواق، وفي هذه الحالة يجب أن تجد المجموعة الأوروبية للمشكلة حلا مقبولا بالنسبة للطرفين، وفي حالة ما إذا لم تستطع إيجاد الحل يلجأ الطرف الثاني إلى اتخاذ إجراءات خاصة والتي تحمل اضطرابات أقل فيما يخص عملية التسيير الحسن للاتفاق¹.

ويمنح الاتفاق الحق لوضع الشروط الوقائية التقليدية خصوصا أخذ الصحة بعين الاعتبار، ويشترط الرأي العام أن لا يكون هذا التقييد سببا في إنشاء الوسائل التمييزية التعسفية.

كما يتوقع أيضا من الاتفاق تطبيق القواعد فيما يخص أصل المنتجات وتركز قواعد الأصل خصوصا على منع السلع المنتجة في بلدان العالم الثالث التي لا تعمل سوى على القيام بعملية العبور من طرف البلد المستفيد لا يكون نصيبها من العمل بنسبة قليلة جدا، وتكون مقبولة للمستفيد بالتفصيل التجاري.

¹ - كربوش حسينة، مرجع سبق ذكره، ص117.

خلاصة الفصل الثاني

ارتبطت دول جنوب وشرق المتوسط تقليديا بدول الاتحاد الأوروبي بعلاقات سياسية واقتصادية واجتماعية وثيقة، تعود إلى عقد الستينات، حيث عقدت عدد من الاتفاقيات مع كل دول المنطقة، وتركزت هذه الاتفاقيات أساسا على العلاقات التجارية، أما خلال السبعينات فتمّ التوقيع على اتفاقيات تعاون جديدة غير محددة المدة في إطار ما عرف بالسياسة المتوسطية الشاملة، تسمح بالدخول الحر لكل المنتجات الصناعية لدول جنوب المتوسط إلى المجموعة الأوروبية معفاة من الرسوم الجمركية، إضافة إلى مساعدات مالية التزم البنك الأوروبي للاستثمار بتقديمها لتدعم هذه العلاقة من خلال إعلان برشلونة 1995، والذي حدد لإستراتيجية جديدة للاتحاد الأوروبي وذلك بإيجاد صيغة جديدة للتعاون بين الطرفين تتمثل في إقامة شراكة تركز على إنشاء منطقة للتبادل الحر تكون بديلا لاتفاقيات التعاون الموقعة في السبعينات، فعرفت هذه الإستراتيجية باتفاقيات الجيل الجديد.

إلا أن الشراكة التي يطرحها الاتحاد الأوروبي تبرز خلالا كبيرا في موازين القوى بين الطرفين، فهي في صالح هذا الأخير ولا تخدم دول جنوب وشرق المتوسط وأبرز ما يدل على ذلك تركيز منطقة التبادل الحر على المنتجات الصناعية، وضعف المبالغ المالية الممنوحة كمساعدات في إطار برنامج ميديا، يضاف إلى ذلك البطئ الشديد في تسريح هذه المبالغ والمبالغة في تضخيم المشاكل التي تعانيها الدول الجنوبية والشرقية للمتوسط.

وهذا ما ميز اتفاقية الشراكة الموقعة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر في 22 أبريل 2002 والتي دخلت حيز التنفيذ في الفاتح سبتمبر 2005، حيث أن الإجراءات المتعلقة بالتعاون الاقتصادي كما وردت في اتفاقية الشراكة جاءت على عموميتها من دون أن تكون مرتفعة بوسائل وآليات عملية لتجسيدها بصورة فعلية ميدانيا بمعنى غياب الالتزام المباشر من الاتحاد الأوروبي اتجاه الجزائر في مجال التعاون الاقتصادي إضافة إلى غياب اقتراحات ملموسة في مجال انتقال رؤوس الأموال في شكل استثمارات مباشرة، واكتفت الاتفاقية بالإشارة إلى تشجيع أوروبي للمتعاملين الأوروبيين قصد الإقدام على الاستثمار في الجزائر كما اقتصر التعاون المالي على المبالغ التي استفادت منها الجزائر في إطار برنامج ميديا رغم أهميتها.

الفصل الثالث

التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات
المتخذة لإنجاحها

مقدمة الفصل الثالث

إن للشراكة الأورو-جزائرية الكثير من الآثار الايجابية والسلبية على الاقتصاد الوطني، والتجارة الخارجية شأنها في ذلك شأن باقي القطاعات قد تتأثر سلبا إن لم يتم تدارك الأمر، لذلك يجب على الجزائر أن تحاول جاهدة أن تستفيد قدر المستطاع من هذه الشراكة بدلا لها من خسارة الكثير، بسبب عدم حسن تأقلمها مع مقتضيات الشراكة وذلك لن يحدث إلا إذا ما اقترن بإجراءات أو بالأحرى باستراتيجيات فعالة من شأنها أن تدعم مكانة التجارة الخارجية الجزائرية، وأن تزيد من أهمية دورها وطنيا وإقليميا، وحتى دوليا وذلك لن يتحقق إلا إذا كانت هناك إرادة قوية مصحوبة بتحليل دقيق للوضعية التجارية السابقة، لذلك لابد من تحليل الوضع الذي عرفته التجارة الخارجية للجزائر في ظل اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية . وهو ما سنتطرق إليه في الفصل الثالث والذي قمنا بتقسيمه إلى ثلاثة مباحث كالآتي:

المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية خلال الفترة 1990-2002.

المبحث الثاني: آثار الشراكة الأورومتوسطية على المبادلات التجارية الجزائرية .

المبحث الثالث: الإجراءات المرافقة لإنجاح اتفاقية الشراكة.

المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة 1990-2002

سنحاول من خلال هذا المبحث تحليل تطور التجارة الجزائرية الخارجية، وذلك بتقديم مختلف التطورات الرقمية التي مرّ بها الميزان التجاري وكذلك الهيكل السلعي للصادرات والواردات، بالإضافة إلى التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية ومعرفة الشركاء التجاريين الأساسيين للجزائر خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2002.

المطلب الأول: تطور الميزان التجاري خلال الفترة 1990-2002

يتميز الميزان التجاري الجزائري بعنصرين أساسيين، أولهما التبعية الكبيرة لإيرادات الصادرات من المحروقات، بالإضافة إلى الأهمية البالغة خاصة منها المنتجات الغذائية و سلع التجهيز، ويبين الجدول الموالي تطورات الميزان التجاري ومعدل تغطية الواردات خلال الفترة (1990-2002).

الجدول رقم (3-1): تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية خلال الفترة 1990-2002

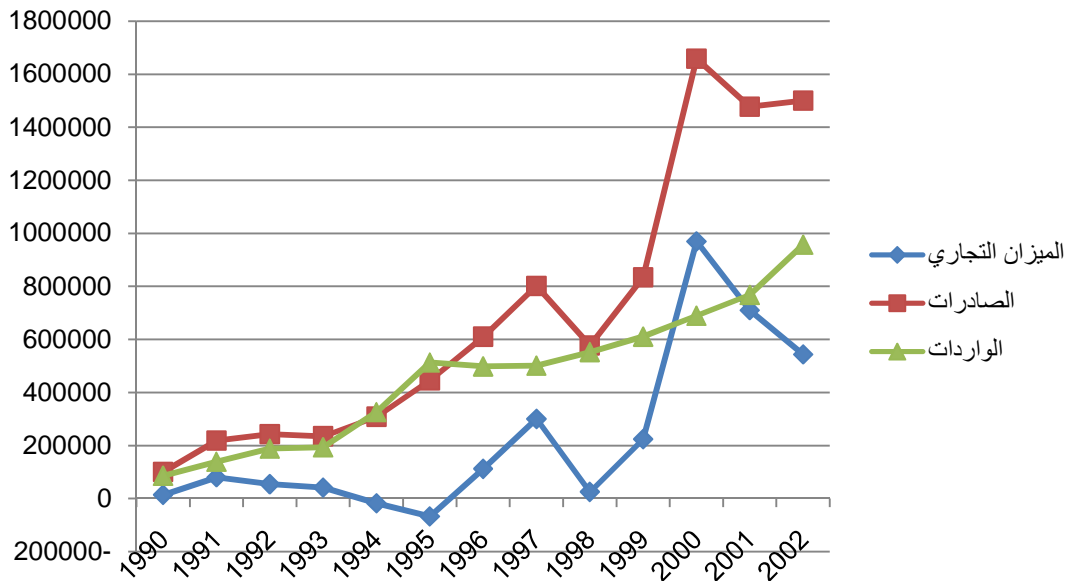
الوحدة: مليون دينار

معدل تغطية الواردات	رصيد الميزان التجاري	الواردات M		الصادرات X		البيانات السنوات
		الرقم القياسي لـ (M)	قيمة الواردات	الرقم القياسي لقيمة (X)	قيمة الصادرات	
116.7	14467	%100	86477	%100	100944	1990
157.5	80151	%161	139240	%217.3	219391	1991
128.9	54540	%135.4	188547	%110.8	243087	1992
121.5	41704	%102.7	193744	%96.8	235448	1993
94.6	-17350	%168.3	326121	%131.1	308771	1994
86.9	-66807	%157.3	513192	%144.5	446385	1995
122.5	112324	%97.1	498325	%136.8	610649	1996
159.8	300389	%100.6	501580	%131.3	801969	1997
104.6	25400	%110.6	552356	%72	577756	1998
136.7	224157	%110.5	610528	%144.4	834685	1999
240.5	968940	%112.9	689585	%198.7	1658525	2000
192.4	710115	%111.3	767887	%89.1	1478002	2001
156.7	543388	%124.6	957039	%101.5	1500427	2002

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصائيات

ويرفق هذا الجدول الشكل التالي :

الشكل رقم (3-1): تطور الميزان التجاري خلال الفترة 1990-2002



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

ومن خلال تحليلنا للجدول والشكل السابقين، يتبين لنا أن الميزان التجاري عرف عدة تغيرات خلال الفترة 1990-2002.

فقد تميزت سنتي 1990 و 1991 برصيد موجب بلغ على التوالي 14467 مليون دج و 80151 مليون دج وكان سبب هذا الفائض هو الارتفاع النسبي في أسعار المحروقات من جراء حرب الخليج، حيث انخفض العرض العالمي للبتروال بسبب انسحاب العراق من الأسواق البترولية، ولقد صاحب الارتفاع في الواردات من 86477 مليون دج سنة 1990 إلى 139240 مليون دج سنة 1991، ارتفاعا في الصادرات من 100944 مليون دج سنة 1990 إلى 219391 مليون دج سنة 1991، بمعدلات تغطية على التوالي 116.7% إلى 157.5%.

أما في سنة 1992 فقد عرف الميزان التجاري انخفاضا مقارنة سنة 1991 بسبب ارتفاع الواردات بقيمة 49307 مليون دج مقارنة بالارتفاع الطفيف للصادرات بقيمة 23696 مليون دج حيث قدر الرصيد بـ 54540 مليون دج سنة 1992 بمعدل تغطية يساوي 128.9%.

فيما عرف الميزان التجاري عجزا خلال سنتي 1994 و 1995 حيث تميزتا برصيد سالب على التوالي (-17350) مليون دج و (-66807) مليون دج، وكان سبب هذا العجز هو انخفاض أسعار البترول وكذلك ارتفاع الواردات التي بلغت على التوالي 326121 مليون دج سنة 1994 و 513192 مليون دج سنة 1995، وبالتالي انخفاض في معدل التغطية الذي بلغ 94.6% و 86.9% على التوالي.

وسجل فائض في الميزان التجاري بمقدار 112324 مليون دج سنة 1996 بعدما كان في حالة عجز، وذلك يرجع بصورة أساسية إلى الارتفاع في أسعار البترول وانخفاض قيمة الواردات بنسبة 2.9%، ليرتفع بذلك معدل التغطية من 86.9% إلى 122.5%. أما بالنسبة للسنوات من 1997 إلى 2002 فإن الميزان التجاري لكل سنة من هذه السنوات قد سجل فائضا كما أن معدلات التغطية قد عرفت مستويات مرتفعة أعلاها عند 240.5% سنة 2000.

ومما سبق يمكن القول أن رصيد الميزان التجاري كان متذبذبا فتارة يرتفع وتارة أخرى ينخفض تبعا لارتفاع أسعار البترول أو انخفاضها، لكنه وعلى العموم رصيدا موجبا ماعدا خلال سنتي 1994 و 1995، وهذا راجع بشكل أساسي إلى ارتفاع الواردات في إطار سياسة الإصلاحات الاقتصادية وتحرير التجارة الخارجية ضمن شروط صندوق النقد الدولي.

المطلب الثاني: تطور التركيب السلعي للصادرات والواردات 1990-2002

الفرع الأول: تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002

تضم حصيلة الصادرات الجزائرية على التوالي: المحروقات، المواد الغذائية، السلع الاستهلاكية و سلع التجهيز الصناعية منها والزراعية كما هي مبينة في الجدول رقم (2-3) والذي يوضح لنا تذبذبا في نمو هذه المجموعات السلعية خلال الفترة 1990-2002.

إذ بلغت سنة 1990، 10826 مليون دولار، أما في سنة 1991 فقد بلغت 12101 مليون دولار بزيادة قدرها 11.77%، لتتخفص قيمتها سنة 1992 إلى 10837 مليون دولار أي أنها تراجع بـ 10.44%، أما سنة 1993 فقد بلغت 10091 مليون دولار لتراجع مجددا سنة 1994 بنسبة 17.35%، حيث بلغت 8340 مليون دولار، وسجلت سنتي 1995 و1996 ارتفاعا في قيمة الصادرات حيث قدرت بـ 10240 و13375 مليون دولار على التوالي لتتخفص مجددا سنة 1998.

أما سنة 1999 فقد بلغت 12522 مليون دولار بزيادة قدرها 22.6%، وفي سنة 2000 بلغت قيمتها 22031 مليون دولار بزيادة معتبرة قدرت بـ 75.93% غير أنها تراجعت سنة 2001 بـ 13.15% مسجلة 19132 مليون دولار، وفي سنة 2002 بلغت قيمتها 18825 مليون دولار بنسبة تراجع قدرها 1.6%.

والملاحظ عند تحليل هيكل الصادرات السلعية الجزائرية هو هيمنة مجموعة الطاقة والمواد النفطية الأخرى بنسب تتراوح بين 93.40% سنة 1996 و 97.22% سنة 2002 من إجمالي الصادرات على حساب باقي المنتجات المصدرة والتي لا تزال مساهمتها محدودة ومحتشمة وذلك بالرغم من اتجاه أنظار السلطات العمومية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات بتحسينها حتى ترقى إلى المستوى العالمي، وبالتالي يمكن تقسيم هيكل الصادرات الجزائرية إلى قسمين:

- **الصادرات النفطية:** تعتبر الجزائر ذات اقتصاد ريعي يعتمد على قطاع المحروقات إذ نلاحظ من خلال الجدول هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية، حيث قدرت حصيلة الصادرات النفطية بـ 10431 مليون دولار سنة 1990 بنسبة 96.33% من مجموع الصادرات، أما سنة 1991 بلغت 11726 مليون دولار، أي بزيادة تقدر بـ 12.41% وقد استمرت في هذه الحدود سواء من حيث القيمة أو نسبتها لإجمالي الصادرات حتى سنة

1999 حيث قدرت قيمة الصادرات النفطية بـ 12084 مليون دولار بنسبة 96.5% من مجموع الصادرات.

لتشهد سنة 2000 قفزة نوعية في قيمة الصادرات النفطية الجزائرية حيث بلغت 21449 مليون دولار بنسبة تجاوزت 97.2% من مجموع الصادرات، أما سنة 2001 فقدرت بـ 17484 مليون دولار بنسبة تراجع قدرها 13.7%، وبلغت سنة 2002 18091 مليون دولار بنسبة 96.1% من مجموع الصادرات الجزائرية لهذه السنة.

- **الصادرات خارج المحروقات:** يتضح من خلال الجدول (3-2)، أن الصادرات غير النفطية تبقى هامشية فأكبر نسبة لها سجلت سنة 1996 والتي قدرت بـ 6.7% من إجمالي الصادرات وتمثل المنتجات نصف المصنعة أهم هذه الصادرات وكانت أكبر نسبة لها سنة 1996 والتي قدرت بـ 3.71% من إجمالي الصادرات الجزائرية أما أكبر قيمة حققتها فكانت سنة 2002 حيث بلغت 551 مليون دولار، أما المنتجات الأخرى (مواد التجهيز الصناعية والزراعية، والأغذية، والمنتجات الأولية) فكانت نسب تصديرها لا تتجاوز مجتمعة 2.5%. ويمكن القول أن القطاع الإنتاجي يواجه تحديا قويا في تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات، والذي لم يتمكن من تكوين نسيج صناعي قادر بالأساس على تلبية الطلب المحلي بمواصفات تسمح له بالتصدير.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

الجدول رقم (2-3): التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002

الوحدة : مليون دولار

1995			1994			1993			1992			1991			1990		السنوات	البيان
النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة		
233.33	1.08	110	-66.66	0.4	33	25.31	0.98	99	43.63	0.73	79	10	0.45	55	0.46	50	الأغذية	
21	95.02	9731	-16.21	96.56	8053	-7.43	95.32	9612	-11.4	95.92	10388	12.41	96.91	11726	96.33	10431	الطاقة والمحروقات	
78	0.40	41	-11.53	0.28	23	-18.75	0.26	26	-25.6	0.29	32	126.3	0.36	43	0.17	19	مواد أولية ومنتجات تامة	
38.38	2.68	274	-31	2.37	198	27	2.85	287	33.3	2.09	226	-6.62	1.9	169	1.67	181	منتجات نصف مصنعة	
150	0.05	05	-	0.01	02	00	0.00	00	-60	0.01	02	25	0.04	5	0.03	4	سلع تجهيز زراعية	
100	0.18	18	-47	0.11	09	-74.24	0.17	17	8.2	0.61	66	-18.66	0.50	61	0.69	75	سلع تجهيز صناعية	
177.27	0.60	61	-56	0.26	22	%النمو	النسبة	القيمة	4.76	0.41	44	-36.36	0.35	42	0.61	66	السلع الاستهلاكية	
22.78	100	10240	-17.35	100	8340	25.31	0.98	99	-10.44	100	10837	11.77	100	12101	100	10826	المجموع	

2002			2001			2000			1999			1998		1996		
النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة
25	0.18	35	-12.5	0.14	28	33.33	0.14	32	-11.11	0.19	24	0.26	27	23.63	1.02	136
-2.12	96.10	18091	-13.70	96.61	18484	77.25	97.22	21419	22.61	96.5	12084	96.49	9855	28.31	93.40	12494
37.83	0.27	51	-15.90	0.19	37	7.31	0.2	44	-8.88	0.32	41	0.44	45	7.31	0.33	44
9.32	2.92	551	8.38	2.63	504	65.48	2.11	465	10.62	2.24	281	2.48	254	81	3.71	496
-9.1	0.11	20	100	0.11	22	-56	0.04	11	257.1	0.2	25	0.06	07	-40	0.03	03
11.11	0.26	50	-4.25	0.23	45	00	0.21	47	422.2	0.37	47	0.08	09	155.1	0.34	46
125	0.14	27	-7.69	0.06	12	-35	0.05	13	25	0.15	20	0.15	16	185.7	1.17	156
-1.60	100	18825	-13.15	100	19132	75.93	100	22031	22.60	100	12522	100	10213	30.61	100	13375

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصائيات

الفرع الثاني: تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002

نلاحظ من خلال الجدول (3-3) أن الواردات الجزائرية قد عرفت في الفترة بين 1990 حتى 1996 تذبذبا في قيمتها بين ارتفاع وانخفاض، فمن 9654 مليون دولار سنة 1990 إلى 7681 مليون دولار سنة 1991 وهو ما يعتبر تراجعاً بنسبة 20.43%، إلا أنها عادت للارتفاع والذي استمر من سنة 1992 إلى 1995 حيث بلغت خلالها قيمة الواردات 10761 مليون دولار بزيادة تصل إلى 14.90% عما كانت عليه سنة 1994 لتعاود الانخفاض سنة 1996 بنسبة 15.45%.

وما هو ملاحظ من خلال نفس الجدول أن نسبة الواردات في أغلب المجموعات السلعية قد انخفضت خلال سنة 1996 وهذا راجع إلى تقلص حجم الواردات الغذائية من حبوب، وحليب ومشتقاته، وباعتبار المخزونات المشكّلة خلال سنة 1995 باعتبارها أحسن سنة زراعية، وأيضا لاستقرار الطلب وتراجع التهريب بالحدود.

فيما نلاحظ تزايد في قيمة الواردات بشكل تصاعدي خلال الفترة 1999-2002 حيث قدرت بـ 9164 مليون دولار سنة 1999 و 9173 مليون دولار سنة 2000 بزيادة ضئيلة قدرها 0.1%، وقد سجلت 9940 مليون دولار سنة 2001 بنسبة زيادة قدرها 8.36% ثم بلغت سنة 2002 ما قيمته 12009 مليون دولار بزيادة قدرها 20.81%.

أما من ناحية الأهمية فيمكن ترتيب المواد المشكّلة للواردات الجزائرية كالتالي:

- **سلع التجهيز الصناعي:** تحظى سلع التجهيز الصناعية كل سنة بنسبة معتبرة من إجمالي الواردات لكونها ضرورية لمواصلة تنفيذ البرامج الاستثمارية، والمتمثلة أساسا في الآلات ومعدات النقل... الخ، حيث بلغت قيمتها سنة 1990 حوالي 3682 مليون دولار وهو ما يعادل 38.13% من إجمالي الواردات، أما سنة 1991 فقد قدرت بـ 2343 مليون دولار بتراجع نسبته 36.36%، ثم ارتفعت سنة 1998 لتبلغ قيمتها 3120 مليون دولار ما يمثل 33.18% لتصل إلى 4423 مليون دولار سنة 2002، وهو ما يمثل 36.83% من قيمة الواردات الإجمالية لهذه السنة.

- **المواد الغذائية:** تحتل المواد الغذائية المرتبة الثانية في قائمة المواد المشكّلة لمجموع الواردات من حيث الأهمية، وتتمثل أساسا في الحبوب، السكر، والحليب بالإضافة إلى بعض الباقوليات، وقد بلغت قيمتها 2816 مليون دولار سنة 1994 بنسبة 30.07% من إجمالي الواردات، ثم بلغت 2753 مليون دولار سنة 1995، أي بانخفاض ضئيل قدره

2.23% وصلت سنة 2002 إلى 2740 مليون دولار، وهو ما يعادل 22.81 % من قيمة الواردات الإجمالية.

- **منتجات نصف مصنعة:** تحتل المنتجات النصف مصنعة والمتمثلة أساسا في قطع الغيار ومنتجات أخرى المرتبة الثالثة في قائمة المواد المستوردة بعد سلع التجهيز والمواد الغذائية، كونها منتجات تلزم لمواصلة تشغيل عجلات الإنتاج في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني. وقد بلغت قيمتها 2372 مليون دولار سنة 1995 أي بنسبة 22.04% من مجموع قيمة الواردات، لتتخف سنة 1996 بنسبة 24.62% حيث قدرت بـ 1788 مليون دولار، فيما بلغت 2336 مليون دولار سنة 2002 وهو ما يمثل 24.78% من إجمالي الواردات الجزائرية لهذه السنة.

- أما بقية المواد المستوردة كالسلع الاستهلاكية والمتمثلة أساسا في الأدوية ومنتجات أخرى وكذا المواد الأولية والمنتجات التامة كالطاقة والزيوت، و سلع التجهيز الزراعية فتحتل آخر مرتبة من حيث الأهمية في سلم النسبي للواردات، إذ تمثل مجتمعة حوالي 20% وذلك نظرا لتوفر البترول من جهة، والمواد الأولية والمنتجات التامة بالإضافة إلى الطاقة والزيوت، ومن جهة أخرى تهميش القطاع الزراعي خلال هذه الفترة.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

الجدول رقم (3-3): التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 1990-2002

الوحدة: مليون دولار

1995			1994			1993			1992			1991			1990		البيان	السنوات
%النمو	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة		
-2.23	25.58	2753	29.35	30.07	2816	4.06	24.77	2177	7.95	24.88	2092	-9.141	25.24	1938	22.09	2133	الأغذية	
110.7	1.09	118	-55.2	0.60	56	4.16	1.42	125	-53.12	1.43	120	77.77	3.33	256	1.48	144	الطاقة والمحروقات	
27.46	7.34	789	4.03	6.61	619	-2.77	6.77	595	49.26	7.28	612	-39.25	5.33	410	07	675	مواد أولية ومنتجات تامة	
10.68	22.04	2372	3.32	22.88	2143	-7.29	23.60	2074	3.86	22.99	1933	3.33	24.23	1861	18.65	1801	منتجات نصف مصنعة	
24.24	0.38	41	-40	0.35	33	7.84	0.63	55	-66.66	0.61	51	96.15	1.99	153	0.8	78	سلع تجهيز زراعية	
21	27.30	2937	-5.41	25.93	2428	05	29.29	2567	4.35	29.09	2445	-36.36	30.51	2343	38.13	3682	سلع تجهيز صناعية	
37.87	16.27	1751	6.27	13.56	1270	3.38	13.60	1195	60.13	13.72	1153	-37	9.37	720	11.83	1142	السلع الاستهلاكية	
14.90	100	10761	6.56	100	9365	4.55	100	8788	9.45	100	8406	-20.43	100	7681	100	9654	المجموع	

2002			2001			2000			1999			1998		1996		
%النمو	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	%النمو	النسبة	القيمة
14.4	22.81	2740	-0.8	24.09	2395	4.7	26.32	2415	-8.92	25.17	2307	26.93	2533	-5.52	28.59	2601
4.3	1.20	145	7.75	1.39	139	-16.23	1.4	129	22.22	1.68	154	1.33	126	-6.77	1.21	110
17.6	4.67	562	11.7	4.80	478	-8.74	4.66	428	-13.15	5.11	469	5.74	540	-36.88	5.45	498
24.78	19.45	2336	13.11	18.83	1872	07	18.04	1655	-10.16	16.88	1547	18.31	1722	-24.62	19.65	1788
-4.52	1.23	148	82.35	1.55	155	18	0.92	85	67.4	0.78	72	0.45	43	00	0.45	41
28.76	36.83	4423	11.7	34.55	3435	-4.7	33.44	3068	3.17	35.12	3219	33.18	3120	2.89	33.22	3022
12.7	13.78	1655	5.24	14.75	1466	-0.2	15.18	1393	5.83	15.23	1396	14.02	1319	-40.71	11.41	1038
20.81	100	12009	8.36	100	9940	0.1	100	9173	-2.54	100	9164	100	9403	-15.45	100	9098

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصائيات

المطلب الثالث: تطور التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية للفترة 1990-2002

يتوزع التعامل التجاري الجزائري على شريحة واسعة من المتعاملين، إلا أن هذا التعامل يختلف في الأهمية من دولة لأخرى ومن منطقة لأخرى، تبعا لعدة عوامل منها ما هو تاريخي ومنها من جغرافي وسياسي واقتصادي.

الفرع الأول: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات:

يمكن ترتيب أهم الزبائن التجاريين للجزائر من حيث الأهمية كما يلي:

1. مجموعة دول الاتحاد الأوروبي: شكلت مجموعة دول الاتحاد الأوروبي أهم شريك تجاري للجزائر، حيث مثلت صادرات الجزائر نحوها 67.19% من إجمالي الصادرات خلال سنة 1990، و64.82% سنة 1995، مع العلم أن قيمة هذه المبادلات قد بلغت 7595 مليون دولار سنة 1990 و6638 مليون دولار سنة 1995.

وقد حافظت على نفس النسب تقريبا خلال الفترة 1996 . 1999 حيث كانت حصة الاتحاد الأوروبي 62.27% سنة 1997 و64.35% سنة 1999، ولكن مع زيادة في القيمة حيث بلغت 8663 مليون دولار سنة 1997، أما سنة 1999 فقد قدرت 8058 مليون دولار. لتواصل الارتفاع سنة 2000، حيث قدرت قيمتها 12792 مليون دولار بنسبة 66.15% من إجمالي الصادرات الجزائرية.

وتحتل إيطاليا المرتبة الأولى للصادرات الجزائرية على المستويين الأوروبي والعالمي بنسبة 21.7% سنة 1992 و20.3% سنة 1998، بينما وصلت سنة 2002 إلى 20.1% لتأتي بعدها كل من فرنسا، اسبانيا، هولندا وبلجيكا على التوالي.

2. منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية: مثلت دول (منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية بدون الاتحاد الأوروبي) المجموعة الثانية، حيث قدرت الصادرات الجزائرية لهذه المجموعة 2593 مليون دولار سنة 1991، 3276 مليون دولار سنة 1996 و4602 مليون دولار سنة 2002 بنسب بلغت 21.42%، 25.24%، 24.45% على التوالي.

مثلت حصة الولايات المتحدة الأمريكية منها 14.2% من إجمالي الصادرات الجزائرية سنة 2002، احتلت بها المرتبة الثانية في قائمة زبائن الجزائر.

3. المناطق الأخرى: تميزت حصتها من إجمالي الصادرات الجزائرية بالضعف حيث لم تتجاوز مجتمعة الـ 10%.

- فقد شكلت الصادرات الجزائرية إلى دول أمريكا اللاتينية 5.15% سنة 1993، و 7.21% سنة 1999 و 5.05% سنة 2002، وتعتبر البرازيل أهم دول هذه المجموعة حيث مثلت حصتها 4.8% من إجمالي الصادرات الجزائرية سنة 2002 .

- أما الصادرات إلى الدول الآسيوية غير العربية فقد سجلت 2.48% سنة 2001 كأعلى نسبة لها بقيمة 476 مليون دولار.

- أما عن الصادرات إلى دول اتحاد المغرب العربي فقد كانت ضعيفة وكانت سنة 2001 أعلاها قيمة إذ بلغت 275 مليون دولار بنسبة 1.44% من إجمالي الصادرات الجزائرية.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

- الجدول رقم (3-4): التوزيع الجغرافي للصادرات خلال الفترة 1990-2002

- الوحدة: مليون دولار

1995		1994		1993		1992		1991		1990		
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
64.82	6638	68.76	5734	68.94	6952	72.8	7890	71.51	8657	67.19	7595	الاتحاد الأوروبي
24.61	2521	22.38	1867	19.13	1931	17.9	1943	21.42	2593	20.5	2317	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
3.17	325	1.68	140	2.43	246	2.03	220	1.77	214	3.32	375	دول أوروبية أخرى
2.91	294	2.71	226	5.15	520	3.47	377	2.36	286	2.1	238	أمريكا اللاتينية
1.9	195	1.42	118	2.43	245	1.55	168	0.89	108	1.67	190	دول آسيا
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	دول المحيط الهادي
0.17	18	0.09	7	0.15	15	0.02	2	0.27	33	0.5	56	الدول العربية
2.2	226	2.77	231	1.65	167	2.1	227	1.58	192	2.1	238	دول المغرب العربي
0.17	18	0.3	17	0.13	12	0.11	12	0.15	18	2.61	295	دول إفريقيا
100	10240	100	8340	100	10091	100	10838	100	12106	100	11304	المجموع

2002		2001		2000		1999		1998		1997		1996	
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة
64.28	12100	64.52	12344	66.15	12792	64.35	8058	65.04	6643	62.27	8663	60.25	8059
24.45	4602	23.77	4549	23.34	5835	24.71	3095	24.85	2538	26.65	2702	25.24	3276
0.69	130	0.45	87	2.02	181	0.62	78	1.06	109	1.07	150	5.53	740
5.05	951	5.4	1037	5.04	1672	7.21	903	7.1	726	6.45	897	5.48	734
2.42	456	2.48	476	1.36	210	1.15	145	0.33	34	1.63	227	1.39	186
0.20	38	0.12	23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.32	248	1.64	315	0.2	55	0.63	80	0.21	22	0.15	21	0.11	16
1.33	250	1.44	275	1.72	254	1.01	127	1.33	136	1.54	215	1.87	251
0.27	50	0.13	26	0.15	42	0.24	36	0.04	5	0.1	14	0.1	13
100	18825	100	19132	100	22031	100	12522	100	10213	100	13889	100	13375

المصدر: المديرية العامة للجمارك لسنة 2003.

الفرع الثاني : تطور التوزيع الجغرافي للواردات

يمكن ترتيب أهم الموردين التجاريين للجزائر كما يلي:

1- **جموعة دول الاتحاد الأوروبي:** نلاحظ من خلال الجدول (3-5) أن دول الاتحاد الأوروبي تتميز بسيطرتها على الواردات الجزائرية، بنسب تراوحت بين 60.70% سنة 1991 و 59.42% سنة 1995، بمبالغ 4663 مليون دولار عام 1991، و 6394 مليون دولار سنة 1995، وشهدت الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي أعلى مستوى لها خلال هذه الفترة سنة 1999 بقيمة 8058 مليون دولار وهو ما يعادل 58.48% من إجمالي الواردات الجزائرية.

وتحتل فرنسا المرتبة الأولى من حيث الواردات بـ 24.2% من مجموع الواردات سنة 2001، وهي نفس النسبة المحققة سنة 1992، تليها على التوالي كل من إيطاليا إسبانيا وألمانيا

2- **منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية:** تأتي هذه المجموعة في المرتبة الثانية بعد دول الاتحاد الأوروبي من ناحية الواردات، فقد بلغت حصتها في تمويل الاقتصاد الجزائري 6394 مليون دولار بنسبة 28.88% سنة 1995، لتتراجع هذه النسبة إلى 21.38% سنة 2001 إذ بلغت قيمة الواردات الجزائرية من هذه المجموعة 2125 مليون دولار.

وقد شكلت حصة الولايات المتحدة الأمريكية ما بين 8.4% و 14.9% من إجمالي الواردات الجزائرية

3- **المناطق الأخرى:** كما هو الحال بالنسبة للصادرات، فقد تميزت حصتها من إجمالي الواردات الجزائرية بالضعف أيضا.

إذ لم تتجاوز واردات الجزائر من دول أمريكا اللاتينية 5.95% من مجموع الواردات والتي حققت سنة 1997 بقيمة بلغت 517 مليون دولار.

أما الواردات الجزائرية من دول الآسيوية غير العربية فقد بلغت 1.78% سنة 1997 لترتفع إلى 7.85% سنة 2002، حيث قدرت بـ 943 مليون دولار.

أما عن الواردات الجزائرية من دول اتحاد المغرب العربي فكانت المساهمة ضعيفة إذ لم تتعدى 1.06% من إجمالي واردات الجزائر سنة 2002.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

الجدول رقم (3-5): التوزيع الجغرافي للواردات خلال الفترة 1990-2002

الوحدة: مليون دولار

1995		1994		1993		1992		1991		1990		
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
59.42	6394	55.87	5232	58.24	5118	63.26	5318	60.70	4663	57.65	5583	الاتحاد الأوروبي
25.88	2785	29.60	2772	28.89	2539	25.19	2118	28.49	2188	26.13	2531	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
2.52	271	1.67	157	1.24	109	1.2	102	2.17	167	4.24	411	دول أوروبية أخرى
3.42	368	2.30	216	1.82	160	2.14	180	2.81	216	2.83	274	أمريكا اللاتينية
5.35	576	5.95	558	5.88	517	4.18	352	2.10	161	6.27	607	دول آسيا
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	دول المحيط الهادي
1.23	133	1.33	125	0.94	83	1.16	98	0.53	41	0.80	78	الدول العربية
1.83	198	2.74	257	2.63	213	2.58	217	2.24	172	1.6	153	دول المغرب العربي
0.42	45	0.5	47	0.48	42	0.25	21	0.93	72	0.48	47	دول إفريقيا
100	10761	100	9365	100	8788	100	8406	100	7680	100	9684	المجموع

2002		2001		2000		1999		1998		1997		1996	
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة
56.06	6732	59.38	5903	57.29	5256	58.48	8058	57.40	6643	56.75	4930	62.53	5689
20.69	2485	21.38	2125	23.91	2194	23.36	3095	24.67	2538	25.11	2181	21.98	2000
6.30	757	6.38	636	6.57	603	4.98	78	4.25	109	4.86	423	2.45	223
3.21	385	2.70	269	1.35	124	2.98	903	1.97	726	5.95	517	3.92	357
7.85	943	5.82	579	6.53	599	7.07	145	6.84	34	1.78	155	5.48	499
1.06	127	1.80	179	0.69	64	-	-	-	-	-	-	-	-
3.05	366	0.92	92	1.56	144	1.95	80	2.82	22	3.87	336	1.44	131
1.06	127	0.72	72	0.56	52	0.26	127	0.26	136	0.27	24	1.36	124
0.72	87	0.85	85	1.3	119	1	36	1.80	5	1.39	121	0.82	75
100	12009	100	9940	100	9173	100	12522	100	10213	100	8687	100	9098

المصدر: المديرية العامة للجمارك لسنة 2003.

المبحث الثاني: آثار الشراكة الأورومتوسطية على المبادلات التجارية الجزائرية

سنتناول بالدراسة في هذا المبحث تأثيرات اتفاقية الشراكة الأورو- جزائرية على المبادلات التجارية، حيث نتطرق إلى أهم التغيرات التي طرأت على الميزان التجاري خلال هذه الفترة، إضافة إلى دراسة تحليلية وتقييمية لواقع الصادرات والواردات الجزائرية في ظل هذه الاتفاقية :

المطلب الأول: الآثار على الميزان التجاري

نحاول من خلال هذا الجدول أدناه تتبع تطورات الميزان التجاري الجزائري والوضعية الجديدة لتغطية الصادرات للواردات، بعد دخول اتفاقية الشراكة الأورو- جزائرية حيز التنفيذ.

الجدول رقم (3-6): تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة (2003-2011)

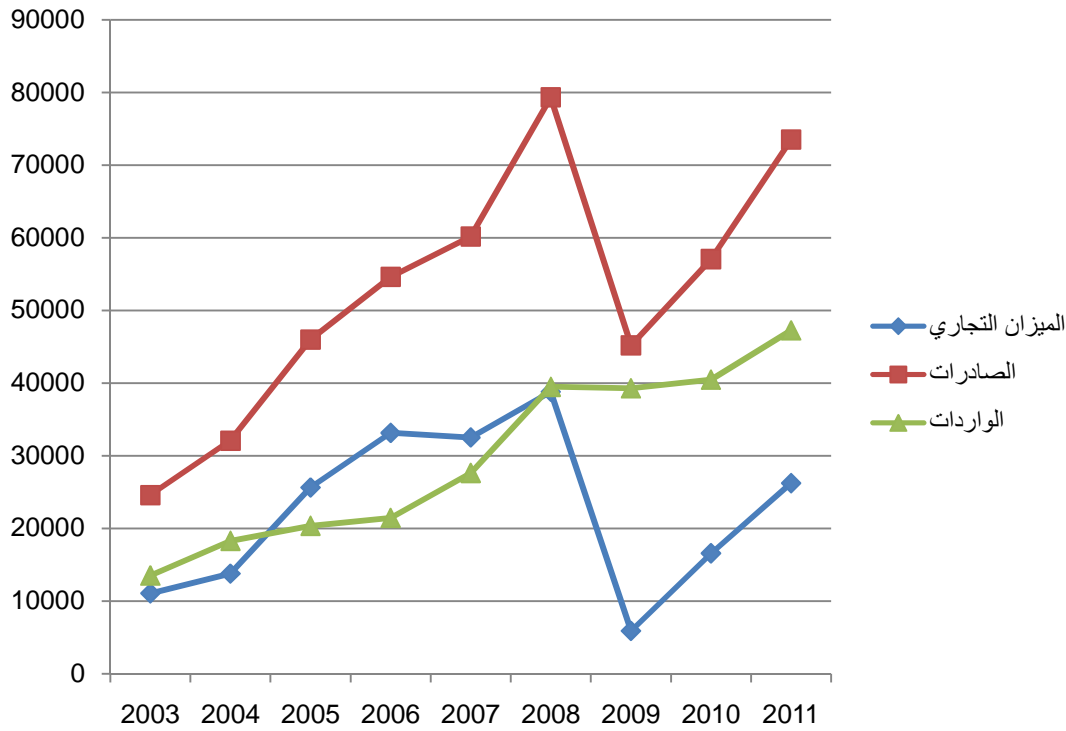
الوحدة : مليون دولار

معدل تغطية الواردات	رصيد الميزان التجاري	الواردات		الصادرات		البيانات السنوات
		النمو %	القيمة	النمو %	القيمة	
182	11078	-	13534	-	24612	2003
175	13775	35.27	18308	30.35	32083	2004
226	25644	11.29	20375	43.38	46001	2005
254	33157	5.30	21456	18.72	54613	2006
218	32532	28.78	27631	10.16	60163	2007
201	38819	42.88	39479	31.80	79298	2008
115	5900	-0.47	39294	-43	45194	2009
140.96	16580	03	40473	26.24	57053	2010
155.5	26242	16.74	47247	28.8	73489	2011

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على إحصائيات المديرية العامة للجمارك لسنة 2011 وإحصائيات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، متاح على

<http://www.algex.dz/rubriques.php?rubrique=544&p=1> (اطلع عليها في 19 ديسمبر 2012).

الشكل رقم (3-2): تطور الميزان التجاري للفترة 2003-2011



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

ومن خلال تحليلنا للجدول والشكل السابقين يتضح لنا أن الميزان التجاري قد حقق فائضا تجاريا مستمرا خلال الفترة 2003-2011، ويرجع ذلك لزيادة حصيلة الصادرات النفطية، التي تعود بدورها إلى ارتفاع في أسعار البترول وتخطيها عتبة 100 دولار للبرميل، وهي سابقة تسجل، إضافة إلى زيادة حصة الجزائر في السوق النفطية، كما نلاحظ أيضا أنه منذ سنة 2007 أصبحت معدلات الزيادة في قيمة الواردات تفوق بكثير معدلات الزيادة في قيمة الصادرات، مما أدى إلى تراجع نسبة تغطية الصادرات للواردات بصفة مستمرة حتى سنة 2009 .

ففي سنة 2006 سجلت الصادرات زيادة قدرها 8612 مليون دولار أي بمعدل زيادة يقدر بـ 18.72% وذلك بقيمة 54613 مليون دولار مقابل 46001 مليون دولار في سنة 2005، في حين ارتفعت قيمة الواردات من 20375 مليون دولار إلى 21456 مليون دولار مسجلة بذلك زيادة بمعدل 5.30% وتحقيق فائض يقدر بـ 33157 مليون دولار وارتفاع نسبة التغطية من 226% إلى 254%.

أما في سنة 2007 فقد انخفض الفائض في الميزان التجاري إلى 32532 مليون دولار، وجاء ذلك نتيجة زيادة الصادرات بمعدل 10.16% مقابل زيادة أكبر في قيمة الواردات بمعدل حوالي 28.78% مما أدى إلى تدهور معدل التغطية إلى 218%.

وفي سنة 2008 عرفت الصادرات زيادة بمعدل 31.80%، وذلك بزيادة تقدر بـ 19135 مليون دولار، كما عرفت الواردات معدل ارتفاع يفوق الزيادة في الصادرات حيث بلغت سنة 2008 قيمة قدرها 39479 مليون دولار بمعدل ارتفاع 42.88% مما أدى إلى تراجع بنسبة تغطية الواردات التي وصلت إلى 201%.

وفي سنة 2009 حصل انخفاض كبير في قيمة الصادرات متأثرة بتراجع أسعار البترول إلى ما دون 40 مليون دولار للبرميل، خلال هذه السنة، نتيجة حدوث الكساد الناجم عن الأزمة المالية الأمريكية، حيث بلغت 45194 مليون دولار بمعدل تراجع يقدر بـ 43% وذلك مقابل تراجع محدود في قيمة فاتورة الواردات التي قدرت بـ 39294 مليون دولار، وبمعدل انخفاض لا يتعدى 0.47% مما أدى إلى تراجع رصيد الميزان التجاري إلى 5900 مليون دولار وتراجع نسبة التغطية إلى 115%.

أما في سنة 2011 فقد سجلت الصادرات زيادة قدرها 16436 مليون دولار أي بمعدل 28.8% بينما لم تتجاوز الزيادة في قيمة الواردات 6774 مليون دولار، متأثرة بانخفاض قيمة اليورو في أسواق الصرف الأجنبي بنسبة 20% مقابل الدولار بين نهاية 2009 ومطلع جوان 2010 في ذروة أزمة الديون السيادية¹.

ولكون مدخلات الجزائر من الصادرات سيتم تسعيرها بالدولار الأمريكي، بينما تسديد وارداتها في الشق الأكبر يكون بالعملة الأوروبية، وباعتبار أن الاتحاد الأوروبي يحضى بالنصيب الأوفر من الواردات الجزائرية والمرشحة للارتفاع أكثر باكتمال المراحل التدريجية لتطبيق بنود اتفاق الشراكة الأورو - جزائرية، وبتطبيق جل الالتزامات فهذا يعني أن أي تدهور لسعر صرف الدولار مقابل اليورو سيكون له انعكاسين على الطرف الجزائري.

-ارتفاع فاتورة الواردات من الاتحاد الأوروبي.

-تعميق الارتفاع نتيجة للهامش المضاف خلال تسوية عمليات التسديد باليورو.

¹ - بوصبيح صالح رحيمة، مرجع سبق ذكره، ص 120.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

المطلب الثاني : الآثار على الصادرات

إن النتائج المبنية في المطلب الأول تعطي صورة مشرقة لسنوات ما بعد اتفاق الشراكة الأورو. جزائرية، إذ بلغ معدل نمو الصادرات سنة 2011 28.8% في حين بلغ نفس السنة مقارنة بعام 2003، 196.8%، إلا أن التحليل التالي لهيكل هذه الصادرات وتوزيعها الجغرافي يبين الحقيقة بشكل أوضح.

الفرع الأول : الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية في الفترة 2003 - 2010

يوضح الجدول (3-7) تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2003 . 2010 حسب المجموعات السلعية، حيث يبين لنا الهيكل الذي تقوم عليه الصادرات في هذه الفترة.

الجدول رقم (3-7) التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية للفترة 2003 - 2010

الوحدة: مليون دولار

البيان	2005		2004			2003		السنوات
	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النسبة	
الأغذية	3	0.15	67	35.42	0.21	65	0.20	48
الطاقة والمحروقات	45.8	98.03	45094	34.23	97.52	30925	97.27	23039
مواد أولية ومنتجات تامة	31.37	0.29	134	104	0.32	102	0.20	50
منتجات نصف مصنعة	17.9	1.43	651	8.45	1.74	552	2.07	509
سلع تجهيز زراعية	-	-	-	00	0.00	1	0.00	1
سلع تجهيز صناعية	30.8-	0.08	36	73.33	0.16	52	0.12	30
السلع الاستهلاكية	18.75	0.03	19	54.3-	0.05	16	0.14	35
المجموع	45	100	46001	28.85	100	31713	100	24612

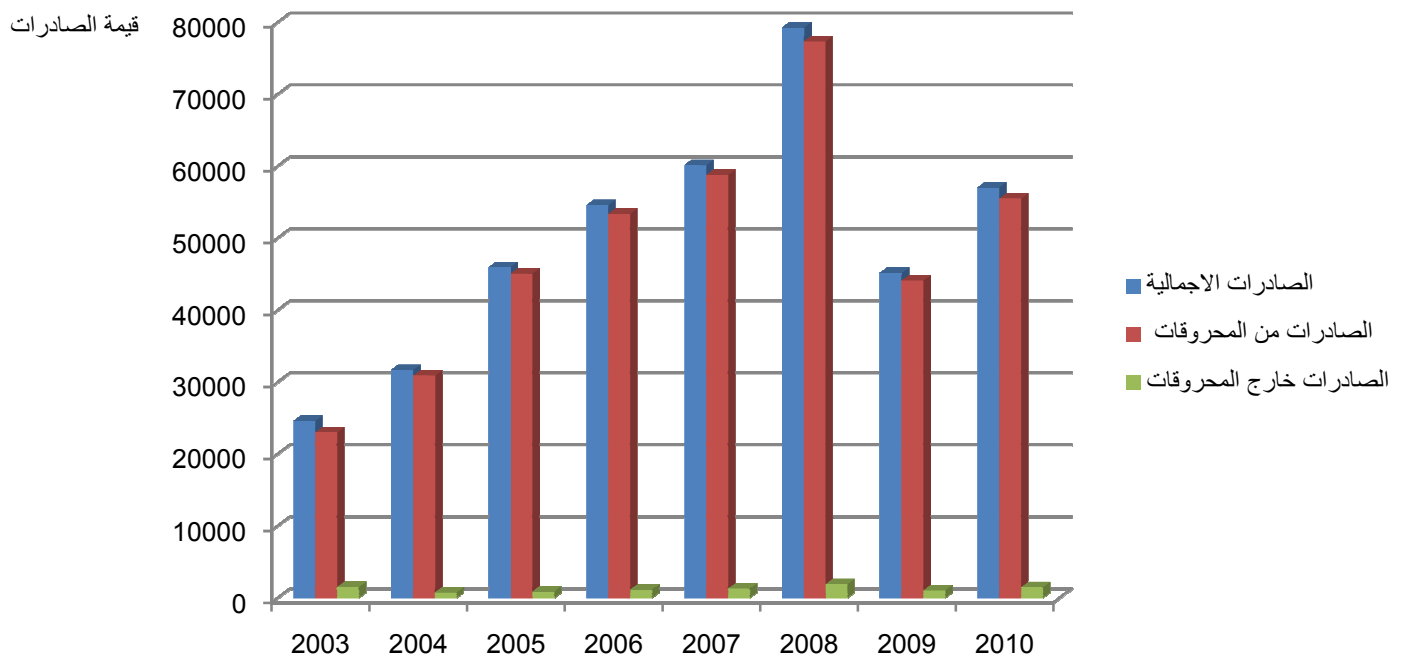
تابع للجدول	2008			2007			2006		
	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة
الأغذية	35.22	0.15	119	20.5	0.15	88	9	0.13	73
الطاقة والمحروقات	31.5	97.56	77361	10.1	97.79	58831	18.5	97.83	53429
مواد أولية ومنتجات تامة	97.6	0.42	334	13.3-	0.28	169	45.5	0.36	195
منتجات نصف مصنعة	39.4	1.75	1384	20	1.65	993	27.2	1.52	828
سلع تجهيز زراعية	00	0.00	1	00	-	-	0.00	0.00	1
سلع تجهيز صناعية	45.65	0.08	67	4.5	0.08	46	22.22	0.08	44
السلع الاستهلاكية	8.6-	0.04	32	18.6-	0.06	35	126.3	0.08	43
المجموع	31.8	100	79298	10.16	100	60163	18.7	100	54613

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

2010			2009			تابع للجدول
النمو %	النسبة	القيمة	النمو %	النسبة	القيمة	
178.8	0.55	315	5-	0.25	113	الأغذية
25.8	97.33	55527	43-	97.64	44128	الطاقة والمحروقات
44.7-	0.16	94	49-	0.38	170	مواد أولية ومنتجات تامة
52.6	1.85	1056	50-	1.53	692	منتجات نصف مصنعة
0	0	1	00	-	-	سلع تجهيز زراعية
28.6-	0.05	30	37.3-	0.09	42	سلع تجهيز صناعية
38.8-	0.05	30	53.13	0.11	49	السلع الاستهلاكية
26.24	100	57053	43-	100	45194	المجموع

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصائيات

الشكل رقم (3-3): الصادرات الجزائرية للفترة (2003-2010)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

يبين الجدول أعلاه استمرار سيطرة المحروقات على قطاع التصدير في الجزائر بنسبة تتراوح بين 97.27% و 98.03% سنة 2005، وتشير أرقام هذا الجدول أن صادرات المحروقات في تزايد مستمر خلال هذه الفترة ماعدا سنة 2009 حيث تراجعت بنسبة 43% ويعزى ذلك إلى الانخفاض الحاد في أسعار البترول متأثرة بتراجع الطلب العالمي وحالة الركود التي أعقبت حدوث الأزمة المالية الأمريكية.

وقد أدى انخفاض الطلب العالمي من المحروقات إلى تراجع صادرات الجزائر من النفط الخام من معدل 1253.5 ألف برميل سنة 2007 إلى 840.9 ألف برميل سنة 2008، ثم إلى 747.5 ألف برميل، كما تراجعت المشتقات النفطية الأخرى من 456.7 ألف برميل سنة 2008 إلى 232.5 ألف برميل في اليوم سنة 2009، أي بحوالي 224.2 ألف برميل في اليوم أما بالنسبة لصادرات الغاز فقد تراجعت هي الأخرى من 59.37 مليار متر مكعب سنة 2008 إلى 52.67 مليار متر مكعب سنة 2009¹.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات فقد سجلت معدلات نمو محسوسة ماعدا في سنة 2009، بلغت أقصاها في سنة 2008، بمبلغ قيمته 1937 مليون دولار بمعدل نمو 45.42% في حين بلغ لنفس السنة مقارنة بعام 2005 113.6% وهو ما يؤثر على زيادة في إجمالي الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وتمثل المنتجات النصف المصنعة أهم هذه الصادرات حيث قدرت قيمتها سنة 2008 بـ 1384 مليون دولار بمعدل نمو بلغ 39.4%.

لكن تبين من الشكل (3-3) أنه وفي الأجل القصير والمتوسط من الصعب إحداث تغيير هيكلي في بنية الصادرات الجزائرية، ارتكازا على تطوير منتجات جديدة تمكنها من النفاذ إلى الأسواق الدولية خاصة منها السوق الأوروبية، وهذا ما تؤكد نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات بالنسبة لإجمالي الصادرات الجزائرية، بحيث لم تشكل أي زيادة ملموسة تذكر، ولم تتجاوز 2.67% من إجمالي الصادرات، والتي سجلت سنة 2010، أما بخصوص نمو الصادرات فقد شكلت معدلات النمو أقصاها بالنسبة للصادرات ككل سنة 2005 بمعدل 45%، أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات فكان أعلى معدل نمو سنة 2008 بمعدل 45.42% وهو ما يبينه الشكل الموالي :

¹ - منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط (O APEC)، التقرير الإحصائي السنوي، الكويت، 2010، ص 59.

الشكل رقم (3-4): نمو الصادرات الجزائرية للفترة (2010-2004)



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

الفرع الثاني : التوزيع الجغرافي للصادرات

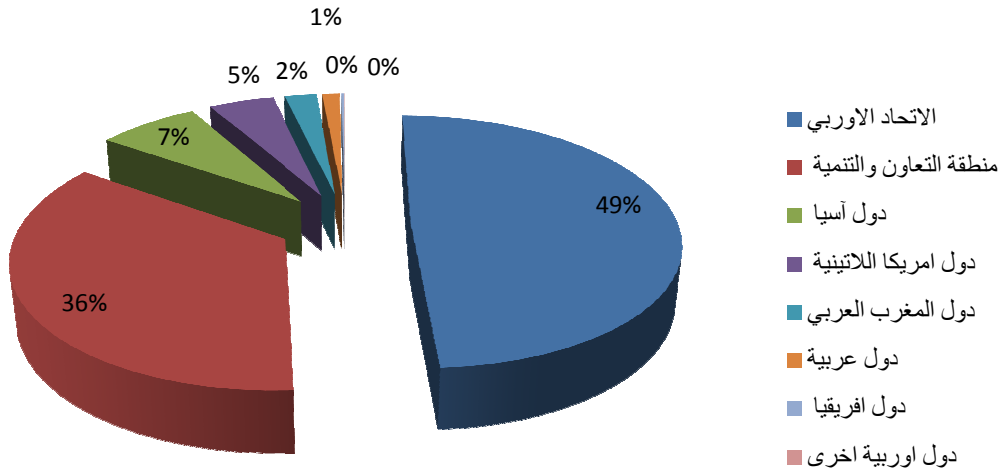
لقد كان متوقعا أنه بدخول اتفاق الشراكة الأورو. جزائرية سترتفع صادرات الجزائر باتجاه الاتحاد الأوروبي، نتيجة للتخفيض التدريجي للرسوم الجمركية، وللتأكد من ذلك نلقي نظرة تحليلية في الجداول الموالية:

الجدول رقم (3-8): توزيع صادرات الجزائر بين الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم للفترة (2010-2003)
الوحدة: مليون دولار

السنة	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003		
الاتحاد الأوروبي	28009	23186	41246	26833	28750	25593	18325	14096	القيمة	
باقي دول العالم	49.09	51.30	52.01	44.60	52.64	55.64	57.12	57.27	النسبة	
الاتحاد الأوروبي	29044	22008	38052	33330	25863	20408	13758	10516	القيمة	
باقي دول العالم	50.91	48.7	47.99	55.4	47.36	44.36	42.88	42.23	النسبة	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على إحصائيات المديرية العامة للجمارك لسنة 2011.

ويوضح الشكل الموالي توزيع صادرات الجزائر لسنة 2010 حسب الدول المستقبلية.
الشكل رقم (3-5): يمثل توزيع صادرات الجزائر حسب الدول المستقبلية للسلع الجزائرية لسنة 2010



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على إحصائيات المديرية العامة للجمارك

يبين هذا الجدول أن الاتحاد الأوروبي يحتل مكانة هامة من مجموع صادرات الجزائر، حيث بلغت صادرات الجزائر باتجاه الاتحاد الأوروبي أقصاها سنة 2008 بقيمة تقدر بـ 41246 مليون دولار بمعدل سنوي 53.71% بينما مثلت لنفس السنة مقارنة بعام 2003 191.61% أي بزيادة الضعفين تقريبا.

ورغم الارتفاع في قيمة صادرات الجزائر باتجاه الاتحاد الأوروبي إلا أن حصتها من إجمالي الصادرات الجزائرية في انخفاض حيث سجلت النسب الآتية: 55.64% 52.46% 44.60% لكل من السنوات 2005، 2006، 2007 على التوالي.

في حين سجلت 49.09% من إجمالي الصادرات الجزائرية سنة 2010، مقابل ارتفاع في حصة دول منظمة التعاون والتنمية إلى 35.54% ورغم أنها لم تكن تتجاوز 25% سنة 2002، كما ارتفعت حصة الدول الآسيوية إلى 7.15% بعد أن كانت 2.42% سنة 2002 (انظر الشكل 3-5)، وهذا نتيجة لانفتاح السوق الأوروبية نحو سياسة تشجيع المبادلات الداخلية خاصة مع دول أوروبا الشرقية ومجموعة العشر التي انضمت إلى الاتحاد الأوروبي في ماي 2005.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

أمّا بالنسبة للتركيب السلعي لصادرات الجزائر باتجاه الاتحاد الأوروبي فنوضحها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (3-9): الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي للفترة 2003-2010

الوحدة: مليون دولار

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003		
28009	23186	41246	26833	28750	25593	18325	14096	القيمة	الصادرات الإجمالية
20.8	-43.79	53.71	-6.67	12.33	39.66	30	/	% النمو	
27004	22558	40030	25921	28041	24996	17752	13519	القيمة	الصادرات من المحروقات
19.70	-43.65	54.43	-7.56	12.18	40.80	31.31	/	% النمو	
1005	628	1216	912	709	597	573	517	القيمة	الصادرات خارج المحروقات
60.03	-48.35	33.33	28.63	18.76	4.19	10.83	/	% النمو	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على إحصائيات المركز الوطني للإعلام والإحصائيات

تعطي المؤشرات الواضحة في الجدول (3-9) صورة تشير لإمكانية اكتساب الصادرات الجزائرية خارج المحروقات قدرة النفاذ للأسواق الأوروبية، من خلال تخفيض معدلات الرسوم الجمركية، وفق ما اتفق عليه في إطار الشراكة الأورو - جزائرية.

إذ شهدت الصادرات خارج المحروقات للاتحاد الأوروبي منذ سنة 2005 معدلات نمو متزايدة قدرت سنة 2007 (السنة التي عرفت تراجع في قيمة الصادرات الجزائرية الإجمالية إلى الاتحاد الأوروبي) بـ 28.63% بزيادة بلغت 203 مليون دولار، أما في سنة 2008 فقد حققت معدل نمو بلغ 33.33% من 912 مليون دولار سنة 2007 إلى 1216 مليون دولار سنة 2008، وبمعدل نمو 103.51% للسنة 2008 مقارنة بعام 2005.

وتأتي اسبانيا في المرتبة الأولى لأسباب جغرافية، حيث بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات إليها 222 مليون دولار سنة 2008 بنسبة 18.26%، أما سنة 2010 فقد بلغت 300 مليون دولار بنسبة 29.85% من مجموع الصادرات خارج المحروقات.

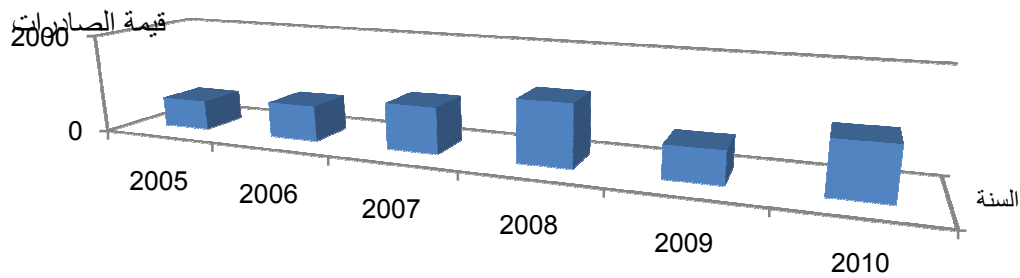
أما فرنسا فتأتي في المرتبة الثانية لأسباب تاريخية وجغرافية، فقد بلغت الصادرات الجزائرية إليها سنة 2010 ما قيمته 224 مليون دولار بنسبة 22.28% ثم تليها كل من إيطاليا وهولندا، بلجيكا.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

أما الصادرات الإجمالية للاتحاد الأوروبي فقد سجلت سنة 2006 بمعدل نمو بلغ 12.33% لتعرف بعد ذلك انخفاضا محسوسا في النمو وذلك نتيجة انخفاض نصيب الصادرات من المحروقات للاتحاد الأوروبي سنة 2007 بمعدل نمو سالب -7.56% بينما قدرت قيمة الصادرات تجاه الاتحاد الأوروبي سنة 2010 بـ 28009 مليون دولار بمعدل 20.8% وزيادة وصلت إلى 4823 مليون دولار.

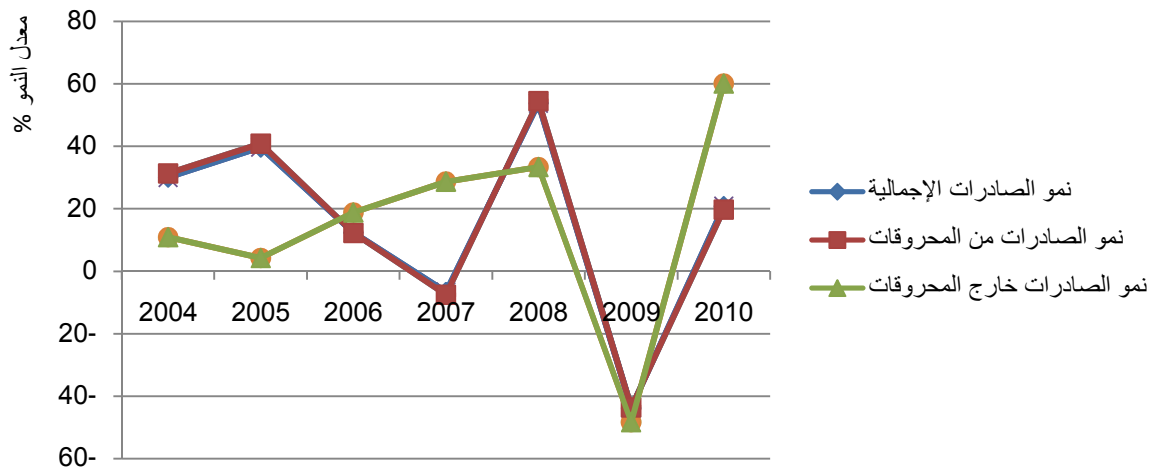
وبالتالي يمكن القول أن الصادرات خارج المحروقات قد شهدت نمو يبشر بمؤشرات نجاح الشراكة، فيما تعلق بالسلع المتفق على تفكيك رسومها الجمركية، لكن على الجزائر العمل من أجل إحداث تغيير في البنية الهيكلية للصادرات، وذلك من خلال تطوير منتجات جديدة بإمكانها المنافسة على مستوى الأسواق الأوروبية.

الشكل رقم (3-6): نمو الصادرات الجزائرية خارج المحروقات الموجهة للاتحاد الأوروبي للفترة 2005 . 2010



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

الشكل رقم (3-7): نمو الصادرات الجزائرية الموجهة للاتحاد الأوروبي للفترة 2004 - 2010

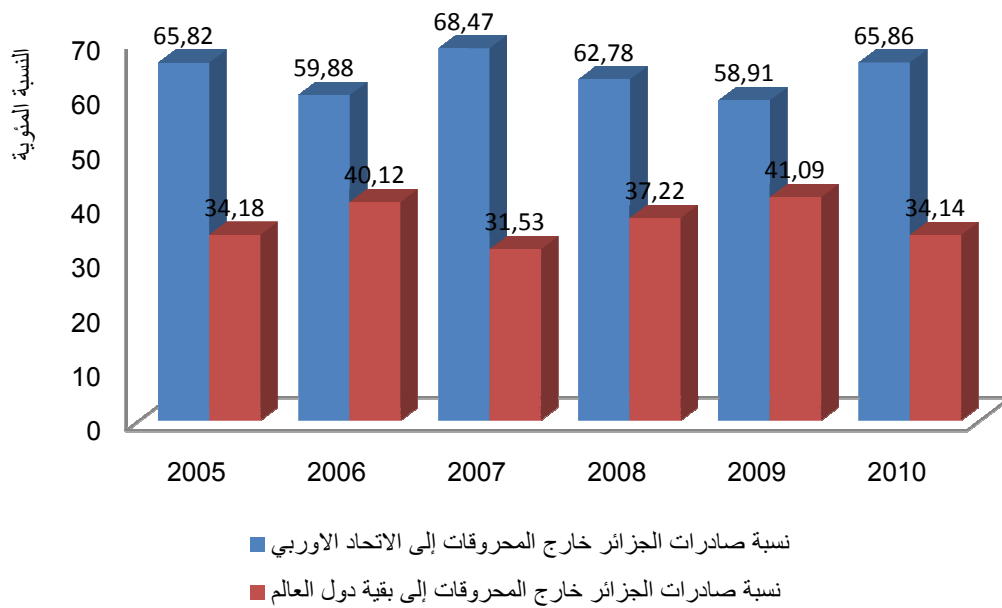


المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

وما يمكن قوله فيما يخص صادرات الجزائر خارج المحروقات هو أن الجزء الأكبر منها اتجه نحو دول الاتحاد الأوروبي بنسبة وصلت سنة 2005 إلى 65.85% بمبلغ مقدر بـ 597 مليون دولار، وبنسبة 68.47% سنة 2007 بمبلغ 912 مليون دولار من إجمالي الصادرات خارج المحروقات والمقدرة بـ 1332 مليون دولار، ونسبة 65.386% من الصادرات إلى العالم سنة 2010.

الشكل رقم (3-8): نسبة توزيع صادرات الجزائر خارج المحروقات بين الاتحاد الأوروبي وبقية العالم



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

المطلب الثالث : الآثار على الواردات

بدخول اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية حيز التنفيذ فإنه من المتوقع أن ترتفع واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي، نتيجة للتخفيض التدريجي للرسوم الجمركية وللتأكد من ذلك نلقي نظرة تحليلية في الجدول الموالي:

الجدول رقم (3-10): توزيع واردات الجزائر بين الاتحاد الأوروبي و بقية دول العالم للفترة

الوحدة: مليون دولار

2010-2003

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003		
40473	39294	39479	27631	21456	20375	18308	13534	القيمة	الواردات الإجمالية
03	-0.47	42.88	28.78	5.30	11.29	35.27	/	النمو	
20704	20772	20985	14427	11729	11219	10109	7954	القيمة	الواردات من الاتحاد الأوروبي
51.15	52.86	53.15	52.21	54.66	55.06	55.22	58.77	النسبة	
-0.33	-1.02	45.46	23	4.55	11	27.09	/	النمو	
19769	18522	18494	13204	9727	9156	8199	5580	القيمة	الواردات من بقية دول العالم
48.85	47.14	46.85	47.79	45.34	44.94	44.78	41.23	النسبة	
6.73	0.15	40.06	35.75	6.24	11.67	46.94	/	النمو	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على إحصائيات المديرية العامة للجمارك لسنة 2011.

يتبين من نتائج الجدول (3-10) أنه بعد اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية قد بلغ معدل نمو إجمالي الواردات سنة 2008 نسبة 42.88% أي بزيادة تقدر بـ 11848 مليون دولار مقارنة بعام 2007، في حين بلغ لنفس السنة مقارنة بعام 2003: 191.70% بزيادة بلغت 25945 مليون دولار، لتعرف الواردات في الجزائر سنة 2009 تراجعا طفيفا والذي يرجع إلى مجموعة الإجراءات التي قامت بها السلطات للحد من فاتورة الواردات والتي من أهمها:

-الإبقاء على منع استيراد السيارات القديمة.

-تحديد قائمة الأدوية الممنوعة من الاستيراد والتي تنتج محليا.

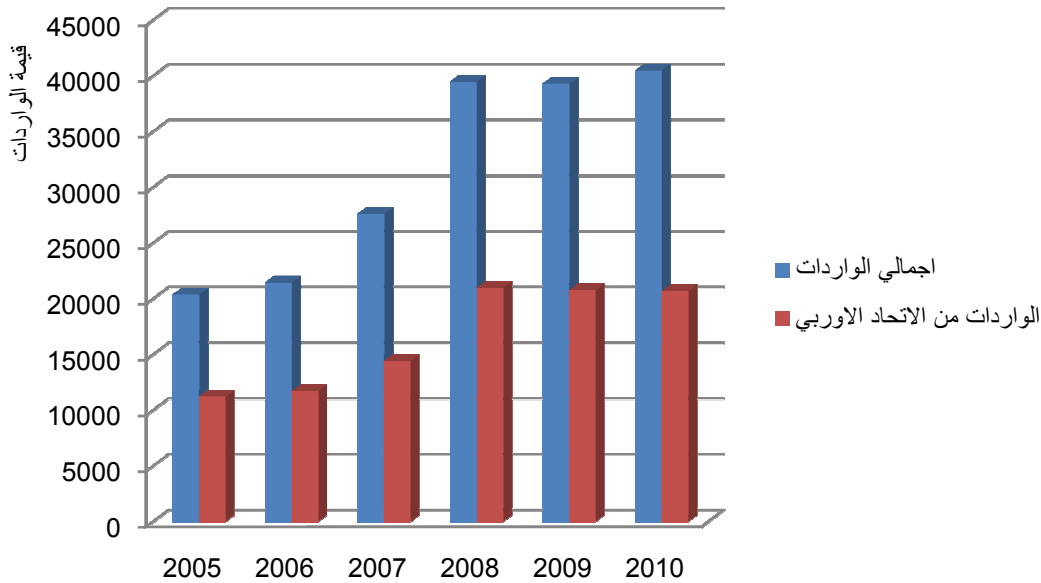
-ضبط عمليات التجارة الخارجية مع تعميم استخدام الاعتماد المستندي.

الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة و أهم الإجراءات المتخذة لإنجاحها

بالإضافة إلى زيادة الضريبة على بعض الواردات.

وبالتالي فإنه حتى نتمكن من التحديد الدقيق لأثر الشراكة الأورو-جزائرية سنقوم بالتحليل الآتي :

الشكل رقم (3-9): الواردات الجزائرية للفترة 2005-2010

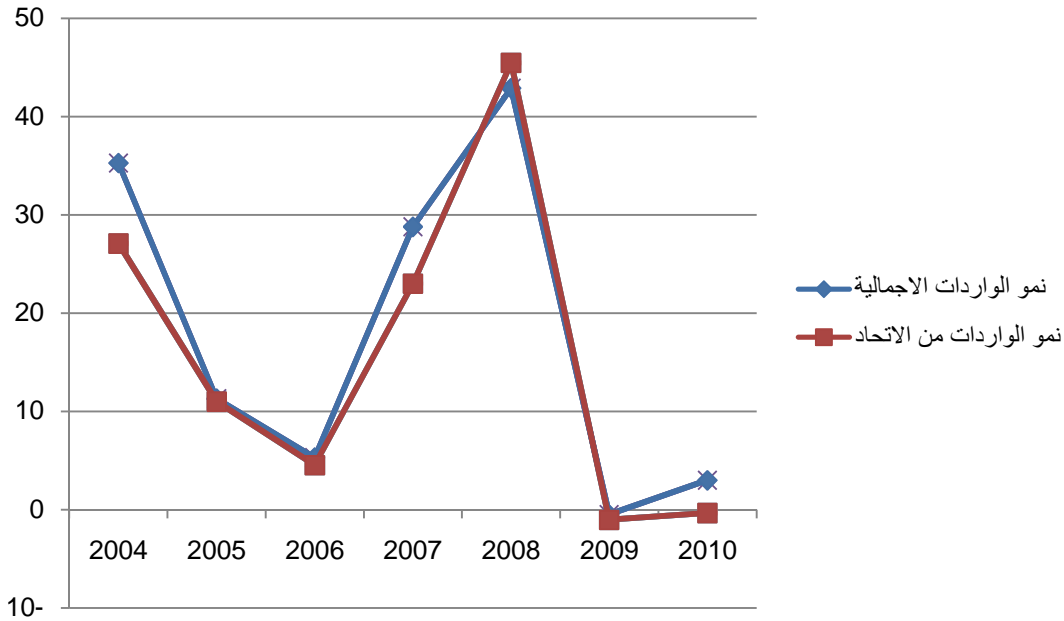


المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

يؤكد الشكل أعلاه ما كان متوقعا حيث ارتفعت واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي، وبلغت أقصاها سنة 2008 بقيمة تقدر بـ 20985 مليون دولار وبمعدل نمو سوي 45.46%، في حين بلغ لنفس السنة مقارنة بعام 2003 163.83 % بزيادة تقدر بـ 13031 مليون دولار.

إلا أن هذا المؤشر غير كاف منفردا لتحديد ما إذا كان هناك عملية " تحويل للتجارة " أم لا، لذلك وجب مقارنة هذه الزيادة بالزيادة في الواردات الكلية، ويتضح من الجدول (3 - 10) أن الواردات الأوروبية قد شكلت بالنسبة للواردات الإجمالية للجزائر النسب التالية: 52.86، 53.15، 52.21، 54.66 لكل من السنوات 2006، 2007، 2008، 2009 على التوالي.

الشكل (3 - 10): نمو الواردات الجزائرية للفترة 2004 . 2010



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات السابقة

بالإضافة لانخفاض نسبة الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي مقارنة بالواردات الكلية خلال السنوات التي تلت تطبيق الاتفاق، يظهر جليا من خلال الشكل (3-10) أن الواردات الإجمالية للجزائر قد سجلت معدلات نمو سنوية أكثر ارتفاعا من واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي، وهو ما يؤشر على أنه لم يحدث عملية " تحويل للتجارة" ظاهرا، ففي حين كان ينتظر من الناحية النظرية أن ترتفع واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي نتيجة لإلغاء الرسوم على حساب الواردات من الدول الأخرى إلا أنه برغم ارتفاع الواردات الجزائرية فعلا من الاتحاد الأوروبي، لكن هذا الارتفاع كان نتيجة لتوسع الجزائر في الاستيراد عموما خلال السنوات المشار إليها، وهو ما تؤكد معدلات نمو الواردات الإجمالية والواردات من الاتحاد الأوروبي (انظر الشكل 3 - 10)، وكذا نسبة صادرات الاتحاد الأوروبي للجزائر مقارنة بصادرات بقية العالم (انظر الجدول رقم 3- 10) إلى الجزائر.

المبحث الثالث: الإجراءات المرافقة لإنجاح اتفاقية الشراكة

سيسمح اتفاق الشراكة بدخول عدد كبير من المواد الأولية الغذائية للجزائر معفاة من التعريفات الجمركية، بينما تخضع موارد أخرى لنظام الحصص، أي تحديد سقف للجانب الأوروبي يستفيد فيه من الإعفاءات تتراوح من 20% إلى 100%، هذه التدابير ستؤدي في المرحلة الأولى إلى انخفاض أسعار المواد الاستهلاكية، بينما ستهدد النسيج الإنتاجي الوطني، لذلك يجب على الجزائر أن تقوم بإجراءات تمكنها من تعظيم استفادة تجارتها الخارجية مع الاتحاد الأوروبي، وفي نفس الوقت تقلص من الآثار السلبية لهذا الاتفاق على تجارتها الخارجية ويمكن تلخيص أهم هذه الإجراءات فيما يلي :

المطلب الأول: إعادة تأهيل النسيج الصناعي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعرف برنامج إعادة التأهيل على أنه مجموعة من الإجراءات التي تتخذها السلطات قصد تحسين موقع المؤسسة وكفاءة الأداء في إطار الاقتصاد التنافسي، وأن يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي ،وقد عمدت السلطات الجزائرية إلى تبني عدد من البرامج بهدف تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية على مستوى الأسعار والجودة والإبداع ،وأن تكون قادرة على مواكبة والتحكم في تطور التقنيات والأسواق¹.

الفرع الأول: أهم برامج التأهيل الصناعي

في إطار عملية التأهيل تبنت الجزائر برامج وطنية وأخرى بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي ونذكر من بينها :

أولا: البرنامج الوطني للتأهيل الصناعي:

وضع هذا البرنامج من طرف وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة الصناعية لإعادة تأهيل المؤسسات الوطنية العمومية والخاصة يمتد في الفترة (2000-2008) وتتجلى أهدافه في النقاط الأساسية التالية:²

-عصرنة المحيط الصناعي.

-تطوير وترقية الصناعات الأكثر قدرة على المنافسة.

¹ زايري بلقاسم، السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر ما بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا،جامعة الشلف، الجزائر، العدد 03، ص ص 47-48.

² - إدريس يحي،آليات وسبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في الاقتصاد العالمي ،مجلة بحوث اقتصادية،الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية،القاهرة،العددان 55-56،صيف-خريف 2011،ص77.

-تدعيم قدرات هيئات الدعم .

-تحسين القدرة التنافسية وتطوير المؤسسات الصناعية.

1- الهيئات المشرفة على البرنامج:

يتم تنفيذ هذه البرامج من طرف هيئات تشرف على ذلك،وهي تابعة لوزارة الصناعة

وإعادة الهيكلة ،وهي المكلفة بتسيير برامج التأهيل :

أ- المديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية :

وتتمثل مهامها أساسا فيما يلي :

-تحديد الإجراءات والشروط التقنية ،المالية والتنظيمية لبرامج التأهيل.

-تطور وترقية برامج التكوين للأفراد المعنيين للإشراف على برنامج التأهيل.

-وضع برنامج إعلامي تحسيبي للمؤسسات والهيئات المعنية بالبرنامج.

-اقتراح تعديلات فيما يخص النصوص القانونية التي تنظم المؤسسات والتي لها علاقة مباشرة بإصلاحها.

ب- اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية:

يرأسها وزير الصناعة وإعادة الهيكلة، وتضم ممثلي عدة وزارات وأهمها (وزارة المالية،

وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، وزارة التجارة، وزارة الخارجية)،كما تضم ممثلي النقابات،

أرباب العمل....الخ، ولعل أهم مهمة تقع على عاتقها تتمثل في إصدار القرار النهائي

المتعلق بملفات التأهيل المقدمة من طرف المؤسسات بعد دراستها .

ج- صندوق ترقية التنافسية الصناعية:

لقد تم إنشاؤه بموجب المادة رقم (92) من قانون المالية العامة 2000 ،لتمويل جزء

من عمليات برنامج التأهيل في شكل مساعدات مالية بهدف مساعدة المؤسسات والهيئات

المرافقة لها ماليا في عملية تأهيلها .

2- عمل البرنامج:

يمكن حصر إجراءات استفادة المؤسسة من برنامج التأهيل في مرحلتين أساسيتين هما¹:

المرحلة الأولى:

تتمثل في مبادرة المؤسسة بإجراء تشخيص استراتيجي شامل يسمح بتجديد المكانة الإستراتيجية للمؤسسة بالنسبة للمنافسة الداخلية والخارجية ومخطط لتأهيلها، يرفقان مع طلب المساعدة المالية إلى صندوق ترقية المنافسة الصناعية، وبهذا يصبح للمؤسسة الحق في إطار احترام قواعد الأحقية المحددة في وثائق وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة في الاستفادة من الإعانات المالية .

المرحلة الثانية :

بعد الموافقة والمصادقة على مخطط التأهيل يتم تحديد كيفية منح تلك الإعانات وذلك وفق بديلين:

البديل الأول: تقسيم الإعانات إلى ثلاثة شرائح، حيث أن الشريحة الثالثة لا يتم دفعها إلا عند نهاية عملية تنفيذ مخطط الأعمال والتي لا تتعدى سنتين بدءا من تاريخ الإشعار بالقبول .

البديل الثاني : يتم تقديم الإعانة المالية دفعة واحدة ،حيث لا تتعدى فترة التنفيذ سنتين .

3- نتائج البرنامج:

إلى غاية نهاية 2005، تم قبول طلبات 218 مؤسسة توفرت فيها الشروط من 317 مؤسسة، وهي طلبات تتعلق بمرحلة التشخيص، بينما يتم قبول ملفات 93 مؤسسة لإجراء مخططات التأهيل، وذلك من بين 99 ملفا، وتعتبر هذه الأرقام ضعيفة جدا مقارنة بما كان مسطرا ومأمولا من تأهيل لـ 100 مؤسسة سنويا منذ انطلاق البرنامج في عام 2002 .

ثانيا: البرنامج الأوروبي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هو عبارة عن برنامج تعاون ثنائي بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية من جهة، واللجنة الأوروبية من جهة أخرى، ويدخل في إطار برنامج (MEDA) لتستفيد منه كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص والعاملة

¹ - مليكة زغيب، نجار حياة، إشكالية تأهيل المؤسسات الاقتصادية بين العصرية والعولمة: نظرة مستقبلية، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب، البليدة، 21-22 ماي 2002، ص 06.

في الإنتاج الصناعي، وقدرت الميزانية المخصصة لهذا البرنامج بـ 62.90 مليون أورو حيث تبلغ مساهمته الاتحاد الأوربي 57 مليون أورو، تساهم الجزائر بما قدره 3.4 مليون أورو أما حصة المؤسسات المنخرطة والمستفيدة في البرنامج فهي تقدر بـ 2.5 مليون أورو¹.

1- أهداف البرنامج:

تتمثل أهم أهداف البرنامج في النقاط التالية :

- تطوير قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل اندماج جيد ضمن آليات اقتصاد السوق.

- تحسين قدرات المتعاملين الاقتصاديين ورؤساء المؤسسات على التعامل بشكل فعال مع مصادر المعلومات المهنية.

- المساهمة في تحسين الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تطوير المحيط المقاولاتي، وذلك بالاعتماد على المؤسسات والهيئات المرتبطة بشكل مباشر بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- عمل البرنامج:

يسير البرنامج من قبل هيكل تنفيذي وإداري، بإشراف هيئة تدعى "وحدة تسيير برنامج الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، تساعد على 12 ملحقة جهوية، وترتكز في نشاطها على الإجراءات التالية²:

التقرب من المؤسسات: حيث يتم بداية الاتصال بالمؤسسة بأية وسيلة من وسائل الاتصال للعمل على إقناعها بالانخراط في البرنامج، ومن ثم يتم إجراء لقاء أولي في مقر المؤسسة.

التشخيص المسبق: بعد التأكد من استيفاء المؤسسة للشروط، يتم على المستوى الفرع الجهوي إجراء تشخيص مسبق يجري في ضوءه تحرير مشروع اتفاقية من طرف المسؤول الجهوي لاعتماد برنامج تأهيلي للمؤسسة .

¹ - بقة الشريف والعايب عبد الرحمان، مسار تأهيل المؤسسات الاقتصادية في ظل اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية الملتي دولي حول: آثار انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 17 .

² - إدريس يحي، مرجع سبق ذكره، ص ص 83-84 .

إجراء التشخيص المعمق: عن طريق قيام فريق مكون من استشاريين أحدهما أوروبي والآخر محلي، بتشخيص شامل ومعمق للمؤسسة ومحيطها، وبعد التأكد من طرف خبير تابع للبرنامج من احترام كامل لدفتر الشروط، تتوج العملية بالاتفاق على البرنامج .

3- نتائج البرنامج:

حقق برنامج التأهيل الأوروبي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غاية مطلع سنة 2008 عدد من النتائج ، وذلك على صعيد مختلف المحاور المستهدفة¹.

أ- الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تم دخول 685 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل ،حيث توقفت 179 مؤسسة مباشرة بعد عملية التشخيص المسبق، بينما رفضت 61 أخرى البدء في عملية التأهيل، وتوقفت بعد التشخيص المعمق، في حين خضعت 445 مؤسسة لبرنامج تأهيلي، وترجح أغلب أسباب التوقف عن إتمام برنامج التأهيل إما لعدم تحقيق أية قيمة إضافية بعد أول عملية أو لصعوبات مالية بالنسبة للمؤسسة .

ب- دعم الهيئات المالية :

تم القيام ب 191 عملية منذ سبتمبر 2002 ،منها 20 عملية لصالح 5هيئات مالية متخصصة، 27 عملية لصالح المؤسسات من أجل تطوير أنظمة المحاسبة والمالية و144 عملية من أجل تسهيل وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصادر التمويل .

ج- الهيئات الداعمة:

هناك 187 عملية أجريت من أجل دعم محيط وهيئات دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، استفادت منها وزارات وهيئات حكومية وهيئات دعم أخرى ،مثل وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، وفرقة الصناعة والتجارة الجزائرية ... الخ .

¹ - إدريس يحي ،مرجع سبق ذكره ،ص 85.

الفرع الثاني: متطلبات تفعيل برامج التأهيل الصناعي

رغم الجهود المبذولة من طرف السلطات إلا أن النسيج الصناعي الجزائري لا يزال ضعيفا وغير قادر على مواجهة التحديات المستقبلية، وفي إطار ترقية وتطوير الإنتاج الوطني يجب تفعيل برامج التأهيل الصناعي من خلال الإجراءات التالية :

- القيام بإصلاحات شاملة على مختلف القطاعات ذات الصلة مثل القطاعات المصرفية والصناعات التشريعية وغيرها تكون وفق إستراتيجية متكاملة متوسطة وبعيدة المدى.

- إعادة النظر في السياسة الصناعية الحالية باعتماد دراسات للمحيط الصناعي والتنافسي لتحديد جوانب القوة والضعف لمختلف القطاعات وتحدي النشاطات التنافسية التي تكون فيها للجزائر قدرة تنافسية أكبر أو بإمكانها تحقيق أكبر حصة في الأسواق الدولية، إضافة إلى التعبئة المستعجلة للهيكل القاعدية الصناعية.

- إعادة تنظيم دواليب تسيير المؤسسات وإجراءاتها التنظيمية والتقنية حتى ترقى منتجاتها إلى مستوى ما هو معروض في الأسواق الدولية، وعصرنة آليات العمل بهدف تطوير وإعادة هيكلة الوسائل المتوفرة.

- تطوير الخدمات المتعلقة بالصناعة وتشخيص الأنظمة المعلوماتية، إذ أن الخدمات المرتبطة بالصناعة تمتد إلى ميادين كثيرة كالهندسة، الإرشاد، المعلوماتية، البحث عن المعلومة وتطويرها، الصيانة، كما أن هذه الخدمات تشكل عاملا أساسيا لنقل واكتساب التكنولوجيا.

- احتضان ومرافقة المؤسسات الناشئة والأفكار المبدعة من خلال إنشاء حاضنات أعمال ومشاكل تكون مرتبطة بشكل مباشر بالجامعة لما لهذه الأخيرة من قدرات وكفاءات علمية يمكن أن تساهم بشكل فعال في تطوير العمل المؤسسي.

- ترقية الاستثمار الوطني والأجنبي كأحد الوسائل ضمن السياسة الصناعية الجديدة وذلك من خلال تشجيع الاستثمار الوطني خاصة خارج المحروقات والذي يبقى ضعيفا وكذلك استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تساهم في عملية النمو والتنمية الوطنية.

- ضرورة مراجعة برامج التأهيل بشكل دائم خاصة تلك المدعومة من طرف الاتحاد الأوروبي والأخذ بخصوصية المؤسسات الجزائرية مقارنة بباقي دول المتوسط .

المطلب الثاني: تنمية وتطوير القطاع الفلاحي

إدراكا منها لأهمية القطاع الفلاحي باعتباره أحد أعمدة الاقتصاد الوطني باشرت الجزائر منذ التسعينات إصلاحات عديدة من أجل بعث هذا القطاع وتطويره، وهو ما أصبح ضرورة أكيدة في ظل التحديات المحلية والدولية، وذلك عن طريق مجموعة من السياسات والتي تمثلت في عدة من المخططات:

مثل المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (PANDA) والذي دخل حيز التطبيق سبتمبر 2000 وذلك في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي أبرز هذه المخططات، وقد رصدت له الدولة غلفا ماليا قدره 65 مليار دينار جزائري، وهو ما يمثل نسبة 12% من القيمة الإجمالية لبرنامج الإنعاش الاقتصادي¹، وذلك لتحقيق جملة من الأهداف تشمل كل جوانب قطاع الفلاحة والتي تتمثل فيما يلي:

- توسيع رقعة الأراضي المستصلحة لتصل إلى أزيد من 600.000 هكتار نهاية المخطط وزيادة نسبة تشغيل الفئات الشبانية وذلك من خلال مشاريع فلاحية ذات مردود اجتماعي واقتصادي.

- رصد برنامج واسع لتطوير وتحسين كل التخصصات الفلاحية بهدف تحقيق الأمن الغذائي والتقليل من الاستيراد خاصة المواد ذات الاستهلاك الواسع.

- توسيع المساحات الزراعية المخصصة للحبوب في المناطق الداخلية على حساب الأشجار المثمرة الأخرى ذات الأهمية الثانوية ليصل إلى 750.000 هكتار، إضافة إلى تحسين مردودية الأراضي المخصصة للحبوب.

- السعي إلى تكثيف عملية التشجير في المناطق الشمالية والهضاب العليا.

- ترقية الفلاحة الصحراوية وتوسيع المساحات المزروعة بالنخيل لتصل إلى 350.000 هكتار وترقية الواحات الموجودة.

وقد حقق هذا المخطط بعض النتائج الايجابية كالزيادة الملحوظة في الإنتاج الفلاحي والتي مكنت من تحقيق الاكتفاء الذاتي في بعض الفواكه والخضر، إضافة إلى توفير أكثر

¹ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الثاني لسنة 2004

من 171.000 منصب شغل فلاحى، كما تم خلال هذا المخطط تأهيل 307.000 مستثمرة فلاحية وضمها إلى جهاز المخطط الوطنى للتنمية الفلاحية والريفية.

رغم أنه يمكن اعتبار أن هذه النتائج إيجابية نسبيا إلا أنها تبقى غير كافية، حيث أن الجزائر تبقى من أكبر مستوردي الحبوب وخاصة القمح، ففي سنة 1999 بلغت فاتورة استيراد الحبوب 32% من إجمالي واردات الجزائر لترتفع سنة 2003 أي بعد ثلاث سنوات من دخول المخطط الوطنى للتنمية الفلاحية حيز التطبيق إلى 34% من إجمالي¹ الواردات كما أن مساهمة القطاع الفلاحى فى تكوين الناتج الداخلى الخام (PIB) لم تعرف تغييرا هاما خلال السنوات الأخيرة، إذ لم تتجاوز 10% يشغل من خلالها القطاع الفلاحى المرتبة الثالثة، وهو ما يدل على أن القطاع الفلاحى الوطنى مازال يعاني من مشاكل عديدة وبالتالي فهو غير قادر على مواجهة المنافسة المرتقبة فى ظل الشراكة مع الاتحاد الأوروبى، وهو ما يتطلب بذل المزيد من الجهود لبلوغ المستويات الدولية فى المجال الفلاحى من خلال اتخاذ مجموعة من الإجراءات نوجزها فيما يلى:

- تطهير القطاع الفلاحى عن طريق وضع نظام قانونى للعقارات الفلاحية والزيادة فى الدعم الممنوح للأبحاث والتدريب، ومقاومة الآفات واستخدام التقنيات الحديثة فى عملية الإنتاج.
- اللجوء التدريجى إلى القرض والتمويل الذاتى بدلا من الإعانات والتحفيز ضمن الصناديق العمومية، وبالتالي توطيد القرض كأداة محورية لتنمية الفلاحة.
- دعم سياسة القرض من خلال دعم التأمين الفلاحى، وزيادة دعم التجهيزات الفلاحية للمستثمرين وفقا لصيغة البيع بالإيجار.
- تشجيع إنشاء وحدات زراعية صناعية فى إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق متطلبات ومعايير النوعية المعمول بها دوليا، وتبنى إستراتيجية جديدة فى التخزين وكذا سياسة جديدة للتصدير والتغليف ذلك أن بعض المواد تعرف ضغوطا موسمية.

¹ - كمال رواينية، تحرير التجارة الزراعية وأثره على التنمية الزراعية فى الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 11، ماي 2007، ص 240.

- تبني إستراتيجية واضحة للصادرات الزراعية، تؤدي إلى زيادة إنتاج أهم المحاصيل التصديرية التقليدية كالتومور والفلين، وتطوير إنتاج المحاصيل غير التقليدية كالحمضيات والبطاطا.

- توسيع الأسواق الريفية لتمكين الفلاحين من تسويق فائض إنتاجهم، مع ضرورة الاهتمام بتحسين وتخفيض تكاليف النقل والتسويق والتخزين وإلغاء الاحتكار¹.

- تنفيذ إستراتيجية المخطط الوطني للتنمية الفلاحية في تنظيم إنتاج الأراضي الخصبة والتي تمثل أكثر من 30% من الأراضي المزروعة والتي تعد من أخصب الأراضي الفلاحية.

- العمل على تعزيز شبكات الري وصيانتها والتحكم السليم في جميع الموارد المائية وجمعها وحسن استعمالها².

- تشجيع الشراكة في الاستثمار الفلاحي سواء كانت وطنية أو أجنبية لتطوير أساليب الفلاحة الوطنية والاهتمام بمستجدات التطور الفلاحي حتى يمكن إرجاع الميزة التنافسية لبعض المنتجات الوطنية والتي فقدت في السنوات الأخيرة³.

المطلب الثالث: ترقية الصادرات خارج المحروقات

رغم الارتفاع البسيط في معدل نمو الصادرات خارج المحروقات نتيجة الإجراءات المتخذة من طرف الدولة، غير أن النتائج تبقى أقل من المأمول، ولهذا فقد كثفت الجزائر من جهودها في هذا المجال خاصة في العشرية الأخيرة مست هذه الإجراءات كل الجوانب التي تتعلق بعمليات التصدير والتي نبرزها فيما يلي :

الفرع الأول: الإجراءات المؤسسية

سعى منها لتطوير التبادل الخارجي استحدثت الدولة إطار مؤسسي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات، يعمل على توفير الدعم والإسناد لقطاعات التصدير ويسهر على تطبيق سياسة الحكومة في مجال تنويع الصادرات.

¹-باشي أحمد، القطاع الفلاحي بين الواقع ومتطلبات الإصلاح، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 2، 2003، ص 109.

² - بودهان محمد، الأسس والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر، الملكية للطباعة والإعلام والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000، ص 13.

³ - مبتول عبد الرحمان، "الجزائر أمام تحديات العولمة- الحكم الراشد: الديمقراطية اقتصاد السوق"، دار الغرب للنشر والتوزيع، الجزائر 2004، ص 96.

أولاً: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير:

أنشئ الديوان الوطني للمعارض والتصدير بموجب المرسوم رقم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987، بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات، وفي 24 سبتمبر 1990 تقرر تغيير اسم الديوان إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير وذلك بعد إجراء تعديلات على مستوى الديوان، وترتكز مهام الشركة في إقامة المعارض والصالونات داخل وخارج الوطن.

ثانياً: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة:

تأسست الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996 وكانت تعرف سابقاً باسم الغرفة الوطنية للتجارة، وهي تقوم بكل عمل يهدف إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وتتميتها وتوسيعها لاسيما في مجال الأسواق الخارجية، حيث تتكفل الغرفة ببعض المهام الموضحة من خلال المادة 05 من نفس المرسوم المتضمن إنشاء الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة والمتمثلة في¹:

- القيام بدراسة الوضعية الاقتصادية للبلاد وتقديم سبل معالجة الاختلالات وتنمية النشاط الاقتصادي وترقيته.
- مساعدة المنتجات والخدمات الوطنية على المنافسة في الأسواق الخارجية.
- إقامة علاقات التعاون والتبادل وإبرام اتفاقيات مع الهيئات الأجنبية المماثلة.

ثالثاً: الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين:

تأسست الجمعية من قبل المؤسسات الجزائرية العمومية والخاصة في 10 جوان 2001 محددة بموجب القانون رقم 90-31 المؤرخ في 24 ديسمبر 1990، وهي ممولة من طرف مساهمة الأعضاء وحقوق المنتمين وعوائد النشاطات والهيئات والتبرعات المحلية، وكذا إعانات مالية تقدم من طرف الدولة، وتقوم الجمعية على تنفيذ المهام التالية:

- الاهتمام بالتسويق وترقية الصادرات.
- حماية المصالح المعنوية والمالية للمصدرين على المستوى الوطني والدولي.
- تمكين المتعاملين الاقتصاديين من المعلومات التي تساعدهم على التصدير.

¹ - الجريدة الرسمية رقم 16، الصادرة بتاريخ 06 مارس 1996، ص 20.

رابعاً: المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات.

تم إنشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 من بين مهامه المساهمة في تحديد الهدف الأساسية الإستراتيجية المتعلقة بتطوير الصادرات، وكذا المشاركة في تطوير البرامج والإجراءات المتخذة في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات¹.

خامساً: الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات:

تم إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة طبقاً للمرسوم التنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996 حيث جاء في المادة الأولى منه: تنشأ مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تسمى الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية.

وفي سنة 2004 تم تحويل الديوان إلى وكالة، طبقاً للمرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات، وهي مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة التجارة²، وقد كلفت هذه الوكالة بالمساهمة في تطوير المنتجات المحلية وتنويع الصادرات الجزائرية من خلال المهام المكلفة بها يتمثل أهمها فيما يلي:

- المشاركة في وضع إستراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- تحليل ودراسة الأسواق العالمية وإعداد دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- إعداد تقرير سنوي لتقييم برامج الصادرات.
- وضع نظام رصد ومتابعة حول الأسواق الخارجية وتداعياتها على المبادلات التجارية للجزائر.

الفرع الثاني: الإجراءات التنظيمية

تتعلق الإجراءات التنظيمية أساساً بتسهيل عمليات التصدير من خلال تبسيط هذه العملية، وتحفيزها من خلال الإعفاءات الضريبية والدعم المالي:

¹ - الجريدة الرسمية رقم 39، الصادرة بتاريخ 16 جوان 2004، ص 03.

² - نفس المرجع، ص 04.

أولاً: الإعفاءات الضريبية

1- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: يمنح وفقاً للشروط المنصوص عليها في المادة 14 من قانون الرسم على رقم الأعمال، والتي تنص على أن العمليات التالية معفاة من الرسم على القيمة المضافة وهي:

- العمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الموجهة أساساً إلى التصدير.
- العمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الوطنية الموجهة إلى المحلات تحت رقابة الجمارك .

2- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني: تم استثناء عمليات البيع أو النقل أو السمسرة المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير من رقم الأعمال المعتمدة كقاعدة للرسم على النشاط المهني، وهذا ما نصت عليه المادة 22 الفقرة 03 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة "لا يدخل ضمن رقم الأعمال المعتمدة كقاعدة للرسم، مبلغ البيع والتسليم والسمسرة المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير".

3- الإعفاء الدائم من الضريبة على أرباح الشركات: حيث تنفيذ من الإعفاءات كل الشركات التي تقوم بعمليات بيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير باستثناء عمليات النقل البري والبحري والجوي وإعادة التأمين والبنوك، وهذا ما نصت عليه المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة المعدلة بموجب قانون المالية لسنة 2006 المادة 06 منه.

ثانياً: الدعم المالي :

تمنح الدولة إعاناتها عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات، والذي تم تأسيسه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 196-205 في 05 جوان 1996 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 302-84 المفتوح لدى الخزينة ويتدخل هذا الصندوق لتمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية والتي تهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين وتحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير¹.

¹ عجة الجبالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، ط1، دار الخلدونية، الجزائر، 2007، ص258.

وتمنح هذه الإعانات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات، ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، ويتم تحديد مبلغ إعانة الدولة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة.

الفرع الثالث: التسهيلات المتعلقة بعملية التصدير

قصد التحفيز على القيام بعمليات التصدير تم اتخاذ إجراءات أخرى من أجل تسهيل هذه العملية وتبسيطها، وذلك في كل من الموانئ والمطارات والحدود البرية وكذا من خلال تبسيط عمليات التصدير وتتمثل هذه الإجراءات فيما يلي :

أولاً: التسهيلات الجمركية:

لتشجيع عمليات التصدير وتسهيل عمليات الإجراءات المتعلقة بها، ثم إعفاؤها من الضرائب الجمركية والاستجابة لانشغالات المصدرين فإن إدارة الجمارك اتخذت مجموعة من الإجراءات الجمركية قصد تسهيل مهمة المصدرين مثل: تمكين الشركات التي تقوم بتحويل المواد عند استيراد المواد الأولية والمدخلات، من الاستفادة من تعليق الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي وهو ما يتيح فرصة لدعم إستراتيجية تجارية موجهة نحو التصدير.

ثانياً: التسهيلات على مستوى الموانئ:

تم اتخاذ مجموعة من الإجراءات التسهيلية من طرف مؤسسة ميناء للجزائر (EPAL) منذ سنة 2003 تتمثل في إقامة مخازن لاستلام السلع الموجهة للتصدير، إنشاء منطقة خاصة على رصيف الموانئ لتحضير السلع الموجهة لعملية التصدير الإعفاء لمدة 10 أيام من تكاليف تخزين السلع الموجهة للتصدير... الخ.

ثالثاً: إلغاء شهادة المصدر:

أنشئت هذه الشهادة في سنة 1999 بموجب القرار الوزاري المشترك ما بين وزارتي المالية والتجارة المؤرخ في 13 فبراير 1999، وشملت تصدير التمور، الجلود الخام، الفلين الخام، النفايات الحديدية وغير الحديدية، ليتم تجميد العمل بها سنة 2001 بمقتضى القرار الوزاري المشترك لوزارتي المالية والتجارة رقم 36 المؤرخ في 21 أكتوبر 2001¹.

¹ - المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الأول سنة 2003 ص ص 110-111.

خلاصة الفصل الثالث

من الواضح أنه سيكون للشراكة الأورو-جزائرية آثار على التجارة الخارجية، منها ما هو إيجابي يرتبط حدوثها بتوافر عدد من العوامل الهامة، كما أن ثمارها قد تحدث في وقت متأخر، مما يعني تحمل الاقتصاد الوطني الآثار السلبية لفترة طويلة، ومن تحليلنا لمؤشرات التجارة الخارجية، فقد ترتب على اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية خلال السنوات التي تلت الاتفاق بعض الآثار نذكر منها :

- ارتفاع الصادرات خارج المحروقات إلى الاتحاد الأوروبي، حيث بلغ معدل نموها 99.75% سنة 2010 مقارنة بعام 2003، وهو ما يؤشر لإمكانية اكتساب الصادرات الجزائرية خارج المحروقات قدرة النفاذ للأسواق الأوربية.

- انخفاض واردات الجزائر من الاتحاد الأوربي مقارنة بالواردات الكلية، وهو ما يؤشر على أنه لم يحدث عملية "تحويل التجارة"، ففي حين مثلت واردات الجزائر من الاتحاد الأوربي 58.77% من إجمالي الواردات سنة 2003، انخفضت في عام 2010 لتبلغ نسبة 51.15% من إجمالي الواردات.

وبالتالي فإنه رغم الجهود المبذولة إلا أنه يتعين على الجزائر التحرك والقيام باتخاذ الإجراءات الكفيلة لإنجاح هذا المسار من خلال وضع إستراتيجية لتأهيل الاقتصاد الوطني وتجنبه للآثار السلبية المحتملة أو على الأقل التقليل منها.

الْخَاتِمَةُ الْعَامَّةُ

في الواقع الاقتصادي الجديد الذي تفرضه تحديات العولمة، أصبح الاندماج في المحيط العالمي حتمية لا اختيار يمكن الهروب منه، هذا المحيط الذي لا يعترف بالحدود الجغرافية إذ شهد موجات غير مسبوقة من نزوح عالمي حاد نحو التخلص من كل ما يعيق التدفق الحر لكل سلع "التجارة الدولية" فانفتحت ضمنه معابر التصدير والاستيراد حتى لامست نسبه نسب "الانفتاح المطلق غير المقيد" وهو ما ألزم على كل دولة أن تجد لها مسارا جديدا لإعادة تنظيم اقتصادياتها والاندماج ضمن المحيط الدولي الجديد لفرض وجودها واستبعاد إمكانية تحولها إلى سوق للاستهلاك وتصريف منتجات الغير.

وبذلك فإن المناخ الاقتصادي الدولي يفرض على الجزائر الاندماج فيه رغم الصعوبات التي واجهتها لسنوات عديدة، وإيماننا منها بهذه الحتمية فقد اتجهت الجزائر نحو إبرام اتفاقيات جهوية كما هو الحال بالنسبة لاتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك التجاري الأول لها، وهو ما يمثل عاملا أساسيا لتمهيد الأرضية نحو الإدماج في الاقتصاد العالمي.

ومما لاشك فيه أن هذه الخطوة التي أقدمت عليها الجزائر سيجتريب عنها انعكاسات وآثار سواء على المدى القصير أو المتوسط والطويل، كما تم توضيحها في الفصل الثالث هذه الآثار ستمس أغلب القطاعات الاقتصادية بدرجات متفاوتة، وكان قطاع التجارة الخارجية موضوع الدراسة من أكثر القطاعات تأثرا بهذه الشراكة من خلال ما سيجتريب عنها من تفكيك تعريفي وماله من آثار على بقية القطاعات الاقتصادية، ولمواجهة هذه التحديات المستقبلية انتهجت الجزائر مجموعة من الإجراءات أو السياسات الاقتصادية مست أغلب القطاعات قصد تهيئة اقتصادها للمنافسة المرتقبة والتي ستتسبب عن دخول الجزائر غمار الشراكة إلا أن هذه الإجراءات غير كافية ويجب تدعيمها بسياسات وإجراءات أخرى .

- النتائج:

وقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلي النتائج التالية.

1- جاءت اتفاقية الشراكة في إطار الموجهة الإقليمية الجديدة الخاصة بتحرير التجارة والتي سعت من خلالها دول الشمال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية من الحواجز

المعينة للتجارة بما يحقق أهداف التنمية للمراكز الاقتصادية المتقدمة لدول الشمال في القرن الحادي والعشرين

2- يأتي اهتمام الجزائر بالإتحاد الأوروبي بوصفه الشريك التجاري الأول لها، في حين يأتي اهتمام الإتحاد الأوروبي بالجزائر في إطار سياسته واهتماماته المتوسطة .

3- شمل اتفاق الشراكة العديد من المواضيع السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية وحتى الثقافية والبيئية، وعمدت دول الاتحاد الأوروبي إلى مناقشة هذه المواضيع لتوثيق التعاون بشكل أكبر بما يسهل فعالية المشاركة أكثر، لاسيما في المجال التجاري والاستثماري، من خلال اعتماد أساليب تحرر حركة السلع ورؤوس الأموال. وهو ما يثبت الفرضية الأولى.

4- عزز دخول الجزائر غمار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي قدرة المنتجات الوطنية على المنافسة داخل الأسواق الأوروبية، إذ ارتفعت صادرات الجزائر خارج المحروقات باتجاه دول الاتحاد الأوروبي بنسبة 99.75% سنة 2010، مقارنة بالعام 2003. وهو ما يثبت الفرضية الثانية.

5- استفادت الجزائر في إطار اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي من مساعدات مالية وتقنية، وذلك لتطوير وعصرنة القطاع الصناعي وتأهيل المؤسسات الإنتاجية، في محاولة لتدعيم المنافسة المحلية وتخفيض معدلات الأسعار.

6- رغم الإيجابيات التي يتيحها اتفاق الشراكة إلا أن له انعكاسات سلبية نذكر منها:

- أن مشروع إقامة منطقة التبادل الحر، هو أداة لتحقيق دمج غير متوازن لصالح الطرف الأقوى، حيث لجأ الطرف الأوروبي إلى منهج الاستفراد بكل دولة على حدى .

- الملاحظة الرئيسية أننا إزاء شراكة محدودة في السلع الصناعية التحويلية ومثل هذا الوضع له أخطاره، حيث أن انحصار الشراكة في هذه السلع يمكن أن يعجل في القضاء على أغلب الصناعات التحويلية الجزائرية نظرا لما تعرفه من مشاكل تتعلق أساسا بالجودة والسعر مقارنة بالتقدم الواسع الذي يعرفه هذا القطاع بدول الاتحاد الأوروبي.

7- إدراكا منها بضرورة اغتنام هذه الفرصة، انتهجت السلطات الجزائرية مجموعة من الإجراءات والسياسات مست القطاعات الاقتصادية الصناعية منها والفلاحية قصد النهوض بها وتأهيلها لمواجهة المنافسة الأوروبية، إلا أن هذه السياسات لم تكن كافية لمواجهة التحديات التي تفرضها الشراكة، وهو ما دفع بالحكومة إلى طلب تأجيل دخول منطقة التبادل الحر بينها

وبين دول الاتحاد، وقد حصلت على فرصة تأجيل لمدة 3 سنوات، ستعمل خلالها على تطوير المكتسبات مع تدعيم سياساتها السابقة بإجراءات أكثر فعالية في تطوير وتنمية المؤسسات الوطنية العامة والخاصة. وهو ما يثبت الفرضية الثالثة.

- التوصيات:

استنادا إلى ما تقدم من نتائج الدراسة، فإننا نقدم الاقتراحات والتوصيات التالية:

1- إن اتفاق الشراكة الموقع مع الاتحاد الأوروبي لا يجب أن يكون غاية في حد ذاته بل يجب أن يكون خطوة في طريق تحقيق أهداف السياسة التجارية الجزائرية المتمثلة خاصة في تنويع المبادلات وتجاوز التخصص الضيق في إنتاج وتصدير المحروقات ورفع مستوى تنافسية القطاع الإنتاجي الوطني والتحكم في مراقبة الواردات من السلع الاستهلاكية خاصة السلع الغذائية.

2- العمل على إحداث تغيير في البنية الهيكلية لصادرات الجزائر عبر التقليل من الصادرات الطبيعية ومنح قطاع الصناعة مكانة ملائمة، مع ضرورة التأكيد على أن لا تقسم المؤسسات مواردها بين أقسام، متخصصة في الإنتاج بغرض الطلب المحلي وأخرى متخصصة في الإنتاج بغرض التصدير، لأن هذه السياسة قد يكون لها آثار سلبية إذا استمرت لفترة طويلة.

3- ضرورة قيام الحكومة بإجراء إصلاح اقتصادي شامل يعطي المصداقية للسياسات الحكومية وذلك من خلال إجراء إصلاحات توفر الشروط اللازمة لزيادة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

4- الاستفادة من الفترة الانتقالية التي يمنحها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي خاصة بعد تأجيل التفكيك الجمركي إلى 2020 بدل 2017، والاستفادة من الوضعية المالية المريحة التي تعرفها الجزائر لتمويل برامج الإصلاح.

5- دعم الإصلاحات في القطاع الفلاحي من خلال تدعيم برنامج المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (PNDA) وذلك بدراسة نقائص هذا المشروع ومحاولة تجاوزها، وكذا إطلاق برامج أخرى مكتملة لهذا البرنامج خاصة فيما يتعلق بمساعدة الفلاحين على استغلال أراضيهم في ميدان حماية الموارد وتنمينها وهو ما سيساهم في التخفيض من قيمة الفاتورة الغذائية وترقية الصادرات خارج المحروقات.

6- إعادة النظر في السياسة الصناعية الحالية باعتماد دراسات المحيط الصناعي والتنافسي لتحديد جوانب القوة والضعف لمختلف القطاعات وتحديد النشاطات التنافسية التي تكون فيها للجزائر قدرة تنافسية أكبر وبإمكانها تحقيق أكبر حصة في الأسواق الدولية، إضافة إلى مواصلة إعادة تأهيل المؤسسات الوطنية في جميع المستويات.

7- إصلاح النظام الجمركي الوطني باعتباره أحد الأجهزة الرئيسية في حماية الاقتصاد الوطني من المخاطر الخارجية من خلال اعتماد المعايير الدولية في التسيير وكذا عصنة الإدارة الجمركية من خلال تزويدها بالوسائل والتقنيات الحديثة وذلك لمحاربة كل أشكال التهريب وكذا إصلاح المنظومة الجبائية التي لا تزال تعاني، وذلك قصد تخفيف الأثر السلبي للتفكيك الجمركي.

8- دعم مشاريع البحث والتطوير والابتكار والعمل على إيجاد وتنمية المعاهد الفنية المتخصصة في تكوين العمالة قصد الوصول إلى مستويات عالمية، وتخصيص جزء من الاستثمارات لمشاريع توطين التكنولوجيا ودعم البحث العلمي والتطوير في مجال المواصفات والجودة وتسجيل براءات الاختراع وزيادة الحوافز المقدمة للقطاع الخاص قصد تحقيق الجودة والتنافسية وخفض تكاليف الإنتاج للتوافق مع متطلبات المواصفات والمقاييس العالمية.

وما يمكن قوله في الأخير، أنه مهما تكن المعلومات والبيانات المقدمة والأدوات المستخدمة في التحليل فهو ليس إلا جهد يبقى دائما قابلا للانتقاد والتحسين، ثم إن أي تقصير ورد في هذا العمل من شأنه أن يكون منطلقا لدراسات أخرى أكثر عمقا، وأدق تحليلا، ولكل درجات مما عملوا.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

I- الكتب

- 1- أسامة المجذوب، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية بيروت 2000.
- 2- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي القاهرة، 2002.
- 3- إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2008.
- 4- بودهان محمد، الأسس والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر، الملكية للطباعة الإعلام والنشر و التوزيع، الجزائر، 2000.
- 5- جاسم محمد، التجارة الخارجية، دار زهران للنشر، عمان، الأردن، 2006.
- 6- زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية للطباعة والنشر الإسكندرية، 1998.
- 7- سامي خليل، الاقتصاد الدولي نظرية التجارة الدولية، ج1، دار النهضة العربية القاهرة، 2001.
- 8- سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية "مبادئ الاقتصاد الدولي"، ج1، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.
- 9- سعيد النجار، تاريخ الفكر الاقتصادي من التجار إلى التقليديين، دار النهضة العربية للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، 1973.
- 10- سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، ط1، مكتبة مدبولي القاهرة، 1999.

- 11- سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، ط2، مكتبة مدبولي القاهرة، 2004.
- 12- سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
- 13- السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية.
- 14- عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة 1977.
- 15- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.
- 16- عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة، دار الأمين للنشر والتوزيع، القاهرة، 2007.
- 17- عبد الباسط وفا، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
- 18- عبد الرحمان يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية 2007،
- 19- عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية "من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز" الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
- 20- عبد الهادي عبد القادر السويفي، التجارة الخارجية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 2007.
- 21- عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2008.
- 22- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، ط1، دار الخلدونية، الجزائر، 2007.

- 23- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
- 24- فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، ط1، مؤسسة الوراق للنشر، عمان 2001.
- 25- مبتول عبد الرحمان، "الجزائر أمام تحديات العولمة-الحكم الراشد الديمقراطية اقتصاد السوق"، دار الغرب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2004.
- 26- مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية 2007.
- 27- محمد شفيق عبد الفتاح، أثر السوق الأوروبية المشتركة على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، 1974.
- 28- محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2000.
- 29- مهدي الحافظ، الشراكة الاقتصادية العربية-الأوروبية: توقعات وتجارب، دار الكنوز الأدبية لبنان، 2000.
- 30- موسى مطر وآخرون، التجارة الخارجية، ط1، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن 2001.
- 31- هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات، ط1، إثراء للنشر والتوزيع الأردن، 2010.

II- مذكرات الماجستير و أطروحات الدكتوراه:

- 1- أسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2006/2007.
- 2- بهلولي فيصل، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008/2009.
- 3- بوصبيح صالح رحيمة، التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة العالمية "دراسة في العلاقات السببية بين انتشار الأزمات والتكتل الاقتصادي"، مذكرة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة بسكرة ، 2010/2011.
- 4- زروكلان كهينة، التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة 1990-2006 دراسة حالة الشراكة الأورومتوسطية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008/2009.
- 5- شريط عابد، دراسة تحليلية لواقع و أفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية "حالة دول المغرب العربي"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2003/2004.
- 6- طالبي بدر الدين، الشراكة الأورومتوسطية و آثارها على اقتصاديات المغرب العربي دراسة حالة القطاع الزراعي في الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2010/2011.
- 7- عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية "دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة للشراكة الأورومتوسطية على الجزائر"، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2007/2008.

8- كربوش حسينة، التفكيك التعريفي في إطار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005.

9- مداني لخضر، تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية والإقليمية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 2006/2005.

III- الملتقيات و المؤتمرات و الندوات:

1- براق محمد، ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة: دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

2- بقة الشريف، العايب عبد الرحمان، مسار تأهيل المؤسسات الاقتصادية في ظل اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

3- رقية سليمة، الشراكة الأورو جزائرية، هل هي نعمة أم نقمة، الملتقى الدولي حول: آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

4- شوارب محمد، أداء التجارة الإقليمية كمؤشر لتحقيق التكتل الاقتصادي الإقليمي "حالة إتحاد المغرب العربي" الملتقى الدولي حول: واقع التكتلات الاقتصادية ضمن الأزمات معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي، 26-27 فيفري 2012.

- 5- صالح فلاح، الأبعاد الاقتصادية للشراكة الأورو-جزائرية بين الحاجة للتنمية والخوف من المنافسة، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
- 6- الطاهر هارون، عادل بلجبل، المساعدات المالية في إطار MEDA و PHARE لماذا الاختلاف؟ الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
- 7- عبد الأمير السعد، الجدل الراهن حول الشراكة الأورومتوسطية، الندوة الدولية حول: أثر التوسع الأوروبي على المشروع الأورو متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة باجي مختار، عنابة، 2002.
- 8- عبد الوهاب شمام، اتحاد المغرب العربي والشراكة الأورومتوسطية: أوجه التكامل والتباين الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين و تفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 08-09 ماي 2004.
- 9- عصماني سفيان، مسالمة سفيان، نظرة استشرافية لمستقبل التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة من جهة نظر كيلانية، الملتقى الدولي حول: واقع التكتلات الاقتصادية ضمن الأزمات، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي 26-27 فيفري 2012.
- 10- غراب رزيقة، سجار نادية، محتوى الشراكة الأورو-جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

- 11- قطاف ليلي، اتفاقية الشراكة الأوربية-الجزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
- 12- مفتاح صالح، بن سمينة دلال، اتفاق الشراكة الأورو- جزائري: الدوافع، المحتوى الأهمية الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
- 13- مليكة زغيب، نجار حياة، إشكالية تأهيل المؤسسات الاقتصادية بين العصرية والعولمة: نظرة مستقبلية، الملتقى الوطني الأول حول: الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب، البليدة، 21-22 ماي 2002.
- 14- يوسف مسعداوي، آثار الشراكة الأورومتوسطية على الاقتصاديات العربية، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 08-09 ماي 2003.
- 15- يوسف مسعداوي، بوزعرور عمار، الشراكة الأورومتوسطية-الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 22-23 أبريل 2003.

IV- المجالات و الدوريات

- 1- باشي أحمد، القطاع الفلاحي بين الواقع ومتطلبات الإصلاح، مجلة الباحث، جامعة ورقلة الجزائر، العدد 02، 2003.
- 2- الجوزي جميلة، التكامل الاقتصادي العربي واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا جامعة الشلف، الجزائر، العدد 05، 2008.
- 3- جميل طاهر، التكامل الاقتصادي العربي: بين الشرق أوسطية والشراكة الأورومتوسطية مجلة العلوم الاجتماعية، جماعة الكويت، مجلس النشر العلمي، المجلد 26، العدد 4، 1998.

- 4- خالد خديجة، أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا جامعة الشلف، الجزائر، العدد 02، 2005.
- 5- خالفي علي، رميدي عبد الوهاب، رابطة دول جنوب شرق آسيا (الآسيان) "نموذج الدول النامية للإقليمية المنفتحة"، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا جامعة الشلف، الجزائر، العدد 06
- 6- دريس يحي، آليات وسبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في الاقتصاد العالمي مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة العددان 55-56 صيف -خريف 2011.
- 7- زايري بلقاسم، السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر ما بين الإتحاد الأوروبي والجزائر، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، عدد 03.
- 8- زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورومتوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 01.
- 9- صالح نصوري، عامر بساط وأسامة كنعان، إستراتيجية الإتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر المتوسط، مجلة التمويل و التنمية، صندوق النقد الدولي، العدد 04، 1996.
- 10- طه يونس، حمادي، نظرية التجارة الدولية التقليدية (الكلاسيكية) و الحديثة و التكتلات الاقتصادية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة العدد 39، مارس 2009.
- 11- علاوة محمد لحسن، الإقليمية الجديدة "المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي" مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 07، 2010/2009.
- 12- كمال رواينية، تحرير التجارة الزراعية و أثره على التنمية الزراعية في الجزائر مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 11، ماي 2007.
- 13- محمد الأطرش، تطور النظام الدولي، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية لبنان، العدد 171، ماي 1993.

- 14- محمد السيد سليم، خبرات التكامل الآسيوية ودلالاتها بالنسبة إلى التكامل العربي (حالة الآسيان)، مجلة المستقبل العربي، لبنان، العدد 366، أغسطس 2009.
- 15- محمد يوسف، الشراكة الأوروبية المتوسطية وأثرها على البلدان المغرب العربي، مجلة المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، المجلد العاشر، العدد 02، 2000.
- 16- محمود أبو العنين، العلاقات الأوروبية الإفريقية بعد انتهاء الحرب الباردة، مجلة السياسة الدولية، مركز السياسات الاستراتيجية، مصر، العدد 140، أبريل 2000.
- 17- نور الدين جوادي، قراءة نقدية في أطروحتي القاطع والتقاطع للدكتور أمير السعد مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد 356، أكتوبر 2008.

V- التقارير و المنشريات و الوثائق الرسمية

- 1- الجريدة الرسمية رقم 16، الصادرة بتاريخ 06 مارس 1996.
- 2- الجريدة الرسمية رقم 39، الصادرة بتاريخ 16 جوان 2004.
- 3- الأمم المتحدة (اللجنة الاقتصادية لأفريقيا)، التجارة في شمال إفريقيا، الاجتماع الحادي والعشرون للجنة الخبراء الدولية، طنجة المغرب، 4-6 أبريل 2005.
- 4- بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، الاتحاد الأوروبي و الجزائر ربع قرن من التعاون، 2006.
- 5- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، أثر إقامة منطقة تجارة حرة بين سوريا ومصر على قطاع النسيج والملابس الجاهزة، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005.
- 6- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، مناطق التجارة الحرة في المنطقة العربية: إلى أين نحن ذاهبون، الأمم المتحدة، نيويورك، 2001.
- 7- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الثاني لسنة 2004.
- 8- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الأول لسنة 2003.

- 9- المركز الوطني للسياسات الزراعية، "اتفاقيات الشراكة الأوروبيةمتوسطة، الخيارات والمعوقات" وزارة الزراعة و الإصلاح السورية، دمشق، 2006.
- 10- منظمة الأقطار العربية المصدر للنفط(OAPEC)،التقرير الاحصائي السنوي،الكويت 2010.
- 11- المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة الأوروبية على الزراعة العربية، جامعة الدول العربية، الخرطوم، أكتوبر 1999.

ثانيا : المراجع باللغة الأجنبية

1- Ouvrages :

1. Alain Sameulson, **Economie internationale contemporaine**, Série d'économie en plus, OPU, 1993.
2. Bensidioune Isabelle, **Agnès chevalier, Europe méditerranée**, Le pari de l'ouverture, Economica, CEP II ,Paris, 1996.
3. Fathalla Ouallalou, **Après Barcelone Le Maghreb est nécessaire**, Paris : Harmatton, 1996.
4. Jean Louis Mucchielli, **Thierry Mayer : "Economie Internationale"**, éditions Dalloz, Paris, 2005.
5. Rainelli Michel, **Le commerce international**, Algerie, Casbah,1999.

2- Rapports, documents de travail et études :

1. Commission européenne, **le processus de Barcelone**, cinq ans après : 1995-1996 (Luxembourg :office des publications officielles des communautés européenne ,2000)
2. Laurent Bon toux, **pascal Hardy et Jaime Rojo de la viesca**, évolution technologique et croissance économique dans la région euro-méditerranéenne, les tendances en sciences et technologies année non indiquée
3. Le bilan du programme MEDA-les notes d'alerte de centre international de hautes études agronomiques méditerranéenne (CIHEAM), Bruxelles, N°22,2006.
4. MEDA et de fonctionnement du partenariat euro Méditerranéen, étude réalisée par l'institut de la Méditerranée , Marseille, 2000.

5. Ministère du commerce, Allocution de Monsieur le Ministre du commerce, journée sensibilisation et d'information sur le nouveau schéma de démantèlement tarifaire avec l'union Européenne, Alger le 28-02-2012.
6. Un quart de siècle de coopération, Union européenne, délégation de la commission européenne en Algérie, Union européenne, Algérie.

3- Articles :

1. Bichara khader , **Partenariat euro-méditerranéen** , In working paper, Economic Research Forum For Arabe countries, Egypte; N°9523, 1995.
2. Bouguellid Abdelaziz, **l'accord d'association Algérie -UE** , la mise en ouver, la revue des douanes, Publication éditée par la direction générales des douanes, Algerie , N°06,2005.
3. Boukhari Meriem, **L'Algérie ouvre ses portes à l'Europe**, L'exportateur - revue de l'association nationales des exportateurs algériens, N°05, 2éme trimestre, 2006.
4. Chabani Smain, "**analyses des accordes de la Tunisie et du Maroc et Euro**" la revue **des sciences commerciales**, institut national de commerce (INC), Algérie , N°01 , 2002.
5. Délégation de la commission Européenne en Algérie , Union Européenne , N°1, Kalima Féviev, Mars 2001.

ثالثا: مواقع الانترنت

- 1- عبد الله تركماني، **العرب و الشراكات الإقليمية في عالم متغير (1)**.

[.http://hem.bredband.net/dcc/s2/s150.htm](http://hem.bredband.net/dcc/s2/s150.htm)

- 2- محمد السعيد إدريس، **الإقليمية الجديدة و مستقبل النظم الإقليمية**.

<http://digital.ahram.org.eg/articles.aspx?serial=219690&eid=327>

- 3- إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية الصادرات

<http://www.algex.dz/rubriques.php?rubrique=544&p=1>

- 4- إحصائيات المديرية العامة للجمارك

www.douane.gov.dz%2Fpdf%2Ftableau%2520synoptique.pdf&hl=fr-DZ&gbv=2&gs_l=heirloom-hp.3...2985.2985.0.4625.1.1.0.0.0.0.0.0...0.0...1c.V9sCUA06I0E&oq=++www.douane.gov.dz%2Fpdf%2Ftableau%2520synoptique.pdf

- 5- Ministère du commerce, Accord d'Association entre l'Algérie et l'union européenne [http://www.mincommerce.gov.dz/?mincom=journ280812\(15janvier2013\)](http://www.mincommerce.gov.dz/?mincom=journ280812(15janvier2013)).

الملاحق

الملحق رقم(1): المخطط العام للتفكيك الجمركي متضمنا القرارات المتعلقة بإعادة النظر في تفكيك التعريفات والتنازلات

SCHEMA GENERAL DU DEMANTELEMENT TARIFAIRE DES PRODUITS INDUSTRIELS ET DES CONCESSIONS TARIFAIRES DES PRODUITS AGRICOLES DANS LE CADRE DE L'ACCORD D'ASSOCIATION ENTRE L'ALGERIE ET L'UNION EUROPEENNE, ENTRE EN VIGUEUR LE 1 ^{ER} SEPTEMBRE 2005 (MISE A JOUR 2012)													
Intégrant les décisions relatives à la révision du démantèlement et des concessions tarifaires													
LISTES	PRODUITS INDUSTRIELS Date d'effet 1.9.2012							PRODUITS AGRICOLES Date d'effet 1.10.2012				Total	
	Liste 1 (Annexes 2) 2027	Liste 2 (Annexes 3) 1096		Liste 3 Introuvable (Autres) 1845			Sous Total	Protocole 2 133	Protocole 4 179	Protocole 5 50	Autres 752		Sous Total 1114
Nombre lignes tarifaires	inchangé	Révision du démantèlement		Révision du démantèlement			1057						
		Calendrier initial	Mesures exceptionnelles		Calendrier initial	Mesures exceptionnelles							
		829	267		1055	790							
		Niveau 1 82	Niveau 2 185		Niveau 1 176	Niveau 2 614							
Date mise en œuvre	1.9.2005	1.9.2007	1.9.2012	1.9.2012	1.9.2007	1.9.2012	1.9.2012	1.9.2005	1.9.2005	1.9.2005			
Préférence tarifaire		Progressif Sep 07 : 20% Sep 08 : 30% Sep 09 : 40%			Progressif Sep 07 : 10% Sep 08 : 20% Sep 09 : 30%			Total ou partiel	Total ou partiel	Total ou partiel			
Gel des certaines préférences		Sep 2010/2011 : reproduction des taux DD de 2009.			Sep 2010/2011 : reproduction des taux DD de 2009.			Révision des produits agricoles P2 Janvier 2011 Fermeture de 39 SPT contingents		Révision des produits agricoles P3 Janvier 2011 Rétablissement de deux (02) SPT			
Reprise du démantèlement des produits industriels / concessions tarifaires des produits agricoles		Sep 2012 : 100%	Sep 2012	5 sep 2012	Sep 2012 : 60%	Sep 2012	Sep 2012	Décision de la levée du gel 1.10.2012 Fermeture de 28 SPT contingents Rétablissement de 11 SPT Augmentation de quotas pour 4 SPT		Décision de la levée du gel 1.10.2012 Suppression de l'avantage pour deux (02) SPT	30		
		Démantèlement total	DD 30 : 23% DD 15 : 12% DD 5% : 3%	DD 5% : 3%	DD 30 : 12% DD 15 : 6% DD 5% : 2%	DD 30 : 23% DD 15 : 12%	DD 30 : 21% DD 15 : 10,5% DD 5% : 3,5%						
		Nombre total de lignes suite décision de levée du gel							105	Sans changement	48	782	
Calendrier réductions	immédiat	5 ans	+4ans supplémentaire	+4ans supplémentaire	10 ans	+3 ans supplémentaire	+3 ans supplémentaire	immédiat	immédiat	immédiat			
Date Fin démantèlement	1.9.2005	1.9.2012	1.9.2016	1.9.2016	1.9.2017	1.9.2020	1.9.2020	Clause RDV 2010					
Nombre contingents	/	/			/			53	/	3	/	56	

www.douane.gov.dz%2Fpdf%2Ftableau%2520synoptique.pdf&hl=fr-DZ&gbv=2&gs_l=heirloom-

المصدر: إحصائيات المديرية العامة للجمارك، متاح على

hp.3...2985.2985.0.4625.1.1.0.0.0.0.0.0...0.0...1c.V9sCUA0610E&oq=++www.douane.gov.dz%2Fpdf%2Ftableau%2520synoptique.pdf

الملحق رقم (2): أهم عشر دول مصدرة للجزائر خلال الفترة (2011/1992)

الصين	النمسا	كندا	بلجيكا	اليابان	ألمانيا	إسبانيا	الو.م.أ	إيطاليا	فرنسا	البلد	1992
1.8	2.0	2.1	3.0	4.4	8.7	9.6	11.0	14.4	24.2	السنة	
بلجيكا	النمسا	اندونيسيا	كندا	اليابان	ألمانيا	إسبانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	1993
1.9	2.0	2.5	2.8	4.3	5.3	10.5	10.9	14.9	25.5	السنة	
اندونيسيا	تركيا	اليابان	النمسا	كندا	ألمانيا	إسبانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	1994
2.5	2.6	2.6	3.0	4.0	5.4	9.4	9.7	14.3	24.7	السنة	
بلجيكا	الصين	تركيا	اليابان	كندا	ألمانيا	إسبانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	1995
2.3	2.3	2.8	3.4	4.2	6.9	8.6	9.7	13.1	24.9	السنة	
الصين	بلجيكا	اليابان	تركيا	كندا	ألمانيا	إسبانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	1996
2.2	2.4	2.6	3.5	3.9	6.6	9.2	10.2	12.3	24.4	السنة	
روسيا	بريطانيا	تركيا	اليابان	ألمانيا	كندا	إسبانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	1997
2.8	3.2	3.6	3.7	5.6	5.6	6.9	8.6	10.6	23.1	السنة	
هولندا	بلجيكا	بريطانيا	تركيا	كندا	إسبانيا	ألمانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	1998
2.1	2.7	2.8	4.5	5.8	6.0	7.1	9.3	10.9	24.3	السنة	
الصين	كوريا	تركيا	اليابان	كندا	إسبانيا	ألمانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	1999
2.5	3.4	3.7	3.9	4.2	5.5	7.4	8.4	9.9	22.8	السنة	
بلجيكا	روسيا	اليابان	تركيا	كندا	إسبانيا	ألمانيا	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	البلد	2000
2.6	3.0	3.0	3.1	3.8	6.0	7.7	8.9	11.4	23.6	السنة	

تابع للملحق رقم (2): أهم عشر دول مصدرة للجزائر خلال الفترة (2011/1992)

السنة	البلد	فرنسا	إيطاليا	الو.م.أ	ألمانيا	إسبانيا	تركيا	بلجيكا	كندا	بريطانيا	روسيا
2001	السنة	24.2	10.5	10.3	8.0	5.3	3.8	2.7	2.6	2.5	2.4
	البلد	فرنسا	الو.م.أ	إيطاليا	ألمانيا	إسبانيا	تركيا	اليابان	الصين	كندا	بريطانيا
2002	السنة	22.5	9.7	9.5	7.1	5.2	3.3	3.1	2.8	2.8	2.5
	البلد	فرنسا	إيطاليا	ألمانيا	إسبانيا	الو.م.أ	الصين	تركيا	بريطانيا	اليابان	روسيا
2003	السنة	23.9	9.4	6.5	5.5	5.2	3.8	3.2	3.0	2.8	2.3
	البلد	فرنسا	إيطاليا	ألمانيا	الو.م.أ	الصين	إسبانيا	اليابان	الأرجنتين	تركيا	بلجيكا
2004	السنة	22.5	8.5	6.6	5.9	5.0	4.8	3.6	3.2	3.2	2.7
	البلد	فرنسا	إيطاليا	الو.م.أ	الصين	ألمانيا	إسبانيا	اليابان	تركيا	الأرجنتين	أوكرانيا
2005	السنة	22	7.5	6.6	6.5	6.3	4.8	3.8	3.0	2.9	2.7
	البلد	فرنسا	إيطاليا	الصين	ألمانيا	الو.م.أ	إسبانيا	تركيا	الأرجنتين	البرازيل	كوريا
2006	السنة	20.3	8.8	8.0	6.9	6.6	4.8	3.3	3.0	2.4	2.1
	البلد	فرنسا	إيطاليا	الصين	الو.م.أ	ألمانيا	إسبانيا	الأرجنتين	تركيا	كوريا	البرازيل
2007	السنة	16.7	8.7	8.6	7.7	6.5	5.8	3.3	3.3	2.9	2.2
	البلد	فرنسا	إيطاليا	الصين	إسبانيا	ألمانيا	الو.م.أ	تركيا	الأرجنتين	كوريا	البرازيل
2008	السنة	16.5	11	10.3	7.4	6.1	5.5	3.4	3.2	2.3	1.9
	البلد	فرنسا	الصين	إيطاليا	إسبانيا	ألمانيا	الو.م.أ	تركيا	كوريا	البرازيل	الأرجنتين
2009	السنة	15.7	12.1	9.4	7.6	7.0	5.1	4.4	2.9	2.2	2.0
	البلد	فرنسا	الصين	إيطاليا	إسبانيا	ألمانيا	الو.م.أ	كوريا	تركيا	الأرجنتين	البرازيل
2010	السنة	15.1	11	10	6.5	5.8	5.2	4.9	3.7	3.0	2.2
	البلد	فرنسا	الصين	إيطاليا	إسبانيا	ألمانيا	الو.م.أ	الأرجنتين	البرازيل	كوريا	تركيا
2011	السنة	15.1	10	9.9	7.3	5.4	4.6	3.8	3.7	3.4	3.0

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المديرية العامة للجمارك و إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية الصادرات، متاح على <http://www.algex.dz/rubriques.php?rubrique=544&p=1>

الملحق رقم (3): أهم عشر دول مستوردة من الجزائر خلال الفترة (2011/1992)

1992	البلد	إيطاليا	فرنسا	الو.م.أ	هولندا	إسبانيا	بلجيكا	ألمانيا	بريطانيا	البرازيل	النمسا
	السنة	21.7	18.3	13.9	8.0	7.6	7.1	4.7	3.4	3.2	1.9
1993	البلد	إيطاليا	فرنسا	الو.م.أ	هولندا	إسبانيا	بلجيكا	البرازيل	ألمانيا	البرتغال	بريطانيا
	السنة	22.0	16.7	15.9	7.8	6.7	6.2	4.4	4.3	2.8	1.9
1994	البلد	إيطاليا	فرنسا	الو.م.أ	هولندا	إسبانيا	ألمانيا	بلجيكا	البرازيل	البرتغال	كندا
	السنة	20	16	15.2	10	7.4	6.7	6	2.2	2.1	1.9
1995	البلد	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	هولندا	إسبانيا	بلجيكا	تركيا	البرازيل	كندا	بريطانيا
	السنة	22.4	16.6	14.1	10.4	6.7	3.9	3.4	2.4	2.4	2.2
1996	البلد	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	هولندا	إسبانيا	تركيا	البرازيل	روسيا	كندا	بلجيكا
	السنة	19.9	15.3	13.1	8.7	7.6	5.2	5.1	4.3	3.6	2.9
1997	البلد	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	إسبانيا	هولندا	تركيا	البرازيل	بلجيكا	كندا	ألمانيا
	السنة	20.6	16	15.8	9.0	8.4	5.8	5.4	3.6	3.4	2.2
1998	البلد	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	إسبانيا	هولندا	البرازيل	تركيا	بلجيكا	كندا	بريطانيا
	السنة	20.3	18.5	16.8	10.7	8.9	7.0	6.4	4.7	4.0	2.8
1999	البلد	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	إسبانيا	هولندا	البرازيل	تركيا	كندا	بلجيكا	بريطانيا
	السنة	23.5	14	13.7	10.6	8.2	7.7	4.8	3.2	2.6	1.8
2000	البلد	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	إسبانيا	هولندا	البرازيل	تركيا	كندا	ألمانيا	بلجيكا
	السنة	20.1	15.6	13.3	10.6	7.5	6.8	6.1	3.5	3.3	3.0

تابع للملحق رقم (3): أهم عشر دول مستوردة من الجزائر خلال الفترة (2011/1992)

2001	البلد	إيطاليا	فرنسا	الو.م.أ	إسبانيا	هولندا	البرازيل	تركيا	كندا	بلجيكا	بريطانيا
	السنة	22.5	15.1	14.2	11.7	7.1	5.4	5.1	3.6	2.9	1.6
2002	البلد	إيطاليا	الو.م.أ	فرنسا	إسبانيا	هولندا	تركيا	كندا	البرازيل	بلجيكا	ألمانيا
	السنة	20.1	14.2	13.6	12.1	9.0	5.1	5.0	4.8	2.5	2.3
2003	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	فرنسا	إسبانيا	هولندا	كندا	البرازيل	تركيا	بلجيكا	البرتغال
	السنة	19.9	19.2	12.6	12.2	6.9	5.7	4.6	4.3	2.9	2.2
2004	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	فرنسا	إسبانيا	هولندا	كندا	البرازيل	تركيا	بلجيكا	البرتغال
	السنة	22.1	15.9	12.0	11.3	7.4	6.1	5.3	4.2	2.5	2.5
2005	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	إسبانيا	فرنسا	هولندا	البرازيل	كندا	تركيا	البرتغال	بلجيكا
	السنة	23	16.4	11	10	6.6	6.3	4.9	3.8	3.6	3.4
2006	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	إسبانيا	فرنسا	كندا	هولندا	تركيا	بلجيكا	البرازيل	بريطانيا
	السنة	26.6	17	10.5	8.2	6.4	4.9	3.8	3.8	3.4	3.3
2007	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	إسبانيا	كندا	هولندا	فرنسا	تركيا	البرازيل	بريطانيا	الهند
	السنة	30.1	13.2	8.9	7.8	7.5	6.8	3.4	3.0	2.6	2.6
2008	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	إسبانيا	فرنسا	هولندا	كندا	تركيا	البرازيل	بريطانيا	الهند
	السنة	23.8	15.6	11.4	8.0	7.8	6.8	3.7	3.3	2.8	1.5
2009	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	إسبانيا	فرنسا	هولندا	كندا	تركيا	البرازيل	بريطانيا	الهند
	السنة	23	12.6	12	9.8	7.2	5.4	4.4	3.2	2.5	1.1
2010	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	إسبانيا	هولندا	فرنسا	كندا	تركيا	البرازيل	الهند	بريطانيا
	السنة	24.2	15.4	10.4	7.3	6.6	5.2	4.7	4.2	2.7	2.3
2011	البلد	الو.م.أ	إيطاليا	إسبانيا	فرنسا	هولندا	كندا	البرازيل	بريطانيا	تركيا	الهند
	السنة	21	14.5	10	9.05	6.8	6.1	4.5	4.0	3.4	3.1

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المديرية العامة للجمارك و إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية الصادرات، متاح على <http://www.algex.dz/rubriques.php?rubrique=544&p=1>

الملحق رقم (4): التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة (2000-2010)

الوحدة: مليون دولار

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
121.71	79.70	185.29	183.60	169.65	127.33	111.29	50.02	59.85	44.84	36.90	دول المغرب العربي
1005.1	628.01	1216.33	912.1	708.61	596.63	572.74	516.77	485.32	460.77	467.75	الاتحاد الأوروبي
75.07	141.32	275.54	91.39	165.52	108.54	83.30	45.02	54.24	46.79	39.44	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	دول المحيط الهادي
201.33	49.40	78.36	33.50	27.00	16.87	34.40	37.66	72.13	64.33	32.74	الدول العربية
42.03	52.66	52.35	41.30	9.28	7.82	12.10	4.80	13.99	0.145	0.97	دول إفريقيا
55.42	91.54	88.94	47.82	48.68	24.94	5.48	5.54	31.06	13.30	25.75	دول آسيا
13.57	22.29	28.64	15.45	9.60	12.13	10.99	5.39	9.81	10.96	1.48	أمريكا اللاتينية
10.20	2.03	9.75	6.34	7.23	12.00	11.46	6.97	31.92	3.57	3.38	دول أوروبية أخرى
1525.2	1066.9	1935.2	1331.5	1145.57	906.27	841.75	672.17	758.32	644.70	608.41	المجموع

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصائيات

