وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة حسيبة بن بوعلي _الشلف_

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم

التخصص: العلوم الاقتصادية

العنوان:

انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل تحرير التجارة الخارجية -آفاق ما بعد 2017-

من إعداد:

أسماء سي علي

نوقشت يوم: **2017/04/11** أمام اللجنة المكوَّنة من:

الاسم و اللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
د/ نصيرة قوريش	أستاذة محاضرة أ	جامعة الشلف	رئيسةً
أ.د/ محمد راتول	أستاذ	جامعة الشلف	مقرراً
أ.د/ عابد شريط	أستاذ	جامعة تيارت	ممتحناً
أ.د/ مباركة سواكري	أستاذة	جامعة الجزائر 3	ممتحنةً
أ.د/ سعدية قصاب	أستاذة	جامعة الجزائر 3	ممتحنةً
د/ عمار طهرات	أستاذ محاضر أ	جامعة الشلف	ممتحناً

كلمة شكر

نتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف الدكتور **محمد راتول** على الإشراف و المتابعة لإعداد هذه الأطروحة بالرغم من انشغالاته الكبيرة، و ننوه بتوجيهاته القيمة و نصائحه المفيدة و تشجيعه الدائم.

كما نتقدم بالشكر المسبق لأعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم بقبول المشاركة في إثراء هذا العمل.

كما نزف عبارات الشكر و التقدير إلى كل من قدم يد العون المادي أو المعنوي لدعم هذا العمل.

الإهـداء

أهدي هذا العمل

إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله

إلى إخوتي الأعزاء وفقهم الله و سدد خطاهم

و أخص بالذكر أختي "**حسيبة**" و أشكرها لما قدمته لي من مساعدة لإتمام هذا العمل

إلى ابنتي الغالية "**أروى**"

إلى الزملاء الأساتذة دون استثناء

و الله نسأل أن يوفقنا لما يحب و يرضى

الـفـهـرس الـعـام

كلمة شكر
الإهداء
الفهرس العام I
فهرس الجداول XII
قائمة الأشكال XVII
قائمة المختصرات XIX
قائمة الملاحق XXII
مقدمة ..... **أ_ي**
الفصل الأول: الخلفية النظرية لموضوع الشراكة: مسألة التكامل الاقتصادي الإقليمي **1**
تمهيد **2**
المبحث الأول: ماهية التكامل الاقتصادي الإقليمي **3**
المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي و أهدافه **3**
أولا: مفهوم التكامل الاقتصادي **3**
ثانيا: أهداف التكامل الاقتصادي **6**
المطلب الثاني: دوافع التكامل الاقتصادي **8**
أولا: الدوافع المتعلقة بالبيئة الاقتصادية الدولية **9**
ثانيا: الدوافع المتعلقة بالبيئة الاقتصادية الداخلية **11**
المطلب الثالث: شروط نجاح التكامل الاقتصادي **13**
أولا: الشروط الاقتصادية **13**
ثانيا: الشروط السياسية **16**
ثالثا: الشروط الاجتماعية و الثقافية **17**
المبحث الثاني: أشكال التكتلات الاقتصادية و مشاكلها و آثارها **18**
المطلب الأول: أشكال التكتلات الاقتصادية **18**
أولا: منطقة التفضيل الجمركي **18**
ثانيا: منطقة التجارة الحرة **19**
ثالثا: الاتحاد الجمركي **20**

رابعا: السوق المشتركة **21**
خامسا: الاتحاد الاقتصادي **22**
سادسا: التكامل النقدي **23**
سابعا: التكامل الاقتصادي الكامل **23**
المطلب الثاني: مشاكل التكتلات الاقتصادية **24**
أولا: المشاكل الاقتصادية **24**
ثانيا: المشاكل السياسية **28**
المطلب الثالث: آثار التكامل الاقتصادي **28**
أولا: الآثار الساكنة للتكامل الاقتصادي **29**
ثانيا: الآثار الحركية (الديناميكية) للتكامل الاقتصادي **31**
المبحث الثالث: الإقليمية الجديدة منهج معاصر للتكامل الاقتصادي..... **34**
المطلب الأول: ماهية الإقليمية الجديدة..... **34**
أولا: مفهوم الإقليمية الجديدة **34**
ثانيا: خلفية قيام الإقليمية الجديدة **36**
ثالثا: آليات التكامل في إطار الإقليمية الجديدة **38**
المطلب الثاني: خصائص الإقليمية الجديدة و الفرق بينها و بين المنهج التقليدي **38**
أولا: خصائص الإقليمية الجديدة **39**
ثانيا: الفروقات الأساسية بين المنهج المعاصر و المنهج التقليدي للتكامل..... **40**
المطلب الثالث: الإقليمية الجديدة في الميزان (إيجابيات و سلبيات) **42**
أولا: إيجابيات الإقليمية الجديدة **42**
ثانيا: سلبيات الإقليمية الجديدة **44**
المبحث الرابع: الاتحاد الأوروبي كتجربة رائدة في مجال التكامل الاقتصادي **47**
المطلب الأول: أولى محاولات التكامل الاقتصادي في أوروبا **47**
أولا: تأسيس منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي، مجلس أوروبا و اتحاد المدفوعات الأوروبي **47**
ثانيا: إنشاء الجماعة الأوروبية للفحم و الصلب **49**
ثالثا: إنشاء الجماعات الأوروبية **50**

رابعا: النظام النقدي الأوروبي **52**
المطلب الثاني: تأسيس الاتحاد الأوروبي **53**
أولا: وضع أسس تحقيق الوحدة **54**
ثانيا: المرحلة الثانية (1994_1998) **55**
ثالثا: المرحلة الثالثة (منذ 1999 إلى اليوم) **57**
المطلب الثالث: المؤسسات الرئيسية للاتحاد الأوروبي **59**
أولا: المجلس الأوروبي **60**
ثانيا: المجلس الوزاري (مجلس الاتحاد الأوروبي) **60**
ثالثا: المفوضية الأوروبية **61**
رابعا: البرلمان الأوروبي **62**
خامسا: اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية **64**
سادسا: محكمة العدل الأوروبية **65**
المطلب الرابع: المؤسسات الاستشارية و المستقلة في الاتحاد الأوروبي **66**
أولا: المحكمة الابتدائية **66**
ثانيا: محكمة المراجعين (الجهاز الأوروبي للمحاسبة) **66**
ثالثا: لجنة الأقاليم (مجلس النواب) **67**
رابعا: البنك الأوروبي للاستثمار **67**
خامسا: البنك المركزي الأوروبي **68**
خلاصة الفصل الأول **70**

الفصل الثاني: تطور السياسة الاقتصادية الأورومتوسطية _من التعاون إلى الشراكة_ **71**
تمهيد **72**
المبحث الأول: السياسة الأوروبية المتوسطية و علاقات التعاون **73**
المطلب الأول: أهمية المنطقة المتوسطية بالنسبة لأوروبا **73**
أولا: خصائص البحر الأبيض المتوسط و جدلية الانتماء **73**
ثانيا: الأهمية الجيوسياسية و الاقتصادية للبحر الأبيض المتوسط **75**

المطلب الثاني: التعاون الأورومتوسطي في إطار السياسة المتوسطية الشاملة 78
أولا: اتفاقيات جيل الستينات..... **78**
ثانيا: اتفاقيات جيل السبعينات **79**
المطلب الثالث: السياسة المتوسطية المتجددة (1989_1995) 83
أولا: خلفيات الدعوة لإيجاد مقاربة جديدة للسياسة المتوسطية **83**
ثانيا: مسار تبلور السياسة الأوروبية المتجددة..... **84**
المبحث الثاني: الشراكة صيغة جديدة للعلاقات الأوروبية المتوسطية..... 88
المطلب الأول: اللقاءات المؤسِّسة لفكرة الشركة الأورومتوسطية 88
المطلب الثاني: إعلان برشلونة و ميلاد الشراكة الأورومتوسطية 90
أولا: مؤتمر برشلونة و تبلور فكرة الشراكة..... **90**
ثانيا: برنامج العمل لتجسيد فكرة الشراكة الأورومتوسطية **92**
المطلب الثالث: البعد الثنائي و الإقليمي لاتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية..... 94
أولا: البعد الثنائي **94**
ثانيا: البعد الإقليمي **95**
المبحث الثالث: مرتكزات الشراكة الأورومتوسطية 99
المطلب الأول: تشخيص الشراكة الأورومتوسطية 99
أولا: مفهوم الشراكة الأورومتوسطية..... **99**
ثانيا: الفرق بين اتفاقيات التعاون و اتفاقيات الشراكة **102**
المطلب الثاني: أهداف الشراكة الأورومتوسطية 104
أولا: الأهداف غير المعلنة **104**
ثانيا: الأهداف المعلنة **107**
المطلب الثالث: الأبعاد السياسية و الاجتماعية للشراكة الأورومتوسطية..... 108
أولا: الشراكة السياسية و الأمنية **109**
ثانيا: الشراكة في المجالات الاجتماعية، الثقافية و الإنسانية **111**

المبحث الرابع: دراسة الجانب الاقتصادي و المالي للشراكة الأورومتوسطية 114
المطلب الأول: إقامة منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية 114
أولا: منطقة التجارة الحرة ضمن إعلان برشلونة **114**
ثانيا: قواعد تأسيس منطقة التبادل الحر **115**
ثالثا: الآثار المترتبة على إنشاء منطقة التبادل الحر **119**
المطلب الثاني: التعاون الاقتصادي الأورومتوسطي 121
أولا: أهداف التعاون الاقتصادي **121**
ثانيا: مجالات التعاون الاقتصادي **123**
المطلب الثالث: التعاون المالي الأورومتوسطي 127
أولا: التعاون المالي في إطار برنامج "MEDA" **127**
ثانيا: التعاون في إطار البنك الأوروبي للاستثمار **133**
خلاصة الفصل الثاني 137

الفصل الثالث: الشراكة الأورومتوسطية و علاقتها بمسارات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.... 138
تمهيد 139
المبحث الأول: التوجه نحو تحرير التجارة الخارجية في الجزائر 140
المطلب الأول: مرحلة الحماية التجارية في الجزائر (1962/1989) 140
أولا: مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية (1962/1969) **140**
ثانيا: مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1970/1989) **142**
المطلب الثاني: دوافع و أهداف تحرير التجارة الخارجية في الجزائر 145
أولا: دوافع تحرير التجارة الخارجية في الجزائر **145**
ثانيا: أهداف تحرير التجارة الخارجية في الجزائر **148**
المطلب الثالث: مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية (1990/1993) 150
أولا: إصلاحات قطاع التجارة الخارجية (1990/1991) **150**
ثانيا: مرحلة إعادة مراقبة الدولة للتجارة الخارجية (1992/1993) **153**

المطلب الرابع: مرحلة التحرير المطلق للتجارة الخارجية (ابتداء من 1994)..... 154
أولا: إجراءات التحرير على مستوى التصدير و الاستيراد **154**
ثانيا: القوانين و التشريعات الداعمة لمسعى التحرير التجاري **155**
المبحث الثاني: العلاقات الأوروبية الجزائرية من التعاون إلى الشراكة 157
المطلب الأول: التعاون الأوروجزائري في إطار اتفاقية التعاون 1976 157
أولا: علاقات الجزائر بالمجموعة الأوروبية قبل عام 1976 ..... **157**
ثانيا: الإطار العام لاتفاق التعاون عام 1976 ..... **158**
ثالثا: محتوى اتفاق التعاون 1976 ..... **159**
رابعا: خلفية التفكير في تغيير نمط العلاقات الأوروبية الجزائرية **162**
المطلب الثاني: مسار المفاوضات لعقد اتفاق الشراكة 164
أولا: جولات المفاوضات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي بين (1993_1997) **165**
ثانيا: جولات المفاوضات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي (2000_2001)..... **167**
ثالثا: المرحلة النهائية لمفاوضات الشراكة الأوروجزائرية (توقيع الاتفاق ديسمبر 2001).... **168**
المطلب الثالث: المحاور الرئيسية لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية..... 169
المبحث الثالث: الجانب المالي و التجاري لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية 174
المطلب الأول: الجانب المالي لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية..... 174
أولا: المساعدات المالية الممنوحة في إطار برنامج (MEDA)..... **174**
ثانيا: القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار **178**
المطلب الثاني: استراتيجية التفكيك الجمركي في إطار منطقة التبادل الحر 180
أولا: إقامة منطقة التجارة الحرة **180**
ثانيا: استراتيجية التفكيك الجمركي التدريجي **181**
المطلب الثالث: المخطط الجديد للتفكيك الجمركي على ضوء تأجيل إقامة منطقة التبادل الحر . 188
أولا: طلب مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي **188**
ثانيا: عرض المخطط الجمركي الجديد..... **190**

المبحث الرابع: انعكاسات الشراكة على المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي..... 193
المطلب الأول: أثر الشراكة على الميزان التجاري الجزائري..... 193
أولا: الأهمية النسبية للاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية الخارجية للجزائر..... **193**
ثانيا: تطور الميزان التجاري الجزائري مع الاتحاد الأوروبي **195**
المطلب الثاني: أثر الشراكة الأورومتوسطية على الصادرات 199
أولا: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية **199**
ثانيا: التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي **201**
المطلب الثالث: أثر الشراكة الأورومتوسطية على الواردات 205
أولا: التوزيع الجغرافي للواردات..... **205**
ثانيا: التوزيع السلعي للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي **210**
خلاصة الفصل الثالث 212

الفصل الرابع: أثر اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري..... 213
تمهيد 214
المبحث الأول: التنافسية و الميزة التنافسية _مدخل عام_ 215
المطلب الأول: مفهوم التنافسية 215
أولا: تنافسية المنظمة..... **215**
ثانيا: تنافسية القطاع (الصناعة، فرع النشاط الاقتصادي)..... **216**
ثالثا: تنافسية الدولة **217**
المطلب الثاني: أنواع الميزة التنافسية 220
أولا: الميزة التنافسية على مستوى السعر **220**
ثانيا: الميزة التنافسية خارج السعر **221**
المطلب الثالث: محددات الميزة التنافسية 223
أولا: المحددات الرئيسية..... **223**
ثانيا: المحددات المساعدة و المكملة **226**

المطلب الرابع: مؤشرات قياس تنافسية الدول 228
أولا: المؤشرات البسيطة (الجزئية) **228**
ثانيا: المؤشرات المركَّبة (الموسَّعة) **230**
المبحث الثاني: نظرة على تطور بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية 234
المطلب الأول: وضعية الميزانية العامة للدولة 234
أولا: إيرادات الميزانية **234**
ثانيا: نفقات الميزانية **237**
المطلب الثاني: وضعية المديونية الخارجية في الجزائر 240
أولا: تطور الديون الخارجية للجزائر خلال الفترة (2005_2015) **241**
ثانيا: هيكل الديون الخارجية للجزائر خلال الفترة (2005_2015) **242**
ثالثا: مؤشرات ملاءة الديون الخارجية للجزائر **245**
المطلب الثالث: تطور وضعية صندوق ضبط الإيرادات و تقييم فعاليته 247
أولا: نشأة صندوق ضبط الإيرادات و استخداماته **247**
ثانيا: تقييم فعالية صندوق ضبط الإيرادات في تمويل العجز الموازني و تخفيض المديونية **249**
المبحث الثالث: دراسة تحليلية للمؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري 254
المطلب الأول: تطور آداء الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015) 254
أولا: تطور الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015) **254**
ثانيا: التوزيع القطاعي للناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015) **257**
المطلب الثاني: تطور سعر الصرف 259
أولا: بوادر تحرير سعر الصرف في الجزائر **259**
ثانيا: أثر تخفيض سعر صرف الدينار الجزائري على المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي . **262**
المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الشراكة 265
أولا: المقاربة الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر **266**
ثانيا: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر **269**
ثالثا: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر (2002_2015) **271**

المبحث الرابع: دراسة تحليلية للمؤشرات الموسَّعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري 275
المطلب الأول: قراءة في تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) 275
أولا: تقييم الآداء التنافسي للاقتصاد الجزائري ضمن تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) **275**
ثانيا: تقييم مؤشرات الآداء **277**
المطلب الثاني: تنافسية الجزائر ضمن تقرير سهولة ممارسة أنشطة الأعمال 2016 281
أولا: مؤشر بدء المشروع **282**
ثانيا: مؤشر استخراج تراخيص البناء **283**
ثالثا: مؤشر الحصول على الكهرباء **284**
رابعا: مؤشر تسجيل الملكية **284**
خامسا: مؤشر الحصول على الائتمان **285**
سادسا: مؤشر حماية صغار المستثمرين **286**
سابعا: مؤشر دفع الضرائب **287**
ثامنا: مؤشر التجارة عبر الحدود **288**
تاسعا: مؤشر تنفيذ العقود **289**
عاشرا: مؤشر تسوية حالات الإعسار **290**
المطلب الثالث: تنافسية الجزائر ضمن تقرير تنافسية الاقتصادات العربية 2015 290
أولا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الحقيقي **291**
ثانيا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع مالية الحكومة **293**
ثالثا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة **294**
رابعا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع بيئة الأعمال **296**
خامسا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع النقدي و المصرفي **298**
سادسا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الخارجي **299**
خلاصة الفصل الرابع 301

الفصل الخامس: مستقبل العلاقات الجزائرية الأوروبية آفاق 2020 في ظل صعوبات تنفيذ الشراكة. 302
تمهيد 303
المبحث الأول: صعوبات تنفيذ الشراكة 304
المطلب الأول: تباين مستويات التنمية و ضعف العلاقات بين دول الجنوب 304
أولا: تباين مستويات التنمية بين طرفي الشراكة **304**
ثانيا: ضعف العلاقات بين دول جنوب المتوسط و فشل نموذج التنمية المعتمد بها **306**
المطلب الثاني: صعوبات الاستثمار في المجالات الحيوية 308
أولا: الصعوبات التي اعترضت نجاح السياسة الفلاحية **309**
ثانيا: الصعوبات التي اعترضت نجاح السياسة الصناعية **311**
المطلب الثالث: التنافس الأوروبي_الأمريكي على المنطقة المتوسطية 315
المبحث الثاني: سياسات تحسين تنافسية الاقتصاد الوطني 317
المطلب الأول: السياسات الموجَّهة للنهوض بالقطاع التكنولوجي 317
أولا: تدعيم نشاط البحث و التطوير **317**
ثانيا: تطوير تكنولوجيات الإعلام و الاتصال **320**
ثالثا: النهوض بالقطاع التعليمي **320**
المطلب الثاني: السياسات الموجَّهة للنهوض بالقطاع الإنتاجي 322
أولا: إعادة تنظيم الإنتاج و إصلاح التركيب الاقتصادي القائم **322**
ثانيا: تحديد أولويات الاقتصاد الوطني **322**
ثالثا: الاستثمار في التكنولوجيا العالية **323**
رابعا: إعادة الهيكلة الصناعية **324**
خامسا: التكامل بين القطاعين العام و الخاص **324**
سادسا: الكفاءة الفلاحية شرط أساسي للتنافسية **325**
سابعا: تحسين آداء قطاع السياحة **326**
ثامنا: إقامة شبكات الإنتاج و التصدير **326**
المطلب الثالث: السياسات الموجَّهة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 328

المطلب الرابع: تحسين بيئة الأعمال و إصلاح القطاع العام 331
أولا: تحسين بيئة الأعمال و مناخ الاستثمار **331**
ثانيا: إصلاح القطاع العام **334**
المبحث الثالث: التوجهات المطلوبة مستقبلاً لنجاح الشراكة..... 337
المطلب الأول: الالتزامات المشتركة 337
المطلب الثاني: التزامات الاتحاد الأوروبي 339
المطلب الثالث: التزامات الدول المتوسطية الشريكة 342
خلاصة الفصل الخامس 346
خاتمة 347
قائمة المراجع **357**
قائمة الملاحق **379**

فـهـرس الجـــداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1_1	مقارنة بين الصيغتين التقليدية و الجديدة للتكامل الاقتصادي الإقليمي	41
1_2	مسيرة مفاوضات اتفاقات الشراكة الأورومتوسطية	95
2_2	سلسلة المؤتمرات المتوسطية المنعقدة خلال الفترة (1995_2005)	96
3_2	سلسلة الاجتماعات الوزارية القطاعية المنعقدة خلال الفترة (1996_2002)	97
4_2	أهم البرامج و الأنشطة الإقليمية لمؤتمر "Euromed" سنة 1995	98
5_2	تمويلات برنامج المتوسط (MEDA) خلال الفترة (1995_2006)	131
6_2	القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار خلال الفترة (1995_2002)	133
7_2	التوقيعات منذ إنشاء فيميب خلال الفترة (أكتوبر 2002_ديسمبر 2014)	136
1_3	مبالغ البروتوكولات المالية الأورومتوسطية خلال الفترة (1978_1996)	161
2_3	توزيع مبالغ برنامج (MEDA1) الذي استفادت منه الجزائر خلال الفترة (1996_1999)	175
3_3	التزامات و مدفوعات برنامج (MEDA1) للشركاء المتوسطيين خلال الفترة (1995_1999)	175
4_3	التوزيع السنوي للمنح المالية المخصصة للجزائر في إطار برنامج (MEDA2) خلال الفترة (2000_2006)	177
5_3	التوزيع السنوي للمبالغ المخصصة للجزائر في إطار الآلية الأوروبية للجوار و الشراكة (IEVP) خلال الفترة (2007_2013)	178
6_3	القروض المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (1996_2002)	179
7_3	معدلات التفكيك الفوري الخاص بالمنتجات الصناعية	182
8_3	معدلات التفكيك التعريفي التدريجي الخاص بالمنتجات الصناعية حسب طبيعتها (قائمة 2)	182
9_3	معدلات التفكيك التعريفي التدريجي الخاص بالمنتجات الصناعية حسب طبيعتها (قائمة 3)	183
10_3	الامتيازات التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية	185
11_3	الامتيازات التعريفية الخاصة بمنتجات الصيد البحري	185
12_3	الامتيازات التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية المحوَّلة ذات المنشأ الأوروبي	186
13_3	الامتيازات التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية الأخرى ذات المنشأ الأوروبي	186
14_3	المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 2 (المستوى الأول)	190

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
15_3	المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 2 (المستوى الثاني)	191
16_3	المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 3 (المستوى الأول)	191
17_3	المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 3 (المستوى الثاني)	192
18_3	الأهمية النسبية للاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية للجزائر خلال الفترة (2005_2015)	193
19_3	تطور الميزان التجاري بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005_2015)	195
20_3	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي و بقية دول العالم خلال الفترة (2005_2015)	199
21_3	تطور التركيبة السلعية لصادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2008_2015)	202
22_3	التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي و من بقية دول العالم خلال الفترة (2005_2015)	206
23_3	تطور التركيبة السلعية لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2008_2015)	210
1_4	تطور هيكل النفقات العامة خلال الفترة (2005_2014)	238
2_4	تطور هيكل النفقات العامة/الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2005_2014)	239
3_4	تطور المديونية الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2005_2015)	241
4_4	تطور هيكل قائم الدين متوسط و طويل الأجل في الجزائر خلال الفترة (2005_2015)	243
5_4	تطور هيكل الدين الخارجي للجزائر حسب العملة خلال الفترة (2005_2014)	244
6_4	تطور مؤشرات ملاءة الديون الخارجية في الجزائر حسب العملة خلال الفترة (2005_2014)	246
7_4	تطور صندوق ضبط الإيرادات خلال الفترة (2005_2015)	249
8_4	مساهمة صندوق ضبط الإيرادات في تمويل عجز الموازنة العامة للدولة خلال الفترة (2005_2015)	251
9_4	مساهمة صندوق ضبط الإيرادات في تسديد الدين العام خلال الفترة (2005_2014)	253
10_4	تطور الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015)	255
11_4	التوزيع القطاعي لنمو الناتج الداخلي الخام الحقيقي خلال الفترة (2005_2015)	257

رقم الجدول	عنـوان الجـدول	الصفحة
12_4	جدول تطور المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي تبعا لتخفيض قيمة الدينار الجزائري خلال الفترة (2014/2005)	262
13_4	ملخص المشاريع الاستثمارية المصرح بها في الجزائر خلال الفترة (2002_2015)	266
14_4	تطور حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (2002_2014)	269
15_4	أهم 10 شركات مستثمرة في الجزائر ما بين (جانفي 2003 و ماي 2015)	273
16_4	أهم 3 شركات جزائرية مستثمرة في الخارج ما بين (جانفي 2003_ماي 2015)	273
17_4	تطور الآداء التنافسي للجزائر في تقرير التنافسية العالمي خلال الفترة (2012_2015)	276
18_4	تطور مؤشر بدء المشروع في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	282
19_4	تطور مؤشر استخراج تراخيص البناء في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	283
20_4	تطور مؤشر الحصول على الكهرباء في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	284
21_4	تطور مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	285
22_4	تطور مؤشر الحصول على الائتمان في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	286
23_4	تطور مؤشر حماية المستثمرين الأقلية في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	287
24_4	تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	288
25_4	تطور مؤشر التجارة عبر الحدود في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	288
26_4	تطور مؤشر تنفيذ العقود في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)	289
27_4	تطور مؤشر تسوية حالات الإعسار خلال الفترة (2013_2016)	290

فـهـرس الأشـكـال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1_1	توضيح آلية خلق و تحويل التجارة	29
1_2	أسس التعاون الاقتصادي في إطار الشراكة الأورومتوسطية	123
1_3	توزيع الصادرات الجزائرية حسب المناطق الجغرافية لعام 2015	200
2_3	أهم زبائن الجزائر عام 2015	201
3_3	توزيع الواردات الجزائرية حسب المناطق الجغرافية لعام 2015	206
4_3	الممونون الرئيسيون للجزائر عام 2015	209
1_4	نموذج الماسة و العناقيد لـ (PORTER)	223
2_4	تطور هيكل الدين الخارجي متوسط و طويل الأجل حسب العملة بتاريخ 2014/12/31	244
3_4	تطور معدل النمو الحقيقي للناتج الداخلي الخام و الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2000_2015)	257
4_4	أهم الدول المستثمرة في الجزائر ما بين جانفي 2003 و ماي 2015	267
5_4	توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية في الجزائر حسب الدول المساهمة خلال الفترة (2002_2015)	268
6_4	الاستثمارات الواردة إلى الجزائر حسب التوزيع القطاعي ما بين جانفي 2003 و ماي 2015	271
7_4	توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية المصرح بها حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2002_2015)	272
8_4	أهم الدول المستقبلة لاستثمارات الجزائر ما بين جانفي 2003 و ماي 2015	274
1_5	تطور معدل نمو القطاع الفلاحي خلال الفترة (2000_2015)	325

قـائـمة المـختـصرات

قائمة المختصرات

الاختصار	الدلالة باللغة الأجنبية	الدلالة باللغة العربية
AGI	Autorisation Globale d'Importation	التراخيص الإجمالية للاستيراد
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation	التكتل الاقتصادي آسيا_الباسيفيك
BCI	Business Competitiveness Index	مؤشر تنافسية الأعمال
CACI	Chambre Algérienne du Commerce et d'Industrie	الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة
CAGEX	Compagne Algérienne d'assurance et Garantie des Exportations	الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات
CEE	Communauté Économique Européenne	الجماعة الاقتصادية الأوروبية
CID	Center for International Development	مركز التنمية الدولية
CNIS	Centre National de l'Informatique et des Statistiques	المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك
EEC	European Economic Community	الجماعة الاقتصادية الأوروبية
ECU	The European Currency Unit	وحدة النقد الأوروبية
EFTA	European Free Trade Association	منطقة التجارة الحرة الأوروبية
EMA	The European Monetary Agreement	الاتفاقية النقدية الأوروبية
EPU	The European Payments Union	اتحاد المدفوعات الأوروبي
EURATOM	European Atomic Energy Community	جماعة الطاقة الذرية الأوروبية
FEMISE	Forum Euro-Méditerranéen des Instituts des Sciences Economiques	المنتدى الأورومتوسطي لمعاهد العلوم الاقتصادية
FRR	Fonds de Régulation des Recettes	صندوق ضبط الإيرادات
FSPE	Fond Spécial pour la Promotion des Exportations	الصندوق الخاص بترقية الصادرات
GATS	General Agreement on Trade in Services	الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade	الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة
GCI	Global Competitiveness Index	مؤشر التنافسية العالمي
GCI	Growth Competitiveness Index	مؤشر تنافسية النمو
GCY	Global Competitiveness Yearbook	تقرير التنافسية الكونية
GPA	Les Groupements Professionnels d'Achats	التجمعات المهنية للشراء

الاختصار	الدلالة باللغة الأجنبية	الدلالة باللغة العربية
IEVP	L'Instrument Européen de Voisinage et de Partenariat	الآلية الأوروبية للجوار و الشراكة
IMD	International Institute for Management Development	المعهد الدولي للتنمية الإدارية
LAFTA	The Latin American Free Trade Association	منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية
LE PIB	Le Produit Intérieur Brut	الناتج الداخلي الخام
MEDA	Mesures D'Accompagnement financiers et techniques à la réforme des structures économiques et sociales dans le cadre du partenariat euro_méditerranéen	الإجراءات الملاحقة المالية و التقنية لإصلاح الهياكل الاقتصادية و الاجتماعية في إطار الشراكة الأورومتوسطية
NAFTA	North American Free Trade Agreement	منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
OAPEC	Organization of Arab Petroleum Exporting Countries	منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development	منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية
OEEC	The Organisation for European Economic Co-operation	منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries	منظمة الدول المصدرة للبترول
OST	Observatoire des Sciences et Techniques	مرصد العلوم و التقنيات
PAC	La Politique Agricole Commune	السياسة الزراعية المشتركة
PECO	Pays de l'Europe Centrale et Orientales	دول أوروبا الشرقية و الوسطى
PNDA	Programme National de Développement Agricole	البرنامج الوطني لتطوير الفلاحة
PROMEX	Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur	الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية
PTM	Pays Tiers-Méditerranéens	الدول الثالثية المتوسطية
UE	Union Européenne	الاتحاد الأوروبي
WEF	World Economic Forum	المنتدى الاقتصادي العالمي

فهرس الملاحق

فهرس الملاحق

رقم المحلق	عنوان الملحق	الصفحة
1	القطاعات المموَّلة عن طريق بروتوكولات التعاون المالي (1978_1996)	380
2	تطور الإيرادات الجبائية خلال الفترة (2005_2015)	381
3	توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية في الجزائر حسب الدول المساهِمة خلال الفترة (2002_2015)	382
4	توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية المصرح بها حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2002_2015)	382
5	الاستثمارات الصادرة من الجزائر ما بين (جانفي 2003_ماي 2015)	383
6	الأهمية النسبية للمؤشرات الفرعية و عتبة الدخل الموافقة لمراحل التطور	383
7	ترتيب أكثر العوامل إشكالية لممارسة الأعمال في الاقتصاد الجزائري من وجهة نظر رجال الأعمال	384
8	مرتبة الجزائر في المحاور الرئيسية في تقرير التنافسية العالمي بين 2012_2015	385
9	البيانات الإحصائية للجزائر خلال الفترة (2010_2013)	386
10	مؤشر القطاع الحكومي للجزائر خلال الفترة (2010_2013)	387
11	مؤشر قطاع مالية الحكومة للجزائر خلال الفترة (2010_2013)	388
12	مؤشر قطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة للجزائر خلال الفترة (2010_2013)	389
13	مؤشر بيئة الأعمال للجزائر خلال الفترة (2010_2013)	390
14	مؤشر القطاع النقدي و المصرفي للجزائر خلال الفترة (2010_2013)	391
15	مؤشر القطاع الخارجي للجزائر خلال الفترة (2010_2013)	392

مقدمة

مقدمة:

- **مدخل:**

يتجه الاقتصاد العالمي نحو تحقيق مزيد من التحرير التجاري، بما يعنيه ذلك من تحرير لانتقال السلع والخدمات و رؤوس الأموال، و قد أحدث هذا الاتجاه تحولات جذرية سواء على المستوى الدولي في صورة تعاظم دور المنظمة العالمية للتجارة التي تلعب دورا محوريا في تكريس مبدأ الانفتاح و التحرير التجاري، أم على مستوى الدول حيث التطبيق واسع النطاق لسياسات التحرير التجاري و السباق المحموم للانضمام للاتفاقيات الدولية الداعمة لحرية التجارة _الثنائية منها و متعددة الأطراف_ ، يحدث كل ذلك في محيط باتت التكتلات الاقتصادية أهم ما يميزه من خلال تأثيرها على النشاط الاقتصادي على المستوى العالمي ودورها في تعميق التبادل التجاري بين الدول.

لقد أصبح من الصعب في عالمنا المعاصر أن تتمكن دولة من تحقيق نمو اقتصادي و تطور اجتماعي دون تكتل إقليمي، حيث لم تعد الإمكانيات الذاتية وحدها كافية في عصر التكنولوجيا المتقدمة التي يتطلب امتلاكها و استخدامها مهارات بشرية و موارد مالية و مواد أولية.

و معلوم أن تحرير التجارة الخارجية و من ضمنها الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية يؤدي إلى إزالة التشوهات في المبادلات الخارجية و هو ما يقود إلى إحداث آثار تنافسية هامة في الاقتصاد، و عليه فإن الاستفادة من الفرص التي يوفرها هذا التوجه مرهونة بقدرة الدول على تكييف اقتصادياتها مع تيار الانفتاح و التحرير التجاري و محاولات الاندماج في الاقتصاد العالمي.

و في هذا الإطار تسعى كل دولة إلى رفع قدراتها التنافسية لاقتحام الأسواق الدولية، خاصة و أن المصادر التقليدية للمنافسة (كالميزة النسبية و الاعتماد على الموارد الطبيعية) لم تعد بالأهمية و الفعالية ذاتها كما كانت عليه سابقا، فقد أدى الاتجاه المتزايد نحو تحرير التجارة الدولية إلى ظهور مصادر جديدة للمنافسة تُعرف بالمزايا النسبية المكتسبة، حيث لم يعد رأس المال وحده كافيا لدعم تنافسية اقتصاديات الدول، بل أصبح تحقيق ذلك مرتبطا بالمعارف و المعلومات و اكتساب التكنولوجيات الحديثة و القدرة على التحكم فيها، و ارتفاع مهارات اليد العاملة و الاحتكام إلى أساليب تنظيمية متطورة و تشجيع الابتكار، التجديد و المبادرة.

و مما لا شك فيه أن الجزائر ليست بمعزل عن التطورات العالمية، خاصة بعد انتقالها من العمل بآليات الاقتصاد الموجه للعمل بآليات اقتصاد السوق الحر، حيث انضمت الجزائر إلى التكتلات الإقليمية باعتبارها فضاءات اقتصادية فرضتها عولمة الاقتصاد و شموليته، كما هو الحال بالنسبة لاتفاق الشراكة الأورومتوسطية، حيث يُعد الاتحاد الأوروبي الشريك الاقتصادي الأول بالنسبة للجزائر.

و الواقع أن الجزائر تأخرت عن ركب المفاوضات الأورومتوسطية بفعل الحالة الأمنية المضطربة التي سادت سنوات التسعينات و الموقف السلبي الذي تبناه الاتحاد الأوروبي وقتها، لتشرع الجزائر في تحريك ملف المفاوضات، و بعد عدة جولات تم التوقيع على اتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي لتدخل بعدها حيز التنفيذ بصفة رسمية.

لكن هذا التوجه تكتنفه عدة مخاطر بفعل ما تشهده من تطاحن و تنافس و سلوك لجميع السبل المشروعة و غير المشروعة من قِبل الدول الصناعية الكبرى في سبيل اكتساح أسواق جديدة و إحكام السيطرة عليها مع الاحتفاظ بالأسواق القديمة التي كانت تصرف إليها منتجاتها، في وقت لا تملك فيه الجزائر استراتيجية فعالة و واضحة المعالم لمواجهة تهديدات المنافسة و تحمُّل تقلبات الأسواق الدولية.

و عليه و تماشيا مع هذه التطورات و استجابة لضغوط المنافسة باشرت السلطات الجزائرية اتخاذ إجراءات لتسهيل اندماجها في الاقتصاد العالمي و الولوج إلى الأسواق الدولية و ضمان حفاظها على حصصها السوقية محليا، و ذلك حتى يتناسب وضع الاقتصاد الجزائري مع التوجه نحو تحرير التجارة الخارجية في إطار توقيع اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، حيث كان لا بد من وضع آليات لتقوية موقفه التنافسي في الأسواق المحلية و الدولية، و يتطلب الأمر إعداد القطاعات الاقتصادية لمقتضيات الانتقال إلى اقتصاد السوق، من خلال ترشيد و اقتصاد الثروة النفطية من جهة و محاولة النهوض بالجهاز الإنتاجي من جهة أخرى، و تندرج ضمن هذه الإجراءات برامج التأهيل و إجراءات عصرنة و تحديث المؤسسات و تحسين مناخ الاستثمار و بيئة الأعمال و تأهيل المورد البشري و السعي لاعتماد الذكاء الاقتصادي و الاهتمام ببرامج البحث و التطوير و الابتكار و مواكبة التطور التكنولوجي، مما يدعم القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني. و عليه فإن موضوع البحث يستهدف دراسة **انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل تحرير التجارة الخارجية _ آفاق ما بعد 2017 _**

- **أهمية الدراسة:** تبرز أهمية الدراسة من خلال:

- أهمية العلاقة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، فهو يقع في قارة الجوار، و الذي تمتد علاقاتنا به منذ عقود طويلة، حيث تطورت هذه العلاقة مع الزمن و تزايدت فعاليتها.
- كثرة الحديث عن العلاقات الأوروبية المتوسطية في ضوء التطورات التي يشهدها النظام الاقتصادي العالمي، حيث أعيد ترتيب صور التعاون الإقليمي في العالم، بحيث أصبحت السمة الغالبة على العلاقات الدولية هي الشراكة الإقليمية الجديدة.

- تعرض الجزائر و المنطقة المتوسطية ككل لمجموعة من المتغيرات الجديدة و التطورات الدولية التي تجتمع حول مفهوم الشراكة، حيث تفرض عليها تحرير اقتصادها و توطيد علاقتها بدول الإقليم الذي تنتمي إليه، على أساس حرية تنقل رأس المال و الأفراد و تدفق المعلومات.

- تزايد الاهتمام بإقامة علاقات تعاون و شراكة مع التكتلات الاقتصادية العملاقة، لاسيما الاتحاد الأوروبي بالنسبة للجزائر، بالنظر لثقل وزنه كقوة سياسية و اقتصادية مؤثرة من جهة، و بالنظر لعوامل جغرافية، تاريخية، اجتماعية و سياسية (أمنية بالدرجة الأولى) من جهة أخرى.

- تتضمن اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية تعاونا بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي في مجال التبادل التجاري والتعاون المالي و التنسيق الأمني، إلى جانب تحويل التكنولوجيا و تبادل الثقافات، و هو ما يتطلب وجود اقتصاد تنافسي قادر على تحمل المنافسة التي تحملها رياح الشراكة، خاصة و أن العلاقات بين الطرفين تقوم على أساس المصالح المتبادلة.

- **أهداف الدراسة:** ترمي هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- محاولة التعرف على طبيعة العلاقات الأوروبية الجزائرية و العوامل التي تحكم تطورها، و ذلك من خلال دراسة مسار الشراكة الأورومتوسطية باعتباره أحد أهم الترتيبات الاقتصادية الإقليمية.

- تحديد المصالح الأوروبية في المنطقة المتوسطية عامة و في الجزائر خاصة، و محاولة حصر الأهداف التي يرمي طرفا الشراكة لتحقيقها على ضوء تطورات النظام العالمي الجديد.

- تشخيص الوضعية التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل توقيع اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، و توضيح مدى قدرته على كسب رهان المنافسة.

- التعرف على مدى جاهزية الاقتصاد الجزائري للدخول في منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية المزمع اكتمالها بعد سنوات قليلة.

- تسليط الضوء على دور التنافسية كمدخل أساسي للخروج من بوتقة الانغلاق و ضمان الاندماج الناجح في النظام التجاري العالمي الجديد القائم على التحرير التجاري.

- وضع تصور للسياسات الملائمة التي من شأنها دعم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري و تحسين آدائه في السوق المحلية و الدولية في ظل محيط يتسم بعدم الاستقرار.

- محاولة تقديم بعض الاقتراحات التي تُمكِّن من إدارة العلاقات الجزائرية الأوروبية مستقبلا على أساس المصالح المشتركة و المنافع المتبادلة.

- **التساؤلات:** استنادا إلى ما سبق ذكره فإنه يمكن الوصول إلى تحديد **انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل تحرير التجارة الخارجية _ آفاق ما بعد 2017 _** من خلال الإجابة عن التساؤل الرئيسي التالي:

ماهي انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على تنافسية الاقتصاد الجزائري؟ و كيف نتصور مستقبل العلاقة بين طرفي الشراكة بعد اكتمال منطقة التبادل الحر؟

و تندرج ضمن الإشكالية المطروحة **الأسئلة الفرعية** التالية:

- ماهو الدور الذي تلعبه التكتلات الاقتصادية لدمج الدول النامية في الاقتصاد العالمي؟
- هل أن اتفاق الشراكة الأورومتوسطية يمكن أن يشكل فعلا منهجا للتعاون بين شركاء غير متكافئين على الأرض؟ و ما هو مضمون هذه الشراكة؟ و كيف يمكن تحقيقها؟
- هل كان توقيع الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ضرورة حتمية أملتها معطيات النظام الاقتصادي العالمي الجديد؟ أم أنه كان خيارا استراتيجيا لتدعيم مسار تحرير التجارة الخارجية في الجزائر؟
- هل أن الوضعية التنافسية للاقتصاد الجزائري تسمح له بتحمل تبعات التحرير التجاري في إطار اتفاق الشراكة؟
- ما هي الصعوبات التي تعيق تنفيذ الاتفاق؟ و كيف يمكن تجاوزها مستقبلا؟

- **الفرضيات:** و للإجابة على هذه التساؤلات وضعت **الفرضيات** التالية:

- التكامل الاقتصادي ضرورة للاندماج في الاقتصاد العالمي.
- تؤدي الشراكة الأورومتوسطية إلى تكريس تبعية الطرف الأضعف ممثلا في دول جنوب المتوسط للطرف الأوروبي باعتباره الحلقة الأقوى في معادلة الشراكة.
- توقيع الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي كان ضرورة حتمية لا تتأتى الاستفادة منها إلا في إطار تحرير التجارة الخارجية.
- الاقتصاد الجزائري غير تنافسي، و تحقيق التوازن الكلي للاقتصاد كاف لتحسين وضعيته.
- يرتبط نجاح الشراكة بدور الدولة في اتخاذ التدابير اللازمة لاستغلال الفرص و مواجهة الصعوبات المعيقة لتنفيذ الاتفاق.

- **حدود الدراسة:**

نحاول في هذا البحث دراسة اتفاق الشراكة الأورومتوسطية الموقَّع بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي و انعكاساته على تنافسية الاقتصاد الجزائري، و موازاةً مع ذلك نستعرض تطور المؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري منذ 2005 تاريخ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ إلى غاية عام 2015 في بعض المؤشرات و 2014 في مؤشرات أخرى حسب توفر الإحصائيات. إلى جانب دراسة المؤشرات الموسَّعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري و ذلك عبر دراسة تحليلية للأعداد الأخيرة لبعض التقارير العالمية التي تُعنى بدراسة تنافسية الدول.

- **منهج الدراسة:**

قصد الإجابة عن الإشكالية المطروحة و اختبار صحة الفرضيات المذكورة و الوصول إلى الأهداف المرجوة، استعملنا المنهج الاستنباطي باستخدام آداتي الوصف و التحليل عند التعرض للإطار النظري للتكتلات الاقتصادية و المفاهيم المتعلقة بالتنافسية، و كذلك في بيان مراحل تطور مسار الشراكة الأورومتوسطية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، و عرض إجراءات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، إلى جانب تحليل الأرقام المتعلقة بتطور مختلف المؤشرات الخاصة بتنافسية الاقتصاد الوطني و التوازنات الاقتصادية الكلية بمختلف مؤشراتها.

- **الدراسات السابقة:**

1. الدراسة الأولى تحت عنوان "**دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية _حالة دول المغرب العربي_**" لـ (**عابد شريط**)، هذه الدراسة في الأصل أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه بجامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير لعام 2004/2003. اعتمد الباحث على الجمع بين المنهج التاريخي في استعراض علاقات التعاون المتوسطي و المنهج الوصفي والتحليل المقارن، للكشف عن العوامل المتحكمة فيها و استعراض و مناقشة الأفكار و الدراسات، مع التركيز على أدوات التحليل الاقتصادي العددي و البياني التي تمكن القارئ من تفسير العديد من العلاقات و الظواهر والمشكلات الاقتصادية المختلفة لدى البلدان المتوسطية عامة و المغاربية خاصة.

تكمن أهمية هذه الدراسة في تسليطها الضوء على الجوانب و الأبعاد المختلفة للظاهرة و انعكاساتها السلبية و الإيجابية في المرحلة الراهنة و المستقبلية. و قد أكدت الدراسة أن مسار التكتلات الإقليمية

والجهوية أصبح سلوكا سياسيا و اقتصاديا و ثقافيا تسلكه جميع الدول للحفاظ على بقائها ضمن الخارطة الدولية، و أنه و رغم فشل الدول النامية في تجسيد كيانات اقتصادية متكاملة فيما بينها، إلا أنها وجدت نفسها مجبرة على البحث منفردة للدخول في الفضاءات الاقتصادية الجديدة كما هو الحال بالنسبة للدول المغاربية التي وقعت اتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

و قد توقعت الدراسة أن تعاني المؤسسات الصناعية في الدول المغاربية بدون شك من منافسة المنتجات الأوروبية، و أن يكون ذلك التأثير واضحا على مستوى التوازنات الاقتصادية الكلية، كما توقعت أن تؤدي الشراكة إلى عجز دائم في الميزان التجاري على المدى المتوسط بسبب زيادة الواردات على حساب الصادرات، بسبب إقصاء المنتجات الفلاحية و منتجات الصيد البحري من منطقة التبادل الحر. و رأى الباحث أنه بالرغم مما يتولد عن عملية التفكيك الجمركي من ضغوطات على اقتصاديات الدول المغاربية في المدى القصير من تقليص لحجم الموارد الجبائية لميزانيات الدول أو تعرض النسيج الصناعي إلى منافسة أكثر حدة تبقى انعكاسات هذه الضغوط أقل وطأة، إذ لم تشكك الدراسة في إمكانية تحقيق نتائج إيجابية على المدى المتوسط و البعيد، بفضل البرامج التنموية الطموحة التي اعتمدتها هذه الدول، من خلال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، و هي بحد ذاتها نتيجة إيجابية بدأت ملامح نجاحها تتبلور من خلال التحسينات التي أصبحت تتحقق على مستوى المؤشرات الكلية للاقتصاد.

إذن هذه الدراسة هي في الواقع قراءة في الآثار المتوقعة لاتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على اقتصاديات الدول المغاربية، في حين نسلط الضوء من خلال موضوع بحثنا على اتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، محاولين تقييم مسار عشر سنوات من تنفيذ الاتفاق.

2. الدراسة الثانية تحت عنوان "**دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية**" لـ (**جمال عمورة**). هذه الدراسة في الأصل أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية بجامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: تحليل اقتصادي لعام 2006/2005. اعتمد الباحث على المزج بين المنهج الوصفي التحليل و المنهج التاريخي في عرض المعلومات وفق التسلسل التاريخي و المراحل التي مر بها الاقتصاد العالمي عامة و العربي خاصة.

تكمن أهمية هذه الدراسة في محاولة معالجة موضوع الشراكة الأورومتوسطية و ما توفره من مزايا وإيجابيات للاقتصاديات المتوسطية، من أجل مساعدتها للنهوض باقتصادياتها و الاستفادة من الخبرات والمعارف التطبيقية و نقل التكنولوجيا و الحصول على الدعم اللازم لتمويل مشاريعها التنموية، بالإضافة إلى أهمية عرض مسألة الاندماج و التكامل العربي كضرورة ملحة تفرضها معطيات النظام العالمي الجديد ومسار العولمة، و هذا بغرض استفادة شعوب المنطقة من الثروات المتولدة عنها و استغلالها بشكل أمثل، بفضل

التعاون المثمر و تبادل الخبرات و تحرير المبادلات و الرساميل و إقامة المشاريع المشتركة بين الدول العربية، إلى جانب عرض أهم الأسباب التي حالت دون قيام هذا التكتل.

و قد توصل الباحث إلى محدودية النتائج التي توفرها هذه الشراكة للدول العربية نتيجة غياب التكامل العربي أثناء المفاوضات، و أن استثناء الملف الزراعي من المفاوضات لم يكن في صالح الدول العربية المتوسطية، و أن قدرة الجهاز الإنتاجي للعديد من الدول العربية المتوسطية ضعيفة للتكيف السريع مع ما تقتضيه هذه الشراكة من إلغاء الحواجز و تحرير المبادلات، ذلك أن وجود فارق كبير في مستوى التنمية بين الدول العربية المتوسطية يجعل بلوغ هذه الأخيرة مستوى المنافسة الذي تتمتع به الدول الأوروبية أمرا صعبا، إذ تتوقع الدراسة أن يؤدي ذلك إلى إفلاس عدد كبير من المؤسسات في الدول المتوسطية، و يفسح المجال للمنتجات الأوروبية لاقتحام الأسواق المتوسطية، و هو ما ينعكس على اختلال الموازين التجارية للدول المتوسطية إلى جانب تراجع إيرادات الميزانيات العامة للدول المتوسطية، و تقليص الإنفاق العام و محدودية الاستثمار و زيادة التضخم و ارتفاع مستويات البطالة.

و عليه فإن موضوع الدراسة الثانية يرتكز على دراسة العلاقات الأوروبية_العربية في إطار اتفاق الشراكة، نحاول من خلال بحثنا التركيز على تقييم تجربة عربية للشراكة مع الاتحاد الأوروبي ممثلة في التجربة الجزائرية مع تحديد مدى انعكاسها على تنافسية الاقتصاد الجزائري.

3. الدراسة الثالثة تحت عنوان **سياسة الانفتاح التجاري و دورها في رفع القدرة التنافسية للدول _دراسة حالة الجزائر_** لـ (**عبد العزيز عبدوس**). هذه الدراسة في الأصل أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية بجامعة تلمسان، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، تخصص: اقتصاد التنمية لعام 2011/2010. اعتمد الباحث على المنهج الإحصائي لعرض الإحصائيات مع التحليل و التعليق الاقتصادي عليها.

تأتي أهمية هذه الدراسة من أهمية الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح الاقتصادي و بالأخص سياسة الانفتاح التجاري في زيادة الكفاءة التنافسية للدول، و ما تمارسه آثار هذه السياسة في تعظيم مؤشرات التنافسية المستخدمة بما يمكن الدول من الوصول لاحتلال مواقع جيدة في الاقتصاديات العالمية، إذ تحتل سياسة المبادلات الخارجية مكانة هامة في أي اقتصاد قوي، و إذا كانت علاقة سياسة التحرير التجاري بفروع الاقتصاد الوطني تنبع من طبيعة دور هذه السياسة و وظائفها في خدمة القطاعات الاقتصادية الأخرى، فإن أهمية تلك العلاقة تبدو على حقيقتها من خلال ارتباط النمو الاقتصادي ارتباطا وثيقا بالقدرة التنافسية و اكتساب مزايا تنافسية حقيقية.

و قد خلص الباحث إلى أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد منفتح يعتمد أساسا على السوق الأوروبية، متوقعا أن يواجه منافسة شديدة نتيجة توسع أطماع الاتحاد الأوروبي نحو توسيع أسواقه، و أكدت الدراسة أن صادرات الجزائر من النفط و الغاز تمثل 97% من مجمل الصادرات، و أن قدرتها على تطوير الصادرات المصنعة محدودة إذ تمثل 3% فقط، في حين تكون حظوظ الاقتصاديات المتنوعة كالأردن، لبنان، مصر، المغرب و تونس أكثر في تطوير الصادرات المصنعة بالنظر لإمكانيات تطوير التجارة البينية العربية في الصناعات الغذائية و النسيجية. و أشارت الدراسة إلى أن استراتيجية الاستيراد كانت لها آثار وخيمة على سوق العمل الجزائري و أدت إلى إغراق السوق الجزائري ببعض المنتجات الصناعية مما أضر ببعض الصناعات ضررا جسيما، و أن العلاقة بين الانفتاح و اللامساواة في توزيع الدخل علاقة طردية. مؤكدة أن وضعية الجزائر التنافسية لم تتأثر بتاتا بالتوازنات الكلية للاقتصاد الجزائري خلال السنوات الأخيرة، لتبقى في مؤخرة الترتيب عن دول لا تملك الإمكانيات المادية و البشرية التي تتوفر عليها الجزائر، و أكد الباحث أن تنفيذ سياسات الانفتاح لا يمكن أن يكون كافيا لتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، فهناك عوامل أخرى تتعلق مثلا بتحسين أشكال الحكم و تعزيز حقوق الملكية لصغار المنتجين.

و عليه فإن موضوع الدراسة الثالثة يستهدف دراسة تأثير الانفتاح التجاري على عمومه على القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، في حين نركز من خلال موضوع بحثنا على نمط محدد من أنماط الانفتاح التجاري ممثلا في اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية و انعكاسها على تنافسية الاقتصاد الجزائري.

- **دوافع اختيار الموضوع:** تم اختيار موضوع الدراسة بالنظر إلى الأهمية الكبيرة التي يكتسيها، و لوجود دوافع متعددة نذكرها فيما يلي:

- التعرف على مسار توقيع اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي و مضمونه و مدى تكافؤ الفرص بين الطرفين في إطاره.
- التعرف على السياسات المطبقة لدعم القدرة التنافسية في الاقتصاد الجزائري و مدى فعاليتها في تحسين آدائه.
- التعرف على الجوانب المهمة في موضوع التنافسية و أهم مؤشراتها، و قياس ذلك على وضعية الاقتصاد الوطني.

- **أقسام الدراسة:** قصد الإلمام بكل جوانب الموضوع تم تقسيم هذه الدراسة إلى خمسة فصول كما يلي:

- **الفصل الأول**: يتناول هذا الفصل **الخلفية النظرية لموضوع الشراكة: مسألة التكامل الاقتصادي الإقليمي**، و ذلك في أربعة مباحث حيث نتطرق في المبحث الأول إلى الإطار النظري للتكتل الاقتصادي بتحديد مفهوم و أهدافه مع دراسة دوافعه و شروط نجاحه، فيما يتناول المبحث الثاني أشكال التكتلات الاقتصادية و المشاكل التي تواجهها و الآثار التي يمكن أن تحدثها، كما يتناول المبحث الثالث المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي ممثلا في الإقليمية الجديدة من خلال تحديد مفهومها وخصائصها و حصر إيجابياتها و سلبياتها، أما المبحث الرابع فيأخذ تجربة رائدة في مجال التكامل الاقتصادي ممثلة في الاتحاد الأوروبي.

- **الفصل الثاني**: يتناول هذا الفصل **تطور السياسة الاقتصادية الأورومتوسطية _من التعاون إلى الشراكة_**، و ذلك في أربعة مباحث حيث نتطرق في المبحث الأول للتعاون الأورمتوسطي في إطار السياسة المتوسطية الشاملة ثم المتجددة، و ذلك بعد استعراض الأهمية الجيوسياسية و الاقتصادية للمنطقة المتوسطية بالنسبة لأوروبا، فيما يتناول المبحث الثاني الصيغة الجديدة للعلاقات الأوروبية المتوسطية ممثلة في الشراكة الأورومتوسطية، و ذلك من خلال التطرق لمختلف المراحل المؤسسة لفكرة الشراكة، مع تسليط الضوء على مؤتمر (برشلونة) إلى جانب تحديد البعدين الثنائي و الإقليمي لاتفاقات الشراكة، كما يتناول المبحث الثالث تبسيطا لمفهوم الشراكة الأورومتوسطية و تحديدًا لأهدافها المعلنة و غير المعلنة، مع التطرق للأبعاد السياسية و الاجتماعية للشراكة، أما المبحث الرابع فيتناول بالدراسة و التحليل الجانب الاقتصادي و المالي لاتفاق الشراكة الأورومتوسطية.

- **الفصل الثالث**: يتناول هذا الفصل **الشراكة الأورومتوسطية و علاقتها بمسارات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر**، و ذلك في أربعة مباحث حيث يتناول المبحث الأول توجه الجزائر نحو تحرير تجارتها الخارجية من خلال التطرق للمراحل التي سبقت التحرير ضمن مسار تطور السياسة التجارية في الجزائر منذ مرحلة تقييد التجارة الخارجية في الجزائر بدء بتطبيق الرقابة خلال الفترة (1962/1969) ثم الاحتكار خلال الفترة (1970/1989). كما تم التطرق لدوافع و أهداف التوجه نحو التحرير التجاري و مراحل تطبيقه بدء بالتحرير المقيد وصولا إلى التحرير المطلق ابتداء من 1994. فيما يتناول المبحث الثاني العلاقات الأوروبية الجزائرية من التعاون عام 1976 إلى الشراكة عام 2002، و ذلك عبر استعراض مسار المفاوضات لعقد اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي مع دراسة تحليلية للمحاور الرئيسية للاتفاق، فيما خُصص

المبحث الثالث لدراسة الجانب المالي و التجاري لاتفاق الشركة الأوروجزائرية، أما المبحث الرابع فهو دراسة تحليلية لانعكاسات الشراكة على المبادلات التجارية الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي.

- **الفصل الرابع**: يتناول هذا الفصل **أثر اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري**، و ذلك في أربعة مباحث حيث يستعرض المبحث الأول الجانب النظري للتنافسية، عبر التطرق لمفهومها و أنواعها و محدداتها و مؤشرات قياسها، أما المبحث الثاني فيتضمن قراءة في تطور بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية، فيما يتناول المبحث الثالث دراسة تحليلية للمؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري، بينما خُصص المبحث الرابع لدراسة المؤشرات الموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري.

- **الفصل الخامس**: يتناول هذا الفصل **مستقبل العلاقات الجزائرية الأوروبية آفاق 2020 في ظل صعوبات تنفيذ الشراكة**، و ذلك في ثلاثة مباحث حيث يستعرض المبحث الأول الصعوبات التي تعترض تنفيذ الشراكة، أما في المبحث الثاني نتناول سياسات تحسين تنافسية الاقتصاد الوطني في مختلف القطاعات، في حين يتناول المبحث الثالث التوجهات المطلوبة مستقبلا لنجاح الشراكة، بما في ذلك الالتزامات المطلوبة من الجانبين بشكل مشترك إلى جانب الالتزامات المطلوبة من الجانب الأوروبي و تلك المطلوبة من الدول المتوسطية الشريكة سعيا لنجاح الشراكة الأورومتوسطية.

الفصل الأول

الخلفية النظرية لموضوع الشراكة:

مسألة التكامل الاقتصادي الإقليمي

تمهيد:

يشهد العصر الحالي نمطا جديدًا من العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث برز اتجاه يدعم موجات التحرر الاقتصادي و ينادي بضرورة تحرير التجارة العالمية من القيود و العوائق و زيادة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، نظرًا لتوفر الوسائل الممكنة لتحقيق ذلك، و لكن الاتجاه الأحدث في هذا الخصوص يتمثل في ظهور توجهات لدى بعض الدول لإقامة تكتلات اقتصادية فيما بينها، تقوم أساسا على الإقليمية كإجراء تهدف من وراءه تلك الدول إلى تدعيم تجارتها الخارجية و تعاونها الاقتصادي، لم يكن هذا التوجه حكرًا على الدول المتقدمة بل امتد أيضا إلى الدول النامية.

و على الرغم من أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية عُرفت منذ فترة طويلة، إلا أنها تُميز العصر الحديث بشكل ملفت، لما عرفته من تطور و نمو في طبيعتها و هيكلها و أهدافها و درجة تأثيرها على سيرورة النظام الاقتصادي العالمي الجديد. و قد أصبح من المسلم به اليوم أنها الأسلوب الأمثل للدول المتقدمة و النامية على السواء للمشاركة في فعاليات العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث توفر هذه التكتلات الإقليمية _خاصة بصورتها الجديدة_ فرصًا أكبر للولوج إلى الأسواق العالمية، لاسيما بالنسبة للسلع ذات الأهمية التصديرية الخاصة بالنسبة لاقتصادياتها و زيادة جاذبيتها الاستثمارية، كما أنها تسمح لها بتأمين مزيد من المشاركة في صياغة و اتخاذ القرارات الاقتصادية و التجارية على الساحة الدولية.

و يعتبر الاتحاد الأوروبي تجربة فريدة من نوعها في مجال التكتلات الاقتصادية، حيث تأسس بطريقة متأنية على أسس مدروسة، مما جعله يسير بشكل ثابت نحو تحقيق الأهداف التي أقيم من أجلها هذا التكتل، ليشكل بذلك نموذجًا رائدًا من نماذج التكامل الاقتصادي في العالم.

يهدف هذا الفصل إلى تسليط الضوء على **مسألة التكامل الاقتصادي الإقليمي باعتبارها خلفية نظرية لموضوع الشراكة**، و سنتناول هذه الجزئية من خلال المباحث التالية:

- ماهية التكامل الاقتصادي الإقليمي.
- أشكال التكتلات الاقتصادية و مشاكلها و آثارها.
- الإقليمية الجديدة منهج معاصر للتكامل الاقتصادي.
- الاتحاد الأوروبي كتجربة رائدة في مجال التكامل الاقتصادي.

المبحث الأول: ماهية التكامل الاقتصادي الإقليمي

تسعى الدول في ظل احتدام المنافسة على المستوى العالمي إلى تعظيم مكاسبها و الحفاظ على نصيبها من الأسواق الدولية، و هذا من خلال الانضمام إلى تحالفات دولية تأخذ شكل تكامل اقتصادي أو إقامة مناطق التبادل الحر، و التي أصبحت اليوم الصفة المميزة للعلاقات الاقتصادية الدولية. و الواقع أنه و منذ منتصف القرن العشرين بدأ الاهتمام بمتطلبات اشتراك مجموعة من الدول في ترتيب يؤدي إلى تجمع اقتصاداتها ضمن كيان اقتصادي واحد يملك قوة التأثير في إدارة تفاعلات الاقتصاد العالمي، و من ثمة تشكيل ملامح نظام اقتصادي عالمي جديد.

المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي و أهدافه

لم يظهر مصطلح **التكامل** في الأدبيات قبل عام 1942.[1] أما مصطلح **التكامل الاقتصادي** فيعود إلى نظرية التكامل الاقتصادي التي كانت معروفة في الفكر الاقتصادي اللبرالي للبلدان الرأسمالية الصناعية، غير أن الاقتصاديين المهتمين بدراسة العملية التكاملية لم يتفقوا إلى اليوم على صيغة موحدة في تحديد مفهوم التكامل الاقتصادي، و ذلك بفعل تباين وجهات النظر حول درجة و نوع التعاون الاقتصادي* القائم بين دول مختلفة كوحدات اقتصادية مستقلة ترغب في إقامة شكل أو آخر من أشكال التكامل الاقتصادي.

أولا: مفهوم التكامل الاقتصادي

أوضح العالم (**Fritz MACHLUP**) في عام 1979 أن مصطلح التكامل الاقتصادي قد ظهر لأول مرة في أدب التاريخ الاقتصادي مع (**Jacob VINER**) سنة 1950، و الذي يعود له الفضل في وضع

[1] محمد محمود الإمام و آخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية_التحديات و ضرورات التحقيق_**، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ديسمبر 2005، ص: 69

* يرى (**BALASSA**) أنه يجب التمييز بين التكامل و التعاون، و هذا من حيث الكم و الكيف، فإذا كان الهدف من التعاون الاقتصادي هو تسهيل عمليات التبادل الدولي عبر تخفيف مشاكله، فإن التكامل الاقتصادي يذهب إلى أبعد من ذلك، حيث يتضمن إزالة و حل تلك المشكلات بشكل يزيد من عمق و فاعلية العلاقات الاقتصادية بين الدول، و عليه فإن الاتفاقيات التجارية الدولية الهادفة إلى تنشيط التبادل التجاري الدولي تقع في دائرة التعاون الاقتصادي الدولي، في حين يتم تصنيف إزالة الحواجز القائمة في وجه التجارة الدولية بين الدول الأعضاء في منطقة تكاملية على أنها خطوة على طريق التكامل الاقتصادي.

أساس "نظرية الاتحاد الجمركي" التي تمثل بحق جوهر نظرية التكامل الاقتصادي اللبرالي.[1] حيث يرى (**VINER**) أن فكرة الاتحاد الاقتصادي تقوم على عدة أسس هي: إلغاء الحواجز الجمركية، إطلاق حرية انتقال رؤوس الأموال، إطلاق حرية انتقال الأشخاص، توحيد و تنسيق النظم و اللوائح المالية و تنظيم شؤون النقد و تحويل العملات و تنسيق السياسات المتعلقة بالإنتاج.[2]

هذا التعريف يوضح المراحل النهائية للاندماج بين الاقتصاديات الوطنية للدول الأعضاء، إلا أن الدرجة البعيدة من التكامل الاقتصادي قد لا تحدث بين الدول الراغبة في الاندماج إلا بعد القضاء على قدر كبير من التمييز بينها.

و يُعد (**Billa BALASSA**) من أوائل الاقتصاديين الذين تعرضوا لموضوع التكامل الاقتصادي بالبحث و التحليل، فقد عرفه سنة 1960 بأنه: عملية إلغاء تام للحواجز الجمركية بين وحدات اقتصادية وطنية مختلفة.[3] و قد أشار إلى أن التكامل الإقليمي ليس بالضرورة أن يكون بين عدد قليل من الدول، فجوهر التكامل عنده هو القضاء على كل أشكال التمييز بين اقتصاديات الدول الأعضاء.

و لا يشترط في الدول المكونة للتكامل أن تكون متجاورة جغرافيا، و لكن إذا حدث و كانت متجاورة يسمى ذلك تكاملا إقليميا، كما لا يشترط أن يمتد التكامل ليشمل كافة السلع و الخدمات التجارية بل يكفي أن يحتوي على عدد محدود من السلع و الخدمات.[4]

و في هذا الشأن أشار (**BALASSA**) إلى أن قيام تكامل اقتصادي بين دول متجاورة هو بمثابة إرجاع الأوضاع إلى ما ينبغي أن تكون عليه، حيث يقول: "إن التكامل بين بلاد متجاورة معناه إزالة الحواجز المفتعلة التي تعرقل النشاط الاقتصادي عبر الحدود القومية، و نَخلص من ذلك بأن الإقليمية* و القرب الجغرافي قد تُعزِّز من فرص قيام التكامل الاقتصادي و لكنها ليست شرطا من شروط قيامه."[5]

---

[1] عبد القادر رزيق المخادمي، **التكامل الاقتصادي العربي في مواجهة جدليَّة الإنتاج و التبادل**، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2009، ص: 24

[2] إيمان ناصف عطية، هشام محمد عمارة، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007، ص: 210

[3] عبد القادر رزيق المخادمي، **التكامل الاقتصادي العربي في مواجهة جدليَّة الإنتاج و التبادل**، مرجع سابق، ص: 24

[4] محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية و التطبيق**، ط1، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، 2011، ص ص: 187، 188

***الإقليمية**: تعني تكوين تجمعات اقتصادية إقليمية على النحو الذي تسمح به المادة 24 من الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة (الجات).

[5] إيمان ناصف عطية، هشام محمد عمارة، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص: 214

أما (**TINBERGEN**) (1965) فيعرف التكامل على أساس أن له جانبين: **سلبي** يقوم على تحرير المبادلات بما يسمح بإزالة التدابير التمييزية و إلغاء الحواجز أمام حركة السلع و بالتالي العوامل، و جانب **إيجابي** يقوم على حركة مؤسسية تُعنى باستبدال بعض المؤسسات القائمة بأخرى جديدة، حيث يعمل هذا النوع على تعزيز الأهداف المحددة الخاصة بالاتحاد.[1]

و استكمالاً للمناقشات الخاصة بتحديد مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي يرى (**MACHLUP**) (1976) أن فكرة التكامل الاقتصادي التام تنطوي على الاستفادة الفعلية من كل الفرص الممكنة التي يتيحها التقسيم الكفء للعمل، كما أنه في أي منطقة تكاملية يتم النظر إلى انتقالات السلع و الخدمات وعناصر الإنتاج على أساس حسابات الكفاءة الاقتصادية البحتة، و على وجه التحديد دون تمييز أو تفرقة متعلقة بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هذه السلع أو بالمكان الذي تتجه إليه.[2]

و كان (**ROBSON**) قد تبنى عام 1987 تعريفا قريبا إلى فكرة (**MACHLUP**) شدد فيه على أن التكامل الاقتصادي يهتم أساسا بكفاءة استخدام الموارد، مشيرًا إلى الجانب المكاني، و الشروط اللازمة لبلوغ أقصى مايلي: أولا حرية حركة السلع و عوامل الإنتاج، ثانيا عدم وجود تمييز بين أعضاء المجموعة.[3]

و استطرادًا لمسألة تعدد التعريفات الخاصة بمصطلح التكامل الاقتصادي الإقليمي و تنوعها، فإن الاقتصادي (**M.A.G. Van MERHAEGHE**) ينظر إلى هذا التعبير على أنه إشارة إلى قرار يتخذ بحرية بواسطة دولتين أو أكثر بمزج اقتصادياتها تدريجيا أو في الحال، أو بعبارة أخرى إقامة سوق مشتركة مع حد أدنى من التنسيق في السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، بمعنى إزالة كل الانحرافات الحالية في العلاقات التجارية و عدم وضع قيود جديدة.[4]

و بذلك يمكن اعتبار مفهوم التنسيق الاقتصادي بمثابة مرحلة متقدمة للتعاون الاقتصادي، من حيث كونه يتطلب اتفاقا معينا على إجراء التنسيق بين الدول في بعض القطاعات و النشاطات الاقتصادية، وقد

---

[1] Institut orléanais de finance : **l'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale _une analyse comparative_,** pp : 5,6

[2] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، الكتاب الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005، ص: 30

[3] Institut orléanais de finance : **l'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale _une analyse comparative_**, p : 5

[4] سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم**، الكتاب الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1994، ص: 283

يمثل التنسيق مرحلة تسبق التكامل الاقتصادي و تمهد له، و قد يكون مستقلاً و معزولاً عن أي عمل تكاملي أو وحدوي.[1]

و عليه و بناء على التعاريف السابقة نستنتج أن جوهر التكامل الاقتصادي الإقليمي ينطوي على إزالة كل العراقيل أمام انتقال السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و الأفراد، بشكل يعزز عمق و فاعلية العلاقات الاقتصادية بين الدول، مع التأكيد على إلغاء كافة أشكال التمييز بين الدول أعضاء مشروع التكتل (بما في ذلك التمييز الجغرافي)، إلى أن تصل إلى تحقيق درجة عالية من الترابط العضوي بين هذه الاقتصاديات على نحو يجعل العلاقات بينها مماثلة لتلك التي تقوم داخل اقتصاد وطني واحد، حيث تتجه هذه الدول إلى تنسيق و توحيد السياسات الاقتصادية و المالية و النقدية لتصبح في النهاية كلاً واحدًا.

ثانيا: أهداف التكامل الاقتصادي

أصبحت التكتلات الاقتصادية الدولية سمة من سمات النظام الاقتصادي العالمي المعاصر، و جاء في دراسة للأنكتاد نُشرت عام 2014 أنها أصبحت تضم بمختلف صورها أكثر من 75% من دول العالم وحوالي 85% من سكان العالم و تسيطر على حوالي 85% من التجارة العالمية.[2] و الواقع أن التكامل الاقتصادي بين الدول لا يُعتبر هدفا في حد ذاته بل هو وسيلة لتحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية و السياسية:

1. الأهداف الاقتصادية: يؤدي التكامل بين الدول إلى زيادة المقدرة التفاوضية* ذلك أنه يمنحها مكانة وأهمية في نطاق العمليات الدولية، تستطيع من خلالهما فرض شروطها و مطالبها على الدول غير الأعضاء

[1] حامد عبيد حداد، **التكامل الاقتصادي و التنسيق الصناعي العربي _دراسة تحليلية_**، مجلة كلية الآداب، جامعة بغداد، المجلد: 2، العدد: 99، 2012، ص: 641

[2] نواف أبو شمالة، **التكامل الاقتصادي: آليات تعزيز التعاون الاقتصادي العربي**، سلسلة دراسات تنموية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد: 50، جانفي 2016، ص: 7

* تتمثل القوة التفاوضية في زيادة درجة تحكم دول التكتل في إنتاج و تداول بعض السلع الهامة، مما يمكنها من فرض شروطها على غيرها من الدول، إضافة إلى تحكمها في شراء العديد من السلع من العالم الخارجي بشروط أكثر مراعاة لمصلحة الدول الأعضاء حيث تمثل سوقًا واحدة.

أكثر مما لو كانت منفردة، سواء في المجال التجاري أم في المجالات الفنية و العلمية و التكنولوجية، هذا إلى جانب تحقيق الأهداف الاقتصادية التالية:[1]

- تحقيق التخصص الإنتاجي و التقسيم الدولي للعمل و ما يرتبط بذلك من مزايا زيادة الإنتاجية وتقليص التكاليف بهدف تطوير الهيكل الإنتاجي و تنويع الإنتاج.
- توفير إمكانات أفضل لاستخدام فعال لمنجزات العلم و التكنولوجيا و الطرق الحديثة في الإنتاج بهدف رفع الكفاية الاقتصادية و تعجيل التنمية.
- العمل على توسيع السوق بحيث يمكن إقامة المشاريع الإنتاجية ذات الأحجام الاقتصادية و الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير.
- التكامل الاقتصادي يؤدي إلى الحد من مشكلة سوء استغلال الموارد الاقتصادية، إذ أن التخصص في الإنتاج و التوسع في حجم الطلب الفعال من خلال التوسع في السوق سيؤدي بطبيعة الحال إلى استغلال الموارد الاقتصادية غير المستغلة و إلى زيادة استغلال الموارد الاقتصادية المستغلة فعلا.
- يؤدي تطوير الإنتاج و تنويعه و خلق التكامل بين منتجات الأطراف إلى زيادة المبادلات التجارية فيما بينها مقارنة بتجارتها مع العالم الخارجي، مما سينعكس إيجابيا على ميزان مدفوعات هذه الدول.
- إن تطوير الهيكل الإنتاجي مقابل توحيد السياسات الاقتصادية و خاصة السياسات التجارية للدول الأعضاء سيؤدي إلى زيادة الأهمية النسبية لدول التكامل في مجال تجارتها الخارجية استيرادًا و تصديرًا، و من ثم تستطيع بلوغ شروط أفضل في تجارتها الخارجية و تحسين نسب التبادل التجاري لصالحها، و التي ستنعكس إيجابيا على موازينها التجارية.

إن المزايا الاقتصادية العديدة هذه ستؤدي إلى تعجيل التنمية الاقتصادية بمعدلات عالية و سريعة، و من ثم زيادة الدخل الفردي و رفع معدلات نموه، و بذلك يكون الهدف النهائي من التكامل الاقتصادي رفع مستوى المعيشة لمواطني هذه الدول.

2. الأهداف الاجتماعية: يهدف التكامل على الصعيد الاجتماعي إلى:

- مساعدة الأفراد على تبادل القيم الحضارية بينهم بفعل إزالة العقبات أمام انتقالهم بين مجموعة الدول أعضاء المنطقة التكاملية.
- إثراء الحياة الفكرية و الثقافية لأطراف التكامل.

[1] يوسف محمد بادي، **دور التكامل الاقتصادي العربي في التنمية الاقتصادية في الأقطار العربية**، ورقة عمل مقدمة ضمن ندوة التكامل الاقتصادي العربي، رابطة المعاهد و المراكز العربية للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية و مجلس الأبحاث الاقتصادية والاجتماعية المنعقدة بالخرطوم (السودان) أيام 13-15 فيفري 1989، ص: 37

3. الأهداف السياسية: يهدف التكامل على الصعيد السياسي إلى:

- ضمان استقرار النظم السياسية من خلال تحقيق المكاسب و المنافع المرجوة من التكتل، و كسب تأييد الرأي العام في حالة تحسن الآداء الاقتصادي...و تحقيق الأمن القومي المشترك بمفهومه الأشمل، من خلال تحقيق حد أدنى من الأمن الاقتصادي، و ضمان الحد من التأثيرات الخارجية بتقليص فرص التحكم في القدرات الاقتصادية للدولة الفردية من خلال العمل الجماعي المشترك في إطار الإقليم.[1]
- تقليل المنازعات بين الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية و القضاء على النظرة العنصرية بينها.
- تقريب المواقف و وجهات النظر بين الدول الأعضاء في مشروع التكتل تجاه المشاكل و الصراعات الدولية.

تجدر الإشارة إلى أن اللجنة الاقتصادية الإفريقية أكدت عام 2004 بأنه يجب النظر إلى آليات التكامل الإقليمي كأدوات لتحسين الرفاهية الاقتصادية و الاجتماعية في الدول أعضاء التكتل، و ليست كغاية في حد ذاتها.[2]

المطلب الثاني: دوافع التكامل الاقتصادي

ترتكز دوافع قيام التكتل الاقتصادي على اقتناع الدول بالمزايا و المنافع التي يمكن أن تعود عليها مقارنة بما كانت تحصل عليه قبل تحقق التكامل، و كلما زاد الاقتناع بهذه المنافع كلما كان الدافع إلى التكامل أقوى. فقد أصبح التكامل الاقتصادي الإقليمي اليوم جانبا أساسيا تتناوله أجندات أغلب الدول و أضحى مسألةً محورية ترتكز عليها العلاقات الاقتصادية الدولية، و هو ما يدفعنا إلى التعمق للبحث في الأسباب التي أدت إلى وجود هذه الظاهرة و ساهمت في نشأتها و كذا الشروط التي يجب توفرها لضمان نجاح الترتيبات الإقليمية.

لا بد من التأكيد بداية على أن دوافع التكامل تختلف بين الدول المتقدمة و الدول النامية، ذلك أن الدول المتقدمة هي دول صناعية بالأساس، تسعى إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الاقتصادية عن طريق زيادة الناتج و الادخار، و بالتالي زيادة النمو الاقتصادي، و هو ما يجعل التكامل خَيارًا مناسبًا يُكسب اقتصاداتها مزيدًا من الديناميكية و الفعالية في ظل تميزها باستقرار هياكلها الاقتصادية. أما بالنسبة للدول النامية فإن أهدافها من التكامل ليست ديناميكية بقدر ما هي هيكلية، بالنظر لصغر هياكلها الصناعية

[1] إيمان ناصف عطية، هشام محمد عمارة، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص: 220

[2] Lambert OPARA OPIMBA, **l'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur les pays de la SADC : une analyse théorique et empirique**, Economies et finances, université Montesquieu_Bordeaux, Ecole doctorale de sciences économiques, gestion et démographique, Doctorat en sciences économiques, Mars 2009, p : 145

بالنسبة للاقتصاد ككل أو بالنسبة للمخططات التنموية، و بالتالي فإن مكاسب الدول النامية من العملية التكاملية ليست بالقدر نفسه من الفعالية و الديناميكية كما هو الحال بالنسبة للدول المتقدمة.

أولا: الدوافع المتعلقة بالبيئة الاقتصادية الدولية

يعود انتشار ظاهرة التكتلات الإقليمية في الفترة الأخيرة إلى عدة عوامل لها علاقة بالتغيرات الحاصلة في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، نذكرها فيما يلي:

1. تأثير الاتحاد الأوروبي: جرت في منتصف ثمانينات القرن العشرين مفاوضات حول توسيع نطاق السوق الأوروبية و إتمام التحرك نحو السوق الأوروبية الموحدة للسلع و الخدمات و العمالة و رأس المال، ليتشكل فيما بعد الاتحاد الأوروبي. صاحَبَ ذلك تخوف العديد من دول العالم من أن تتحول أوروبا إلى قلعة حصينة أقل انفتاحا على العالم الخارجي في إطار السوق الأوروبية الموحدة، مما يقلل من جهودها وحماسها لتفعيل تحرير التجارة متعددة الأطراف، لذلك سارعت العديد من الدول الأوروبية و خاصة ذات الاقتصاد المتحول بتقديم طلبات الانضمام، كما سعت دول أخرى إلى تكوين تكتلات خاصة بها.[1]

2. انهيار النظام الاشتراكي: أدت المكانة التي احتلها الاتحاد السوفياتي سابقا كأحد أكبر قوتين في العالم إلى جعل الكثير من الدول تنحو نحو تطبيق النهج الاشتراكي في إدارتها للاقتصاد الوطني، خاصة تلك التي أخذت موقفًا معاديًا للدول الاستعمارية الغربية، و لكن مع انهيار النظم الاشتراكية و مع سقوط الشيوعية و الاتحاد السوفياتي بدأت دول أوروبا الشرقية في التحول لاقتصاد السوق.[2]

و قبل انهيار الاتحاد السوفياتي كانت علاقاته الاقتصادية _شأن السياسية و العسكرية_ قد دخلت منعطفًا جديدًا، فقد كانت أزمة الركود الاقتصادي في الاتحاد السوفياتي ذات تأثيرات سلبية مباشرة في العلاقات الاقتصادية بين دول الاتحاد السوفياتي و الدول العربية و الحليفة له، و أنذر تفكير (**Mikhail GORBACHEV**) الجديد بنهاية المساعدات الاقتصادية السوفياتية الأيديولوجية النزعة إلى دول التوجه الاشتراكي و النظم المعادية للغرب في الجنوب...في سياق استراتيجية إنهاء الحرب الباردة، فضلا عن إعادة بناء العلاقات الاقتصادية مع الدول النامية على أساس قواعد السوق في إطار دعوة إعادة البناء.[3]

---

[1] عثمان أبو حرب، **الاقتصاد الدولي**، ط1، دار أسامة، عمَّان، الأردن، 2008، ص: 204

[2] محمد صفوت قابل، **تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة**، دار الحكمة، القاهرة، مصر، 2002، ص: 34

[3] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، بدون سنة النشر، ص: 87

و كان العالم قد عرف في معظم أجزائه مشاكل عدة منذ سبعينات القرن العشرين، فقد عمدت الدول الصناعية الغربية إلى إعادة النظر في هياكلها الاقتصادية و المؤسسية لاستعادة حيويتها منذ نهاية السبعينات، أما الكتلة الاشتراكية فقد أغفلت مواجهة مشاكلها حتى تفاقمت بشكل كبير، و حين بدأ التنبه إلى ضرورة العلاج مع محاولات (**GORBACHEV**) عام 1985 كان الوقت متأخرًا، و أدى تفسخ الأوضاع الاقتصادية و السياسية بها إلى بداية تحلل هذه النظم، و لذلك لم يلبث المعسكر الشيوعي أن انهار كلية منذ نهاية الثمانينات مع سقوط جدار برلين عام 1989.[1]

3. الدور الرئيسي للولايات المتحدة الأمريكية في دعمها للرأسمالية: بما أن الولايات المتحدة الأمريكية أكبر دولة مصدرة فإن لها مصلحة في هذا الإنماء الاقتصادي على الصعيد العالمي، لكونه يغذي نموها الاقتصادي، و لكي تحافظ على أنظمتها و مؤسساتها الرأسمالية في وجه التهديدات التي تكونها أنظمة اجتماعية اقتصادية أخرى و أهمها الشيوعية السوفياتية، أنفقت الكثير على انتشار اقتصاديات رأسمالية في بلدان أخرى.[2] و تحولت بذلك من سياسة مناوئة للتكتلات الإقليمية إلى سياسة مشجعة و مشاركة لها، خاصة بعد إعلانها عن تكوين منطقة تجارة حرة بينها و بين كندا عام 1989، و التي تحولت فيما بعد إلى منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا) بانضمام المسكيك عام 1994.

4. سياسات التحرير الاقتصادي في الاقتصاديات المتحولة: أدى انتشار سياسات التحرير الاقتصادي الموجهة بآليات السوق في جميع الأنشطة إلى حدوث تقارب في الفكر الاقتصادي، بعدما أعادت كثير من الدول النظر في سياستها الاقتصادية. فقد مضت دول أوروبا الشرقية و الوسطى*(**PECO**) في مسار التحول نحو اقتصاد السوق، ليشتد على إثر ذلك التنافس بين الاتحاد الأوروبي و أمريكا للاستحواذ على أسواق هذه الدول، باعتبارها أسواقا فتية غير مشبعة، و ذلك من خلال عقد اتفاقيات معها و تقديم القروض و الإعانات للرفع من ميزانياتها و تأهيل صناعاتها و تثبيت هياكلها و الرفع من مستوى معيشة سكانها، لتكون نتيجة هذا التوجه توسيع الاتحاد الأوروبي بانضمام عدة دول شيوعية سابقا له من دول وسط و شرق أوروبا.

---

[1] حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدولي المعاصر _من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة_**، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، ماي 2000، ص: 76

[2] نسرين عبد الحميد نبيه، **الانفتاح الاقتصادي العالمي**، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2012، ص: 36

* تضم دول أوروبا الشرقية و الوسطى 10 دول هي: بلغاريا، إستونيا، المجر، لتوانيا، ليتونيا، بولونيا، رومانيا، جمهورية الشيك، سلوفاكيا، سلوفينيا.

5. الدور الدافع للأمم المتحدة منذ إصدار أجندة السلام مرورًا بقمة الأول من أوت 1994، بين أمين عام الأمم المتحدة و الأمناء العامين للمنظمات المعنية بالبحث عن إعادة تحديد العلاقة بين "الإقليمي" و"الدولي" باتجاه توثيق هذه العلاقة.[1]

ثانيا: الدوافع المتعلقة بالبيئة الاقتصادية الداخلية

يؤكد الإطار النظري الذي وضعه بعض الاقتصاديين المهتمين بشؤون التكامل الاقتصادي الإقليمي من رواد الفكر التكاملي النيوكلاسيكي على أن السبب الجوهري لإقامة الاتحاد الجمركي و التكامل الإقليمي بشكل عام، يكمن في الرغبة القوية للدول الأعضاء في استخدام سياسة التعريفة الجمركية على النطاق الإقليمي لتحقيق أهداف معينة تعجز هذه الدول عن تحقيقها على المستوى القطري.[2] أي أن السبب الحقيقي هو دافع حمائي، إلى جانب ذلك توجد العديد من العوامل المحلية التي تدفع باتجاه الإقليمية، نذكر منها:

1. زيادة النمو الاقتصادي: تؤدي حرية انتقال رؤوس الأموال و الأيدي العاملة الماهرة في الأمد الطويل إلى زيادة فرص النمو الاقتصادي للدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي من جهة، و إلى جعل عملية التنمية الاقتصادية* أسهل و أيسر مما لو قامت بها كل دولة مستقلة عن الأخرى من جهة ثانية. فالتكامل الاقتصادي بين الدول يسمح بوضع سياسة عامة تستهدف استغلال الإمكانيات الاقتصادية المختلفة للدول الأعضاء، مستفيدًا من اتساع السوق و وفرة عنصر العمل، مما يسمح بخلق فرص جديدة يترتب عليها إيجاد استثمارات جديدة في مجالات مختلفة و زيادة عدد و نوعية المشاريع الإنتاجية، و بالتالي تحقق وفرات لا حصر لها تؤدي إلى زيادة الدخل الوطني للدول الأعضاء، مما يساهم في زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

---

[1] عبد الفتاح الرشدان، **العرب و الجماعة الأوروبية في عالم متغير**، ط1، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1998، ص: 23

[2] محمد لحسن علاوي، **الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 7، 2010/2009، ص: 108

* **النمو الاقتصادي** هو الزيادة في كمية السلع و الخدمات التي ينتجها اقتصاد معين في فترة زمنية معينة، حيث يتم إنتاج هذه السلع باستخدام عناصر الإنتاج الرئيسية و هي: الأرض، العمل، رأس المال و التنظيم، و يتم قياسه باستخدام النسبة المئوية لنمو الناتج المحلي الإجمالي ثم تقارَن النسبة في سنة معينة بسابقتها. أما **التنمية الاقتصادية** فهي العملية التي يحدُث من خلالها تغيير شامل و متواصل مصحوب بزيادة في متوسط الدخل الحقيقي و تحسن في توزيع الدخل لصالح الطبقة الفقيرة و تحسين في نوعية الحياة و تغيير في هيكل الإنتاج، و تقاس عادة بمتوسط دخل الفرد و بدليل التنمية البشرية.

2. الرغبة للقيام بإصلاحات في السياسة الاقتصادية المحلية على المستوى الإقليمي، مما يعطي تلك الإصلاحات المساندة و المصداقية. و في هذا الإطار يُرجع (**OTSUBE**) جزء من زيادة تكامل الدول النامية في الاقتصاد العالمي، إلى ما قامت به هذه الدول من تنفيذ برامج للإصلاح الاقتصادي، الأمر الذي يمثل نقلة فعالة في استراتيجيات التنمية، و ذلك بالانتقال من استراتيجية التنمية ذات التوجه الداخلي والتي تنفذ بسياسات الإحلال محل الواردات بهدف تقليل الاعتماد على العالم الخارجي، إلى اتباع استراتيجية التوجه الخارجي و المصممة لتشجيع الصادرات.[1]

3. محاولة الاستفادة من مزايا حرية التجارة و في الوقت نفسه الاحتفاظ بقدرتها على التحكم في تدفق السلع و الخدمات الأجنبية، بحيث لا تؤثر سلبيا على هيكل الإنتاج و الاستهلاك المحلي، فمن المعروف أنه كلما زادت درجة حرية تدفق السلع و الخدمات بين أحد الدول و باقي دول العالم كلما قلت قدرتها للسيطرة على هيكلها الاقتصادي، هذا الأمر في الحقيقة هو الذي يجعل كافة الدول سواء كانت نامية أم متقدمة تتدرج في تطبيق التكامل الاقتصادي.[2]

4. إدراك الدول و خاصة النامية منها أن الانضمام إلى التكتلات الإقليمية وسيلة فعالة لاندماجها في الاقتصاد العالمي و جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر ما يعرف بالعولمة الاقتصادية.

5. صعود أهمية الجغرافيا الاقتصادية و معها دبلوماسية العلاقات الاقتصادية، و هو ما يعطي دفعًا لديناميكية جديدة في العمليات الاقتصادية العالمية، حيث يرتبط التبادل التجاري الدولي بالعوامل الجغرافية ارتباطا وثيقًا، فقد تكون بعض المناطق في حاجة إلى مناطق أخرى لديها فائض في إنتاجها، و بالتالي يمكنها في إطار العملية التكاملية استيراد ما لا تستطيع إنتاجه.

[1] عمر صقر، **العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص: 12

[2] محمد يونس، **اقتصاديات دولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص: 141

المطلب الثالث: شروط نجاح التكامل الاقتصادي

لكي تحقق التكتلات الاقتصادية الإقليمية الغرض الرئيسي منها و الذي يتلخص في تحقيق الرخاء الإقليمي و الإسهام بصورة أكبر في تعزيز الرخاء العالمي، ينبغي توفر شروط اقتصادية، سياسية، اجتماعية وثقافية.

أولا: الشروط الاقتصادية

أكدت التجارب الواقعية ضرورة توفر جملة من الشروط الاقتصادية لنجاح التكتلات الاقتصادية، و التي يُنظر إليها بالأساس على أنها من أهم المقومات التي ترتكز عليها هذه الترتيبات الإقليمية نذكرها فيما يلي:

1. التقارب الجغرافي: يعتبر التقارب الجغرافي من أهم دعامات التكامل الاقتصادي و شرطا أساسيًا لنجاحه، لما له من تأثير على تكاليف النقل و الوقت الذي تتطلبه عملية انتقال السلع و الخدمات والعمالة بين الدول أعضاء المنطقة التكاملية، فضلا عن توفر قدر من المصالح و الأهداف و القيم و الأنماط السلوكية المشتركة، مما يؤدي في النهاية إلى اتساع نطاق التبادل التجاري بينها.

2. توفر الموارد الطبيعية: تعتبر الموارد الطبيعية شرطا أساسيا لنجاح التكامل الاقتصادي و ديمومته، ذلك أن توفرها في الدول الأعضاء و على اختلاف أنواعها من شأنه تكوين حالة من التكامل الحقيقي، اعتمادًا على ما يحققه التكامل من وفرة في الموارد الطبيعية لكافة الدول المتكاملة بناء على ما تملكه من وفرة نسبية، غير أن توفر هذه الموارد لا يكفي وحده لقيام التكتل، بل يجب أن تكون قابلة للاستهلاك.

3. التقارب في مستويات التنمية: سعيا لنجاح العملية التكاملية بين مجموعة من الدول يجب العمل على أن تكون مستويات النمو الاقتصادي بينها متقاربة، إذ لا يجب ترك أمور التكامل تؤول إلى السوق بصورة مطلقة، بل يجب اتخاذ إجراءات تقلل من سلبيات التفاوت في مستوى النمو، فتحرير التجارة وحده لا يكفي لانسياب الكفاءة من الدول الأكثر كفاءة، بل يجب مساندته بتطوير مناسب للهيكل الاقتصادي والأخذ بقاعدة تقارب الآداء الاقتصادي التي جعلتها الجماعة الأوروبية أساسا لتكاملها.

4. تعدد الأعضاء: تشير التحليلات النظرية التقليدية المتأثرة باعتبارات خلق و تحويل التجارة إلى أنه كلما زادت احتمالات وجود أطراف أكفأ في قدر أكبر من الأنشطة، فإنه توجد فرص أكبر لخلق التجارة و أقل لتحويلها، و واضح أن امتداد هذه الدعوى خطيا يصل إلى التحرير على المستوى العالمي كأفضل الحلول.[1]

[1] محمد محمود الإمام و آخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية_التحديات و ضرورات التحقيق_**، مرجع سابق، ص: 96

5. توفر رأس المال البشري المؤهل: يستدعي التكامل إطلاق حرية انتقال الأشخاص بين كافة دول التكامل للمساهمة في مجالات النشاط الاقتصادي المختلفة، و بحثا عن فرص الاستخدام الكفء من خلال نقل العمالة من دول الفائض إلى دول العجز، و هو ما يتطلب بدوره كون هؤولاء الأشخاص من الكفاية و المهارة، بحيث يؤدي انتقالهم من دولة لأخرى إلى إضافة حقيقية تساهم في زيادة الإنتاج الكلي في دول التكامل، هذا إضافة إلى أن عدم وجود العدد الكافي من العمال و الفنيين المتخصصين يحول دون تنمية الموارد الإقليمية و يؤثر في آداء المشروعات المشتركة، و من ثم تقليص كفاءة و فعالية هذا التكامل.[1]

6. التخصص: يعتبر التخصص شرطا أساسية لديمومة التكامل الاقتصادي باعتباره العامل الأساسي الذي تتحقق به وفورات الإنتاج الكبير على أساس الميزة النسبية التي تتمتع بها كل دولة من دول التكامل. فنظرية اقتصاديات الحجم تَعتبر توافر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيًا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم، و المتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج، و بتعبير آخر تنشأ وفورات الإنتاج الكبير نتيجة لانخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العمليات الإنتاجية.[2] فالتكامل آلية تعمل على تشجيع التقسيم الرشيد للعمل بين مجموعة الدول المشاركة، و من ثم تستفيد كل دولة من التكامل وتتخصص أكثر في سلع الميزة النسبية و تنتج بتكاليف أقل.[3] و هنا نلاحظ أن مسألة التخصص التي أثارها بعض المفكرين كهدف للتكامل الاقتصادي تظهر من خلال فكرة الاندماج عن طريق التكامل، فحدوث عملية الاندماج بين مجموعة من الدول قد يدفعها إلى أن تطبق التخصص، في حين أنه ليس بالضرورة أن تندمج الدول التي تتخصص فيما لديها من ميزة نسبية.[4]

7. وجود العجز و الفائض: لا بد أن تتوفر دولة ما أرادت الانضمام إلى كتلة اقتصادية على العجز والفائض في اقتصادياتها، مع التناسب و التناظر في سد العجز و التخلص من الفائض بين الدول المتكاملة، و لكن هذا ليس بالأمر الهين لأن الدولة لا تستطيع التخلص من الفائض أو العجز إلا إذا كانت تتوفر على منافع تستبدلها مع غيرها من الدول.[5]

---

[1] نواف أبو شمالة، **التكامل الاقتصادي: آليات تعزيز التعاون الاقتصادي العربي**، مرجع سابق، ص: 12

[2] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية_**، الكتاب الأول، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005، ص: 212

[3] ميشيل تودور، ترجمة: محمود حسن حسني، محمود حامد محمود عبد الرزاق، **التنمية الاقتصادية**، دار المريخ، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2006، ص: 597

[4] إيمان ناصف عطية، هشام محمد عمارة، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص ص: 209، 210

[5] عبد الوهاب رميدي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص: تخطيط، 2007/2006، ص: 8

8. توفر وسائل النقل و الاتصال: يعتبر هذا الشرط حلقة وصل هامة تربط بين الدول المتكاملة بعضها ببعض و عاملا حيويًا لنجاح العملية التكاملية، نظرًا لدوره في توسيع التبادل التجاري و تسهيل نقل المنتجات و إقامة الصناعات الكبرى و استغلال الموارد الإقليمية بصورة موحَّدة و مشتركة و اختصار المسافات الاقتصادية.

9. تجانس الهياكل الاقتصادية لأعضاء التكامل: يشترط لنجاح التكامل أن يتم بين اقتصاديات متماثلة و قابلة للتكامل، و تكاملها يعني إقامة فضاء حقيقي متضامن، حيث لا وجود للتباين بين اقتصاديات الدول الأعضاء، لأن حدوث العكس يعني تشكل وحدة اقتصادية مسيطرة يتحكم بموجبها اقتصاد بلد ما في اقتصاديات الدول الأخرى، كما كان عليه الحال في مجلس التعاون الاقتصادي المتبادل (**الكوميكون**)، حيث سيطر الاتحاد السوفياتي على المجالين الاقتصادي و السياسي للدول الأعضاء.[1]

10. تنسيق السياسات الاقتصادية: يشمل هذا التنسيق السياسات التجارية تجاه الدول الواقعة خارج المنطقة التكاملية و مسائل التعريفة الجمركية و الشؤون الاجتماعية و قضايا الاستثمار، حيث يتطلب الأمر مفاوضات طويلة لتنسيق السياسات الاقتصادية و القوانين، فضلا عن ضرورة وضع أجهزة و مؤسسات متخصصة و منحها الصلاحيات اللازمة لمتابعة هذه المسألة.

11. توافق التوجه الخارجي للتكتلات الإقليمية من حيث المفهوم مع التوجه الخارجي للسياسات الوطنية للدول الفردية، فالتكتلات الإقليمية تعتمد في الأساس على اللوائح الداخلية أكثر منها على القواعد الدولية، و لعل من أهم ملامح التوجه الخارجي تحديد المدى الذي ستصل إليه هذه اللوائح على صعيد تخفيف القيود ضد غير الأعضاء نتيجة إنشاء التكتل الإقليمي، الذي يزيد تلقائيا من القدرة الاقتصادية لدول التجمع من خلال الاتساع أو تزايد آثار الكفاءة المتعلقة بتكلفة الإنتاج، و الآثار الديناميكية الأخرى للاستثمار في إطار إقليمي.[2]

---

[1] Yadwiga FROWICZ, **Economie Internationale**, Benchemin, Quebeq, 1995, p: 267

[2] أسامة المجدوب، **العولمة و الإقليمية**، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2001، ص: 202

12. شروط التكامل النقدي: إلى جانب الشروط السابقة، فإن إقامة تكامل نقدي تتطلب توفر بعض الشروط التي نوجزها فيما يلي:[1]

- تثبيت أسعار الصرف مع حد أدنى من هامش تقلبات مسموح به.
- ينبغي أن يقتصر هدف الحكومات على تحقيق الاستقرار في أسعار الصرف، فإذا كان هدفها الحفاظ على الاستخدام الكامل و تسريع النمو الاقتصادي و الحفاظ على استقرار المستوى العام للأسعار، و ذلك من خلال سياستها النقدية، فإن تثبيت أسعار الصرف النسبية يصبح غير فعال، حيث أن هذا الأخير يتعارض مع وجود سياسات نقدية مستقلة لكل دولة، و إنما يتفق مع سياسة نقدية موحدة على مستوى الاتحاد و ما يحتويه من رقابة نقدية موحدة.
- قابلية كاملة و دائمة و متبادلة للتحويل بين عملات الدول الأعضاء في الاتحاد النقدي و ذلك في حالة عدم إنشاء عملة موحدة.
- ينبغي أن يقدم الاتحاد النقدي في المراحل الأولى لإنشائه نوعا من التسهيلات و الإعانات للدول الأعضاء فيه ذات العجز، على أن يكون هذا الدعم مؤقتًا و محدودًا أو مشروطا لكي لا يتعارض مع أهداف التكامل النقدي.

ثانيا: الشروط السياسية

تمثل الشروط السياسية عنصرًا هاما من عناصر نجاح أو فشل التكامل الإقليمي، حيث تفترض هذه الشروط أهمية وجود هياكل متماثلة لصنع القرار لدى أطراف التكامل، كما توفر القدرة على الاستجابة للأهداف السياسية و الاقتصادية للشركاء و توفر الإرادة السياسية أيضا، فضلا عن أهمية تحقيق الكفاءة في الإطار المؤسسي للتكامل. و في هذا الخصوص تفترض النظرية السياسية المهتمة بالتكامل توفر ثلاثة شروط سياسية لتحقيقه هي:

1. توفر الرغبة لدى القادة السياسيين لتحقيق التكامل: لكي تتوفر هذه الرغبة ينبغي أن تزيد المنافع المرتقبة من التكامل بالنسبة للقادة السياسيين، و التي تتمثل في الاحتفاظ بالقوة السياسية و بتحسين فرص إعادة الانتخاب عن التكاليف المتوقعة نتيجة قيام هذا التكامل.

2. وجود إرادة سياسية قوية لدى كل دولة من الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، تكون مستعدة بموجبها لتقديم تنازلات معينة تمكنها من تحقيق أهداف اقتصادية و سياسية محددة لصالح الدولة ذاتها و الجماعة

[1] جمال عمورة، **دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: تحليل اقتصادي، 2006/2005، ص: 302

المتكاملة معها، على اعتبار أن التكامل الاقتصادي هو ترتيب إقليمي يسعى إلى إقامة علاقات متكافئة* لمنفعة كافة الدول الأعضاء.

3. قبول القادة السياسيين الطوعي لقيادة واحدة أو أكثر من الدول الأعضاء بدور القائد الإقليمي: يؤدي الانتقال من"**التكامل السطحي**" القائم على مجرد إزالة القيود المفروضة على التبادل التجاري إلى "**التكامل العميق**" المرتكز على تطبيق سياسات اقتصادية موحدة كتوحيد السياسات التجارية و قوانين الاستثمار، إلى صعوبة التنسيق بين الدول الأعضاء بشأن مسارات و خطط العمل، و لذلك و من أجل تجاوز هذا الإشكال يتم الاتفاق على اختيار دولة واحدة أو أكثر لتلعب دور القائد في هذا التكتل، حيث تشكل هذه الخطوة أهمية بالغة لاستمرار التكامل، ذلك أن الدولة أو الدول القائدة تعتبر نقطة ارتكاز لتطبيق القواعد و السياسات، و تخفيف حدة التوتر القائم بين الدول الأعضاء بفعل مسائل توزيع منافع التكامل.

ثالثا: الشروط الاجتماعية و الثقافية

من أهم شروط نجاح عملية التكامل الاقتصادي أن يتم بين دول متجانسة في عاداتها و تقاليدها وثقافتها و نظمها الاجتماعية و الثقافية بشكل عام، لما لهذه العوامل من أثر على تحفيز هذه الدول للدخول في تكتلات اقتصادية تخدم أغراضها و أهدافها. فكلما كانت الروابط التاريخية، الحضارية، الثقافية و اللغوية قوية كلما أعطى ذلك فرصة لوجود حركة تكاملية إقليمية قادرة على تفهم أوضاع المنطقة و إحداث تنمية اقتصادية حقيقية بها، انطلاقا من معرفتها الكبيرة بمعطيات الدول الأعضاء.

و حسب الجماعة الأوروبية (1997) فإن نجاح التكامل الاقتصادي يتوقف على إرادة الدول المتكاملة في تحصيل فوائد التكامل و قبول التكاليف المترتبة عنه.[1] و عليه يمكن القول أن تشكيل التكتلات الاقتصادية بين الدول لا يتوقف على إزالة القيود الجمركية و المالية و النقدية و لكنه يتوقف أيضا على توفر مزيج من الشروط هي في الأصل عوامل لا بد أن تكون مشتركة بين الدول الأعضاء في مشروع التكتل.

* هنا يظهر الفرق بين التكامل و التبعية الاقتصادية و التي تعني: علاقة ارتباط من جانب واحد بين الدول الأكثر تطورًا و تلك الأقل تطورًا لصالح الأولى و على حساب الثانية.

[1] Lambert OPARA OPIMBA, **L'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur les pays de la SADC : une analyse théorique et empirique**, Op.Cit, p: 136

المبحث الثاني: أشكال التكتلات الاقتصادية و مشاكلها و آثارها

تتنوع أشكال التكتلات الاقتصادية و تتعدد معها المشاكل التي يمكن أن تواجهها و تعيق وصولها إلى الأهداف المتوخاة، كما أن لها آثارًا كثيرة ساكنة و ديناميكية على الدول أعضاء التكتل قد تحدث في أي مرحلة من مراحل التكامل.

المطلب الثاني: أشكال التكتلات الاقتصادية

تختلف صور التكامل الاقتصادي و أشكاله تبعا لاختلاف الدرجة التي يبلغها اندماج الاقتصاديات الوطنية للدول أعضاء التكتل، غير أن تحقق أي صورة من صور التكامل لا ينفي وجود عدد من المشاكل والخلافات التي تظهر بين الدول الأعضاء بفعل اختلاف مصالحها.

تعد محاولة (**Billa BALASSA**) للتفرقة بين الدرجات المختلفة للتكامل الاقتصادي بمثابة الخطوة الأولى في هذا الاتجاه، حيث أنه وضع ترتيبا لدرجات سلم التكامل الاقتصادي بدء بمنطقة التفضيل الجمركي ثم منطقة التجارة الحرة ثم الاتحاد الجمركي فالسوق المشتركة ثم الوحدة الاقتصادية و انتهاء بالتكامل الاقتصادي التام. و يضيف بعض الباحثين التكامل النقدي باعتباره شكلا من أشكال التكامل الاقتصادي، و هو الأمر الذي أظهرته تجربة الوحدة النقدية الأوروبية في حقبة التسعينيات من القرن العشرين، و حديثا يرى فريق رابع أن التكامل المالي يعد شكلا هاما و مميزًا يجب إدراجه في سلم التكامل الاقتصادي، و بناء على ذلك تتحدد درجات سلم التكامل الاقتصادي طبقا للتسلسل التالي:

أولا: منطقة التفضيل الجمركي

تعد هذه الصورة أولى درجات السلم التكاملي، يقصد بها مجموعة الإجراءات التي تتخذها دول معينة للتخفيف من القيود المعرقلة لحركة و انسياب السلع فيما بينها، بمعنى تبادل المعاملة التفضيلية فيما بين تلك الدول، فتعطي كل من هذه الدول الأطرافَ الأخرى مزايا جمركية إما في شكل تخفيض في التعريفة الجمركية أو تخفيف في القيود التجارية الأخرى،[1] مثال ذلك: منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي سنة 1948، حيث اتفقت دول هذه المنطقة على إلغاء نظام الحصص الذي كانت تخضع له مبادلاتهم التجارية.

[1] إيمان ناصف عطية، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008، ص: 216

و في هذا الخصوص فإنه يمكن تسجيل بعض الملاحظات المتعلقة بهذه الصورة التكاملية:[1]

- تشتمل هذه الصورة التكاملية على مجرد تخفيض العقبات الجمركية و غير الجمركية دون أن تمتد إلى إلغائها كلية، فهي إذن نوع من المعاملات التفضيلية الجمركية الهادفة إلى تنشيط التبادل التجاري الإقليمي بين دولتين أو أكثر.

- إن هذه المعاملة التفضيلية الجمركية تنصب على الشق السلعي (الشق العيني) للتجارة الإقليمية بين مجموعة من الدول الأعضاء في منطقة التفضيل الجزئي، و لكنها لا تمتد إلى الشق النقدي للتجارة الإقليمية بين هذه الدول.

- يلاحظ أن الدول الأعضاء في منطقة التفضيل الجزئي تحتفظ بحق صياغة و تحديد نمط سياساتها القطرية في المجالات الجمركية و غير الجمركية بمفردها، دون الدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء في هذا الخصوص.

كما أن التفضيل يقوم على أساس التبادل و قد يُمنح التفضيل من جانب واحد، كما فعلت بريطانيا مع أعضاء (**الكمنولث**) و الذي تم إنشاؤه عام 1932، و الذي ضم مستعمراتها السابقة، و قد عُرف بنظام التفضيل الإمبراطوري.

ثانيا: منطقة التجارة الحرة

يتضمن هذا الشكل من أشكال التكامل الاقتصادي الإلغاء التدريجي* للرسوم و الحواجز الجمركية والقيود الكمية المفروضة على حركة السلع و الخدمات بين الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، و تقتصر الاستفادة من هذه الامتيازات على الدول المشاركة في التكامل فقط.[2] و لعل الحرية التي يحتفظ بها عضو في المنطقة الحرة في فرض الرسوم الجمركية التي يراها في مواجهة الدول الأخرى خارج المنطقة يجعل أي دولة خارج المنطقة الحرة تسعى إلى التكامل مع بعض الدول داخل المنطقة الحرة خاصة التي لا تفرض قيودًا تجارية مرتفعة على غير الأعضاء، و ذلك كوسيلة للدخول إلى باقي الأعضاء.[3] و هو ما قد يسبب انحرافات في هياكل الإنتاج و التجارة للدول الأعضاء من جراء عملية إعادة التصدير نتيجة تفاوت التعريفة

---

[1] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، مرجع سابق، ص: 37

*عادة تتم عملية الإلغاء التدريجي خوفًا من حدوث هزات اقتصادية لظروف الدول المتكاملة.

[2] Robert BOYER et d'autre, **La Mondialisation au-delà des mythes**, Paris, la Découverte, 1997, p: 134.

[3] محمود يونس، **اقتصاديات دولية**، مرجع سابق، ص: 142

الجمركية للدول الأعضاء في مواجهة العالم الخارجي. و لذلك تتبع دول منطقة التجارة الحرة قواعد المنشأ، حيث تمنع هذه القواعد استيراد السلع إلى داخل المنطقة من قبل الدولة العضو بمنطقة التجارة الحرة ذات التعريفة الأقل ثم إعادة تصديرها لدولة ذات تعريفة جمركية أعلى.[1]

و لقد شاع قيام مناطق التجارة الحرة في العالم ما بعد الحرب العالمية الثانية لبساطتها من ناحية، و لحرية الدول الأعضاء في تشكيل سياساتها التجارية قِبَل العالم الخارجي من ناحية أخرى، من هنا فإنها لا تشتمل على انتقاص للسيادة الوطنية فيما يتعلق بعلاقاتها التجارية مع العالم الخارجي، و كان هذا هو السر وراء انتشار استخدام هذه الصورة التكاملية.[2]

و من أشهر مناطق التجارة الحرة نذكر: منطقة التجارة الحرة الأوروبية (**EFTA**) * و منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (**NAFTA**) ** و منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية (**LAFTA**) ***

ثالثا: الاتحاد الجمركي

هو عبارة عن تكتل بين دولتين أو عدة دول تُزال**** فيما بينها كافة الرسوم و القيود الأخرى بمختلف أشكالها، و يُسمح داخلها بحرية الحركة للمشروعات الكبرى التي تستفيد من اقتصاديات الحجم، على أن يصبح هذا الاتحاد كتلة واحدة في مواجهة الخارج (بقية الاقتصاد العالمي)، فتفرض ضريبة و رسوم موحدة

---

[1] عيسى محمد الغزالي، **التجارة الخارجية و التكامل الاقتصادي الإقليمي**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد: 81، مارس 2009، ص ص: 8، 9

[2] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، مرجع سابق، ص: 38

* تشكلت (**EFTA**) عام 1960 في سبع دول أوروبية هي: بريطانيا، السويد، النرويج، الدانمارك، النمسا، سويسرا و البرتغال، ثم انضمت إليها أيسلندا عام 1970 و لختنشتاين عام 1991، و قد تراجعت عضوية (الإفتا) عام 1995 لتنحصر في أيسلندا، النرويج، سويسرا و لختنشتاين.

** **NAFTA**: أُنشئت في سبتمبر 1993، تضم ثلاث دول هي: الولايات المتحدة الأمريكية، كندا و المكسيك، بدأت فعليا عام 1994، كان الغرض من هذا الاتفاق هو تحرير التجارة في السلع و الخدمات معا.

*** **LAFTA**: أُنشئت بموجب معاهدة "**مونتفيديو**" عام 1960 و تكوَّنت في بادئ الأمر من سبع دول هي: البرازيل، الشيلي، بيرو، أورجواي، الأرجنتين، المكسيك، بارغواي، ثم انضمت إليها كل من كولومبيا و الإكوادور عام 1961 ثم فنزويلا و بوليفيا عام 1968.

**** نشير إلى وجود ما يعرف بـ "الاتحاد الجمركي الناقص" و الذي يتميز عن الاتحاد الكامل بعدم توفر كل شروط هذا الأخير، بل يكتفي بتخفيض الرسوم فيما بين الدول الأعضاء دون إلغائها.

تجاه كافة الدول غير الأعضاء و تطبق كافة الإجراءات التقييدية الأخرى المقررة في الاتحاد تجاههم.[1] و في هذه الحالة فإن الدول غير الأعضاء لا تستطيع التحايل للتصدير إلى دول الاتحاد الأقل تشددًا في معدل التعريفة الجمركية، كما هو الحال في منطقة التجارة الحرة.

و الواقع أن قضية إقامة الاتحادات الجمركية احتلت مكانا بارزًا في المفاوضات و المناقشات الخاصة بإقامة نظام تجاري دولي متعدد الأطراف في عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية، و يرجع ذلك إلى المخاوف التي أثيرت من قيام هذه الاتحادات و دورها في عرقلة إقامة النظام التجاري العالمي المنشود باعتبارها حركة إقليمية لتحرير التجارة العالمية، غير أن هذه المخاوف قد تبددت حيث أجاز ميثاق هافانا عام 1948 عقد اتفاقيات تجارية منشئة للاتحادات الجمركية بين دولتين أو أكثر لتوثيق و دعم العلاقات التجارية بينها.[2]

و من الأمثلة البارزة للاتحادات الجمركية نذكر الاتحاد الجمركي الذي قام بين **لكسمبورغ** و **بلجيكا** سنة 1922 و الذي تحول إلى اتحاد موسع بانضمام **هولندا** إلى هذا الاتحاد سنة 1948، و يسمى باتحاد "**البنيلوكس**".[3]

رابعا: السوق المشتركة

يتم وفقا لهذا الشكل إلغاء جميع الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء، و تلتزم كل دولة بسياسة موحدة تجاه باقي دول العالم خارج السوق، أي إقامة اتحاد جمركي بالإضافة إلى تحرير انتقال عناصر الإنتاج من رأس مال و عمل، و إزالة كافة العقبات التي تعوق انتقال و تحرك هذه العناصر و تجعلها تعمل بحرية تامة.

إن حرية انتقال الأشخاص و رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء في التكتل دونما قيود أو حواجز، تعني تسهيل هجرة و تنقل الأيدي العاملة الفنية المتخصصة و غيرها سعيا وراء الحصول على أجور أفضل في مستواها، مما يساعد على إزالة مشكلة البطالة و انخفاض مستويات المعيشة في هذه الدول، كذلك تسهيل حركة رؤوس الأموال و الاستثمارات بين الدول الأعضاء و ذلك بإزالة الإجراءات و الصعوبات التي تحول

[1] مصطفى رشدي شيحة، **الأسواق الدولية _المفاهيم و النظريات و السياسات_**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص: 157

[2] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، مرجع سابق، ص: 41

[3] François GAUTHIER, **Relations Economiques Internationales**, 2ème Edition, les presses de l'Université Laval Sainte-foy, Canada, 1992, p : 190

دون خروج أو دخول هذه الأموال منها و إليها، و بهذا الإجراء تضمن الدول الأعضاء في الاتفاق زيادة في الإنتاج و نشاطا في التجارة فيما بينها.[1]

في هذه المرحلة تبدأ ترتيبات تنسيق السياسات الاقتصادية فيما يسمى بتكامل السياسات الاقتصادية، و بالتالي تبدأ عملية تقليل التحكم و السيطرة على مستوى الاقتصاد الواحد فيما يتعلق بوضع سياساته الاقتصادية، و يقوى الاتجاه نحو الالتزام بسياسات اقتصادية تتحكم بدرجة أكثر في مستوى الكيان الاقتصادي الكلي للدول الأعضاء في منطقة التكامل، و لذلك يَعتبر الكثير من الاقتصاديين مرحلة السوق المشتركة هي المرحلة الأكثر تقدما عن المرحلتين السابقتين لها، و توصف هذه المرحلة حديثا بالتكامل العميق، حيث يتحقق ما يسمى بتكامل عناصر الإنتاج و بداية الدخول في مرحلة تكامل السياسات الاقتصادية.[2]

و تعتبر السوق الأوروبية المشتركة* مثالا واضحا على قيام حركة الأسواق المشتركة، حيث وصل الاتحاد الأوروبي إلى حالة السوق المشتركة في بداية 1993، إذ تم رفع الرسوم الجمركية على السلع الصناعية داخل الاتحاد، و تم الاتفاق على تحديد سعر موحد للمنتجات الزراعية في عام 1968، و في عام 1970 تم الاتفاق على تخفيض القيود على حركة العمال و رأس المال لكي يتم إزالتها تماما في عام 1993.[3]

و في أمريكا الوسطى أُنشئت السوق المشتركة لدول أمريكا الوسطى، و هي تمثل تجربة رائدة للتكامل الاقتصادي على هذا المستوى المرتفع من الاندماج في أمريكا اللاتينية، و هي تضم **كوستاريكا، السلفادور، جواتيمالا، هنداراوس** و **نيكاراغوا**.[4]

خامسا: الاتحاد الاقتصادي

يعد هذا الشكل من أكثر أشكال التكامل الاقتصادي تطورًا، إذ لا يقتصر التعاون بين الدول الأعضاء على إلغاء القيود المفروضة على المبادلات التجارية فحسب، بل يشمل تحرير حركات رؤوس الأموال

[1] جاسم محمد، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر، عمَّان، الأردن، 2006، ص: 25

[2] عبد المطلب عبد الحميد، **السوق العربية المشتركة _الواقع و المستقبل في الألفية الثالثة_**، ط1، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2003، ص: 28

* أنشئت بمقتضى معاهدة "**روما**" في 25 مارس عام 1957 بين فرنسا، ألمانيا الغربية، إيطاليا و دول البنيلكس، و قد انضمت إليها بريطانيا، الدانمارك و أيرلندا (1973) /اليونان (1981)/ اسبانيا و البرتغال (1986)/ النمسا، فنلندا و السويد (1995).

[3] محمود يونس، **اقتصاديات دولية**، مرجع سابق، ص: 145

[4] إيمان ناصف عطية، هشام محمد عمارة، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص: 274

والأشخاص و إنشاء المشروعات، إلى جانب التنسيق بين السياسات المالية و النقدية و الاقتصادية للدول الأعضاء، و ذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل، بحيث تتحقق وحدة اقتصادية مستقبلا بين الدول الأعضاء.[1] كل ذلك من شأنه أن يؤثر بصورة إيجابية على حركة تبادل السلع و الخدمات بين هذه الدول دونما عقبات، و بالتالي الوصول إلى أفضل مستوى من الإنجاز في المبادلة بينها. و تُعتبر تجربة الوحدة الاقتصادية لدول أوروبا الغربية مثالا على ذلك.

سادسا: التكامل النقدي

يعرف (**MACHLUP**) اصطلاح "التكامل النقدي" على أنه مجموعة من الترتيبات الهادفة إلى تسهيل المدفوعات الدولية عن طريق إحلال عُملة مشتركة محل العملات الوطنية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية.[2] فالتكامل النقدي من أهم الترتيبات المؤسسية التي يعرض لها (**MACHLUP**) بوصفها من ضرورات تحرير انتقال رأس المال و التجارة و حرية السفر و الهجرة، ذلك أن تحرير التجارة بين الدول الأعضاء تترتب عليه مشاكل خاصة بالمدفوعات، كما أن تحرير انتقالات عناصر الإنتاج يستدعيان إمكانية المبادلة بين عملات مختلفة و تحويل الأجور، و لهذا فإن تحويل المدفوعات يستلزم قيام تكامل نقدي، و هو بذلك يشكل شقا رئيسيا من عملية التكامل الاقتصادي.

تجدر الإشارة إلى أن التكامل النقدي يأتي في صورتين: التكامل النقدي التام الذي يتضمن إنشاء عملة واحدة، أما ما عدا ذلك من أشكال العمل النقدي المشترك الذي يضم أية مجموعة من البلدان التي تملك عملات مختلفة فإنه يعد من قبيل صيغ التكامل النقدي الجزئي مثل (اتحاد المدفوعات، تجميع الاحتياطي، تنسيق أسعار الصرف، التنسيق النقدي، العملة الموازية، تكامل السوق المالية، السياسات المشتركة إزاء التدفقات الخارجية لرأس المال).

سابعا: التكامل الاقتصادي الكامل

في ظل هذا الشكل تصل البلدان المنتمية للتكامل نفسه إلى وضع سياسة اقتصادية واحدة، إضافة إلى توحيد العملة، و يقوم كل بلد بتنفيذ تلك السياسة خاضعًا في ذلك لرقابة هيئة عُليا. و أحسن مثال على هذا النوع من التكامل ذلك الذي تعرفه أوروبا في الوقت الحالي. و يشمل التنسيق في مجال السياسة

[1] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2004، ص: 300

[2] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، مرجع سابق، ص: 43

الاقتصادية جوانب: الإنتاج، التبادل التجاري و المسائل النقدية، إضافة إلى الأمور التي تحكم الشؤون المالية و حتى الاجتماعية.[1]

و عليه يتم في إطار التكامل الاقتصادي التام إنشاء سلطة عُليا مركزية للقيام بالرقابة و الإشراف على تحقيق أهداف الاتفاق، حيث تَنشأ العديد من المؤسسات تتخطى صلاحياتها الحدود الوطنية و تصبح قراراتها ملزمة لجميع الدول الأعضاء في التكامل. و بالطبع فإن هذه الدول بهذه الصورة تتنازل عن جزء من سيادتها الاقتصادية على الرغم من أن وجودها السياسي المنفصل لا يزال قائما.

إن استعراض الأشكال المختلفة للتكامل الاقتصادي يقودنا إلى السؤال التالي: هل يجب أن يمر كل تكتل اقتصادي بهذه الدرجات من التكامل؟ و الواقع أن هناك اختلافا بين الاقتصاديين في هذه المسألة، فمنهم من يقول بضرورة مرور التكتل الاقتصادي بهذه المراحل، و منهم من يقول بغير ذلك. و تبقى الموافقة أو المعارضة أمرًا نسبيا يرتبط بوجهة نظر كل طرف في هذه المسألة، غير أن الأكيد أهمية التعاون الاقتصادي بأي شكل من الأشكال، لأن في ذلك سبيلا للخروج من الصعوبات التي تواجه الاقتصاد العالمي، بحثا عن تحقيق مزيد من التقدم و الازدهار لاقتصادات الدول المعنية، عن طريق رفع مستويات النمو و تحقيق الرفاهية الاقتصادية للشعوب المتكاملة، و هي أسمى أهداف التكامل الاقتصادي.

المطلب الثاني: مشاكل التكتلات الاقتصادية

يصعب تحقيق التكتلات الاقتصادية الكاملة أو الجزئية دون وجود فترة انتقالية لها مشاكلها الخاصة، إذ يتعين اتباع سياسة اقتصادية معينة خلال هذه الفترة، كإزالة الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء و توحيد السياسة الجمركية حيال العالم الخارجي، و هذه تكون مَدعاة للخلافات من أصحاب المنافع، و قد تواجه التكتلات الاقتصادية مشكلات تنشأ بمجرد قيامها و أخرى تظهر عند التنفيذ العملي لها.

أولا: المشاكل الاقتصادية

1. اختلاف المصالح الاقتصادية في دول التكتل الاقتصادي مع بعضها البعض من جهة و بينها و بين المصلحة العامة للتكتل من جهة أخرى، فقد تقتضي السياسة العليا تشجيع مشروعات معينة على حساب مشروعات أخرى، ما قد يخدم بعض دول التكتل و لا يخدم البعض الآخر في التكتل نفسه، و هو ما يمكن أن يؤدي بها إلى عدم التنفيذ الفعلي لاتفاقيات وَقَّعت عليها بحجة إضرارها بمصالحها الاقتصادية.

[1] أحمد زغدار، **المنافسة، التنافسية و البدائل الاستراتيجية**، ط1، دار جرير، عمَّان، الأردن، 2011، ص: 78

غير أن النظر إلى هذه المسألة من زاوية أخرى يؤكد أن هذا الصراع ليس له ما يبرره، ففي المنطقة العربية مثلا لا يزيد حجم الصادرات العربية البينية عن 9% من حجم الصادرات العربية، و يتم استيراد ما يقرب عن 91% من واردات العالم العربي من خارجه، و من ثم فإنه لا يوجد مبرر عملي لادِّعاء بعض الأقطار العربية بأن فتح السوق أمام صادرات العالم العربي سيضر بمصالحها، بل أكثر من ذلك فإن الادعاء بأن وضع العوائق أمام الواردات العربية التي من شأنها الإضرار بواجب حماية الصناعة المحلية أو الرسوم الجمركية العالية تهدف إلى المحافظة على الإيرادات الجمركية أصبحت مبررات لا معنى لها، و خاصة في ظل ما أسفرت عنه جولة الأورغواي من الخفض الكبير في الرسوم الجمركية، و اتجاه أغلب الدول العربية إلى الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.[1]

2. تباين الهياكل الاقتصادية و التشريعات و الأنظمة المتعلقة بالجانب الاقتصادي، و صعوبة توحيد أو على الأقل تنسيق التشريعات التجارية و النقدية و المالية، و الأخطر من ذلك تخلف هياكل اقتصاديات الدول النامية و تبعيتها للاقتصاديات الصناعية المتقدمة، حيث يشكل عقبة رئيسية أمام سعيها للتكامل فيما بينها، ذلك أنها لا تفي بالشروط التي تؤمن نجاح العملية التكاملية.

3. تباين درجات النمو الاقتصادي بين الدول المختلفة: حيث يكرس هذا الاختلاف سيطرة الدول ذات معدلات النمو الاقتصادي المرتفعة على هذه التكتلات، باعتبارها المستفيد الأكبر منها، و هي في الأصل دول متقدمة تملك مقومات استقطاب الجهود الإنمائية و تحصيل مكاسب التكتل، خاصة و أن النسبة الأكبر من عوامل الإنتاج تتجه نحو هذه الدول بالنظر لارتفاع العائد على الاستثمار فيها، فضلا عن اتساع الأسواق و توفر الخبرات و رؤوس الأموال.

من جهة أخرى لا تستطيع شريكاتها الأقل نموا أن تُجاريها في توسيع نطاق صناعاتها أو الدخول في أنشطة جديدة إلى السوق الإقليمية التي تضم أسواق الشريكات الأكبر، و قد كان هذا من أهم أسباب جمود منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية، نظرًا لتأثر الدول الصغيرة في منطقة "الأنديز" بالتباطؤ الذي تسببت فيه الدول الثلاث الأكبر (الأرجنتين، البرازيل و المكسيك) و من ثم لجأت إلى إنشاء جماعتها الخاصة داخل التجمع الأكبر لتكتسب ثقلا اقتصاديا يعادل الدول الكبرى، و في الوقت نفسه لتُوفر معاملة خاصة لأعضائها الأقل نموا.[2]

[1] محمد السانوسي محمد شحاتة، **التجارة الدولية**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007، ص: 340

[2] محمد محمود الإمام و آخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية_التحديات و ضرورات التحقيق_**، مرجع سابق، ص: 95

4. ضعف البنية التحتية: يقف ضعف و تخلف البنى التحتية في بعض الدول أو انعدامها أو تقطعها لاسيما وسائل النقل و المواصلات و شبكات المعلومات و الاتصالات حجر عثرة أمام نجاحها في إقامة تكتلات اقتصادية، لأن قرار حرية انتقال عوامل الإنتاج يقتضي بالضرورة توفير الإمكانيات اللازمة لتحقيق ذلك. و لذلك وضع (**Denning**) شروطا للدول النامية التي سوف تستفيد من العولمة، و تتمثل هذه الشروط في تقديم أفضل تعليم و بنية أساسية في الاتصالات و المواصلات.[1] حيث يبقى نمو شبكة النقل والاتصال مفيدًا لتأسيس علاقات بين الأقاليم المختلفة سواء داخل الدولة أم مع مناطق تقع خارج حدود الدولة، و قد عمل هذا التطور على إذابة الكثير من الخصائص الإقليمية القديمة و إيجاد مركب جديد.[2]

5. تشابه الهياكل الإنتاجية و الافتقاد إلى أساس مادي للتكامل: حيث تنتج بعض الدول سلعا متشابهة نتيجة محدودية القطاع الصناعي عامة و الصناعة التحويلية خاصة، باعتبارها أكثر القطاعات التي يمكن أن تنتج الأسس المادية التي يقوم عليها التكتل، كما يمكن أن لا يكون التشابه في مكونات السلع فقط بل في مستوياتها التكنولوجية، ما يفقد الدول المنتجة لها مبرر تبادلها التجاري في إطار تكتل اقتصادي، بل قد يجعلها تتنافس باعتبارها سلعا متماثلة. و ينصح الاقتصاديون خاصة من الدول النامية أمثال (**PATEL**) بضرورة تغيير النمط السلعي للصادرات كاستراتيجية طويلة الأجل للدول النامية.[3]

6. المشاكل الناجمة عن اختلاف نظم التعريفة و مستويات الرسوم الجمركية في الدول المنضمة إلى الاتحاد، فيتعين الاتفاق على تطبيق تعريفة تلائم اقتصاديات دول الاتحاد، إلا أن الأمر ليس بهذه السهولة، إذ يصعب التوفيق بين المصالح المختلفة للدول الأعضاء، حيث ترفض بعض الدول أن تُفرض عليها تعريفة موحدة تقل عن الرسم الذي تفرضه على وارداتها من السلع الأجنبية، فيما ترفض دول أخرى تعريفة موحدة تزيد عن المستوى الذي كانت تفرضه قبل قيام التكتل، لأن ذلك يمكن أن يهدد مصالحها التجارية، كاستعمال المواد و السلع المستوردة كمدخلات في صناعاتها المحلية. و من أمثلة ذلك ما حدث في بريطانيا عند محاولة ضمها للسوق الأوروبية المشتركة في بداية عهدتها، إذ ظلت تعارض بشدة تكوين كتلة تجارية في أوروبا تفصلها عن العالم الخارجي برسوم جمركية مرتفعة بسبب مصالحها و مسؤولياتها.[4]

---

[1] عمر صقر، **العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة**، مرجع سابق، ص: 31

[2] ماهر يعقوب موسى، **الفكرة الجغرافية لمفهوم الإقليمية**، مجلة أهل البيت، جامعة أهل البيت، كربلاء، العراق، العدد: 4، 2005، ص: 52

[3] صبحي تادرس قريصة، مدحت محمد العقاد، **النقود و البنوك و العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1983، ص: 460

[4] عبد الوهاب رميدي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية**، مرجع سابق، ص: 24

قد يدفع تحفظ الدول الأعضاء على مستويات التعريفة المفروضة بعد قيام التكتل إلى التحايل*، كأن تقوم بتطبيق أدنى تعريفة جمركية على سلعة تريد استيرادها من دولة أو دول غير أعضاء في المنطقة، لأن تكلفتها أقل مما لو تم استيرادها من دولة عضو في المنطقة، و هذا ما يتنافى مع مبدأ التكامل الاقتصادي القائم على توسيع نطاق التجارة بين الدول الأعضاء، مما قد يَحول دون استمرار العملية التكاملية.

7. مشكل الحماية الجمركية: يحدث نتيجة تفاوت مستويات الضرائب في دول التكتل الناجمة عن اختلاف نسب ضرائب الدخل و الأرباح، و التي لا يمكن توحيدها توحيدًا كاملا، بل يتم الاكتفاء بتوحيد بعض أنواع الضرائب التي لها مساس مباشر بالإنتاج، مثل ضرائب الاستهلاك و الإنتاج و غيرها، و هذا ما حدث فعلا بين **بلجيكا** و **هولندا** و **لكسمبورغ** عند بدء تكوين اتحاد "**البنيلوكس**" سنة 1948.[1]

8. مشاكل توزيع الإيرادات و تعويض الخسائر: يؤدي تباين حصص الإيرادات المحصلة من جمارك بعض الدول الأعضاء في التكتل إلى بروز مشكلة توزيع هذه الإيرادات، حيث تختلف مساهمة كل دولة في إيرادات الترتيب التكاملي، و هنا يطرح الإشكال حول الأسس التي يتم وفقها توزيع هذه الحصص. ويمكن حل هذه المشكلة بعدة طرق منها أن تقسم الإيرادات بين الدول بنسبة عدد السكان فيها أو بنسبة الإنتاج و الاستهلاك فيها أو بالنسبة إلى إيرادات كل منها في فترة سابقة.[2]

في حين يرى البعض أن تحتفظ كل دولة بإيرادات الجمارك التي تحصلها من السلع و المواد الواردة بعد قيام الدول الكبرى في الاتحاد بدفع مبلغ إجمالي معين للدول الصغيرة فيه، و ذلك كتعويض لما خسرته من الإيرادات الجمركية نتيجة انضمامها للاتحاد، و مثال ذلك ما طبق فعلا في الاتحاد الجمركي المقام بين **فرنسا** و **موناكو** سنة 1965.[3]

من جانب آخر تُطرح مسألة كيفية تعويض خسائر الإيرادات الجمركية لدى بعض دول التكامل، وذلك عبر منحها معاملة تفضيلية أو تحويل بعض الموارد من الدول التي حققت موارد أكبر إلى الدول التي حققت مكاسب أقل.

---

* يمكن أن يحدث هذا التحايل في حالة منطقة التجارة الحرة، حيث لا يتم الاتفاق على توحيد التعريفات الجمركية تجاه الخارج.

[1] عبد الوهاب رميدي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية**، مرجع سابق، ص: 25

[2] محمد عبد العزيز عجمية، **الاقتصاد الدولي _دراسات نظرية و تطبيقية_**، جامعة الإسكندرية، مصر، 2000، ص: 149

[3] عبد الوهاب رميدي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية**، مرجع سابق، ص: 25

ثانيا: المشاكل السياسية

تواجه بعض الدول مشاكل سياسية منها ماهو داخلي و منها ما هو خارجي، بحيث تحول دون قدرتها على إقامة تكتلات اقتصادية مع دول أخرى، نذكر أبرز هذه المشاكل فيما يلي:

1. اختلاف الأنظمة السياسية بين الدول و أشكال نظم الحكم فيها، و بروز صراعات و خلافات سياسية حادة بينها في عدد من المسائل، فضلا عن تباين الأولويات التنموية فيها.

2. افتقار بعض الدول إلى إرادة سياسية توحيدية تستهدف الاندماج بمعنى الوحدة بمفهومها الواسع، و عدم توفر رؤية استراتيجية بعيدة المدى لدى الجميع بالقدر نفسه، و تغليب المصلحة الآنية على المصالح طويلة المدى، إذ ينعكس ضعف الإرادة التكاملية على المؤسسات و الاتفاقات، حيث يُفرغها من محتواها و جوهرها فيما يستمر وجودها شكليا.

3. عدم توفر الإدراك الكافي لدى الجهات المختصة في الدول الأعضاء لمزايا التكتلات الاقتصادية والإيجابيات التي تنطوي عليها لاسيما في المدى البعيد، و قصور الوعي لدى المسؤولين و تغليبهم النزعة القطرية الضيقة في المقام الأول على الصالح العام لدول التكتل. و عدم الالتزام بتقديم تضحيات قد تتطلبها بعض القرارات خدمة لمشروع التكتل ككل، و هو ما ينم عن عدم الجدية في التطبيق و المتابعة.

إن وجود مشاكل و عقبات تحيط بالتكتلات الاقتصادية أمر طبيعي نظرًا لاختلاف الوضع القائم وظهور وضع آخر جديد بين الدول، إلا أن هذه المشاكل لا يمكن أن تصل بالتكتل إلى مرحلة يكون فيها عديم الفائدة، حيث يمكن التعامل معها بطريقة تُبقي على وحدة التكتل الاقتصادي، و هو ما يتطلب تنسيق الجهود بين الدول الأعضاء بطريقة منتظمة للوصول به إلى أفضل مستويات النجاح.

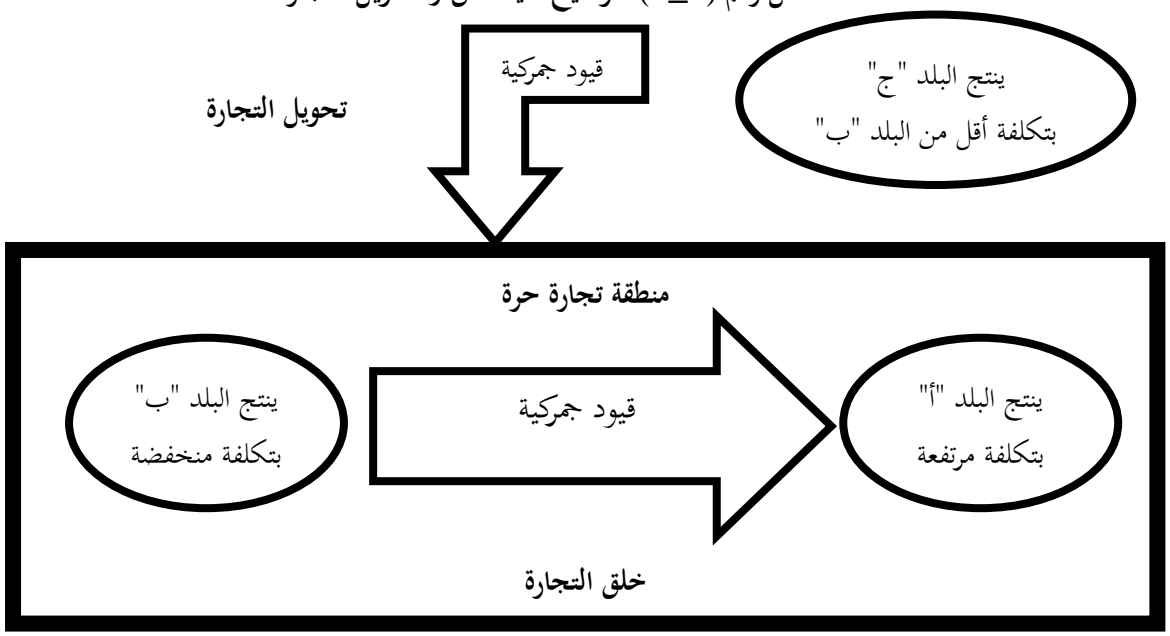
المطلب الثالث: آثار التكامل الاقتصادي

شهد الأدب الاقتصادي العديد من مساهمات الاقتصاديين في بناء النماذج الاقتصادية و آثارها على اقتصاديات الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، حيث تتراوح تلك الآثار بين القوة و الضعف تبعا لدرجة التكامل و حالة اقتصاديات الدول الأعضاء المتكاملة مع بعضها البعض و التكاليف النسبية للمنتجات محل التبادل بين الدول الأعضاء أو بينها و بين الدول الواقعة خارج نطاق التكامل، و الواقع أنه يترتب على التكامل الاقتصادي آثار اقتصادية على الدول الأعضاء و على دول أخرى بخلاف هؤلاء الأعضاء.

أولا: الآثار الساكنة للتكامل الاقتصادي

إن التحليل الاستاتيكي (الآثار الساكنة) لا يعني أن تتم التغيرات بصورة لحظية، و لكنه يبحث عن التغيرات في التوازن انطلاقا من الأوضاع السائدة وقت اتخاذ القرارات ذات العلاقة. و قد فرق (**VINER**) بين أثرين متناقضين يترتبان على قيام التكتلات الاقتصادية موضَّحان في الشكل التالي:

الشكل رقم (1_1): توضيح آلية خلق و تحويل التجارة



المصدر: عيسى محمد الغزالي، **التجارة الخارجية و التكامل الاقتصادي الإقليمي**، مرجع سابق، ص: 8

1. خلق التجارة: يتمثل أثر خلق التجارة في نقل الإنتاج من المنتجين الأقل كفاءة ذوي التكلفة المرتفعة إلى المنتجين الأكثر كفاءة و الذين يتسمون بانخفاض التكلفة داخل الاتحاد الجمركي، و بالتالي يترتب على ذلك توزيع و تخصيص أفضل للموارد الاقتصادية، مما يؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية*.[1] و يرجع هذا الأثر إلى إزالة القيود على التجارة البينية للدول الأعضاء، مما يساعد على تصريف منتجاتهم داخل المنطقة التكاملية.

أي أن خلق التجارة يحدث عندما تنتقل الدولة من الاعتماد في استهلاكها لسلعة معينة على إنتاجها المحلي غير الفعال (غير الكفء اقتصاديا) و ذلك قبل قيام اتفاقية التكامل الاقتصادي، إلى استيراد هذه

* لا تنشأ زيادة الرفاهية الاقتصادية كنتيجة لقوة خلق التجارة فقط، و إنما تنتج من عوامل أخرى أيضا كترشيد هياكل الصناعة القائمة مع إغلاق الوحدات غير المتمتعة بالكفاءة الاقتصادية و تشغيل الوحدات الباقية بكفاءة أكبر، مع الاهتمام بإنعاش الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يؤدي لزيادة التراكم الرأسمالي و أيضا زيادة المعرفة و الخبرات و تحسين جودة المنتجات و ريعها، مما يؤدي إلى رفع معدل النمو الاقتصادي.

[1] محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية و التطبيق**، مرجع سابق، ص: 200

السلعة من شركات في دولة عضو في الاتفاقية بعد الانضمام إليها، حيث تُنتج هذه السلعة بطرق أكثر كفاءة و أقل تكلفة.

و هذا يعني أن أثر خلق التجارة يكون إيجابيا لأنها تعني استخداما أفضل لمجموع موارد أعضاء الاتحاد، و بالتالي الاقتراب من توزيع الإنتاج في ظل التجارة، و هذه هي المكاسب المحققة من التجارة.[1] إلا أنه من جانب آخر قد ينطوي على أثرين سلبيين:[2]

- احتمال وجود مصدر آخر خارج التكتل ينتج بأقل تكلفة.
- تضرر بعض الأعضاء إذا كان المنتِج الأقل كفاءة سيخسر و ينسحب من السوق لصالح المنتِج الأعلى كفاءة في الإنتاج، و ذلك في الأجل القصير.

2. تحويل التجارة: يحدث أثر تحويل التجارة عندما تقوم دولة إثر دخولها في اتحاد جمركي بتغيير ممونيها من الدول غير الأعضاء الذين يتمتعون بتكلفة إنتاج منخفضة إلى ممونين من الدول الأعضاء ذوي التكلفة المرتفعة، حيث يمثل هذا الانتقال في المبادلات التجارية ابتعادا عن التوزيع الأمثل للموارد، مما يتسبب في انخفاض مستوى الرفاهية.[3]

و أبرز مثال على ذلك النزاع التجاري الذي حدث خلال الفترة (1962_1964) بين الولايات المتحدة الأمريكية و المجموعة الاقتصادية الأوروبية، بعد تحويل ألمانيا استيرادها للدجاج من فرنسا و إيرلندا عوض الولايات المتحدة فيما عرف وقتها إعلاميا "بحرب الدجاج".[4]

و يرى (**VINER**) أن التكامل الاقتصادي الناجح هو الذي يؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية عن طريق تفوق قوى خلق التجارة على قوى تحويلها، فكلما كانت الآثار الإنشائية (الخلق) أقوى من الآثار التحويلية فإن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى زيادة كفاءة استغلال القدر المتاح من الموارد مُعَبَّرًا عنها بزيادة المنتجات على مستوى الدول الأعضاء و على مستوى الاقتصاد العالمي أيضا، مما يؤثر إيجابيا على الرفاهية الممكنة، حيث يرتفع الدخل الحقيقي من النشاط الإنتاجي في هذين المستويين.

---

[1] بلقاسم زايري، **تحليل إمكانية التكامل العربي الإقليمي في ضوء نظريات التكامل الاقتصادي**، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الإنسانية و الاجتماعية، المجلد: 6، العدد:1، فيفري 2009، ص: 61

[2] علي القزويني، **التكامل الاقتصادي الدولي و الإقليمي في ظل العولمة_الإطار النظري للتكامل الاقتصادي_**، الكتاب الأول، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 2004، ص ص: 136، 137

[3] Duc Loi PHAN, **L'Economie mondiale entre le libre échange et protectionisme**, Cujas, Paris, 1993, p : 145

[4] Antoine BOUET, **Le protectionnisme : analyse économique**, vuibert, Paris, 1998, p : 244

ثانيا: الآثار الحركية (الديناميكية) للتكامل الاقتصادي

إن الآثار الديناميكية للتكامل تعني حدوث تغيرات في الأوضاع السائدة بعد استيعاب الآثار الأولى (الآثار الساكنة)، و بعبارة أخرى فإن هذه الآثار تعني ما يترتب على التوازنات الاستاتيكية من تغيرات في أوضاع الاقتصاد الوطني عامة و في أوضاع المنتجين خاصة، حيث تنطلق الأدبيات في بيان الآثار الديناميكية للتكامل التجاري التي تؤثر في معدل النمو في أعضاء التجمع التكاملي من دراسة (**BALASSA**) عام 1961.

1. زيادة المنافسة: يمكن أن تُخلف التكتلات الإقليمية آثارًا إيجابية للدول الأعضاء في مجال المنافسة الخارجية للشركات المحلية، و هو ما دفع مسيري الشركات الصناعية الكبرى (قطاع السيارات مثلا) في أوروبا إلى الدفاع عن تشكيل السوق الأوروبية المشتركة.[1]

و هذا ما يدفع المنشآت الأكبر إلى إنفاق المزيد على البحث و التطوير و التوصل إلى تكنولوجيات ترفع الجودة و تخفض التكلفة، كما يدفع المنتجين الأقل كفاءة الذين كانوا يستسلمون للحماية الجمركية إلى رفع كفاءة إنتاجهم و العمل على تطوير أساليب إنتاجهم، و يعني هذا أن يصبح اقتصاد كل الدول الأعضاء أكثر ديناميكية، و قد يهيء هذا إمكانية التصدير إلى أسواق خارج التجمع ذاته، و هكذا تؤدي زيادة المنافسة إلى رفع الكفاءة الاقتصادية و تيسير المبادلات التجارية.[2]

2. تنامي وفرات الحجم الاقتصادية: يؤدي التكامل الاقتصادي إلى توسيع السوق و من ثمة إقامة صناعة لم تكن قائمة قبل الاتحاد، و هو ما تترتب عنه نتائج اقتصادية هامة تتمثل في:[3]

- ستجد المشروعات الإنتاجية في كل دولة من الدول الأعضاء فرصة أكبر و مجالا أوسع لزيادة إنتاجها، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على منتجاتها، و بالتالي تشغيل الطاقات الإنتاجية المعطلة و يزيد من كفاءتها الإنتاجية.
- يؤدي اتساع حجم السوق في الكثير من الأحيان إلى تحقيق وفورات الحجم الكبير في الإنتاج.
- يؤدي اتساع حجم السوق إلى زيادة التخصيص و تقسيم العمل بين الدول الأعضاء في التكامل.

---

[1] Idem, pp : 249, 250

[2] محمد محمود الإمام و آخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية _التحديات و ضرورات التحقيق_**، مرجع سابق، ص: 89

[3] هشام غربي، محمد مداحي، **إشكالية التكامل الاقتصادي على ضوء الأزمة المالية العالمية لعام 2008 "دول مجلس التعاون الخليجي نموذجًا"**، ورقة عمل مقدمة في الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات المنعقد بالمركز الجامعي الوادي، بين 26_27 فيفري 2012، ص: 12

3. تنامي الوفرات الخارجية نتيجة تحسين البيئة الاقتصادية: يؤدي التوسع الاقتصادي المترتب على التكامل إلى دعم الوفرات الخارجية، بما في ذلك تخفيض كلفة الحصول على مستلزمات الإنتاج عالية الجودة، و توسع المعروض من الأيدي العاملة المدربة، و خفض كفاءة المعاملات بما في ذلك أنشطة الوساطة و المعلومات و الائتمان، كذلك تتحسن جدوى مشروعات النقل و الاتصالات بين أعضاء التجمع مما يؤدي إلى النهوض بهذه الأنشطة التي تساهم في خفض التكاليف و زيادة رفاهية المستهلكين وتوسع الإنتاج المحلي للاستهلاك و للتصدير البيني.[1]

4. جذب استثمارات إضافية: يشجع التكامل الاقتصادي على تدفق الاستثمارات بين الدول داخل الاتحاد الجمركي أو حتى من خارج الاتحاد، حيث ترغب الدول غير الأعضاء في ضمان قدر من المكاسب المحققة في إطار الاتحاد الجمركي، و في الوقت نفسه حتى يتفادوا استبعادهم من حق الاستثمار في داخل الاتحاد بفعل القيود الجمركية التي يضعها الاتحاد على كافة الدول غير الأعضاء.[2] حيث يقوم منطق الشركات متعددة الجنسيات عادة على النفاذ إلى سوق التجمع بالاستثمار في أكثر الدول الأعضاء تيسيرًا للاستثمار الأجنبي، و تماشيا مع هذا التوجه تدعو الدول المتقدمة إلى إنشاء مناطق تجارة حرة مع دول نامية بحجة أن هذا يزيد فرص هذه الأخيرة في التصدير و في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشر.

5. أثر الاستقطاب: يقصد به ما تتعرض له دول أو مناطق في التجمع التكاملي من تراجع في النشاط الاقتصادي و خاصة الأنشطة الأقل كفاءة، بسبب قدرة دول أو مناطق أخرى للاستحواذ على جانب كبير من نتائج خلق التجارة أو تمكنها من اجتذاب المزيد من عناصر الإنتاج، بما فيها العمل، رأس المال والمعرفة.[3]

6. قد يخلق التكامل الاقتصادي التخصص في نوع معين من المنتج نفسه، و هو ما يعرف بتجارة الصناعة الواحدة، حيث تصبح الدول مصدرة و مستوردة لأصناف مختلفة للمنتج نفسه، كأن تقوم دولة بتصدير سيارات الركوب ذات السعة اللترية المنخفضة و في الوقت نفسه تستورد السيارات ذات السعة اللترية الكبيرة.

7. لا يؤدي الاتحاد إلى زيادة الإنتاج و زيادة الدخل فحسب، بل يؤدي كذلك إلى تحسين المركز التنافسي للمنطقة الموحدة كلها و تحسين ميزان المدفوعات للدول التي تؤلف الاتحاد...حيث تحاول الدول علاج

---

[1] محمد محمود الإمام و آخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية _التحديات و ضرورات التحقيق_**، مرجع سابق، ص ص: 89، 90

[2] محمود يونس، **اقتصاديات دولية**، مرجع سابق، ص ص: 160، 161

[3] محمد محمود الإمام و آخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية _التحديات و ضرورات التحقيق_**، مرجع سابق، ص: 90

مشاكل ميزان المدفوعات بوسائل متعددة منها تنويع الإنتاج و الصادرات و زيادة الاستثمار في صناعات التصدير و إعانة الصادرات و تخفيض القيمة الخارجية للعملة و اتباع السياسات النقدية و التجارية الملائمة و هكذا، و تعد الاتحادات الاقتصادية في أحوال كثيرة من أحسن الحلول التي تستطيع الدول المتخلفة أن تستخدمها في الفترة القصيرة لتحسين وضع مدفوعاتها الخارجية، فإزالة العوائق الجمركية تؤدي إلى تنويع الصادرات و إقامة علاقات تجارية جديدة، كما تعمل على تقليل الحاجة إلى الاستيراد من الخارج.[1]

8. إلى جانب ذلك يرى (**KRUGMAN**) أن مكاسب التجارة الحرة الإقليمية تتمثل في ثلاث نقاط أساسية:[2]

- **المكسب الأول**: الحد من تشوهات الاستهلاك، فإذا لم تمنع مثلا التعريفة الأصلية لإسبانيا من استيراد القمح الكندي، فإن التعريفة تظل تشوه حوافز المستهلكين، و التحول إلى التجارة الحرة مع فرنسا سيخفض هذا التشويه لدى المستهلك حتى يتم تحويل التجارة.

- **المكسب الثاني**: زيادة حجم و بالتالي زيادة كل من الكفاءة الإنتاجية و القدرة التنافسية لأسواق احتكار القلة التي تراعي تحقيق وفورات الحجم. فمثلا: عندما تشكلت السوق الأوروبية المشتركة في عام 1958، بدا أن تحويل التجارة هو النتيجة المحتملة. و ما أدى إلى تحويل الترتيب إلى نجاح اقتصادي قوي كان ضخامة التجارة البينية في الصناعة المصنعة، و ما صاحب ذلك من ترشيد الإنتاج، و الذي أصبح ممكنا بفعل معاهدة "**روما**".

- **المكسب الثالث**: يتميز التكامل الإقليمي بتحسين شروط تجارة المنطقة من حيث النفقات العالمية. و بهذا المعنى الأخير فإنه من الواضح أنه يجعل الاتفاق التجاري الإقليمي أكثر جاذبية، لكنه يشير أيضا إلى أن مثل هذه الصفقات يمكن أن تؤدي إلى سياسات إفقار الجار.

و هكذا يتضح أن التكتلات الاقتصادية تُحدث تغيرات في سلوكيات المستهلكين و المنتجين و من ثم في معالم الهياكل الاقتصادية للدول الأعضاء، و في استجابة الاقتصاد العالمي لها، و هي بهذا تعتبر عملية طويلة الأجل تفسح المجال لإعادة هيكلة الاقتصاديات المعنية بالشكل الذي يعظم الاستفادة من الفرص التي تخلقها من جهة و يتيح معالجة الآثار السلبية التي قد تنجم عنها من جهة أخرى.

[1] محمد عبد العزيز عجمية، **الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص ص: 147، 148

[2] Paul KRUGMAN, **The Move Toward Free Trade Zones,** in Economic Review, Federal Reserve Bank of kansas City, November/December 1991, pp: 8, 9

المبحث الثالث: الإقليمية الجديدة منهج معاصر للتكامل الاقتصادي

شهد التطور التاريخي للترتيبات الإقليمية نوعين من التجارب التكاملية، ساد النوع الأول خلال عقدي الستينات و السبعينات من القرن العشرين، فيما عرف بالإقليمية التقليدية، و الذي اتخذ بُعدًا إقليميا يقوم على التقارب الجغرافي و الاقتصادي، ليشهد عقد التسعينات موجة جديدة من التكتلات تقوم بين دول تنتمي لأقاليم مختلفة بغض النظر عن درجة تقدمها أو تقاربها الجغرافي أو الاجتماعي، فيما عرف بالإقليمية الجديدة.

المطلب الأول: ماهية الإقليمية الجديدة

في خضم التطورات العالمية المعاصرة التي دفعت باتجاه الإقليمية، ظهر نموذج جديد للتكامل بين الأقاليم، تسابقت بموجبه الدول المتقدمة الكبرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية و الاتحاد الأوروبي إلى عقد اتفاقات تجارية إقليمية ثنائية مع دول نامية رغم تباعدها الجغرافي و تباين مستويات التنمية بها.

أولا: مفهوم الإقليمية الجديدة

ساهمت التطورات الهامة التي شهدها النظام الاقتصادي العالمي خلال فترة الخمسينات و امتدادًا إلى سبعينات القرن العشرين تزامنا مع تجربة التكامل الإقليمي الأوروبي وصولا إلى تداعيات العولمة الاقتصادية خلال الثمانينات و التسعينات في بلورة نماذج جديدة لدراسة و تحليل آثارها على اقتصاد الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، و قد أدت هذه التفاعلات المستحدثة على الساحة التجارية الدولية إلى ظهور بعض الاتجاهات المتلاحقة على النحو التالي:[1]

- سرعة إنشاء المجالات الاقتصادية الكبرى و التوسع فيها، و هو ما سيظل ملمحا دائما للعلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة.
- ظهور تجمعات مختلطة ذات التزامات تبادلية بين دول نامية و متقدمة.
- اتساع التجمعات التكاملية بشكل كبير لتضم مناطق أخرى خارج الإقليم، و ظهور نظم تكاملية عبر إقليمية معقدة و متباينة، تطبق درجات متفاوتة من صور المشاركة من غير الأعضاء.
- تضم بعض المشروعات الاقتصادية القائمة قوى اقتصادية كبرى، مما قد يكون لها أثر كبير على الأطراف الأخرى في التكتل، و على عمل النظام التجاري متعدد الأطراف ككل.

[1] أسامة المجدوب، **العولمة و الإقليمية**، مرجع سابق، ص ص: 186، 188

- أصبح التكامل عملية متعددة الأوجه، متعددة القطاعات، تغطي نطاقا كبيرًا من الأهداف الاقتصادية والسياسية التي يمكن وصفها بكونها أهدافا استراتيجية و ليست فقط تجارية.

- تركز الترتيبات التكاملية الجديدة _بمختلف صورها_ على الاستثمار و سوق العمل، و التعاون العلمي و التكنولوجي و البيئة، و سياسات المنافسة و التكامل النقدي و المالي.. و هي مكونات حاسمة...على صعيد الاتحاد الأوروبي ذاته و في إطار علاقاته الخارجية من خلال اتفاقيات المشاركة مع دول المتوسط وشرق و وسط أوروبا، و اتفاقياته التفضيلية الأخرى مع الدول النامية.

- أصبحت هذه التكتلات بمثابة وسيلة للتغلب على قيود التجارة المتبقية، فبعد إنشاء منظمة التجارة العالمية، تهدف بعض الترتيبات الإقليمية إلى تحقيق مزيد من التحرير للسلع الحساسة الهامة و الخدمات الحيوية كالاتصالات و النقل الجوي و المشتريات الحكومية و تجانس المعايير...و أغلبها مجالات حققت فيها المنظمة قدرًا محدودًا و جزئيا من التحرير نظرًا لصعوبة التفاوض حولها في إطار متعدد الأطراف.

- شكلت مصالح قطاع الأعمال قوة دفع إضافية للحكومات، تدفعها للتفاوض حول ترتيبات تجارية إقليمية متعددة القطاعات لتحرير الأسواق و فرص الاستثمار.

لم تتفق المفاهيم التي تم تقديمها من طرف الاقتصاديين المهتمين بشؤون التكامل الاقتصادي حول صيغة موحدة لتعريف الإقليمية الجديدة، غير أنها روجت جميعها على أنها أفضل أسلوب لتحقيق التنمية، عن طريق ربط الدول النامية بالدول المتقدمة في ظل هيمنة التكتلات الاقتصادية على المشهد العام للاقتصاد العالمي. نعرض فيما يلي أبرز هذه التعاريف:

- تُعرف الإقليمية الجديدة بأنها صيغة حديثة تتخذ عادة شكل منطقة تجارة حرة مع إضافة بعض مظاهر السوق المشتركة، و بخاصة السماح بانتقال رؤوس الأموال و الاستثمار الأجنبي فيما يسمى تعميق التكامل، و في هذه الحالة تضم المجموعة عادة دولا نامية و أخرى متقدمة تتفاوت في هباتها من رأس المال و المعرفة.[1] لقد ساهم الاختلاف في القوى و الإمكانيات الاقتصادية للدول الأعضاء في مشروع التكتل للدفع باعتماد مبدأ التدرج في إطار الفكر التكاملي الجديد، و هو ما أوضحه (**BALASSA**). هذا التدرج ينطلق من البدء بما هو مناسب لتحقيق المنافع التي يتعذر تحقيقها في إطار الدولة المنفردة في تعاملها مع النظام العالمي خاصة في المجال الاقتصادي، ثم البدء في ترسيخ عدم التخوف من المساس بالسيادة القطرية، و أخيرًا التدرج

[1] محمد محمود الإمام و آخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية _التحديات و ضرورات التحقيق_**، مرجع سابق، ص: 71

في العضوية و السماح بانضمام أعضاء جدد يستوفون الشروط الأساسية للانضمام إلى الإقليم و مدهم بمساعدات من شأنها تضييق الفجوة في مستويات النمو إن وجدت.[1]

- و يذهب البعض في تعريفه لمفهوم الإقليمية الجديدة بأنها سياسة تصمم لتخفيض معوقات تدفق التجارة بين بعض الدول بغض النظر عن كونها متجاورة أو حتى قريبة أو بعيدة عن بعضها البعض.[2]
- و هناك من يطلق عليها اصطلاح الإقليمية المفتوحة و الذي طرح رسميا خلال مفاوضات إنشاء تكتل أيبك (**APEC**)، و هي تعني تلك الترتيبات الإقليمية التي تستهدف تخفيض القيود على الواردات من الدول غير الأعضاء، و التي تتم عندما تقوم الدول الأعضاء بتحرير التجارة فيما بينها، كما أنه لا يلزم بالضرورة أن تكون درجة التحرير على الواردات من الدول غير الأعضاء مرتفعة مثل مستواها بين الدول الأعضاء.[3]

تجدر الإشارة إلى ضرورة توفر عدة شروط بالنسبة للإقليمية المفتوحة منها:[4]

- **أن تكون مفتوحة العضوية:** بمعنى أنه يحق لأي دولة غير عضو الانضمام إلى التكتل، طالما استوفت معايير العضوية.
- **شرط عدم الحظر**: يعني أن اتفاقية التجارة الإقليمية تسمح و بشكل تلقائي لأي دولة عضو بالتكتل بتحرير تجارتها من طرف واحد ليتوسع نطاق مكاسب التكتل الإقليمي إلى الدول غير الأعضاء.
- **التحرير الانتقائي و المكاسب المفتوحة:** بمعنى أنه يمكن للدول الأعضاء القيام بتحرير تجارتها وفقا لمبدأ الدولة الأكثر رعاية بالنسبة لتلك القطاعات التي تهيمن على التجارة العالمية، و لذلك فهي لا تحتاج إلى معاملة تفضيلية ضد الدول غير الأعضاء بالنسبة لتلك القطاعات.

ثانيا: خلفية قيام الإقليمية الجديدة

ظهرت البوادر الأولى للترتيبات الإقليمية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية و بداية الحرب الباردة، حيث قامت على فكرة تقسيم العالم إلى كتلتين، في ظل التعميق الحاصل في عملية تقسيم العمل الدولي، إذ برزت احتكارات قوية تضم البلدان الصناعية المتقدمة، ثم انتقلت هذه الموجة إلى الدول النامية التي حاولت

---

[1] عابد شريط، **دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية _حالة دول المغرب العربي_**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2004/2003، ص: 81

[2] محمد لحسن علاوي، **الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي**، مرجع سابق، ص: 109

[3] Jeffrey.FRANKEL and Shang JIN WEI: **Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs**, IMF working paper, wp/98/10, Geneva, February 1998, pp: 4, 5

[4] Idem, p : 4

تقليد أساليب و آليات التكامل بين الدول المتقدمة، غير أنها واجهت عدة مشاكل حالت دون قدرتها على تحقيق أهدافها. و يرجع ذلك الفشل إلى أن هذه التكتلات قامت على محاولة مد السياسات المحلية للإحلال محل الواردات إلى المستوى الإقليمي، فقد وفرت الدول الأعضاء في هذه التكتلات لبعضها البعض حرية النفاذ إلى أسواق كل منها فيما يتعلق فقط بالمنتجات التي كانت تستوردها من باقي دول العالم، وقامت بفرض حواجز تجارية خارجية مرتفعة، أي أن هذه التكتلات الإقليمية قامت أساسا على تحويل التجارة، زيادة على تشابك أمورها السياسية.[1]

و مع بزوغ ظاهرة العولمة و ميلاد ثورة تكنولوجية جديدة (ثورة النانو تكنولوجي) في حقبة التسعينيات من القرن العشرين أحدثت تحولا كبيرًا في مفاهيم و آليات التكامل الاقتصادي، لتخرج من دائرتها الإقليمية إلى الدائرة القارية الأكثر اتساعا...معنى ذلك أن وحدة الإقليم في حالة التكامل الاقتصادي الإقليمي هي الدولة بأبعادها القومية و حدودها الجغرافية و خصائصها الاجتماعية و السياسية، و هو ما لا نجده في حالة التكامل الاقتصادي القاري، أين تصبح وحدة الإقليم الاقتصادي هنا القارة بأكملها، حيث يتكون الإقليم الاقتصادي _و هو ما يمكن تسميته بالإقليم الاقتصادي القاري_ من قارتين أو أكثر.[2]

و قد تدعمت التوجهات الخاصة بالإقليمية الجديدة بتعثر مفاوضات الأورغواي من أجل إقامة المنظمة العالمية للتجارة، ثم إقرار الاتفاقية الخاصة بها فيما بعد، حيث رفعت اتفاقية الـ (**GATT**) في طبعتها الجديدة مع الاتفاقيات الأخرى شأن النظرة إلى الإقليمية الجديدة بوصفها البديل الأكثر فعالية لتحرير التجارة.

أعطى المنهج الجديد للتكامل فرصة للدول الأقل نموا و التي يتعذر عليها إنشاء تكامل اقتصادي فيما بينها لتوثيق علاقاتها بدول أكثر تقدما، تمكنها من اكتساب القدرات اللازمة لاقتحام الأسواق العالمية، وفي هذا الإطار أيَّد بعض الاقتصاديين وجود دولة مركز أو قائد* في التكتل لتكون من العوامل المحفزة للتكامل، بشرط ألاَّ تكون من الدول الكبرى حتى لا تطغى التزاماتها الدولية على قواعد عمل التكتل.[3]

---

[1] عابد شريط، **دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية _حالة دول المغرب العربي_**، مرجع سابق، ص: 79

[2] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، مرجع سابق، ص ص: 343، 344

* علَّق (**سمير أمين**) على ذلك منتقدًا بقوله: إن الإقليمية الجديدة و التي تحتكم أطرافُها إلى دول المركز هي صورة لإعادة إنتاج التخلف و التبعية الاقتصادية و لا يمكن أن تُحقِّق التنمية، مما يؤدي إلى اتساع الصورة بين دول الشمال و الجنوب.

[3] عبد المطلب عبد الحميد، **السوق العربية المشتركة _الواقع و المستقبل في الألفية الثالثة_**، مرجع سابق، ص ص: 22 (بتصرف)

ثالثا: آليات التكامل في إطار الإقليمية الجديدة

تنطوي الإقليمية الجديدة على العديد من العناصر التي تحقق في مستويات متقدمة وجدت في مستوى أعمق من التكامل أو عند بلوغ الوحدة الاقتصادية التامة (التكامل الاقتصادي النقدي)، و تشمل:[1]

- تسهيل التدفقات المالية و الاستثمار الأجنبي المباشر (الانتقال الحقيقي و المالي لرأس المال) عن طريق وضع بروتوكولات تنظيم و حماية الاستثمار.
- تحرير حركة العمل داخل منطقة التجارة الحرة.
- تنسيق السياسات الضريبية و الإعانات المحلية، و خاصة تلك التي تؤثر على حوافز الإنتاج و التجارة.
- تنسيق السياسات الكلية بما في ذلك السياسة المالية و النقدية، لتحقيق بيئة مستقرة للاقتصاد الكلي ضمن نطاق منطقة التجارة الحرة، بما في ذلك تنسيق سياسات سعر الصرف.
- إنشاء مؤسسات لإدارة و تسهيل التكامل (على سبيل المثال صناديق التنمية الإقليمية و برامج التمويل و مؤسسات لوضع معايير و آليات لتسوية النزاعات).
- إدخال تحسينات على البنية التحتية للاتصالات و النقل المفضية لزيادة حركة التجارة و تسهيل حركة العوامل.
- التنسيق و التنظيم القانوني لأسواق المنتجات و عوامل الإنتاج على سبيل المثال: (قانون الائتمان، القانون التجاري، علاقات العمل و المؤسسات المالية).
- إنشاء الاتحاد النقدي من العملة الموحدة و سياسة متكاملة تماما للنقد و سعر الصرف.

المطلب الثاني: خصائص الإقليمية الجديدة و الفرق بينها و بين المنهج التقليدي

أنهت اتفاقيات مراكش عهد النظم التفضيلية التي كانت تقدم فيها الدول المتقدمة مزايا للدول النامية دون اشتراط المعاملة بالمثل، و أصبحت القاعدة الحالية في ظل الإقليمية الجديدة هي تماثل التزامات جميع الدول الأعضاء بغض النظر عن تفاوت مستوى النمو لديها، مع تعويض الدول الأقل نموًا و تقدما عند الاقتضاء بما يساعدها على تجاوز الخسائر و اكتساب القدرة على جني المنافع.

[1] Mary E. BARFISHER, Sherman ROBINSON, Karen THIERFELDER, **Regionalism: old and New, Theory and practice**, Invited paper presented at the International Conference Agricultural policy reform and the WTO: Where are we heading? Capri (Italy). June 23-26, 2003, p: 6

أولا: خصائص الإقليمية الجديدة

على اعتبار أن مفهوم التكتل الاقتصادي هو ترجمة عملية لدرجة من درجات التكامل الاقتصادي، تكوَّنت العديد من التكتلات الاقتصادية في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، و برز المنهج الجديد للتكامل الاقتصادي بعدة خصائص و سمات نذكر أبرزها فيما يلي:

- تعتبر الإقليمية الجديدة خطوة مكملة للتجارة الحرة العالمية متعددة الأطراف و ليست بديلا لها، لأن الكتل الاقتصادية الناتجة عن التكتل الإقليمي يمكن أن تُنشئ آثارا مولدة للتجارة خارج هذا التكتل، و هذا ما يؤكد أن وجود هذه الكتل لا يعني بالضرورة تجزؤ النظام التجاري العالمي، بل على العكس من ذلك فالتحرير التجاري على مستوى الدول أعضاء التكتل الإقليمي خطوة هامة لتحرير التجارة خارج هذا التكتل، على ضوء توسع دائرة الاعتماد المتبادل بين الدول الصناعية الكبرى، فضلا عن ذلك تواصل الدول الكبرى مفاوضاتها لتحقيق مزيد من التحرير التجاري على المستوى العالمي بالموازاة مع انتشار التكتلات الاقتصادية في ظل الإقليمية الجديدة.

- تختلف الإقليمية الجديدة عن إقليمية الستينات في أنها ليست امتدادًا أو تعبيرًا عن مصالح إقليمية فحسب بل هي استجابة للتطورات العالمية، فإذا كان المضمون السياسي و العسكري و الاستراتيجي يحكم علاقات و تفاعلات النظم الإقليمية التقليدية، يبدو اليوم أن المحتوى الاقتصادي التجاري على الخصوص يحكم علاقات و تفاعلات التكتلات الإقليمية الجديدة...و مهما كان الحال فإن الشراكات الإقليمية تندرج ضمن عملية إعادة مؤسسة النظام العالمي الجديد، بحيث يجعل من الكتل الاقتصادية الإقليمية حلقة وسيطة بين الدولة الوطنية من ناحية و النظام العالمي من ناحية أخرى، و من ثم فهي تجديد أو إعادة إحياء للنظم الإقليمية التي أصيبت بانتكاسة كبيرة مع المتغيرات الجديدة في النظام العالمي، و لكنه إحياء من منظور الاقتصاد لأن العالم أضحى أكثر اقتصادية، و هي تجيء نتاجا لتطور السوق العالمية و النظام الاقتصادي العالمي و ما يتضمناه من شبكة ضخمة من المنظمات الدولية و الاعتماد الاقتصادي المتبادل الكثيف و الثورة الصناعية الثالثة و خاصة ثورة الاتصال و المعلوماتية.[1]

- التوجه في التصنيع نحو الصناعات التصديرية، حيث تأخذ التكتلات الإقليمية الجديدة من استراتيجية التوجه الخارجي منهجا لها، و تعتمد النظرة الخارجية و البينية للتكتل كمصدر للنمو، كما أنها تمثل لبعض الدول الخطوة الأولى لإمكانية الاستفادة من عمليات العولمة.

[1] عبد الله تركماني، **العرب و الشراكات الإقليمية في عالم متغير (1)**، 18 فيفري 2004، مقال متاح على الرابط: http://hem.bredband.net/dccls2/s150.htm (تاريخ الاطلاع: 2016/07/17)

- تعكس التكتلات الاقتصادية الإقليمية الجديدة الأفكار الاقتصادية اللبرالية و اقتصاد السوق، كما زاد الاعتماد المتبادل في الاقتصاد العالمي بعد الحرب الباردة كنتيجة للانتشار السريع للتكنولوجيا و تحرير التجارة في أغلب الدول، فقد قامت العديد من الدول النامية منفردة بتحرير تجارتها الخارجية كعنصر من عناصر إصلاح سياسات الاقتصاد الكلي.[1]

- تتسم معظم الترتيبات الإقليمية الجديدة بسمة مشتركة تتمثل في كون الدول المعنية أعضاء في عدة تكتلات إقليمية في الوقت نفسه، فالولايات المتحدة الأمريكية عضو في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (**NAFTA**) و عضو في تجمع آسيا للباسيفيك (**APEC**)، و يرجع سبب تعدد العضوية إلى:[2]

- ضمان النفاذ لمختلف الأسواق الإقليمية خاصة التي تضع قيودا حمائية لمواجهة الدول غير الأعضاء بها.
- تنويع التجارة و روابط الاستثمار لتخفيض الاعتماد على الشركاء الرئيسيين في التكتل.
- هناك تساير في بعض الجوانب الإقليمية و التعددية.

- اتجهت اتفاقيات الإقليمية الجديدة إلى تعميق الاندماج عن طريق تنسيق السياسات.
- قيادة القطاع الخاص للنشاط الاقتصادي.
- تعتبر الترتيبات الإقليمية الجديدة من وسائل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و تحقيق المنافسة العالمية في التجارة، باعتباره محركا أساسيا في اتجاه تحرير التجارة كهدف نهائي لإقامة التكتل الإقليمي.
- و يمكن إبراز بعض مميزات الإقليمية التي جذبت انتباه الاقتصاديين إليها في النقاط الثلاث التالية:[3]

- جميع الاتفاقات هي اتفاقيات تجارة حرة و تحولت بطريقة أو بأخرى نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي.
- نطاق هذه الاتفاقيات في توسع أكثر فأكثر و محتواها تجاوز المسائل التجارية البحتة و أصبحت تمس القواعد التنظيمية و الإدارة العامة.
- تمس هذه الاتفاقيات جميع مناطق العالم، وتعني البلدان النامية أكثر من المتقدمة.

ثانيا: الفروقات الأساسية بين المنهج المعاصر و المنهج التقليدي للتكامل

إن الخصائص و السمات المذكورة و التي تميز المنهج المعاصر للتكامل جعلت عددًا من الاقتصاديين يشكك في فعالية المنهج التقليدي للتكامل في الوقت الحالي، فيما يلي جدول توضيحي للمقارنة بين الصيغتين التكامليتين التقليدية و الجديدة:

[1] محمد لحسن علاوي، **الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي**، مرجع سابق، ص: 110

[2] نفس المرجع، ص: 110

[3] Christian DEBLOCK, **Régionalisme économique et mondialisation: que nous apprennent les théories ?**, Centre Etudes Internationales et Mondialisation, université de Québec, montréal, octobre 2005, p : 2

جدول رقم (1_1): مقارنة بين الصيغتين التقليدية و الجديدة للتكامل الاقتصادي الإقليمي

الخصائص	الصيغة القديمة	الصيغة الجديدة
النطاق الجغرافي	التكامل بين إقليم يضم دولا متجاورة.	التكامل بين إقليمين متجاورين أو أكثر.
الخصائص الإقليمية	التجانس و التقارب للمستويات الاقتصادية.	التباين و التفاوت في المستوى الاقتصادي، حيث توجد دول متقدمة و دول نامية.
الخصائص الاجتماعية و الثقافية	تأكيد التقارب و الالتزام بالمزيد منه لتمكين الوحدة كهدف نهائي.	تجيز التمايز في الجوانب الاجتماعية و الثقافية، مع العمل على إيجاد قاعدة للتفاهم و الحوار.
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن و السلام و إيقاف الحروب.	دعم الاستقرار السياسي و التقليل من انتشار الجرائم المنظمة و الإرهاب.
تحرير التجارة	يأخذ شكل اتفاقات تفضيلية تبدأ بمنطقة التجارة الحرة أو اتحاد جمركي و تتدرج للوصول إلى الوحدة الاقتصادية.	تأخذ شكل مناطق تجارة حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها، للاتجاه نحو المزيد من التكامل.
نطاق التجارة	منتجات صناعية أساسا بهدف الإحلال محل الواردات على المستوى الإقليمي.	جميع السلع و الخدمات مع تعزيز التوجه نحو التصدير.
عنصر رأس المال	يتم تحريره تدريجيا.	يتم فرضه منذ البداية من الأعضاء الأكثر تقدما في شكل استثمار أجنبي مباشر و مساعدات مالية.
عنصر العمل	يتم تحريره في مرحلة السوق المشتركة مع الاهتمام بضرورة تحريره منذ البداية.	غير متاح لمواطني الدول الأقل تقدما و ذلك تخفيضا لضغوط الهجرة من الجنوب إلى الشمال.
تنسيق السياسات	تدريجي مع إنشاء سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي و تعهد بالقيادة للسلطات الرسمية.	يتم إعطاء وزن أكبر للأعضاء الأكثر تقدما، حيث تكون القيادة للقطاع الخاص للشركات عابرة القوميات.
المرحلة النهائية	وحدة اقتصادية كاملة تؤدي إلى وحدة سياسية.	مرحلة وحيدة (منطقة تجارة حرة) تقتصر على تحرير التجارة و رأس المال.
عدم اشتراط المعاملة بالمثل	مجاز حيث توجد معاملة تفضيلية للدول الأقل نموا.	غير مجاز حيث توجد قواعد متساوية مع تعويض للدول الأقل تقدما و وضع مدد مختلفة للتكيف.
النظام الاقتصادي السائد	يتم تخصيص الموارد بشكل مخطط و سياسي وتوضع قيود على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر، مع الاتجاه نحو الانسحاب من الاقتصاد العالمي.	تخصص الموارد عن طريق قوى السوق و منح حرية دخول الاستثمار الأجنبي المباشر و الاتجاه نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي.
مجالات التعاون	غالبا تقتصر على العلاقات الاقتصادية و التجارية فقط.	تتضمن عددًا من مجالات التعاون المختلفة سياسية، اقتصادية، اجتماعية، ثقافية و بيئية.

المصدر: أحمد زغدار، **المنافسة، التنافسية و البدائل الاستراتيجية**، مرجع سابق، ص ص: 81، 83

يتضح من خلال الجدول رقم (**1_1**) بأنه يوجد اختلاف كبير بين منهجي التكامل الاقتصادي التقليدي و الحديث، حيث تقوم الإقليمية الجديدة في الأساس على التفاف مجموعة من الدول النامية حول دولة متقدمة أو مجموعة من الدول المتقدمة، و هي لا تقتصر على مجموعة من الدول المتقاربة التي تقع ضمن إقليم معين، كما أن المعيار فيها هو تباين مستويات النمو، و لا يعتبر اختلاف الجوانب الاجتماعية و الثقافية عائقا للتجمع، على أن يعهد للطرف المتقدم قيادة المجموعة. لكن هذا لا ينفي أن المنهج التقليدي كان السباق للظهور، حيث يتطلب قيام التكامل وفقه قدرًا كبيرًا من التجانس و التقارب الاقتصادي، لأن ذلك يؤدي إلى مزيد من خطى التقارب بين الدول في إطار التكتل سعيا للوصول إلى الوحدة. و في هذا السياق يرى (**عبد المطلب عبد الحميد**) أنه حتى و إن كانت أحدث نجاحات التكامل الاقتصادي تميل نحو الصيغة البديلة للتكامل، فسيظل هذا الاتجاه الأخير يمثل اتجاها خاصا و حسب الحالة... و لكن يبقى الاتجاه الأول المعروف بالمنهج التقليدي للتكامل هو الأكثر رسوخًا و وضوحًا، بل و الأكثر إقناعًا بأن عملية التكامل الاقتصادي تخضع لنظرية المراحل التي تشير إلى أن هذه العملية تخضع لعدة مراحل تمثل درجات معينة للتكامل الواجب تطبيقها، تختلف بالضرورة في المدى الزمني و عمق عملية التكامل، و بالتالي فإن المنهج التقليدي هو الأصلح للتطبيق بشيء من التطوير و المرونة.

المطلب الثالث: الإقليمية الجديدة في الميزان (إيجابيات و سلبيات)

يتميز النظام التجاري العالمي اليوم بالانتشار السريع للترتيبات الإقليمية الهادفة إلى بناء نظام تجاري إقليمي عبر عقد اتفاقيات بين الدول المتقدمة و الدول النامية، و على إثر هذا التوسع سجلت عدة إيجابيات لهذا المنهج الجديد و في المقابل عدة سلبيات.

أولا: إيجابيات الإقليمية الجديدة

تتلخص إيجابيات الإقليمية الجديدة في النقاط التالية:

1. تقوم الإقليمية الجديدة على التخصص و تقسيم العمل على أساس اختلاف النفقات النسبية، أي على أساس الكفاءات النسبية أو الميزات النسبية*، و تخصص البلد في إنتاج السلعة أو السلع التي تنخفض لديه

* لابد من التفطن إلى أن الميزة النسبية في الظروف المعاصرة لم تَعد مجرد ميزة نسبية إستاتيكية موروثة من خلق الطبيعة (وفرة مورد أو آخر مثلا) بل إنها تحولت إلى ميزة نسبية ديناميكية يمكن اكتسابها و تطويرها من خلال الابتكار و التطوير التقني.

نفقات إنتاجها نسبيا يعني أن الموارد الاقتصادية قد وضعت في أحسن الاستخدامات الممكنة لها داخل الاقتصاد، و من ثم تحقيق أكبر إنتاجية لعناصر الإنتاج و يُمكِّن البلد من تحقيق أكبر ناتج وطني ممكن.[1]

2. تشجيع المنافسة: فمناخ المنافسة الذي تكفله حرية التجارة يساعد على الارتفاع بمستوى الإنتاجية، حيث تؤدي الحرية إلى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورًا و فعالية سعيا وراء تخفيض التكاليف و زيادة الإنتاج.

3. يُمكِّن قيام كيانات اقتصادية قوية من تعزيز دور المؤسسات الوطنية على المستوى المحلي و الدولي، ويزيد من قدرتها على المنافسة، حيث يعتبر ذلك ضرورة في الواقع الحالي في ظل العولمة و انتشار الشركات العالمية متعددة الجنسيات ذات القدرات التنظيمية و الإدارية و التسويقية و الإنتاجية الهائلة.[2]

4. تحقق الإقليمية الجديدة و ما يلحقها من منافسة أقصى ما يمكن من الرفاهية الاقتصادية للمستهلك داخل البلد، حيث أنها تؤدي إلى تخفيض أسعار السلع و تتيح لديه فرصة الاختيار بين البدائل المتاحة من السلع التي تشبع رغباته و يتمكن من انتقاء النوعيات و أقل الأسعار.

5. تمكن الإقليمية الجديدة من القضاء على البطالة إذا تحققت حرية انتقال العمالة كما هو الحال بالنسبة لرأس المال في السوق الحرة الواسعة، كما أن الإقليمية الجديدة و من خلال الاستثمار المباشر يمكنها إنشاء أنواع جديدة من صناعات تستخدم مزيدًا من العمالة، و بالتالي تمتص الفائض في قوة العمل في الدول النامية. و عموما فإن التأثير النهائي للتجارة الخارجية على حجم العمالة أو التشغيل يتحدد بصافي عمليات الاستيراد و التصدير من جهة و بقيمة المضاعف من جهة أخرى.[3]

6. تتيح الإقليمية الجديدة إمكانية استفادة الدول النامية من التقدم التكنولوجي المتحقق في الدول المتقدمة، باعتبارهما أعضاء في الترتيب التكاملي نفسه، و ذلك عن طريق نقل التكنولوجيا الحديثة من خلال توطن الشركات في الدول النامية، ما يسمح بحدوث تقدم تقني و ارتقاء في هيكلها الصناعي. و هكذا نشأت صناعة جديدة هي "صناعة المعرفة"، فأصبح العلم سلعة و أصبح موضوعا للإنتاج و المبادلة، و ازدهرت هذه الصناعة التي يمكن تسميتها أيضا بـ "صناعة الاختراع"، بحيث صارت هذه الصناعة الأولى من حيث استثماراتها و نفقاتها، و لم تعد المنافسة الاقتصادية تقتصر على ميدان الإنتاج المادي، بل امتدت إلى المجال غير المادي، و أصبحت التكنولوجيا الحديثة موضوعا أساسيا للتجارة الدولية.[4]

---

[1] عبد الرحمان يسري أحمد، **الاقتصاديات الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007، ص ص: 159، 160

[2] أيمن النحراوي، **لوجستيات التجارة الدولية**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2009، ص: 15

[3] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص: 283

[4] نفس المرجع، ص: 270

7. يؤدي تخفيض الرسوم الجمركية أو إزالتها في إطار الإقليمية الجديدة إلى انخفاض جزء هام من الإيرادات العامة، باعتبارها موردا ماليا هاما لميزانية الدولة خاصة في الدول النامية، ما يجبرها على ضرورة البحث عن موارد بديلة تَكُون الضرائب المباشرة على الدخول التي تتولد عن الأنشطة التي تتوسع نتيجة تقسيم العمل مَصدرها الأساسي، ما يجعل الهيكل الضريبي أكثر عدالة و أنسب للهيكل الاقتصادي الذي ينشأ في ظل الإقليمية الجديدة.

8. تتيح الإقليمية الجديدة للدول النامية زيادة فرص النفاذ لأسواق الدول المتقدمة، و تمكنها موازاة مع ذلك من رفع صادراتها مستفيدة من كبر حجم السوق الكلي للمنطقة الإقليمية. و تجدر الإشارة إلى أن النمو السريع لعوائد الصادرات يحدث فقط عندما يكون الطلب الخارجي قويا، و أن التغيرات في السياسة التجارية لوحدها لا أثر لها، و يؤكد (**H.SINGER**) و (**P.GRAY**) بأنه على عكس موقف البنك الدولي فإن سياسة التوجه للخارج ليست بالضرورة مناسبة لكل الدول النامية.[1]

ثانيا: سلبيات الإقليمية الجديدة

لو سلمنا جدلا بإيجابيات الإقليمية الجديدة و منافعها سواء على الدول المتقدمة أم على الدول النامية، فإنه لا يمكن في المقابل التغاظي عن جوانب سلبية كثيرة تحملها في طياتها، خاصة و أنها تجمع بين طرفين غير متكافئين سواء من حيث القوة الاقتصادية أم القدرة التنافسية، و هو ما يجعل الكفة تميل لصالح الطرف الأقوى، فيما يلي نبرز أهم سلبيات هذا المنهج التكاملي:

1. محدودية استفادة الدول النامية من منهج الإقليمية الجديدة في التكامل، و لا يرجع ذلك فقط إلى عجز هذه الدول عن الاستفادة من الفرص المتاحة، و إن صح ذلك بالنسبة إلى بعض منها كسبب جزئي، لكنه يرجع أيضا إلى أمور عدة:[2]

- تواضع التخفيضات في التعريفات الجمركية التي قدمتها الدول الصناعية في إطار نظام التفضيلات، مع الميل إلى عدم تقديم تخفيضات مغرية على المنتجات التي تمتلك فيها الدول النامية قدرة تنافسية عالية.
- تضع الدول الصناعية الحواجز أمام صادرات الدول النامية من السلع المصنعة، بما في ذلك السلع الزراعية المجهزة و المنسوجات و الملابس، و كلما ارتفعت درجة تصنيع السلعة زادت التعريفة الجمركية و الحواجز الأخرى عليها، و ذلك بالطبع حماية للصناعة في الدول الصناعية.

[1] مدحت القريشي، **التنمية الاقتصادية**، ط1، دار وائل للنشر، عمَّان، الأردن، 2007، ص: 246

[2] إبراهيم العيسوي، **الغات و أخواتها**، ط3، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، جانفي 2001، ص ص:49، 50

- القيود الفنية* و غيرها من القيود غير التعريفية التي عرقلت دخول منتجات الدول النامية إلى أسواق الدول الصناعية.

2. بدون وجود قيود أمام الواردات فإن المرونة العالية لطلب الدول الأقل نموًا على الواردات مقارنة بالمرونة المنخفضة لصادراتهم يجعل الدول النامية مضطرة للنمو ببطء لتتحاشى العجز في ميزان المدفوعات والتعرض لأزمات سعر الصرف.[1]

3. يمثل انخفاض حصيلة الإيرادات الجمركية نتيجة إزالة الرسوم الجمركية مشكلة حقيقية لكثير من الدول النامية و التي تعاني في معظمها من عجز الموازنة العامة، و لذا يتطلب الأمر على الأقل في الفترة القصيرة إحلال موارد مالية بديلة للإيرادات الجمركية، و قد يتطلب الأمر أن تفرض الدولة ضريبة على القيمة المضافة على كل من المنتجات المحلية و المستوردة.[2]

4. رغم أهمية الإقليمية الجديدة في إتاحة فرص تحويل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، إلا أن عملية التحويل هذه قد لا تتحقق في كثير من الأحيان، و ذلك بسبب وقوع الدول النامية فيما يعرف "بمثلث الرعب" و الذي تضم أضلاعه:[3]

- **زيادة الممنوعات:** حيث يصبح من الممنوع التوصل إلى منتجات تكون الدول المتقدمة قد توصلت إليها، حتى و لو كان الوصول إلى هذه المنتجات أمرًا حتميا من الناحية الفنية.

- **زيادة المستحيلات:** سوف تؤدي زيادة الممنوعات إلى زيادة غنى و ثراء الدول المتقدمة، و تطور وسائل البحث فيها يؤدي إلى مدى يجعل من المستحيل شرائها أو استخدامها، و مع الوقت فإن زيادة قائمة مخترعات الدول المتقدمة تزيد قائمة المستحيلات.

- **زيادة التبعية:** حيث تتحول القوة البحثية إلى قوة تابعة، و ذلك من خلال تبعية التمويل و السعي لمحاكاة مجالات اهتمام القوة البحثية في الدول المتقدمة أو تحول الصناعة إلى سد احتياجات السوق طبقا للنموذج العالمي بدلا من النموذج الوطني، فضلا عن الميل إلى تبعية السوق المحلي لمنتجات الدول المتقدمة.

---

* تَكون الدول المتعاقدة في إطار الإقليمية الجديدة مجبرة على الالتزام بمواصفات قياسية محدَّدة في إطار منظمة التقييس الدولية، والتي تخص مواصفات السلع و الخدمات، غير أننا نلاحظ تسابق الدول النامية للحصول على شهادة الإيزو فقط دون الاعتماد على المعرفة و الاستثمار التكنولوجي الذي يُعتبر أساسا حقيقيا لأي استثمار طويل الأجل.

[1] ميشيل تودور، ترجمة: محمود حسن حسني، محمود حامد محمود عبد الرزاق، **التنمية الاقتصادية**، مرجع سابق، ص: 590

[2] المرسي السيد حجازي، **منظمة التجارة العالمية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 6

[3] عبد السلام أبو قحف، **بحوث و دراسات في قضايا اقتصادية معاصرة**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص: 205

5. تؤدي الإقليمية الجديدة إلى تضرر الصناعات الوليدة أو الصناعة الناشئة كما تسمى أحيانا. و يقصد بها تلك الصناعة حديثة العهد في البلد و التي يتوقع لها أن ترقى إلى مرحلة النضج إذا ما توفرت لها البيئة الملائمة. و لذلك فلا يقصد بالصناعة الوليدة مجرد حداثة العهد، إذ لا شك أن هناك الكثير من الصناعات التي لا يتوقع لها أي ازدهار، بل يجب أن تكون الظروف و الإمكانيات الاحتمالية لنضج هذه الصناعة متوفرة في البلد...و لكن إذا أنشئت هذه الصناعة و تركت دون حماية لتنافس مثيلاتها العريقة في الدول التي سبقت على طريق التصنيع، فلا شك بأن زوالها مؤكد و القضاء عليها مسألة زمن ليس إلا.[1]

6. تنطوي اتفاقيات الإقليمية الجديدة على التزامات متبادلة ما يعني إلغاء المعاملة التمييزية التي كانت تحظى بها الدول النامية في الاتفاقات السابقة، ما يجعلها في وضع صعب أمام الدول المتقدمة بفعل ضعف قدرتها التنافسية و محدودية إمكانياتها.

7. لم تأخذ ترتيبات الإقليمية الجديدة أولويات، شكل و مضمون تدفق الاستثمارات، فالاستثمارات المباشرة هي التي تهم اقتصاديات الدول النامية و في هذه المرحلة تحديدا، حيث بنيتها الاقتصادية بحاجة إلى استثمارات مباشرة تتضمن إقامة مشاريع حقيقية كبناء المصانع و استصلاح الأراضي. أما الاستثمارات غير المباشرة (الاستثمارات في محفظة الأوراق المالية)، و التي تتضمن شراء سندات و أسهم الشركات المحلية وشراء عملات البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات، تمثِّل في الظروف الراهنة خطرًا حقيقيا على الاقتصاديات النامية، حيث أن الوضع الراهن لهذه الاقتصاديات ضعيف من حيث بنيته من جهة و من جهة أخرى طبيعة الاستثمارات المالية خطرة لأنها تحقن الاقتصادات الوطنية الضعيفة بعوامل عدم السيطرة، نتيجة إمكانية تصفية هذه الاستثمارات في لحظات، و قد تؤدي إلى أزمات مالية كارثية.[2]

خلاصة القول أن ترتيبات الإقليمية الجديدة بما تتيحه من حرية التجارة و التخصص و تقسيم العمل وزيادة الدخل و توزيع الأسواق، إلا أن استفادة كل دولة من مزاياها تتعلق في جانب كبير منها بحجم ونوعية مواردها و درجة استغلالها من جهة، و على قدرة الدول الأعضاء للتجاوب السريع مع الفرص التي تتيحها هذه الترتيبات من جهة أخرى، فضلا عن الاستقرار السياسي و المناخ الاستثماري و التقدم العلمي الذي يميز هذه الاقتصاديات.

[1] مجدي محمود شهاب، **الاقتصاد الدولي المعاصر**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص ص: 120، 121

[2] عبد الأمير السعد، **الاقتصاد العالمي _قضايا راهنة_**، ط1، دار الأمين، القاهرة، مصر، 2007، ص ص: 140، 141

المبحث الرابع: الاتحاد الأوروبي كتجربة رائدة في مجال التكامل الاقتصادي

يعتبر الاتحاد الأوروبي من أحدث أشكال التكامل الاقتصادي الذي استطاع أن يجمع دولا ميزت علاقتها سابقا الحروب الاقتصادية و التجارية و تضارب المصالح، بل إن هذا الكيان ضم دولا ذات فكر لبرالي تحرري و دولا أخرى ذات فكر شيوعي اشتراكي، إذ تمكنت هذه الدول من تجاوز خلافاتها وعلاقاتها العدائية إلى علاقات يطبعها التعاون من أجل تحقيق مصالح مشتركة بين دول الاتحاد، حتى أنه أصبح أكبر تجمع اقتصادي معاصر يمثل سوقا واحدة تدعمها سياسات مشتركة.

المطلب الأول: أولى محاولات التكامل الاقتصادي في أوروبا

تعود الجذور الأولى لتوحيد أوروبا إلى الحرب العالمية الأولى، حيث كانت أهم الجهود التي أعقبت الحرب دعوة الكونت النمساوي (**Coudenhove KALERGI**) عام 1923 إلى إنشاء الولايات المتحدة الأوروبية على غرار النموذج الأمريكي، و كذلك دعوة وزير الخارجية الفرنسي (**Aristide BRIAND**) في خطابه أمام عصبة الأمم في 29 ديسمبر 1929 إلى قيام اتحاد أوروبي في إطار عصبة الأمم من أجل تشجيع التعاون بين الدول الأوروبية مع احتفاظها بسيادتها الإقليمية.[1] غير أن هذه الجهود لم تفلح بسبب تنامي النزعات القومية لدى بعض الدول الأوروبية، مما أدى إلى قيام الحرب العالمية الثانية، و التي أسفرت عن دمار اقتصادي كبير و خسائر بشرية هائلة، و هنا تعالت أصوات مضادة للحركات القومية المتطرفة داعية إلى ضرورة إقامة كيان أوروبي بهدف تحقيق الوحدة الأوروبية، و بُذلت جهود مكثفة من طرف جماعات ومؤسسات غير رسمية في سبيل التجسيد الفعلي لتلك الوحدة.

أولا: تأسيس منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي، مجلس أوروبا و اتحاد المدفوعات الأوروبي

بدأت محاولات التكامل الاقتصادي في أوروبا الغربية بتطبيق أولى درجات التفضيل الجزئي، فأُنشئت منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (**OEEC**) عام 1948 لتضم البلاد التي كانت تتلقى معونة (مشروع مارشال)* ، وكانت المنظمة تستهدف تنمية العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، و ذلك بالتدرج في

---

[1] محمد مصطفى كمال، فؤاد نهرا، **صنع القرار في الاتحاد الأوروبي و العلاقات العربية الأوروبية**، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، أوت 2001، ص: 21

* قدَّمت الولايات المتحدة الأمريكية في إطار (مشروع مارشال) مساعدات اقتصادية من أجل إعادة إعمار أوروبا و إنعاش اقتصادها بعد مخلفات الحرب العالمية الثانية، و قد نَظمت هذه الخطة تقديم المعونات على أساس جماعي ما دعم التعاون المشترك بين الدول الأوروبية.

إلغاء نظام الحصص، و قد كان للمنظمة أثر ملموس في تنشيط التجارة بين الدول الأعضاء و بينها و بين العالم الخارجي خاصة الولايات المتحدة، حيث زادت التجارة بين الدول الأعضاء خلال الفترة (1949_1955) بنسبة 97%، كما زادت صادراتها إلى الدول الأخرى بنسبة 60% في الفترة نفسها.[1]

و في سنة 1961 تحولت هذه المنظمة إلى منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (**OECD**) لتجمع 16 دولة* هي اليوم الأكثر نموا في العالم[2]، و بعد ذلك انضمت الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، إسبانيا واليابان إلى الدول الأعضاء في المنظمة السابقة، لتصبح من الأعضاء المؤسسين للمنظمة الجديدة، بهدف تنسيق السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء و مساعدة الدول النامية.

و في المجال العسكري تم التوقيع على معاهدة "**بروكسل**" في مارس 1948 و التي نصت على مبدأ الأمن الجماعي و الدفاع المشترك ضد أي عدوان يقع في أوروبا، و على التعاون الاقتصادي و الثقافي والاجتماعي، و على إقامة جهاز استشاري دائم للبحث في تنفيذ أهداف هذه المعاهدة، و قد حاولت المعاهدة أن تُنشئ منظمة دفاعية عسكرية في غرب أوروبا، كانت النواة فيما بعد لحلف شمال الأطلسي و اتحاد غرب أوروبا.[3]

و في ماي 1948 انعقد مؤتمر "**أوروبا**" في (**لاهاي**)، حيث ضغط المشاركون في أشغال المؤتمر لتأييد مقترح إنشاء جمعية برلمانية أوروبية. و بعد مناقشات مستفيضة تم في ماي 1949 التوقيع** على القانون الخاص بإنشاء **مجلس أوروبا**، المكون من لجنة وزراء و جمعية استشارية لم تسند لها أي وظيفة تشريعية، و التي عَقدت أولى اجتماعاتها في أوت 1949 بـ (**ستراسبورغ**).

و في المجال النقدي يعتبر إنشاء اتحاد المدفوعات الأوروبي (**EPU**) عام 1950 خطوة هامة في سبيل القضاء على اتفاقات الدفع الثنائية، حيث يتألف هذا الاتحاد من الدول الأعضاء في المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي، و الذي يتولى النشاطات التالية:[4]

---

[1] محمد عبد العزيز عجمية، **الاقتصاد الدولي _دراسات نظرية و تطبيقية_**، مرجع سابق، ص: 150

* هذه الدول الـ 16 هي: النمسا، بلجيكا، الدنمارك، فرنسا، ألمانيا، اليونان، آيسلندا، أيرلندا، إيطاليا، لكسمبورغ، هولندا، النرويج، البرتغال، السويد، سويسرا و تركيا.

[2] Reymond.R, **les relations économiques internationales**, 3ieme édition, la Revue Banque, sans date, p : 62

[3] عبد الرؤوف هاشم بسيوني، **المفوضية الأوروبية _الحكومة المركزية للاتحاد الأوروبي_**، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007، ص: 18

** وَقع على قانون إنشاء مجلس أوروبا كل من: بلجيكا، فرنسا، لكسمبورغ، هولندا، بريطانيا، الدنمارك، أيرلندا، إيطاليا، النرويج و السويد.

[4] عثمان أبو حرب، **الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص: 154

- يقوم بفتح حساب لكل بلد عضو من أجل تقديم القروض لهذا البلد ضمن سقف محدد، يمكن تغييره عند الحاجة و يقرر لكل عضو على حدة.
- تحديد أسلوب تسوية ميزان المدفوعات (العجز و الفائض) بحيث توضع نسب معينة من العجوز والفوائض تستوجب تسويتها بالذهب و العملات الأخرى.
- يعتبر هذا الاتحاد مركزًا استشاريا دائما فيما يتعلق بالعلاقات الاقتصادية و النقدية.

و يمنح هذا الاتحاد الحق للدولة العضو في استخدام فوائضها المالية لتسديد ديونها لدولة ثالثة عضو في الاتحاد، غير أن أعماله توقفت عام 1958 بعد إعلان معظم الدول الأعضاء فيه قابلية عملاتها للتحويل بالنسبة لغير المقيمين، ليتم بعدها توقيع الاتفاقية النقدية الأوروبية (**EMA**) لتعمل على تسهيل إجراءات المدفوعات بين الدول الأعضاء في حدود أضيق مما كان سائدا في فترة قيام اتحاد المدفوعات الأوروبي.

ثانيا: إنشاء الجماعة الأوروبية للفحم و الصلب

بتاريخ 9 ماي 1950 اقترح (**Robert SCHUMAN**) وزير الخارجية الفرنسي إنشاء منظمة جديدة للبلدان الأوروبية لتضم فرنسا و جمهورية ألمانيا الاتحادية*، قابل هذا الاقتراح ترحيب المستشار الألماني (**Konrad ADENAUER**)، و أصبح هذا الأمر واقعا بعد معاهدة "**باريس**" في 18 أفريل 1951، حيث تم إنشاء السوق المشتركة للفحم و الصلب بين الدول الست المؤسسة (**بلجيكا، جمهورية ألمانيا الاتحادية، فرنسا، إيطاليا، لوكسمبروغ** و **هولندا**)، و يعد هذا التاريخ بحق هو تاريخ ولادة الاتحاد الأوروبي.[1] و الواقع أن فكرة هذا المشروع كان وراءها (**Jean MONNET**) رئيس قسم التخطيط الاقتصادي في الحكومة الفرنسية و أحد مستشاري (**SCHUMAN**).

و قد اختير الفحم و الصلب على أساس أنهما مادتان أساسيتان في صناعة أدوات الحرب، و من ثم فإن وضعهما تحت إشراف مشترك سيحول دون استخدامهما من إحدى الدول لمحاربة دولة أخرى من جهة، و يضمن الإمدادات من هاتين السلعتين بسعر أقل و جودة أكبر من جهة ثانية. و تنص اتفاقية باريس على إعفاء تبادل منتجات الفحم و الصلب من الرسوم الجمركية و القيود الكمية و تحرير انتقال

* كانت الفكرة الأساسية من المشروع هي عضوية كل من ألمانيا و فرنسا في الجماعة الأوروبية للفحم و الصلب لتطوير آلية للتعاون السلمي و منع قيام حرب أخرى بينهما، مع ترك باب العضوية مفتوحا للدول الأخرى.

[1] عمرو محمد يوسف، **التنسيق الضريبي و أثر تطبيقه في التكامل الاقتصادي العربي _دراسة مقارنة بالاتحاد الأوروبي وبعض التكتلات الاقتصادية الأخرى_**، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2011، ص: 213

العمل و رأس المال في هذين القطاعين، باعتبارها شكلا من أشكال التكامل الاقتصادي من خلال تكامل بعض القطاعات.

و قد اجتمع وزراء خارجية الدول الأعضاء في جماعة الفحم و الصلب في جويلية 1955 لمناقشة الاقتراحات المطروحة من أجل إقامة التكامل الاقتصادي الأوروبي، و تم تكليف وزير خارجية بلجيكا (**Paul-Henri SPAAK**) بدراسة هذه الاقتراحات، و قد أكد فيما بعد في تقريره أن على أوروبا تحسين إمكانياتها الاقتصادية و استعادة مكانتها الدولية، و لن يتأتى ذلك إلا بإنشاء سوق مشتركة، ليكون هذا التقرير الأساس الذي قامت عليه معاهدة "**روما**".

ثالثا: إنشاء الجماعات الأوروبية

وُقِّعت معاهدة "**روما**" في 25 مارس 1957 بين الدول الست الأعضاء _بعد انضمام إيطاليا_، ودخلت حيز التنفيذ في الفاتح جانفي 1958، تم بموجب هذه المعاهدة إنشاء الجماعات الأوروبية _و هو الاسم الرسمي الذي أطلق عليها_، حيث ضم في إطاره إنشاء الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية و التي يطلق عليها اختصارا (**EURATOM**) و الجماعة الاقتصادية الأوروبية (**EEC**)، و بإنشائها أصبح عدد الجماعات الأوروبية ثلاث جماعات تم دمجها عام 1967، حيث تشكلت الجماعة الأوروبية لتتجه بدول المجموعة الأوروبية نحو انتهاج سياسة خارجية موحدة ابتداء من الفاتح جانفي 1970.

1. أهداف الجماعات الأوروبية و إجراءات التحرير: نصت المادة الثالثة من معاهدة "**روما**" على تحديد أهداف الجماعة الاقتصادية الأوروبية كالآتي:[1]

- إزالة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء و كافة الحواجز الكمية بالنسبة لتصدير و استيراد السلع، وكل الإجراءات الأخرى التي لها التأثير نفسه.
- إنشاء تعريفة جمركية مشتركة و سياسة تجارية مشتركة تجاه الأطراف الأخرى.
- إزالة العقبات في مواجهة حرية حركة الأفراد و الخدمات و رأس المال بين الدول الأعضاء.
- إقامة سياسة زراعية مشتركة.
- تبني سياسة مشتركة في مجال المواصلات.
- إنشاء نظام يضمن عدم تشويه المنافسة في إطار السوق المشتركة.

[1] محمد مصطفى كمال، فؤاد نهرا، **صنع القرار في الاتحاد الأوروبي و العلاقات العربية الأوروبية**، مرجع سابق، ص ص: 25، 26

- تطبيق إجراءات للتنسيق في السياسات الاقتصادية بين الدول الأعضاء و معالجة العجز في موازين المدفوعات.
- التقريب بين قوانين الدول الأعضاء إلى الحد اللازم لضمان عمل السوق المشتركة.
- إنشاء صندوق اجتماعي أوروبي لتحسين فرص توظيف العمالة، و المساهمة في رفع مستويات المعيشة.
- إنشاء بنك استثمار أوروبي لتسهيل التوسع الاقتصادي للجماعة.
- عقد اتفاقيات ارتباط مع الدول الأخرى بهدف زيادة التجارة و تشجيع التنمية الاقتصادية و الاجتماعية المشتركة.

هذا و قد كانت للدول الست التي وقعت على اتفاقية إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية أهدافها الخاصة التي دفعتها إلى اتخاذ تلك الخطوة. أما الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية فقد أنشئت بهدف دعم الأبحاث المشتركة و التعاون و الإدارة في مجال الطاقة النووية و نشر الاستخدام السلمي لها.

أما بالنسبة لقواعد التحرير فإن المعاهدة تقتضي الإلغاء التدريجي للحواجز الجمركية و القيود على انتقال السلع و الخدمات و الأموال و الأشخاص في إطار السوق المشتركة، و ذلك خلال فترة انتقالية مدتها 12 عاما، تنتهي في أوائل جانفي 1970، و ذلك على ثلاث مراحل متساوية وفق الآتي:[1]

- تخفيض الرسوم الجمركية الحالية بين الدول الأعضاء بنسبة 10% بعد عام من تنفيذ الاتفاقية.
- تخفيض 10% من تلك الرسوم بعد عام و ثلاثة أشهر من التخفيض الأول.
- في بداية المرحلة الثانية يجري تخفيض بنسبة 10% بعد عام و نصف في بداية 1963.
- في نهاية المرحلة الثانية يجري تخفيض بنسبة 10% في نهاية 1963.
- إلغاء قيود الحصص بين الدول الأعضاء بشكل نهائي خلال مدة الانتقال.

يذكر أنه قبل عام و نصف عن نهاية الفترة الانتقالية الموافق للفاتح جويلية 1968 بدأت الوحدة الجمركية، حيث ألغيت جميع الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء في المجموعة الاقتصادية الأوروبية، و تم اعتماد تعريفة جمركية موحدة تجاه الخارج، و ذلك في خطوة هامة نحو السوق الداخلية و الموحدة.[2] و هو ما أظهر جدية الدول الأعضاء في تنفيذ المعاهدة مما دفعهم إلى الإسراع في تنفيذ خطوات هذه المرحلة عن طريق بلوغ نسبة التخفيضات الجمركية 80% في أول جانفي 1966، أي نسبة أكبر مما كان مقدرا لها في

[1] عبد الكريم جبار العيساوي، **التمويل الدولي _مدخل حديث_**، ط1، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمَّان، الأردن، 2012، ص ص: 322، 323

[2] صلاح الدين حسن السيسي، **الاتحاد الأوروبي و العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" و السوق العربية المشتركة _الواقع والطموح_**، ط1، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 2003، ص ص: 13، 14

المعاهدة، فلقد كان التخفيض الواجب بلوغه في هذا التاريخ طبقا لأحكام هذه المعاهدة هو 60% فقط، ثم خفضت الرسوم الجمركية بعد ذلك في أول جويلية 1967 بمقدار 5%، ثم أعقبها تخفيض آخر بمقدار 15% في الفاتح جويلية 1968، و بذلك يكون قد تم إلغاء الرسوم على الواردات بين دول الجماعة قبل الموعد بسنة و نصف السنة.[1]

2. اتساع العضوية داخل الجماعة الاقتصادية الأوروبية: ضم التجمع الأوروبي الجديد غداة إنشائه عام 1957 الدول الست المذكورة آنفا لتشهد فيما بعد انضمام دول أخرى، فبعد الموقف المتخوف الذي أبدته **بريطانيا** من الجماعة الاقتصادية الأوروبية خشية أن يفقدها انضمامها جانبا من سيادتها كدولة، و نتيجة للنجاحات التي بدأت الجماعة تحققها أعادت المملكة المتحدة النظر في موقفها، و تقدمت بطلب الانضمام إلى معاهدة "**روما**" في أوت 1961 و معها كل من **الدنمارك** و **إيرلندا** ثم **النرويج*** عام 1962، و بعد مفاوضات عسيرة و طويلة تم قبول عضوية الدول الثلاث مع الطلب البريطاني، لتوقع اتفاقية الانضمام في 22 جانفي 1972 لتصبح عضوًا رسميا بدء من الفاتح جانفي 1973. و في عقد الثمانينات شهدت الجماعة الأوروبية المرحلة الثانية من التوسع بانضمام **اليونان** في الفاتح جانفي 1981، ثم كل من **إسبانيا** و **البرتغال** في جانفي 1986، ليرتفع بذلك عدد أعضاء الجماعة إلى 12 عضوًا.

رابعا: النظام النقدي الأوروبي

بدأ تطبيق النظام النقدي الأوروبي في 13 مارس 1979، و الذي شكل اللبنة الأولى في بناء مرحلة التكامل النقدي التي أقرتها معاهدة "**ماستريخت**" فيما بعد، و يتلخص الهدف الرئيسي لهذا النظام في إعادة الاستقرار النقدي إلى أوروبا الغربية بعد أن فقدته كنتيجة طبيعية لانهيار نظام النقد العالمي في 15 أوت 1971، في أعقاب قرار الولايات المتحدة الأمريكية وقف تحويل الدولار إلى ذهب. و يرتكز هذا االنظام على دعامتين رئيسيتين هما:[2]

[1] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، مرجع سابق، ص: 173

* رغم قبول طلب عضوية **النرويج** في الجماعة الاقتصادية الأوروبية عام 1972، إلا أنها بقيت خارج الجماعة، بعد رفض الشعب النرويجي في استفتاء شعبي الانضمام إلى الجماعة بنسبة 53.49% من الأصوات.

[2] نفس المرجع، ص ص: 185، 186

- تعتبر وحدة النقد الأوروبية (**ECU**) محور الارتكاز للنظام النقدي الأوروبي، فطبقا لهذا النظام يصبح لكل عملة من العملات الداخلة في النظام* سعر أساسي و هو السعر الذي يربطها بوحدة النقد الأوروبية، ويستخدم لحساب أسعار الصرف الثنائية و يسمح لأسعار العملات المختلفة بالتذبذب في حدود ±2.25% مقابل هذا السعر الأساسي باستثناء الليرة الإيطالية التي يسمح لها بالتذبذب في حدود ±6%.
- توفير نظام للائتمان في رحاب نظام النقد الأوروبي يتكون من مجموعة من العناصر، يتعلق العنصر الأول بقضية إتاحة كميات غير محدودة من التسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل جدًا...أما العنصر الثاني فيختص بإنشاء حسابات وحدة العملة الأوروبية مقابل المساهمة في الاحتياطي و تسوية عمليات التمويل في الأجل القصير جدًا.

المطلب الثاني: تأسيس الاتحاد الأوروبي

على الرغم من النجاح الذي حققته الجماعة الأوروبية على صعيد إنشاء السوق الأوروبية المشتركة وإزالة الرسوم الجمركية على التجارة بين أعضائها و الاتفاق على فرض ضرائب موحدة تجاه الخارج، إلا أنها واجهت صعوبات بالغة في إزالة كافة القيود الفنية و الإدارية و القانونية المعيقة للتجارة البينية. كما أسهمت حالة الكساد خلال الفترة (1970_1980) في انشغال العديد من الدول الأعضاء باقتصادها الوطني على حساب العلاقات الاقتصادية في إطار الجماعة. فقد جاءت أزمة ارتفاع أسعار النفط في الفترات الزمنية الواقعة بين عامي (1973_1974) و الفترة الزمنية الواقعة بين عامي (1979_1980) متزامنة مع ركود اقتصادي و تضخم مالي أدى إلى بطء في النمو و ارتفاع البطالة في أوروبا، و زاد توسيع نطاق العضوية بانضمام دول جديدة من صعوبة الوضع.

كما رسخت الظروف الاقتصادية السائدة** خلال الثمانينات من اقتناع القيادات الأوروبية بضرورة إيجاد قوة دفع جديدة للنظام الأوروبي لتحقيق أقصى استفادة من مكاسب التكامل الاقتصادي، ففي مارس 1985 قرر رؤساء الدول و الحكومات أعضاء الجماعة الأوروبية وضع هدف التوصل إلى سوق

---

* تضمَّن النظام النقدي الأوروبي ثماني عملات هي: المارك الألماني، الفرنك الفرنسي، الفرنك البلجيكي، الجيلدر الهولندي، الكرون الدنماركي، الليرة الإيطالية، الجنيه الإيرلندي، فرنك لكسمبورغ.

** للتعبير عن الأوضاع الاقتصادية السيئة في أوروبا خلال ثمانينات القرن العشرين استُعمل مصطلح (**تصلب أوروبا**)، حيث انخفض متوسط معدل النمو السنوي للناتج الوطني الإجمالي الحقيقي إلى 1.4% خلال الفترة (1981_1985)، كما ارتفع معدل البطالة إلى أكثر من 10%.

أوروبية موحدة على قمة أولوياتهم، و دعوا اللجنة الأوروبية لوضع برنامج تفصيلي لتحقيق هذا الهدف بنهاية عام 1992.

و في إطار الجهود الرامية إلى استكمال هدف السوق الأوروبية الموحدة تم في (**هانوفر**) عام 1988 تشكيل لجنة برئاسة (**Jacques DELORS**) وزير المالية الفرنسي الأسبق لتحديد وضع الخطوات اللازمة لاستكمال السوق الأوروبية الموحدة، و قد حددت اللجنة ثلاث مراحل لتحقيق الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوروبي، خصصت المرحلتان الأولى و الثانية للتقارب بين اقتصادات الدول المعنية، بينما خصصت المرحلة الثالثة لتحديد معدلات الصرف بشكل نهائي و تطبيق العملة الأوروبية الموحدة.

أولا: وضع أسس تحقيق الوحدة

بدأت المرحلة الأولى على طريق تحقيق الوحدة الاقتصادية و النقدية الأوروبية عام 1990 و امتدت إلى نهاية 1992، تم خلالها وضع الأسس اللازمة لتحقيق تلك الوحدة و الشروع في تحرير حركة رؤوس الأموال. و الواقع أن الوصول إلى هذه المرحلة لم يكن ليتحقق بدون صدور **القانون الأوروبي الموحد** الذي جاء مكملا "**للكتاب الأبيض**"*، حيث وُقع هذا القانون في الفاتح جانفي 1986 في (**لاهاي**)، و بدأ تنفيذه في الفاتح جويلية 1987. و قد وضع القانون آليات عمل جديدة تطلَّب البعض منها إجراء تعديلات على معاهدة "**روما**"، خاصة إزالة شرط الإجماع بإقرار مبدأ الأغلبية المطلقة، لتكون كافية عند التصويت داخل المجلس الأوروبي، مما سهل اتخاذ القرارات و التي كانت تتسم بكونها طويلة و معقدة، كما حصل البرلمان الأوروبي بموجب هذا القانون على حق المشاركة في سَن التشريعات المتعلقة بالسوق الداخلية.

و قد تزامنت هذه المرحلة مع سقوط جدار برلين يوم 9 نوفمبر 1989، و توحيد ألمانيا في 3 أكتوبر 1990، و انفصال دول أوروبا الوسطى و الشرقية عن السيطرة السوفياتية و تفكك الاتحاد السوفياتي ذاته بحلول ديسمبر 1991، مما أدى إلى تغيير البنية السياسية لأوروبا.

و خلال هذه المرحلة وقعت الدول الأوروبية** معاهدة "**ماستريخت**" في مدينة (**ماستريخت**) الهولندية في 7 فيفري 1992، لتدخل حيز التنفيذ الفعلي في الفاتح نوفمبر 1993. حيث تم وضع جدول زمني

---

* تمت صياغة وثيقة "**الكتاب الأبيض**" في 14 جوان 1985، حيث تضمن 300 إجراء تم تخفيضها إلى 279 إجراء، من أجل تحقيق السوق الأوروبية الموحدة، و قد أوجب الكتاب تنفيذ هذه الإجراءات جميعها دون استثناء في 31 ديسمبر 1992، و هو ما تم فعلا، حيث استهدفت إزالة كل القيود المالية و الفنية التي تعوق حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و الأشخاص.

** تتمثل الدول الموقعة على معاهدة "**ماستريخت**" في: بريطانيا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، إسبانيا، بلجيكا، هولندا، الدنمارك، لكسمبورغ، اليونان، البرتغال و إيرلندا، ثم انضمت إليها فيما بعد النمسا، فنلندا و السويد.

لإقامة الوحدة النقدية الأوروبية، و تعديل مسمى الجماعة الاقتصادية الأوروبية ليصبح "**الاتحاد الأوروبي**" للتعبير عن تحول مسيرة التكامل الأوروبي إلى نطاق جديد و الانتقال إلى مرحلة التكامل الاقتصادي والسياسي.[1] و قد نصت المعاهدة على شروط الانضمام إلى العملة الأوروبية الموحدة، حيث تضمنت:[2]

- أن لا يزيد معدل التضخم المحلي عن 1.5% فوق متوسط معدلات التضخم في أقل ثلاث دول انخفاضا في معدل التضخم.
- أن لا يزيد العجز في الميزانية عن 3% من إجمالي الناتج المحلي، بحيث لا يزيد الدين الحكومي الكلي عن 60% من إجمالي الناتج المحلي.
- أن لا يزيد سعر الفائدة طويل الأجل عن نقطتين فوق متوسط أسعار الفائدة في أقل ثلاث دول انخفاضا في معدل التضخم.
- أن لا يزيد معدل الانخفاض في القيمة الخارجية للعملة الوطنية عن 2.25% فوق متوسط النظام النقدي الأوروبي خلال العامين السابقين على الانضمام للعملة الموحدة.

تُظهر هذه الشروط رغبة في تحقيق التقارب بين الدول الأعضاء من جهة و حرصا على قوة العملة وضمانا لاستقرار قيمتها من جهة ثانية، هذا و قد حددت المعاهدة موعد الانتقال إلى المرحلة الثالثة في أجل أقصاه الفاتح جانفي 1999.

و بهذا الشكل تضمن الاتحاد الأوروبي عنصرين هامين: اتحاد اقتصادي نقدي و اتحاد سياسي، و بذلك جمع الاتحاد الأوروبي ثلاثة أعمدة هي:[3] الجماعة الأوروبية، التعاون في مجال السياسة الخارجية و الأمنية والتعاون في مجال الشؤون الداخلية و العدالة.

ثانيا: المرحلة الثانية (1994_1998)

بدأت هذه المرحلة في الفاتح جانفي 1994 مع إنشاء مؤسسة النقد الأوروبية و التي تعتبر النواة الأولى لتشكيل البنك المركزي الأوروبي، مهمتها التنسيق بين الدول الأعضاء عند اتخاذ سياسات نقدية داخلية، وذلك لتأمين استقرار الأسعار و تكوين هيكل للسياسات النقدية المستقبلية، إذ كُلفت هذه المؤسسة بإعداد التحضيرات اللازمة لإقامة نظام أوروبي للبنوك المركزية و تعزيز التعاون بين تلك البنوك، و اتُّفق على

[1] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق_**، مرجع سابق، ص: 187

[2] محمود يونس، **اقتصاديات دولية**، مرجع سابق، ص: 147

[3] Philippe D'ARVISENET, Jean-Pierre PETIT, **Echanges et finance internationale. Les enjeux**, la Revue Banque Editeur, Paru, juin 1998, p : 206

استبدال مؤسسة النقد الأوروبية بالبنك المركزي الأوروبي في بداية المرحلة الثالثة، و هو ما يعني تأسيس مؤسسة تتولى مستقبلا قيادة السياسة النقدية الأوروبية بالكامل، إضافة إلى ذلك تسعى هذه المرحلة إلى تحقيق الأهداف التالية:[1]

- السعي لتحقيق استقلال جميع البنوك المركزية الأوروبية المشاركة في العملة عن حكوماتها.
- تقارب اقتصاد الدول الأعضاء و جعل دورها مكملا لبعضها بهدف بناء اقتصاد متكامل.
- إقرار شكل عملة (**الأورو**).
- الاتفاق على ميثاق لضمان تحقيق ميزانيات حكومية مستقرة و متوازنة في بنودها و فرض عقوبات مالية على الدول التي يتجاوز عجز الميزانية بها الحد المسموح به بعد انضمام الوحدة.
- توسيع مفهوم بعض البنود الواردة في معاهدة "**ماستريخت**" التي تشمل: العمالة و تنسيق السياسة الاقتصادية في قالب الوحدة الاقتصادية و النقدية.

و خلال هذه المرحلة وقّعت الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي معاهدة "**أمستردام**" في 2 أكتوبر 1997، لتدخل حيز التنفيذ في 01 ماي 1999، و قد أدخلت في هذه المعاهدة بعض التعديلات على المعاهدات السابقة لها على النحو التالي:[2]

- تنسيق السياسات الوطنية للدول الأعضاء في مجال التوظيف و وضع سياسة أوروبية موحدة للتوظيف.
- أدمجت السياسة الاجتماعية و ظروف العمل في المعاهدة.
- نصت المعاهدة على حماية الحقوق الأساسية و محاربة أي نوع من التمييز و حماية مصالح المستهلكين والحق في الحصول على المعلومات.
- نصت المعاهدة على إنشاء منطقة للأمن و الحرية و العدالة، يتم فيها تسجيل حرية الحركة و الانتقال، وتقوية التعاون القضائي و التعاون في مجال الأمن و الرقابة على الحدود الخارجية للدول الأعضاء في الاتحاد.
- نصت المعاهدة على واجب الدول الأعضاء في التعاون المشترك في مجال السياسة الخارجية و الأمن المشترك، بما يُمَكِّن الاتحاد من المشاركة في البعثات الإنسانية و بعثات حفظ السلام في العالم.
- وسعت المعاهدة من السلطات التشريعية للبرلمان الأوروبي، من خلال المشاركة في اتخاذ القرار مع المجلس، بحيث تصدر التشريعات بالمشاركة بينهما.

---

[1] صالح إبراهيم، **دراسات معاصرة في الاقتصاد الدولي التطبيقي**، ط1، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 2005، ص ص: 348، 349

[2] هشام صاغور، **السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي تجاه دول جنوب المتوسط**، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص ص: 61، 62

- نصت المعاهدة على توقيع بعض العقوبات كالحرمان من الحق في التصويت أو الحرمان من بعض الحقوق الأخرى على الدول الأعضاء التي تخالف المبادئ الأساسية للاتحاد، لاسيما في مجال حقوق الإنسان التي يجب على الدول الأعضاء في الاتحاد احترامها.

و في هذه المرحلة دائما و بتاريخ 2 ماي 1998 أَعلنت القمة الأوروبية التاريخية المنعقدة في (**بروكسل**) عن إصدار العملة الأوروبية الموحدة (**الأورو**). و قد تم الإعلان عن أسماء الدول المشاركة في العملة الجديدة و هي: (**النمسا، فنلندا، فرنسا، ألمانيا، أيرلندا، إيطاليا، لوكسمبورغ، هولندا، البرتغال** و **إسبانيا**)، وقد استبعدت **اليونان** من العضوية لعدم استيفاء الشروط الاقتصادية و النقدية المطلوب توفرها في الدولة العضو، و فضلت **بريطانيا، السويد** و **الدنمارك** التريث و الانتظار لحين يتم النظر كل سنتين في طلبات الانضمام الجديدة.[1]

ثالثا: المرحلة الثالثة (منذ 1999 إلى اليوم)

بتاريخ 1 جانفي 1999 بدأ الاتحاد الأوروبي مرحلته الأكثر قوة، حيث تسلم البنك المركزي الأوروبي رفقة البنوك المركزية للدول المشاركة في الوحدة النقدية مسؤولية السياسة النقدية لمنطقة الأورو، على أن تكون مهمته الأساسية الحفاظ على استقرار الأسعار، و حوَّل الاتحاد الأوروبي المسار نحو إنشاء عملة أوروبية موحدة، كنتيجة منطقية تراكمية لمسيرة التكامل استكمالا للسوق الأوروبية المشتركة، بعدما أدركت الدول الأوروبية أن هذه السوق لا تشكل خطوة كافية نحو التكامل في غياب وحدة نقدية. حيث جرى استكمال خطوات الوحدة النقدية و التحول إلى العملة الأوروبية الموحدة خلال فترة انتقالية استغرقت ثلاث سنوات، تكون خلالها العملة الجديدة مجرد عملة حساب فقط (أي يمكن أن تصدر بها سندات أو تُفتح بها حسابات) كما يمكن أن يتم التعامل بها في الأسواق المالية، على أن تصبح فيما بعد عملة قابلة للدفع والتداول اليومي ابتداء من سنة 2002.

فقد كان سيناريو ربط وحدة نقدية أوروبية (**ECU**) يثير بعض الصعوبات: حيث كان يُتخوف من سلوك العملة الأوروبية في أسواق الصرف الأجنبية على المستوى التجاري و المالي على حد سواء، منها: زيادة سعر التكلفة بالنسبة للاستيراد أو خسارة إيرادات الصادرات و زيادة خدمة الدين. حيث أن شدة هذه الآثار تطال كل دولة من دول الجنوب، بشكل أكثر من تلك الواقعة خارج المنطقة الأوروبية، و بتعبير

[1] صالح إبراهيم، **دراسات معاصرة في الاقتصاد الدولي التطبيقي**، مرجع سابق، ص: 349

أدق الدول التي تتعاقد بعملة لتحرير الفواتير و التسوية غير وحدة النقد الأوروبية (**ECU**)، إذ ستتعرض في هذه الحالة لمخاطر العملات.[1] من أجل ذلك جرى خلال هذه المرحلة اتخاذ عدة إجراءات من أبرزها:[2]

- تحديد أسعار الصرف الثابتة لعملات الدول المشاركة مقابل وحدة النقد الأوروبية، و ذلك بهدف:
  - القضاء على اختلالات السوق.
  - تحقيق ثبات نسبي للقوة الشرائية الداخلية للنقود.
  - الحد من تباين أسعار الفائدة و الاستقرار في تكلفة التمويل.
- كان التعامل خلال الفترة الانتقالية مزدوجا بين الأورو و العملات الوطنية، إلا أن سعر التحويل سيكون ذا اتجاه واحد من العملة الوطنية إلى الأورو فقط.
- تم استبدال عملة الـ (**ECU**) بعملة الأورو (**EURO**) نهائيا بنسبة (1/1) (أي واحد إيكو يساوي واحد أورو) غير أن المشكل يتمثل في أن الـ (**ECU**) يشمل عملات كافة دول الاتحاد الأوروبي، بما في ذلك الجنيه الاسترليني و الكورون الدنماركي و الدراخمة اليونانية، و هي عملات لم تعتمد الأورو آنذاك، وما زال البعض منها لم يعتمده حتى الآن.
- انتقال مسؤولية إعداد السياسة النقدية الأوروبية الموحدة إلى نظام البنوك المركزية الأوروبية، و هو الذي يضم البنك المركزي الأوروبي و البنوك المركزية للدول المشاركة في الوحدة النقدية.
- تصميم نظام للدفع عبر الحدود يُعتبر عنصرًا في النظام النقدي و المالي الأوروبي يساهم في دعم السياسة النقدية الأوروبية، إلى جانب تطوير نظم الدفع الحالية داخل أوروبا لتصبح أكثر فعالية و أمنا، مع توفير بيانات مستمرة عن التحويلات و العمليات للبنوك التجارية في أوروبا.

و بعد التحولات الجذرية التي حصلت في تسعينات القرن العشرين على صعيد العلاقات الاقتصادية والسياسية بين شرق و غرب أوروبا، تخلى الاتحاد عن الطبيعة الاقتصادية شرطا للانضمام إلى عضوية الاتحاد، و حلت محلها ما تعرف بـ "**شروط كوبنهاجن**" في حق الدولة العضو، و ذلك على النحو التالي:[3]

- وجود ديموقراطية مستقرة و احترام حقوق الإنسان و احترام القانون و حماية الأقليات.
- سيادة اقتصاد السوق.

---

[1] Larabi JAIDI et Fouad ZAIM, **Dynamique de la construction européenne et perspectives euro-méditerranéennes**, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISU, p : 204

[2] صالح إبراهيم، **دراسات معاصرة في الاقتصاد الدولي التطبيقي**، مرجع سابق، ص ص: 349، 350

[3] عمرو محمد يوسف، **التنسيق الضريبي و أثر تطبيقه في التكامل الاقتصادي العربي _دراسة مقارنة بالاتحاد الأوروبي وبعض التكتلات الاقتصادية الأخرى_**، مرجع سابق، ص: 216

- تطبيق القواعد العامة التي تتسق مع معايير و سياسات الاتحاد الأوروبي.

و هكذا تم في الفاتح جانفي 1995 قبول عضوية ثلاث دول جديدة في إطار التوسع الثالث، و هي: **السويد، فنلندا** و **النمسا**، ليرتفع عدد الأعضاء إلى 15 عضوًا، و كانت قد تمت الموافقة على عضوية **النرويج** للمرة الثانية لكن الاستفتاء الشعبي عام 1994 أكد رفض الشعب النرويجي مرة أخرى لهذا الانضمام. و في النصف الثاني من عام 2004 (شهر ماي تحديدًا) وُسع الاتحاد الأوروبي إلى 25 عضوًا بعد انضمام كل من **استونيا، بولندا، جمهورية الشيك، سلوفاكيا، سلوفينيا، قبرص، لاتفيا، ليتوانيا، مالطا** و **هنغاريا (المجر)**، ليرتفع عدد أعضاء الاتحاد في الفاتح جانفي 2007 إلى 27 عضوًا بعد انضمام **رومانيا** و **بلغاريا**، ثم إلى **28 عضوًا** بعد انضمام **كرواتيا** في الفاتح جانفي 2013.

جدير بالذكر أن **بريطانيا** صوتت عام 2016 في قرار تاريخي لصالح الخروج من الاتحاد الأوروبي بعد 43 عاما من العضوية، حيث صوت 51.9% من الناخبين البريطانيين مع خروج المملكة المتحدة من الاتحاد مقابل 48.1% عبروا عن تأييدهم للبقاء وفق النتائج النهائية التي أعلنتها اللجنة الانتخابية يوم 24 جوان 2016.

و هكذا و بعد نجاح الجماعة الأوروبية في تحقيق وحدتها منذ إنشائها عام 1958 أصبح الحديث عن الاتحاد الأوروبي كقوة اقتصادية، سياسية و تقنية كبيرة منافسة للقوة اليابانية و الأمريكية، لها تأثيرها على العلاقات الدولية و وزنها في النظام الاقتصادي العالمي. و أمام هذا التعدد في الأقطاب الاقتصادية يتحتم على الاتحاد الأوروبي العمل للعب دور متميز على الساحة الدولية، و السعي للتأثير على النظم الإقليمية لاسيما النظام الإقليمي المتوسطي، الذي يجمع بين ضفتي المتوسط، و ذلك لاعتبارات تاريخية، جغرافية واقتصادية.

المطلب الثالث: المؤسسات الرئيسية للاتحاد الأوروبي

يعتبر الاتحاد الأوروبي كيانا دوليا له شخصية قانونية مستقلة و هيكل تنظيمي خاص يعكس خصوصية النظام السياسي الأوروبي، و هو بوضعه الراهن يشكل تجربة فريدة في التكامل، و تُظهر بنيته المؤسسية أنه أقرب إلى المنظمة الإقليمية منه إلى الدولة الفدرالية أو الكنفدرالية، حيث ينقسم إلى مؤسسات رئيسية وأخرى مساعدة. تضم الهيئات و المؤسسات الرئيسية للاتحاد الأوروبي ست مؤسسات تساهم في عملية صناعة القرار على مستوى الاتحاد، و تضم:

أولا: المجلس الأوروبي

أُنشئ المجلس الأوروبي* عام 1974، و يتكون من رؤساء دول و حكومات الدول الأعضاء و رئيس المفوضية يساعدهم وزراء الخارجية و عضو من المفوضية. يجتمع المجلس الأوروبي على الأقل مرتين في العام تحت رئاسة رئيس دولة أو حكومة الدولة العضو التي لها رئاسة مجلس الوزراء، حيث تتولى رئاسةَ المجلس إحدى الدول الأعضاء لمدة ستة أشهر، تمارس فيها عملية التنسيق و إعداد الاجتماعات، و يكون رئيس الحكومة أو الدولة هو رئيس المجلس و المتحدث باسم المجلس خلال تلك الفترة، و تعقد اجتماعاته في إحدى مدن الدولة التي تتولى الرئاسة.[1] و تتمثل المهام التي يقوم بها المجلس فيما يلي:[2]

- يضع خطوط السياسة العامة اللازمة لمد الاتحاد بالقوة الدافعة الضرورية لتقدمه.
- يناقش الوضع الاقتصادي الأوروبي.
- يُقر الخطوط العريضة الأساسية للاتحاد، يناقش العلاقات الخارجية، و يضع المبادئ و الخطوط العامة للسياسة المشتركة للخارجية و الأمن و التعاون في مجال العدالة و الشؤون الداخلية.
- يناقش تطور الاتحاد.

تجدر الإشارة بأن المجلس الأوروبي ليس مؤسسة قائمة بذاتها، و لكنه عبارة عن اجتماعات قمة لرؤساء دول و حكومات الاتحاد الأوروبي...و جاء القانون الأوروبي الموحد عام 1986 و نص على اعتبار المجلس الأوروبي ضمن المؤسسات الرسمية للجماعة.[3]

ثانيا: المجلس الوزاري (مجلس الاتحاد الأوروبي)

هو أحد الأجهزة الرئيسية التي تضمنها الهيكل التنظيمي لعملية الاندماج الأوروبي منذ البداية، حيث كان قبل 8 نوفمبر 1993 يسمى مجلس الجماعات الأوروبية. يقع مقره و سكريتاريته في مدينة (**بروكسل**)،

---

* يجب التفرقة بين "**المجلس الأوروبي**" الذي هو إحدى مؤسسات صناعة القرار في الاتحاد الأوروبي، و "**مجلس أوروبا**"، لأن هذا الأخير هو منظمة مستقلة بذاتها تضم أيضا أغلب الدول الأوروبية (كما سبقت الإشارة إليه في الصفحة **48** من هذا الفصل).

[1] صدام مريم الجميلي، **الاتحاد الأوروبي و دوره في النظام العالمي الجديد**، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009، ص: 63

[2] عبد الرؤوف هاشم بسيوني، **المفوضية الأوروبية _الحكومة المركزية للاتحاد الأوروبي_**، مرجع سابق، ص: 37

[3] محمد مصطفى كمال، فؤاد نهرا، **صنع القرار في الاتحاد الأوروبي و العلاقات العربية الأوروبية**، مرجع سابق، ص: 41

و رغم ذلك فإن اجتماعات (أفريل، جوان و أكتوبر) تعقد في (**لكسمبورغ**). تتولى كل دولة عضو رئاسة المجلس لمدة ستة أشهر عن طريق التناوب.

يتشكل مجلس الاتحاد الأوروبي أو "**المجلس**" _كما يشار له عادة في الكتابات_ من وزراء حكومات الدول الأعضاء في الاتحاد، و بطريقة منطقية إذا كان الموضوع يتعلق بمسائل زراعية تم اجتماع وزراء الزراعة، أما إذا كان الموضوع يخص الميزانية تم اجتماع وزراء المالية.[1] في حين يجتمع وزراء الخارجية شهريا _ما عدا شهر أوت_ لمناقشة المسائل المتعلقة بالسياسة الخارجية، و يقومون بعملية التنسيق العام لاجتماعات الوزراء في القطاعات الأخرى.

يتخذ المجلس أغلب قراراته عن طريق قاعدة التصويت، حيث أن لكل دولة*عدد من الأصوات يتناسب مع حجمها، و القاعدة تقتضي أن يتم التصويت بالأغلبية المؤهلة (الموصوفة) على مسائل التشريعات المتعلقة بالسوق الموحدة و سياسات البحث العلمي و التكنولوجيا و غيرها، أما المسائل المتعلقة بالضرائب و حركة العمالة فإنها تتطلب الموافقة بالإجماع، أما المسائل الإجرائية الأقل أهمية فإنها تتطلب الموافقة بالأغلبية البسيطة.

تتولى وزارة خارجية الدولة التي تحتل مقعد الرئاسة مساعدة سكريتارية المجلس في إدارة أعماله و التنسيق بين الدول الأعضاء فيه. و المجلس هو أعلى سلطة لاتخاذ القرار في إطار الاتحاد الأوروبي و وظيفته الرئيسية هي إقرار التشريعات المختلفة الصادرة عن الاتحاد، أي أنه يلعب إلى حد كبير دور البرلمانات الوطنية في الدول الأعضاء، و لكن دوره يقتصر في هذا الصدد على الرفض أو الموافقة على التشريعات و لكن من دون القيام بإعدادها، حيث تتولى مؤسسة أخرى (المفوضية الأوروبية) القيام بهذا الدور.[2]

ثالثا: المفوضية الأوروبية

تعتبر المفوضية الأوروبية بمثابة التجسيد لفكرة الاندماج الأوروبي، حيث تمثل إطارًا للتعبير عن مصالح الاتحاد الأوروبي ككل، ذلك أن أعضاء المفوضية يتعهدون عند تعيينهم بالولاء التام للاتحاد و ليس لدولهم.

---

[1] Philippe D'ARVISENET, Jean-Pierre PETIT, **Echanges et finance internationale. Les enjeux**, Op.Cit, p:206

* ألمانيا و فرنسا و إيطاليا و بريطانيا لكل منها 10 أصوات، إسبانيا لها 8 أصوات، بلجيكا و هولندا و البرتغال و اليونان لكل منها 5 أصوات، و لكل من الدنمارك و أيرلندا 3 أصوات، و لكسمبورغ صوتان، و بعد انضمام النمسا و السويد و فنلندا تم اقتراح حصول النمسا و السويد على 4 أصوات و فنلندا على 3 أصوات.

[2] محمد مصطفى كمال، فؤاد نمرا، **صنع القرار في الاتحاد الأوروبي و العلاقات العربية الأوروبية**، مرجع سابق، ص: 43

المفوضية الأوروبية هي عبارة عن هيئة تنفيذية رئيسية لها الحق في اقتراح التشريعات و اقتراح سياسات الاتحاد الأوروبي، بل و تعمل على ضمان تنفيذ تشريعات و سياسات الاتحاد الأوروبي على النحو الصحيح[1] بوصفها المسؤولة عن حماية الاتفاقيات المبرمة.

و بالإضافة إلى هذه الوظائف الرئيسية تلعب المفوضية عددًا من الأدوار المهمة كالدفاع عن مصالح الاتحاد في مواجهة العالم الخارجي، و تمثيل الاتحاد في المفاوضات الدولية و التفاوض باسمه، و القيام بدور الوساطة بين الدول الأعضاء بخصوص سياسات الاتحاد، أو بين الدول و مؤسسات الاتحاد الأخرى، إلى جانب عقد اتفاقيات مثل اتفاقيات الارتباط و التعاون مع الدول الأخرى الواقعة خارج الاتحاد، كما أنها تقوم بوضع الميزانية العامة للاتحاد و الإشراف على تنفيذها، و لها صلاحيات واسعة فيما يتعلق بقبول أعضاء جدد في الاتحاد. تجتمع المفوضية الأوروبية كهيئة جماعية مرة واحدة على الأقل أسبوعيا، و يتم التصويت فيها على أساس الأغلبية، و يحق لكل دولة عضو في الاتحاد بموجب معاهدة "**نيس**"* تعيين مفوض واحد.

رابعا: البرلمان الأوروبي

يعتبر البرلمان الأوروبي هيئة ممثلة لبرلمانات الدول الأوروبية الأعضاء، يتشكل من 626 مقعدا** يجري انتخاب أعضاءه بالاقتراع المباشر*** منذ 1979 لمدة 5 سنوات، حيث أن عدد مقاعد كل دولة في البرلمان يرتبط بعدد سكانها.[2] و نظرًا لإمكانية انضمام دول جديدة للاتحاد الأوروبي في المستقبل راعت معاهدة "**أمستردام**" ذلك و نصت على أن عدد أعضاء البرلمان الأوروبي لن يزيد عن 700 عضو، و السبب في

---

[1] عمرو محمد يوسف، **التنسيق الضريبي و أثر تطبيقه في التكامل الاقتصادي العربي _دراسة مقارنة بالاتحاد الأوروبي وبعض التكتلات الاقتصادية الأخرى_**، مرجع سابق، ص: 217

* وَقَّعت الدول الأوروبية على معاهدة "**نيس**" في 26 فيفري 2001، و قد تضمنت عدة مبادئ أهمها: ضرورة وضع نظام لمراقبة ومنع مخالفة مبادئ الاتحاد الأوروبي، و وضع نظام للأحزاب السياسية الأوروبية، وسعت نطاق الموضوعات التي يتم اعتمادها بالأغلبية الموصوفة في المجلس الوزاري، كما نصت على إمكانية إنشاء دوائر قضائية متخصصة داخل المحكمة الابتدائية.

** تتوزع المقاعد الـ 626 كالتالي: ألمانيا (99)، كل من فرنسا، بريطانيا و إيطاليا (87)، إسبانيا (64)، هولندا (31)، كل من بلجيكا، اليونان، البرتغال (25)، السويد (22)، النمسا (21)، كل من الدنمارك، فنلندا (16)، إيرلندا (15) و لكسمبورغ (6).

*** قبل 1979 كان يتم اختيار أعضاء البرلمان من برلمانات الدول الأعضاء، و كان العضو يقوم بدوره في البرلمان الوطني بالإضافة للبرلمان الأوروبي.

[2] Philippe D'ARVISENET, Jean-Pierre PETIT, **Echanges et finance internationale. Les enjeux**, Op.Cit, p:208

ذلك يرجع إلى أن زيادة عدد الأعضاء عن هذا العدد فيه مغالاة، كما أنه سيؤثر على فعالية البرلمان ذاته.[1] ونظرًا لتوسع الاتحاد الأوروبي و انضمام دول جديدة و ما يعنيه ذلك من زيادة لعدد الأعضاء، قامت معاهدة "**نيس**" بوضع حد أقصى لعدد الأعضاء المنتخبين ليكون الرقم هو 732 عضوًا.

يعقد البرلمان الأوروبي اجتماعاته في مدينة (**ستراسبورغ**) المقر الرسمي للبرلمان، أما الدورات الاستثنائية والطارئة فتعقد في (**بروكسل**). له عدد من الوظائف أهمها: [2]

- **وظيفة إشرافية:** حيث يقوم بالإشراف على آداء المفوضية لوظيفتها، و تتم ممارسة ذلك عن طريق قيام أعضاء البرلمان بتقديم أسئلة شفوية و مكتوبة للمفوضية، و يقوم البرلمان بمناقشة التقرير السنوي للمفوضية، كما أن رئيس المفوضية و أعضائها يخضعون لتقييم البرلمان عند تعيينهم، و إذا اتخذ البرلمان قرارًا بإلقاء اللوم على المفوضية ككل بلا بد أن تقدم استقالتها.

- **وظيفة تشريعية:** الدور الذي يمارسه البرلمان في هذا الصدد هو في الغالب استشاري، حيث تنص معاهدة "**روما**" على أن هنالك عددًا من المجالات لا يستطيع المجلس الوزاري أن يتخذ قرارًا بشأنها دون استشارة البرلمان، و هو ما يطلق عليه استشارة إجبارية*، كما يتم عادة أخذ رأي البرلمان في أي تشريع تضعه المفوضية.

و بالنظر لمحدودية هذه الوظائف و كونها استشارية في أغلبها وسع القانون الأوروبي الموحد عام 1986 من صلاحيات البرلمان لتصبح له ثلاث صلاحيات رئيسية:[3]

- صلاحية إدخال تعديلات على مشروعات القوانين المقترحة.
- حق الاعتراض و وقف و تعطيل صدور بعض المشروعات.
- سلطة التصديق على المعاهدات و الانضمام و المشاركة في الاتحاد.

و أضافت معاهدة "**ماستريخت**" صلاحية رابعة هي:

- المشاركة في اتخاد القرار في بعض المجالات المهمة مثل الإجراءات الخاصة بتوحيد السوق و إنشاء بنك مركزي أوروبي، السياسة الاجتماعية، التماسك الاقتصادي و الاجتماعي، البحوث و المجالات الجديدة التي

---

[1] عبد الرؤوف هاشم بسيوني، **المفوضية الأوروبية _الحكومة المركزية للاتحاد الأوروبي_**، مرجع سابق، ص ص: 31، 32

[2] محمد مصطفى كمال، فؤاد نمرا، **صنع القرار في الاتحاد الأوروبي و العلاقات العربية الأوروبية**، مرجع سابق، ص: 48

* تتم هذه الاستشارة بالنسبة لبعض القرارات ذات الأهمية الخاصة كالاتفاقيات الدولية، قبول أعضاء جدد للاتحاد الأوروبي، وضع إجراء موحد لانتخاب أعضاء البرلمان، حق الإقامة لمواطني الاتحاد، تنظيم و أهداف الصناديق الهيكلية و صناديق الترابط، مهام وسلطات البنك المركزي الأوروبي.

[3] صدام مريم الجميلي، **الاتحاد الأوروبي و دوره في النظام العالمي الجديد**، مرجع سابق، ص: 72

تغطيها معاهدة الاتحاد، حماية المستهلك، التعليم، الثقافة و الصحة. و طبقا لمعاهدة "**أمستردام**" فقد امتد مجال تطبيق إجراء المشاركة في اتخاذ القرار إلى الحالات السابقة التي كانت تخضع للموافقة و الاستشارة والتعاون، و تشمل الحالات الجديدة: منع التمييز على أساس الجنسية، المواطنة، الشفافية، التدابير ضد النصب، التعاون في مجال المعلومات، التوظيف، المواصلات و صندوق التنمية الإقليمي الأوروبي.[1]

و على الرغم من ذلك فإن سلطات البرلمان ما تزال محدودة مقارنة بسلطات البرلمانات الوطنية، لكونه لا يمثل سلطة تشريعية حقيقية، على اعتبار أن إعداد التشريعات من حق المفوضية و إقرارها من حق المجلس الوزاري.

خامسا: اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية

هي جهاز استشاري تم إنشاؤه لمساعدة المجلس و المفوضية، حيث تنص معاهدات الاتحاد الأوروبي ومشروع الدستور الأوروبي على وجوب قيام المجلس الوزاري و المفوضية بالتشاور مسبقا مع اللجنة الاقتصادية في بعض الموضوعات. يقع مقر اللجنة في (**بروكسل**)، أعضائها هم من رجال الأعمال و ممثلي مؤسسات المجتمع المدني و الأكاديميين و العمال و الفلاحين، يتم تعيينهم بواسطة المجلس الوزاري بناء على ترشيح الحكومات التي تقوم باستشارة جماعات المصالح في البلاد، و ذلك لفترة أربع سنوات قابلة للتجديد، و يقوم أعضاء اللجنة باختيار رئيس لها كل سنتين.[2]

تجتمع اللجنة ثلاث مرات شهريا لدراسة الآراء المعروضة عليها في المجالات التالية: الزراعة، المواصلات، الطاقة و المسائل النووية، المسائل الاقتصادية و المالية، الصناعة و التجارة و الخدمات، المسائل الاجتماعية، العلاقات الخارجية، التنمية الإقليمية، حماية البيئة و الصحة و شؤون المستهلك.

و على الرغم من أن رأي اللجنة غير ملزِم لمؤسسات الاتحاد الأخرى، و بالرغم أيضا من أن أغلب المتابعين المهتمين بشؤون الاتحاد الأوروبي لا يعتبرون هذه اللجنة من مؤسسات صنع القرار في الاتحاد، إلا أنهم يجمعون على أهمية دورها الاستشاري داخل الهيكل التنظيمي للاتحاد الأوروبي.

[1] عبد الرؤوف هاشم بسيوني، **المفوضية الأوروبية _الحكومة المركزية للاتحاد الأوروبي_**، مرجع سابق، ص: 35

[2] صدام مريم الجميلي، **الاتحاد الأوروبي و دوره في النظام العالمي الجديد**، مرجع سابق، ص: 74

سادسا: محكمة العدل الأوروبية

تعتبر محكمة العدل الأوروبية* أحد مكونات النظام المؤسسي الأوروبي و الجهة المسؤولة عن فرز وتوحيد القوانين الأوروبية واجبة التطبيق، و هي الجهاز القضائي للاتحاد الأوروبي. أنشئت بموجب نصوص معاهدة "**روما**"، تتخذ مدينة (**لوكسمبورغ**) مقرا لها، و تتشكل** من قاض واحد من كل دولة من الدول الأعضاء بمساعدة ثمانية من المحامين العموم، و يتم تعيينهم بموجب اتفاق مشترك بين حكومات الدول الأعضاء لمدة 6 سنوات قابلة للتجديد.[1] يرأس المحكمة قاض واحد يتم انتخابه من جانب الدول الأعضاء لمدة 3 سنوات قابلة للتجديد.

تُعتبر قرارات المحكمة ملزمة لكل دول و مؤسسات الاتحاد، و تتولى هذه الهيئة النظر في القضايا التالية:[2]

- الخلاف بين الدول الأعضاء.
- الخلاف بين الاتحاد الأوروبي و الدول الأعضاء.
- الخلاف بين مؤسسات الاتحاد.
- الخلاف بين الأفراد و الشركات من ناحية، و الاتحاد من ناحية أخرى.
- إعطاء آراء بخصوص الاتفاقيات الدولية للاتحاد.
- إصدار أحكام أولية في المسائل التي تُحال عليها من المحاكم الوطنية، و هي الحالات المتعلقة بتفسير قوانين الاتحاد.

---

* يجب التفرقة بين **محكمة العدل الأوروبية** و هي إحدى مؤسسات الاتحاد الأوروبي، و **المحكمة الأوروبية لحقوق الإنسان** و هي تضم الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي بالإضافة لدول أوروبية أخرى، و تنظر فقط في قضايا حقوق الإنسان ومقرها (**ستراسبورغ**)، وهي لا تُعتبر من مؤسسات الاتحاد الأوروبي.

** يتغير عدد أعضاء محكمة العدل الأوروبية بتغير عدد أعضاء الجماعة الأوروبية.

[1] عمرو محمد يوسف، **التنسيق الضريبي و أثر تطبيقه في التكامل الاقتصادي العربي _دراسة مقارنة بالاتحاد الأوروبي وبعض التكتلات الاقتصادية الأخرى_**، مرجع سابق، ص: 217

[2] محمد مصطفى كمال، فؤاد نمرا، **صنع القرار في الاتحاد الأوروبي و العلاقات العربية الأوروبية**، مرجع سابق، ص: 54

المطلب الرابع: المؤسسات الاستشارية و المستقلة في الاتحاد الأوروبي

يوجد داخل الاتحاد الأوروبي عدد من المؤسسات التي تضاف إلى المؤسسات الرئيسية السابقة، منها ما له دور استشاري و منها ما هو مستقل عن عمل مؤسسات صنع القرار في الاتحاد الأوروبي، غير أنها تعمل لخدمة عملية التكامل ضمن الاتحاد الأوروبي خدمة لمستقبل أوروبا الموحدة، فيما يلي نذكر هذه المؤسسات:

أولا: المحكمة الابتدائية

تم إنشاؤها في الفاتح سبتمبر 1989 بسبب تزايد الأعباء على محكمة العدل الأوروبية و تراكم القضايا المعروضة عليها، الهدف منها تخفيف العبء على محكمة العدل الأوروبية، لكي تتفرغ لممارسة مهمتها الأساسية في ضمان التفسير الموحد لقانون الاتحاد، في حين تتفرغ المحكمة الابتدائية للنظر في عدد محدود من القضايا. و من الممكن إجمال أهم اختصاصاتها في الآتي:[1]

- جميع قضايا الإبطال أو التقصير في آداء واجب أو الأضرار التي يرفعها أشخاص طبيعيون أو معنويون على الجماعة.
- القضايا التي ترفعها منشآت أو اتحادات على المفوضية بموجب معاهدة الفحم و الصلب.
- الخلافات التي تنشأ بين الجماعة و العاملين فيها.

و قد تم توسيع نطاق عمل المحكمة الابتدائية في شهر أوت 1993، حيث تتعامل مع كل الدعاوى المرفوعة من قبل الأفراد و الشركات ضد قرارات أجهزة و مؤسسات الاتحاد، فيما عدا المسائل المتعلقة بالإجراءات المضادة للإغراق.

ثانيا: محكمة المراجعين (الجهاز الأوروبي للمحاسبة)

أنشئت محكمة المراجعين بموجب معاهدة خاصة أبرمت في 22 جويلية 1975، و لكنها لم تبدأ العمل إلا في جوان 1977، و من الواضح أن الحاجة إلى إنشاء هذه الهيئة لم تظهر إلا بعد أن أصبح للجماعة الأوروبية موارد و إيرادات ذاتية لا تقتصر على إسهامات الدول الأعضاء.[2] و هي في الواقع ليست محكمة

[1] مخلد عبيد المبيضين، **الاتحاد الأوروبي كظاهرة إقليمية متميزة**، دار الأكاديميون للنشر و التوزيع، عمَّان، الأردن، 2012، ص: 149

[2] صدام مريم الجميلي، **الاتحاد الأوروبي و دوره في النظام العالمي الجديد**، مرجع سابق، ص: 75

بالمعنى الحقيقي و لكنها هيئة للمراجعة، وظيفتها مراجعة الحسابات المالية لمؤسسات الاتحاد من حيث الإنفاق و الإيرادات، و التأكد بأن تلك العمليات تتم بشكل قانوني، و أن الإدارة المالية للاتحاد تتم على أسس سليمة.

يقع مقر المحكمة في (**لوكسمبورغ**)، تتكون من عضو من كل دولة من الدول الأعضاء ممن لهم خبرة بالأعمال المحاسبية، يتم تعيينهم بقرار جماعي يصدر عن المجلس الوزاري بعد استشارة البرلمان لمدة 6 سنوات، في حين يتم انتخاب رئيس المحكمة عن طريق الأعضاء فيما بينهم لفترة مدتها 3 سنوات قابلة للتجديد. تقوم محكمة المراجعين في نهاية السنة المالية بتقديم تقريرها لمساعدة المجلس و البرلمان في منح التفويض اللازم للمفوضية لتمكينها من تنفيذ الميزانية العامة للجماعة الأوروبية، كما تقوم بإعداد تقارير أخرى بناء على طلب من مؤسسات الاتحاد الأخرى أو بمبادرة خاصة منها.

ثالثا: لجنة الأقاليم (مجلس النواب)

تعرف أيضا بلجنة المناطق و قد تم إنشاؤها بمقتضى معاهدة "**ماستريخت**" للاتحاد الأوروبي، عقدت أول اجتماع لها في 19 مارس 1994.[1] تتكون من ممثلين للأقاليم و السلطات المحلية في الدول الأعضاء، يعينهم المجلس لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد، بعد أن تختار السلطات المركزية شاغلي المقاعد المخصصة لها في لجنة الأقاليم من بين الممثلين لسلطات الحكم المحلي و السلطات المسؤولة عن إدارة الأقاليم فيها.

تعقد اللجنة أربع دورات في السنة بـ (**بروكسل**)، إذ يمارس الأعضاء أعمالهم في استقلال تام عن حكوماتهم، و يعملون للصالح العام للاتحاد الأوروبي. هذا و يعتبر رأي اللجنة استشاريا غير ملزم لمؤسسات الاتحاد، حيث يستشيرها المجلس الوزاري و المفوضية في عدد من المجالات و هي: التعليم، الثقافة، المواصلات، مكافحة البطالة و التشريعات الاجتماعية.

رابعا: البنك الأوروبي للاستثمار

أنشئ البنك الأوروبي للاستثمار عام 1958، يوفر هذا البنك بصفته مصرف الاتحاد الأوروبي التمويل طويل الأجل للمشاريع الاستثمارية السليمة و المستدامة، بما يدعم أهداف السياسات الخاصة بالاتحاد داخل أوروبا و خارجها، و هو مملوك للدول الثماني و العشرين الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، يتخذ البنك من (**لوكسمبورغ**) مقرًا له و لديه شبكة تتكون مما يزيد عن 30 مكتبا محليا، و يتمتع البنك الأوروبي

[1] عبد الرؤوف هاشم بسيوني، **المفوضية الأوروبية _الحكومة المركزية للاتحاد الأوروبي_**، مرجع سابق، ص: 50

للاستثمار بالاستقلال المالي، يجمع الجزء الأكبر من موارده في مجال الإقراض على صعيد أسواق المال الدولية بإصدار السندات*.[1] يشرف عليه مجلس محافظين مكون من وزراء المالية في الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

و يستهدف بنك الاستثمار الأوروبي أربعة مجالات أولوية لتعزيز النمو و استحداث فرص العمل: الابتكار و المهارات، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، العمل المناخي** و البنية التحتية الاستراتيجية في أنحاء الاتحاد الأوروبي. و يتم منح قروض هذا البنك لعملائه وفق شروط تفضيلية من حيث نسب الفوائد المخفضة أو المحسنة تتراوح بين 2% و 3%، أو من حيث آجال التسديد، و ذلك كما يلي:[2]

- يقرض البنك هيئات القطاع العام و الشركات الخاصة، و يقدم القروض المباشرة للمشاريع التي تزيد قيمتها على 25 مليون أورو، و التي غالبا ما تتسم بسياقات طويلة المنحى.
- دعم المشاريع الصغيرة و متوسطة الحجم من خلال البنوك المحلية الشريكة، و يمكن للشركات ذات القيمة السوقية متوسطة الحجم نسبيا الحصول على دعم من استثماراتها في مجالات البحث و التطوير والابتكار.
- لا يقدم البنك أكثر من 50% من التكلفة الكلية للمشروع.
- يبدي البنك استعداده لتحمل مخاطر ائتمانية إضافية مقارنة بالبنوك التجارية بالنسبة لبعض المشاريع التي تشجع على الابتكار و تنمية المهارات في أوروبا، و يوفر المساعدات الفنية اللازمة لدعم عملية إعداد المشاريع و تنفيذها.

خامسا: البنك المركزي الأوروبي

تأسس هذا البنك في مرحلة متأخرة من تطور الجماعة الأوروبية، و بعد أن دخلت عملية التكامل الأوروبي مرحلة حاسمة بقرار توحيد العملات الأوروبية و إصدار عملة أوروبية موحدة (الأورو). بدأ البنك المركزي الأوروبي يوم الفاتح جانفي 1999 من موقعه في (**فرانكفورت**) بممارسة أعماله كبديل لوظائف البنوك المركزية في الاتحاد الأوروبي[3]، حيث لم يؤد إنشاؤه إلى اختفاء البنوك المركزية في الدول أعضاء الاتحاد

---

* تشير إحصائيات 2015 أن البنك الأوروبي للاستثمار جمع 62.4 مليار أورو من أسواق السندات العالمية.

[1] موقع البنك الأوروبي للاستثمار: www.eib.org

** تشير إحصائيات 2015 أن أكثر من 25% من قروض البنك الأوروبي للاستثمار مخصصة لمشاريع العمل المناخي.

[2] موقع البنك الأوروبي للاستثمار: www.eib.org

[3] فريد النجار، **اليورو العملة الأوروبية الموحدة**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2004، ص: 28

الأوروبي، لذلك يمكن القول إن البنوك المركزية في الاتحاد تشكل مع البنك المركزي الأوروبي منظومة موحدة تقع على عاتقها مسؤولية تنفيذ السياسة المالية و النقدية للجماعة الأوروبية.

و قد حَددت معاهدة "**ماستريخت**" للبنك المركزي الأوروبي المهام التالية:[1]

- رسم السياسة النقدية للدول الأوروبية الأعضاء.
- رسم السياسة الائتمانية للدول الأوروبية الأعضاء.
- وضع السياسات الخاصة بإدارة الدين العام للدول الأعضاء.
- رسم سياسة سعر صرف (الأورو).
- تولي عملية إصدار و تداول الأورو و إدارة المعروض النقدي منه (الأورو).
- اتخاذ الإجراءات الإلزامية لطباعة و سك العملة و استبدال العملة الأوروبية للدول المشاركة.
- السيطرة و المحافظة على معدلات التضخم عند النسب المتفق عليها، من خلال استخدام آليات أسعار الفائدة أو التأثير التدريجي على مستويات المعروض النقدي.
- استقرار الأسعار.

يشرف على البنك المركزي الأوروبي مجلس محافظين يتكون من محافظي البنوك المركزية في الدول الأعضاء، أما الإدارة الفعلية فيتولاها مجلس تنفيذي يعيَّن أعضاؤه بناء على توصية من المجلس الوزاري بعد التشاور مع البرلمان، و ذلك بقرار جماعي بين حكومات الدول الأعضاء. هذا المجلس التنفيذي يتشكل من ستة أشخاص هم: **الرئيس** المنتخب لثماني سنوات كحد أقصى، **نائب الرئيس** المنتخب لأربع سنوات، و **أربعة أعضاء آخرين**.[2]

تعمل جميع مؤسسات و أجهزة الاتحاد الأوروبي مستقلة بحياد عن الدول الأعضاء، و تسعى لتنمية عملية التكامل في الاتحاد، حيث يشترط عند توظيف القائمين عليها العمل بحيادية و استقلالية من أجل الوصول إلى مستقبل أفضل لأوروبا الموحدة.

[1] صالح إبراهيم، **دراسات معاصرة في الاقتصاد الدولي التطبيقي**، مرجع سابق، ص: 351

[2] صلاح الدين حسن السيسي، **الاتحاد الأوروبي و العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" و السوق العربية المشتركة _الواقع والطموح_**، مرجع سابق، ص: 23

خلاصة الفصل الأول:

تشير التطورات الراهنة في الاقتصاد العالمي إلى تزايد ظاهرة الاعتماد الاقتصادي المتبادل، و يتمثل ذلك في زيادة حجم و نوع معاملات السلع و الخدمات العابرة للحدود و تعاظم التدفقات الرأسمالية الدولية، وسرعة انتشار التكنولوجيا، و مع تزايد هذه التطورات و اتساعها بدأت آليات و أشكال و مفاهيم جديدة تظهر على العلاقات الاقتصادية الدولية، لاسيما بعد سقوط الاقتصاديات المخططة، فانهيار المعسكر الشيوعي أحدث اختلالات جوهرية في الاقتصاد العالمي، و فتح الشهية أمام الدول الغنية للاستحواذ على أسواق جديدة لتصريف منتجاتها.

و قد شهد المجتمع الدولي اهتماما متناميا بالتحولات الرئيسية التي ميزت الاقتصاد العالمي، بعد أن تسارعت وتيرتها على نحو غير مسبوق خلال عقد التسعينات من القرن العشرين، لاسيما بعد ظهور عدد من التكتلات الاقتصادية و التي أصبحت تشكل أهم فعاليات العلاقات الدولية و أكثرها تأثيرًا، و هذا باعتبارها آداة و وسيلة لها أهميتها في تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية و تفعيلها، و يعتبر الاتحاد الأوروبي تجربة رائدة في هذا الإطار، حيث أظهرت تحركات دول الاتحاد ديناميكية متميزة على طريق الوحدة الأوروبية و وضعت التعاون بديلا عن الصراع و التنافس و انصهرت المجتمعات الأوروبية في بوتقة مصالح واحدة رغم اختلاف تقاليدها و ثقافاتها و طموحات شعوبها.

غير أن فشل بعض التكتلات الاقتصادية ذات المحور (جنوب _جنوب) و الرغبة المتزايدة للاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي بشكل فاعل دفع بعض الدول إلى اللجوء لشراكة محورها (جنوب_شمال)، لما قد تجلبه من منافع تخدم مصالح اقتصادياتها، ففي إطار المنهج المعاصر للتكتلات الاقتصادية عقدت في السنوات الأخيرة من القرن العشرين العديد من الاتفاقيات الاقتصادية الدولية و التي جمعت بين دول متقدمة و أخرى نامية، و التي يمكن اعتبارها شكلا من أشكال التكامل الاقتصادي، و كانت أبرز أمثلتها تلك الاتفاقيات الموقعة بين الاتحاد الأوروبي و عدد من دول حوض البحر الأبيض المتوسط و التي تُعرف بالشراكة الأورومتوسطية.

الفصل الثاني

تطور السياسة الاقتصادية الأورومتوسطية

من التعاون إلى الشراكة

تمهيد:

أدى تأسيس الاتحاد الأوروبي إلى تقوية مركزه و رفع قوة مساهمته في إعادة هيكلة النظام الاقتصادي العالمي على أسس إقليمية، اقتناعا من دول الاتحاد بصعوبة الوصول إلى حلول جذرية على أساس عالمي للمشاكل و الفوارق الكبيرة بين دول الشمال المتقدمة و دول الجنوب المتخلفة. فبعدما كان النهج القاري للتكامل الاقتصادي هو المتبع في البداية حل محله النهج الإقليمي.

و في ظل صياغة العلاقات الاقتصادية الدولية وفق هذا النمط الإقليمي الجديد تأسست النواة الأولى لسياسة الاتحاد الأوروبي في منطقة حوض المتوسط، بالنظر لوجود مصالح متبادلة بين ضفتي المتوسط على أكثر من صعيد، شكلت هذه المصالح فضاء للتنافس و الصراع أحيانا و فضاء للتعاون و الشراكة أحيانا أخرى، و قد بدأت هذه العلاقة **باتفاقيات التعاون الاقتصادي**، لتتطور فيما بعد إلى ما يعرف **بالشراكة الأورومتوسطية**، باعتبارها مقاربة جديدة لتأطير العلاقات الأوروبية المتوسطية.

و قد كان هدف الاتحاد الأوروبي هو تحريك الاقتصاديات المتوسطية و مساعدتها على تحقيق التنمية الاقتصادية و التغلب على مشاكلها الداخلية، تفاديا لارتداداتها و تقليلا من خطر انتقالها إلى دول الاتحاد بحكم قربها الجغرافي. قاد الاتحاد الأوروبي هذه العملية و تجاوبت معها الدول المتوسطية لتحقيق هدف مشترك يقضي بإقامة منطقة اقتصادية واسعة للتبادل الحر الأورومتوسطي.

يهدف هذا الفصل إلى تسليط الضوء على: **تطور السياسة الاقتصادية الأورومتوسطية _من التعاون إلى الشراكة_**، و سنتناول هذه الجزئية من خلال المباحث التالية:

- السياسة الأوروبية المتوسطية و علاقات التعاون.
- الشراكة صيغة جديدة للعلاقات الأوروبية المتوسطية.
- مرتكزات الشراكة الأورومتوسطية.
- دراسة الجانب الاقتصادي و المالي للشراكة الأورومتوسطية.

المبحث الأول: السياسة الأوروبية المتوسطية و علاقات التعاون

ارتبطت دول المجموعة الأوروبية مع الدول المتوسطية بعلاقات اقتصادية قائمة على تطوير سبل التعاون الاقتصادي و المالي و الفني، و هذا من خلال دعم الطرف الأوروبي لجهود التنمية و تشجيع تمويل المشاريع الاستثمارية في هذه الدول، بعدما بدأ النظر إلى المتوسط كمنطقة لها أهمية خاصة لدول الضفتين.

المطلب الأول: أهمية المنطقة المتوسطية بالنسبة لأوروبا

تحظى دول حوض البحر الأبيض المتوسط بمكانة خاصة في سياسات دول الاتحاد الأوروبي، لاعتبارات عديدة منها ما يرتبط بالجغرافيا و الاقتصاد و السياسة، و منها ما يرتبط بأبعاد تاريخية بين دول ضفتي المتوسط، و على الرغم من أن العلاقات الأوروبية_المتوسطية علاقات تاريخية، إلا أن الاهتمام ببلدان المنطقة المتوسطية على مستوى الشراكة الاستراتيجية حديث العهد.

أولا: خصائص البحر الأبيض المتوسط و جدلية الانتماء

إن حوض البحر الأبيض المتوسط هو تعبير قديم يشير إلى البلدان الواقعة على شواطئ البحر الأبيض المتوسط، و هي أوروبية من جهة الشمال، و عربية من جهتي الشرق و الجنوب.

1. **الخصائص الجغرافية للبحر الأبيض المتوسط**: هناك من يعتقد أن التأثيرات المتبادلة بين الشرق والغرب بدأت منذ أواسط الألف الثالث قبل الميلاد، و أن هذه التأثيرات قد حدثت عبر البحر المتوسط الذي تدل تسميته لغويا (**Medi Terrannée**) على معنى الوساطة أو الواسطة بين الأقاليم البرية التي تقع حوله، و هي في جملتها أقاليم أوروبية و عربية.[1] و هو مشتق من كلمتين لاتينيتين هما (**Medius**) أي المتوسط و (**Terra**) أي الأرض، يتوسط البحر الأبيض المتوسط القارات الثلاث (أفريقيا، أوروبا و آسيا) و هو بذلك يحتل موقعا استراتيجيا، يطلق عليه الأتراك تسمية (**أكدينز**) التي تعني (البحر الأبيض) و ذلك لكثرة زبد أمواجه، أطلق عليه الرومان لـمَّا كانوا في أوج قوتهم اسم (**Mare Nostrum**) و يعني (بحرنا)، و كان اسمه لدى العرب قديما (**البحر الشامي**).

البحر الأبيض المتوسط بحر متاخم للمحيط الأطلسي يقع بين جنوب أوروبا و شمال أفريقيا و غرب آسيا، مشكلا شبه مستطيل بين خطي عرض 46 و 30 درجة شمالا و خطي طول 5.50 غربا و 36

[1] سمير صارم، **أوروبا و العرب من الحوار إلى الشراكة**، دار الفكر المعاصر، دمشق، سوريا، 2000، ص: 122

شرقا، و تبلغ مساحته 2966000 كلم^2، و يمكن إضافة البحر الأسود إلى البحر الأبيض المتوسط الذي تبلغ مساحته 508000 كلم^2، حيث يعتبر امتدادًا له، إذ يربط بينهما بحر مرمرة الذي تبلغ مساحته 1400كلم^2، و بذلك تكون المساحة الكلية للبحر الأبيض المتوسط 3475400 كلم^2.[1]

يبلغ متوسط عمق البحر الأبيض المتوسط 1500 متر (4900 قدم)، فيما تمتد السواحل المتوسطية على طول يصل إلى 46000 كلم أي ما يعادل 29000 ميلا، و يحتوي المتوسط على ثلاثة منافذ:

- **المنفذ الرئيسي**: مضيق جبل طارق غربا و الذي يصله بالمحيط الأطلسي و يفصل بين قارتي أوروبا وأفريقيا.
- **المنفذ الاصطناعي**: قناة السويس شرقا بين البحر المتوسط و البحر الأحمر التي يبلغ طولها 164 كلم.
- **المنافذ التركية**: تعتبر نقطة عبور بين البحر المتوسط و البحر الأسود عبر مضيق الدردنيل فبحر مرمرة ثم مضيق البوسفور.

2. جدلية الانتماء إلى المتوسط: إن الاهتمام الأوروبي بمنطقة حوض البحر المتوسط اهتمام قديم، انطلق من مسوغات حضارية بأن حوض البحر المتوسط كان مهدًا لحضارات كبرى مختلفة يونانية، رومانية وإسلامية تفاعلت فيما بينها، و كان غرض رواد الفكر الأوروبي الحديث _لكونهم أوروبيين_ السعي إلى رفع شأن الحضارة اليونانية_الرومانية، حيث أظهرت أطروحة المتوسط كفضاء جغرافي و تاريخي و حضاري واقتصادي، و كعالم متميز في منتصف القرن العشرين، فقد شهدت مرحلة الخمسينيات و الستينيات تعبيرات ثقافية غنية في الكثير من دول حوض المتوسط، و كذلك في الدول العربية المتوسطية...حيث دعت نخبة من المثقفين إلى الانتماء المتوسطي.[2]

تحظى منطقة حوض المتوسط بمكانة عالمية مهمة، حيث تقع بين ثلاثة مسارات، و تنقسم الدول المشاطئة لها إلى ثلاث مجموعات هي: المجموعة الأوروبية، المجموعة الأسيوية و المجموعة الإفريقية، يصل عدد الدول المطلة على هذه المنطقة إلى 19 دولة و جزيرتان، و بذلك تضم 21 وحدة سياسية تتوزع كمايلي:

- **في قارة أفريقيا**: مصر، ليبيا، تونس، الجزائر و المغرب.
- **في قارة أوروبا**: إسبانيا، فرنسا، إيطاليا، سلوفينيا، كرواتيا، البوسنة و الهرسك، جمهورية يوغوسلافيا الفدرالية، ألبانيا، اليونان و جزيرة مالطا.
- **في قارة آسيا**: تركيا، سوريا، لبنان، فلسطين، إسرائيل و جزيرة قبرص.

[1] Claude LIAUZU, **L'Europe et l'Afrique Méditerranéenne : De Suez (1869) à nos jours**, Bruxelles, Editions Complexe, 1994, p : 17

[2] عبد الفتاح الرشدان، **العرب و الجماعة الأوروبية في عالم متغير**، مرجع سابق، ص: 48

ثانيا: الأهمية الجيوسياسية و الاقتصادية للبحر الأبيض المتوسط

برزت منطقة البحر الأبيض المتوسط كمنطقة بالغة الأهمية على الصعيد الجيوسياسي و الاقتصادي والحضاري، و كانت منذ فترة طويلة محط أنظار القوى الاستعمارية الأوروبية و محل أطماعهم، و في هذا الصدد يقول (**Halford Mackinder**): "إن البحر الأبيض المتوسط محور رئيسي من محاور الاستراتيجية العالمية المعاصرة، و هو يشكل مركز الثقل في العالم، و يعدو كونه الملتقى الجغرافي إلى الجيوسياسي*، الاقتصادي، العسكري و السياسي."

1. الأهمية الجيوسياسية للبحر الأبيض المتوسط: برز الاتحاد الأوروبي كقوة اقتصادية دولية تلعب دورًا محوريا في السياسات الدولية المعاصرة، و تُعَد السياسات الخارجية الاقتصادية لدول الاتحاد آدة مهمة للدفع بعملية التكامل و الاندماج الأوروبي، و منها تنبع سياسة تَوجُّهه الاقتصادي نحو المنطقة المتوسطية، في إطار لعبة التفاعلات الدولية، و ذلك عن طريق السعي لاكتساب مجالات جديدة لأنشطتها الإنتاجية ومبادلاتها الخارجية كسبيل لدعم مواقفها السياسية تجاه القضايا الإقليمية و الدولية و لمنافسة القوى الاقتصادية العالمية الأخرى.

تشكل منطقة حوض البحر المتوسط من الناحية الجيوسياسية مصدرًا للتطورات السياسية و الاستراتيجية المعاصرة، حيث أنها تعد أكثر مناطق العالم تعقيدًا و تشابكًا في الأعراف و اللغات و الثقافات و الأديان و الصراعات القديمة و الحديثة، و اختلافًا في العقائد و الأنظمة السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية وتباينًا في التقدم و التخلف.[1]

كما أن الدول المحيطة بالبحر المتوسط تختصر جملة من التحديات بالنسبة لمستقبل الاتحاد الأوروبي، بما في ذلك التحديات الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و العسكرية و البيئية، يبدو أن مسألة الأمن في منطقة المتوسط تشكل القضية المحورية للعلاقات بين شمال المتوسط و جنوبه، فالمنطقة الأوروبية ترتبط بالدول المتوسطية بعلاقات تاريخية قديمة، و قد كان تاريخ هذه العلاقات يأخذ طابعًا من التعاون والتحالف حينا، و يتسم باحتدام الصراع في أحيان أخرى.

و إدراكا منها للأهمية الجيوسياسية لمنطقة حوض البحر المتوسط، و خلال الحرب الباردة بين المعسكرين الغربي بزعامة الولايات المتحدة و الشرقي بزعامة الاتحاد السوفياتي سادت العلاقات الدولية مرحلة من

---

* **الجيوسياسي**: تعني الميدان الذي يتمحور حول التساؤل عن مجموع العلاقات القائمة بين الفضاء و السياسة، كيف و بأي طريقة تؤثر الحقائق الجغرافية (الموقع، التضاريس، المناخ...) على التنظيمات الاجتماعية و الخيارات السياسية؟ و كيف يغير الإنسان هذه الحقائق أو يؤثر عليها لبلوغ غايته و تطبيق سياسته؟

[1] عبد الفتاح الرشدان، **العرب و الجماعة الأوروبية في عالم متغير**، مرجع سابق، ص: 58

التوازنات التي افترضتها القطبية الثنائية، و حاولت أوروبا في حالات عديدة أن تخلق نوعا من علاقات التعاون الثنائي و الاقتصادي و السياسي مع دول المحيط الجيوسياسي لأوروبا الجنوبية بالذات، من خلال الحوار و العلاقات الثنائية في رد فعل أوروبي تجاه المنافسة بين الولايات المتحدة و أوروبا في محاولة لكسب مواقع سياسية و اقتصادية في المنطقة.[1]

لم تدخر دول جنوب أوروبا جهدًا في دعم مشروع الشراكة الأورومتوسطية خاصة اليونان، إيطاليا، فرنسا، البرتغال و إسبانيا، لاسيما بعد تنامي الشعور لديها بانتقال مخاطر الاضطرابات الداخلية السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية في بداية التسعينات في المنطقة القريبة منها، عبر موجات الهجرة غير الشرعية إلى الشواطئ الأوروبية الجنوبية، و هو ما جعل دول الاتحاد الأوروبي تعكف على تنظيم مؤتمرات متوسطية بهدف إعادة التوازن إلى سياسة الاتحاد الأوروبي في منطقة ذات أفضلية تؤثر في أمن الاتحاد.

فالمنطق الاقتصادي لم يكن هو وحده الدافع للشروع في علاقات اقتصادية بين الضفتين، بل كان الهدف الرئيسي للجماعة الأوروبية هو تحقيق الاستقرار في الواجهة الجنوبية لمواجهة ما كان يعتبر آنذاك الخطر الأكبر، التوسع السوفياتي في البحر الأبيض المتوسط، حسب تعبير (**Eberhard RHEIN**) الرئيس السابق لدائرة البحر المتوسط في المفوضية الأوروبية*.[2]

2. الأهمية الاقتصادية للبحر الأبيض المتوسط: يحتوي البحر الأبيض المتوسط على ثروات استراتيجية حيوية بالنسبة لاقتصاديات الدول الصناعية الكبرى، لاسيما النفط و الغاز، و هنا يبرز دوره كمعبر للسفن حاملات النفط و أنابيب الغاز إلى دول أوروبا الغربية و الولايات المتحدة الأمريكية مرورًا بقناة السويس ومضيق جبل طارق، و بذلك يكون هذا البحر الشريان الحيوي للتجارة العالمية.

شكل البحر الأبيض المتوسط حلقة وصل بين منتجات الشرق الأقصى (التوابل و الحرير من الصين و الهند) و الجنوب (التوابل و العطور من اليمن و الحبشة و الريش و العبيد من مناطق الساحل الأفريقي) و منتجات مصر، فارس، الهلال الخصيب و شمال أفريقيا من جهة، و منتجات شمال أوروبا (حديد، برونز،

---

[1] سمير أمين و آخرون، **العلاقات العربية الأوروبية _قراءة نقدية_**، ط1، مركز البحوث العربية بالتعاون مع دار الأمين، القاهرة، مصر، 2002، ص: 120

* حاولت أوروبا بذلك تجنب الأخطاء التي ارتكبتها الولايات المتحدة الأمريكية في وقت سابق عندما رفضت طلب مصر لقروض قصد تمويل بناء السد العالي، مما جعل الرئيس المصري (**جمال عبد الناصر**) يلجأ لروسيا قصد الحصول على المساعدات المالية والعسكرية، و كانت النتيجة ارتباط مصر بالمعسكر الاشتراكي في وجه الاستراتيجية الأمريكية و الغربية في منطقتي البحر الأبيض المتوسط و الشرق الأوسط.

[2] Bichara KHADER, **Le Partenariat Euro-Méditerranéen après la conférence de Barcelone**, Paris, L'Harmattan, 1997, p : 30

صوف، أسلحة...إلخ) من جهة أخرى، حيث شهدت عدة موانئ على ضفتي المتوسط بفعل ذلك حركية كبيرة كميناء بيروت، الإسكندرية، بجاية، برشلونة، جنوة، بيزا، البندقية و القسطنطينية.

لاحقا أدى اكتشاف رأس الرجاء الصالح و الأمريكيتين من طرف البرتغالي (**DIAZ Bartolomeo**) عامي 1487 و 1492 على التوالي إلى تحويل مسار التجارة العالمية من و إلى أوروبا، و فقدت الموانئ المتوسطية أهميتها لصالح الموانئ الأطلسية كلشبونة، إشبيلية و آمستردام، و أصبح المحيط الأطلسي مركز الثقل في التجارة العالمية على حساب البحر الأبيض المتوسط. و مع بداية القرن التاسع عشر تسارعت الحركة الاستعمارية نحو دول حوض البحر الأبيض المتوسط من طرف الدول الكبرى، خاصة بعد شق قناة السويس عام 1869 الرابطة بين البحر المتوسط و البحر الأحمر، و هو ما مكن من استعادة البحر الأبيض المتوسط لمكانته كمنطقة عبور أساسية بين أوروبا و قارتي أفريقيا و آسيا.

إذ تُعتبر دول جنوب و شرق البحر الأبيض المتوسط باب أوروبا نحو العالم النامي، و ترتبط بها بسياسات اقتصادية و ثقافية و أمنية وثيقة، و تحظى منطقة الشرق الأوسط التي تعتبر البلدان العربية جزء أساسيا منها، بحكم جوارها الجغرافي و العلاقات السياسية، الاقتصادية و التاريخية المعقدة التي تربطها بدول الاتحاد الأوروبي، فضلا عما تحتويه من مواد أولية، بأولوية سياسية مقابلة بمناطق أخرى من العالم، عند بلورة السياسات الإقليمية لدول الاتحاد الأوروبي.[1]

و في أوائل القرن العشرين اكتشف النفط في العراق و إيران، و من ثم في شبه الجزيرة العربية في ثلاثينات القرن العشرين، و أخيرًا في شمال أفريقيا في خمسينات القرن العشرين، ما أدى إلى تدافع القوى الكبرى (الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا و فرنسا) إلى المنطقة للتنقيب عن النفط و تكريره و تأمين نقله نحو بلدانها و بيعه بأسعار ملائمة لمصالحها. و قامت الشركات النفطية الأنجلوسكسونية و الهولندية المعروفة بالأخوات السبع أو الكبريات السبع* المتحكمة في 90% من الإنتاج العالمي باحتكار نقله و تسويقه على حساب مصالح الدول المعنية و شعوبها.[2]

---

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص ص: 191، 192

* هذه الشركات هي: Texaco /Gulf Oil /Socony Mobil /standardOil of California /standardOil of New Jersey الأمريكية / Anglo-Iranian التي أصبحت British Petroleum البريطانية / Royal Dutch-Shell الهولندية.

[2] Alain GRESH, Dominique VIDAL, Golf, clefs pour une guerre annoncée, Paris, le monde Editions, 1991, p:73

المطلب الثاني: التعاون الأورومتوسطي في إطار السياسة المتوسطية الشاملة

شكلت نظرية المؤرخ الفرنسي (**Fernand BRANDEL**) البداية الحقيقية لفكرة مشروع الشراكة الأورومتوسطية، حيث اعتبر أن المنطقة المتوسطية تشكل إطارًا جيو_حضاريا يجب الاستفادة منه في علاقات التعاون و التبادل بين أوروبا و الوطن العربي المتوسطي.[1]

تحددت السياسة الاقتصادية المتوسطية منذ التوقيع على معاهدة "**روما**" عام 1957، و التي أكدت على أهمية زيادة وتيرة التبادلات التجارية و العمل على تحسين العلاقات الاقتصادية بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية و دول حوض البحر المتوسط لاسيما مستعمراتها السابقة، من خلال عقد اتفاقيات تعاون بهدف دمجها مع المجموعة، أو من خلال اتفاقيات تجارية مع بعض المزايا التفضيلية.

أولا: اتفاقيات جيل الستينات

أعيدت صياغة العلاقات بين الدول المتوسطية و دول المجموعة الأوروبية في أوائل ستينات القرن العشرين، في أعقاب استقلال معظم الدول التي كانت تحت السيطرة الاستعمارية لدول الجماعة الأوروبية، حيث اقتصرت العلاقات بين الضفتين على الجانبين الاقتصادي و التجاري. و في هذا الإطار تم التوقيع على اتفاقيتي شراكة: أولها بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية و اليونان في الفاتح نوفمبر 1962 و ثانيها بين الجماعة و تركيا في 12 سبتمبر 1963 و اتفاقية تجارية مع إسرائيل عام 1963.

و كانت كل من تونس و المغرب و الجزائر بداية 1963 قد باشرت مفاوضات مع المجموعة الأوروبية انتهت بتوقيع اتفاقيتين تجاريتين: مع تونس في 28 مارس 1969 ثم تلتها المغرب في 31 مارس 1969 لمدة خمس سنوات، تضمنتا جملة من التفضيلات التجارية الخاصة لأغلب السلع الصناعية المصدرة إلى دول المجموعة الأوروبية، دون أن تشمل أية معونات مالية ممنوحة للدولتين، غير أن ضعف القاعدة الصناعية في هذين البلدين حال دون استفادتهما من المزايا الممنوحة.

يذكر أنه عند إنشاء الجماعة الأوروبية، احتوت وثائقها على مواد تتعلق بكل من تونس و المغرب والجزائر، هذه المواد تمثل الأساس التاريخي و القانوني للعلاقات بين الجماعة و الأقطار الثلاثة، ففي إعلان النيات الذي أُلحق بمعاهدة "**روما**"، أكد أعضاء الجماعة عن رغبتهم في التوصل إلى اتفاقيات انتساب مع كل من تونس و المغرب، لدفع التنمية الاقتصادية و الاجتماعية فيهما، و بالنسبة للجزائر التي كانت تعتبر

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 195

في ذلك الوقت ثالث منطقة فرنسية، فقد كانت تحظى بمعاملة الدول الأعضاء، و من ثم كانت تتسلم مساعدة مالية من قبل الجماعة.[1]

و قد ميزت السوق الأوروبية المشتركة منذ تأسيسها في علاقاتها الاقتصادية الخارجية بين مجموعة الدول الأوروبية المتوسطية المرشحة للانضمام إلى عضوية السوق (اليونان، البرتغال و إسبانيا)، و بين مجموعة الدول المتوسطية الأخرى التي يقتصر التعامل معها على التعاون الاقتصادي و التنسيق السياسي، كما ميزت داخل كل مجموعة مجموعات فرعية أو بلدان محددة على أسس متباينة بما فيها العلاقات التاريخية، مستوى التطور الاقتصادي، القدرة التنافسية للمنتجات في الدول الشريكة، إضافة إلى حماية منتجات بعض البلدان الأوروبية في إطار السوق المشتركة من المنافسة الخارجية.

و كان المجلس الوزاري للمجموعة الأوروبية قد رفض مقترحا تقدمت به إيطاليا في عام 1964 حول وضع تصور شامل للعلاقة بالمنطقة، و التي ترتكز على العلاقات التجارية من خلال ثلاثة مجالات رئيسية هي:[2]

- إقامة منطقة للتبادل التجاري الحر في المنتجات الصناعية بين المجموعة و دول جنوب المتوسط.
- تقديم بعض التنازلات فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية الواردة بينها.
- تقديم الدعم المالي لهذه الدول و المساعدات الاقتصادية.

ثانيا: اتفاقيات جيل السبعينات

قامت المجموعة الاقتصادية الأوروبية مع بداية سبعينات القرن العشرين بإعادة هيكلة سياستها المتوسطية، حيث تبنت دول الجماعة سياسة متوسطية شاملة اتجاه الدول الثالثية المتوسطية*(**PTM**)، وهو ما أقرته قمة باريس المنعقدة في الفترة الممتدة بين 19 و 21 أكتوبر 1972، في إطار ما عرف باسم "**السياسة المتوسطية الشاملة**".

---

[1] عبد المنعم سعيد، **الجماعة الأوروبية تجربة التكامل و الوحدة**، مركز دراسات الوحدة العربية، سلسلة الثقافة القومية (5)، ط1، بيروت، لبنان، جوان 1986، ص: 210

[2] الصادق بوشنافة، **الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية _حالة مجمع صيدال_**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص: تخطيط، 2007/2006، ص: 221

* تضم الدول الثالثية المتوسطية الإثنتي عشرة دولة متوسطية التي شرعت في مفاوضات حول إبرام اتفاقيات مشاركة مع الجماعة الأوروبية قبل 1991_ و الاتحاد الأوروبي بعد هذا التاريخ_، و تتمثل في كل من: الجزائر، تونس، المغرب، مصر، الأردن، فلسطين، لبنان، سوريا، تركيا، قبرص، مالطا و إسرائيل.

حُدد نطاق تطبيق السياسة المتوسطية الشاملة بالدول المشاطئة* للبحر الأبيض المتوسط و الأردن، فيما استثنت الجماعة الأوروبية كلا من **تركيا** و **اليونان** بسبب نية ضمهما إلى المجموعة لاحقا كونهما شرعتا في مفاوضات الانضمام إلى الجماعة، بالإضافة إلى إقصاء كل من **ألبانيا** و **ليبيا** من هذه المبادرة بسبب طبيعة النظام السياسي السائد فيهما.

و هكذا وضع الاتحاد الأوروبي أول مفهوم شامل اتجاه كافة الدول الواقعة جنوب و شرق البحر الأبيض المتوسط، محاولا وضع أو إيجاد نوع من التوحيد في المعاملة أو السياسات الفردية للدول الأعضاء داخل الاتحاد الأوروبي تجاه الدول المتوسطية شكل استراتيجية موحدة للاتحاد الأوروبي. و تعتبر المحاور الرئيسية لهذه الاستراتيجية هي مشكلة الأمن الخارجي و الاستقرار داخل منطقة البحر الأبيض المتوسط، قضية توريد الوقود و المواد الخام إلى أوروبا و مشكلة سياسة التنمية الموجهة في أفريقيا و التي تلعب جنوب المتوسط كرأس للجسر بين أوروبا و أفريقيا، و مع ذلك فالخبرة السابقة للسياسة المتوسطية الشاملة كانت مخيبة للآمال.[1]

و قد كانت حرب أكتوبر 1973 نقطة تحول جوهرية في العلاقات الأوروبية العربية، فقد أوضحت الحرب مدى الاعتماد الأوروبي على الوطن العربي بالنسبة لإمدادات الطاقة النفطية، و كان تصاعد الأسعار النفطية دافعًا لكي تكشف أوروبا من تعاونها مع الوطن العربي، و هو الأمر الذي اتضح في التوصل إلى اتفاقيات تفضيلية من خلال السياسة المتوسطية للصناعة.[2]

فقد شجعت هذه المعطيات الدول العربية للدخول في حوار مع الجانب الأوروبي رغبة منها في تنمية وتطوير العلاقات القائمة على المصالح المشتركة. فمع بداية الجلسات الأولى للحوار ظهرت حاجة كل طرف للتعاون مع الآخر، و هذا ما أكده مؤتمر القمة العربية السادس الذي انعقد بالجزائر في 28 نوفمبر 1973 في بيانه الذي أكد على أن "أوروبا الغربية تتصل بالشعوب العربية عبر البحر الأبيض المتوسط بصلات حضارية متينة و مصالح حيوية متداخلة، لا يمكن أن تنمو إلا في إطار تعاون تسوده الثقة و المصالح

---

* تنقسم الدول المشاطئة لمنطقة البحر المتوسط إلى ثلاث مجموعات هي: المجموعة الأوروبية، المجموعة الآسيوية و المجموعة الأفريقية، و هي تشكل من الناحية الجيوسياسية مصدرًا للتطورات السياسية و الاستراتيجية المعاصرة، حيث تُعتبر أكثر مناطق العالم تشابكا في الأعراف و اللغات و الثقافات و الأديان و الصراعات القديمة و الحديثة، و اختلافا في العقائد و الأنظمة السياسية و الاقتصادية و الثقافية و الاجتماعية، إضافة إلى التباين في مستوى التقدم.

[1] سمير محمد عبد العزيز، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة**، ط1، مطابع الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص ص: 183، 184

[2] عبد المنعم سعيد، **الجماعة الأوروبية تجربة التكامل و الوحدة**، مرجع سابق، ص: 219

المتبادلة."[1] هذا ما أدى إلى تطور السياسة المتوسطية الشاملة خلال الفترة الممتدة بين 1972 و 1976 إلى اتفاقيات تضمنت التعاون في العديد من الجوانب إضافة إلى التبادل التجاري حتى أطلق عليها **اتفاقيات التعاون**.

و قد تم تحديد هدف الاتفاقية بين الاتحاد الأوروبي و أية دولة لتعزيز التعاون الشامل بين الطرفين المتعاقدين للمساهمة في التنمية الاقتصادية و تطوير العلاقات التجارية بين الطرفين، مع التزام الجانب الأوروبي بتقديم التسهيلات فيما يتعلق بتخفيض الرسوم الجمركية بنسبة 80% عند عقد الاتفاقية و إزالتها بالكامل بعد السنة الأولى، و إزالة القيود الكمية على جميع السلع باستثناء ما يتعلق بالمنتجات الزراعية وتخفيض التعريفة الجمركية على المنتجات الزراعية و لفترات محدودة من السنة و بكميات يتم تحديدها سنويا، مع اختلافها من دولة إلى أخرى لمراعاة التفاوت الاقتصادي في الصادرات، أما الطرف الثاني من الاتفاقية (الطرف المتوسطي) فيشمل: **تونس، المغرب، الجزائر، مصر، سوريا، الأردن، لبنان، فلسطين، تركيا، مالطا، قبرص** و **إسرائيل** فتلتزم بالشروط التي تنص عليها الاتفاقية.[2]

و في إطار اتفاقيات التعاون هذه تم توقيع اتفاقيات تمويلية تقضي بتحويل الإعانات المالية و القروض بدون فوائد و ائتمانات التنمية إلى الدول المشرقية و المغربية، و الممنوحة من قبل ميزانية المجموعة الأوروبية والقروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار وفق شروط ميسرة و بنسب فوائد محسنة، و ذلك في إطار البروتوكولات المالية التي تم العمل بها في الفترة (1978_1996)، و قد قُدر عددها بأربعة بروتوكولات يغطي كل واحد منها 5 سنوات، و هي موزعة كالتالي:[3]

- البروتوكول المالي الأول الذي غطى الفترة (1978_1981) بمجموع 639 مليون إيكو.
- البروتوكول المالي الثاني الذي غطى الفترة (1982_1986) بمجموع 975 مليون إيكو.
- البروتوكول المالي الثالث الذي غطى الفترة (1987_1991) بمجموع 1555 مليون إيكو.
- البروتوكول المالي الرابع الذي غطى الفترة (1992_1996) بمجموع 1908 مليون إيكو.

---

[1] تالين فرج ديكرمانجيان، **استراتيجية الشراكة الأورومتوسطية و أثرها في التنمية الاقتصادية: (تونس، مصر) نموذجا و آفاقها المستقبلية في سوريا**، رسالة ماجستير، جامعة حلب، كلية الاقتصاد، فرع: الاقتصاد و العلاقات الدولية، 2009، ص ص: 16، 17

[2] هيفاء عبد الرحمان ياسين التكريتي، **آليات العولمة الاقتصادية و آثارها المستقبلية في الاقتصاد العربي**، ط1، دار الحامد، عمّان، الأردن، 2010، ص: 292

[3] إكرام مياسي، **الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر**، دار هومه، بوزريعة، الجزائر، 2012، ص: 201

و قد خصصت هذه المساعدات المالية ضمن البروتوكولات المالية الأربعة في الميادين التالية:[1]

- مشاريع استثمار في الإنتاج و المنشآت الإنتاجية و البيئة.
- نشاطات التعاون التقني سواء التمهيدية أم اللاحقة لمشاريع استثمارية.
- نشاطات التعاون في ميدان البحث و التكوين.

لاحقا أدى انضمام اليونان إلى الجماعة الاقتصادية الأوروبية في عام 1981 متبوعة بإسبانيا و البرتغال عام 1986 إلى فقدان بعض دول جنوب البحر الأبيض المتوسط للامتيازات التفضيلية لصادراتها، مما استلزم ضرورة تجاوز السياسة المتوسطية الشاملة، و ذلك بفعل منافسة المنتجات الزراعية للدول الأعضاء الجديدة للمنتجات الزراعية لدول الضفة الجنوبية للبحر المتوسط، لاسيما تونس و المغرب.

و هنا تصاعد الاهتمام الأوروبي بالمنطقة المتوسطية، و تأكد ذلك من خلال إعلان المجلس الوزاري في مارس 1985 تأكيد المجموعة الأوروبية على الأهمية التي توليها للتعاون مع الدول المتوسطية غير الأعضاء في المجموعة الاقتصادية الأوروبية، مع التركيز على دعم الإنتاج الغذائي لإنهاء التبعية الغذائية المتوسطية وتوسيع مجال التعاون الفني و العلمي و الصناعي و دعم التعاون الإقليمي.[2]

من جانب آخر وصلت السياسة المتوسطية الشاملة إلى مرحلة صعُب خلالها تطبيقها، و تعذر معها الدفع بالعلاقات بين دول ضفتي المتوسط، و يعود ذلك إلى جملة من العوامل نذكرها فيمايلي:[3]

- كان كلا الطرفين يحمل منذ البداية تصورات مختلفة و بشكل أساسي حول طبيعة الحوار و أهدافه.
- عدم وجود الإرادة السياسية لدى الطرفين، مما أدى إلى عدم القدرة على الوصول إلى نتائج مثمرة.
- عدم قدرة الطرفين على إقامة علاقته مع الطرف الآخر بعيدًا عن التأثيرات السلبية و التدخلات الخارجية*، التي حالت دون عقد صفقة شاملة بين الطرفين، كان من الممكن أن تعود بمكاسب على كل منهما.

---

[1] نفس المرجع، ص ص: 201، 202

[2] الصادق بوشنافة، **الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية _حالة مجمع صيدال_**، مرجع سابق، ص: 221

[3] عبد الفتاح الرشدان، **العرب و الجماعة الأوروبية في عالم متغير**، مرجع سابق، ص ص: 43، 44

* من ضِمن هذه التدخلات نذكر: بروز السعي الأوروبي من أجل إقامة توازن دقيق بين علاقاته مع الدول المتوسطية و علاقاته مع الولايات المتحدة الأمريكية، بحيث لا تسمح سياسة أوروبا تجاه الدول المتوسطية بإلحاق الضرر بالتزاماتها كعضو في حلف الأطلسي، إلى جانب خضوع أوروبا للضغط الأمريكي الذي يقضي بإبقاء النفط خارج إطار الحوار، و ذلك بهدف منع دول جنوب المتوسط من استخدامه كورقة ضغط تساهم في دعم موقفها أثناء المفاوضات.

هذا فضلا عن عدم التكافؤ اقتصاديا بين الطرفين، حيث تشكل دول شمال المتوسط تكتلا اقتصاديا قويا، في حين أن دول جنوب المتوسط ضعيفة اقتصاديا دخلت المفاوضات بصفة فردية لا جماعية، و هو ما جعل موقفها التفاوضي ضعيفا، و لذلك فإنه لا يمكن أن يقوم تعاون ناجح بين طرفين طالما أن هنالك طرفا متفوقا على جميع الأصعدة و آخر ضعيفا، ذلك أن التعاون مبني في الأساس على مبدأ المصالح المشتركة، و إذا غاب هذا المبدأ تحول التعاون إلى مساعدة من طرف ما للطرف الآخر، و هو ما دفع بالمجموعة الأوروبية إلى محاولة إيجاد مقاربة جديدة لسياستها المتوسطية في أواخر ثمانينات القرن العشرين والتي عرفت آنذاك بـ "**السياسة المتوسطية المتجددة**".

المطلب الثالث: السياسة المتوسطية المتجددة (1989_1995)

ساهمت التحولات الدولية التي شهدتها المنطقة المتوسطية منذ بداية عقد التسعينات من القرن العشرين، إضافة إلى الواقع الأوروبي و انتهاء الحرب الباردة، في تضافر عوامل عديدة ساعدت على تفعيل و إرساء دعائم سياسة متوسطية قوية لدول الاتحاد الأوروبي في إطار مشروع الشراكة الأورومتوسطية، حيث استدعت هذه التحولات تقوية العلاقات بين أوروبا و دول جنوب و شرق حوض البحر الأبيض المتوسط، و دفعت دول الاتحاد الأوروبي إلى تطوير سياساتها تجاه المنطقة المتوسطية.

أولا: خلفيات الدعوة لإيجاد مقاربة جديدة للسياسة المتوسطية

دفعت النتائج التي تمخضت عن السياسة المتوسطية الشاملة إلى جانب التحولات الدولية و الإقليمية (كانهيار الاتحاد السوفياتي، تحول الاقتصاديات الاشتراكية إلى اقتصاد السوق، تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية في الكثير من الدول، الاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي) الدول المتوسطية الفاعلة في الاتحاد الأوروبي (فرنسا، إيطاليا و إسبانيا) إلى العمل على إقناع الأعضاء الآخرين في الاتحاد خاصة ألمانيا وبريطانيا بضرورة الاهتمام أكثر بمنطقة حوض البحر الأبيض المتوسط، كونها منطقة استراتيجية بالنسبة لها، نظرًا لتأثير عدم استقرار هذه المنطقة أمنيا، سياسيا، اقتصاديا و اجتماعيا على الدول الأوروبية.

كما أن التحول الذي شهدته المنطقة العربية بعد حرب الخليج الثانية، و انهيار الاتحاد السوفياتي سابقا و انتهاء الحرب الباردة، أدت إلى تعزيز الوجود الأمريكي فيها، من خلال طرح مشاريع اقتصادية_سياسية أمريكية لحل النزاعات الدائرة في منطقة الشرق الأوسط تتناسب مع المصالح الأمريكية في المنطقة، الأمر الذي دفع دول الاتحاد الأوروبي إلى إعادة إحياء التقارب الأوروبي_العربي في إطار أوسع و أشمل، ليضم

عددًا من الدول المتوسطية غير العربية، في شراكة اقتصادية أوروبية_متوسطية تهدف إلى تعزيز التعاون الاقتصادي الإقليمي بين دول الاتحاد الأوروبي و دول جنوب و شرق حوض البحر الأبيض المتوسط.[1]

اعتماد مقاربة جديدة جاء أيضا بعد اقتناع دول الاتحاد الأوروبي بعدم جدوى السياسات المتبعة منذ ستينات القرن العشرين باتجاه دول جنوب المتوسط، فضلا عن اتباع معظم دول الضفة الجنوبية غداة استقلالها منذ نهاية الخمسينيات و بداية الستينيات سياسات تنموية لا تتوافق مع السياسة العامة للجماعة الاقتصادية الأوروبية آنذاك، سياسات سعت من خلالها دول الجنوب للخروج من دائرة نفوذ القوى الاستعمارية القديمة (فرنسا و بريطانيا أساسا) و اعتماد سياسة التعاون مع القوى العظمى (الولايات المتحدة و الاتحاد السوفياتي سابقا) و دول العالم الثالث.

ثم إن علاقات التعاون الاقتصادي بين أوروبا و دول المنطقة العربية شهدت حالات من الصعود والجمود نتيجة للمتغيرات الدولية و الإقليمية، و لكن بعد سقوط جدار برلين في 9 نوفمبر 1989، و انتهاء مرحلة الحرب الباردة بين الشرق و الغرب، بدأت دول الاتحاد الأوروبي تعي أهمية قيام تعاون متجدد بينها وبين دول منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط الجنوبية و الشرقية. في المقابل مجموعة من المخاطر والتهديدات باتت تهدد الأمن الأوروبي، و هي في معظمها قادمة من الجنوب الذي يشمل جنوبي و شرقي المتوسط، نتيجة استمرار مستويات التسلح في العالم الثالث، و استمرار تدفق المهاجرين غير الشرعيين من شمال أفريقيا إلى أوروبا، و كانت المتغيرات الأوروبية التي وضعت الاتحاد الأوروبي نحو المتوسطية الجديدة إبرام معاهدة "**ماستريخت**" التي عكست رغبة الطرف الأوروبي في الربط بين إحراز تقدم على صعيد الوحدة الاقتصادية و السوق الواحدة و بين التقدم على صعيد السياسة الخارجية المشتركة.[2]

ثانيا: مسار تبلور السياسة الأوروبية المتجددة

تعود جذور المقاربة الجديدة للسياسة المتوسطية إلى بداية ثمانينيات القرن العشرين عندما طرحت فرنسا الفكرة عبر رئيسها آنذاك (**François MITTERRAND**) خلال زيارة قادته إلى المغرب عام 1983، لتُتبع بعد ذلك بتحركات جادة لتحريك ملف العلاقات الأوروبية المتوسطية.

و تحت شعار "حقائق و آفاق العلاقات بين الدول الأوروبية المتوسطية و الدول المغاربية التي لها علاقات مع الجماعة الاقتصادية الأوروبية"، عُقد منتدى شبه رسمي بـ (**مرسيليا**) أيام 25، 26 و 27 فيفري 1988، بحضور 70 عضوًا من القطاعات الجامعية، الدبلوماسية، المالية، الصناعية و غيرها، و تم

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 192

[2] إكرام مياسي، **الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر**، مرجع سابق، ص: 202

التطرق خلاله لثلاث مسائل جوهرية: المشاكل المالية و الصناعية للشراكة، العلاقات بين الجماعة الاقتصادية الأوروبية ودول المغرب العربي، و حالة العلاقات البينية المغاربية و آفاقها. فيما انعقد منتدى ثان بين 24 و 27 ماي 1989 بمدينة (**طنجة**) المغربية بمشاركة كافة الدول المغاربية، نوقشت خلاله القضايا ذاتها التي تمت مناقشتها في منتدى (**مرسيليا**).

و خلال الفترة 21_22 ديسمبر 1989 اتخذت فرنسا زمام مبادرة دبلوماسية مهمة بالدعوة إلى عقد مؤتمر للحوار الأوروبي_العربي في باريس على مستوى الوزراء حضره 34 وزير خارجية عربيا و أوروبيا، و قد أوصى المؤتمر بتشكيل لجنة وزارية ثلاثية مشتركة من الجانبين، يُناط بها بحث جميع القضايا السياسية ذات الاهتمام المشترك...كما تم تشكيل لجنة أخرى لمتابعة جوانب التعاون الاقتصادي و الاجتماعي و الثقافي والفني بين الدول العربية و الدول الأوروبية، و منها التوصل إلى اتفاقيات بشأن التبادل العلمي و تطوير البحوث المشتركة و برامج تبادل الطلبة و حماية الاستثمارات و إنشاء معهد مشترك لنقل التقنية و إنشاء معهد للموارد المالية و عدد آخر من المشاريع.[1] إلا أن تداعيات حرب الخليج الثانية* و ما نتج عنها من تطورات و أحداث أدت إلى إيقاف و تعطيل عملية تجديد انطلاقة هذا الحوار.

و مع نهاية 1990 دعا الرئيس الفرنسي إلى إحياء فكرة منتدى دول منطقة البحر الأبيض المتوسط الغربية التي أطلقها رفقة وزير خارجيته آنذاك (**Claude CHEYSSON**)، و ذلك في إطار مبادرة دبلوماسية جديدة لإحياء الحوار بين الدول الأوروبية و بلدان اتحاد المغرب العربي، و هذا في إطار مجموعة الحوار (5+5)**. حيث عَقدت هذه المجموعة أول لقاء لها في عام 1990 بهدف تعزيز الاستقرار و التنمية في منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط، و بخاصة في بلدان اتحاد المغرب العربي، إلا أن أزمة (**لوكربي**)*** التي نشبت بين ليبيا و عدد من دول المجموعة، و من بينها فرنسا، أدى إلى تعطيل الحوار بين دول المنتدى.

---

[1] عبد الفتاح الرشدان، **العرب و الجماعة الأوروبية في عالم متغير**، مرجع سابق، ص ص: 38، 39

* خلال الشهور التالية لمؤتمر (**باريس**) في ديسمبر 1989 حدَثت مجموعة من التطورات، كان أهمها دخول القوات العراقية إلى الكويت في 2 أوت 1990، مما تسبب في تعثر الحوار الأورومتوسطي بل و توقفه رسميا منذ ربيع عام 1992.

** قامت مجموعة الحوار (**5+5**) بمشاركة كل من إسبانيا، فرنسا، إيطاليا و البرتغال، و انضمت إليها مالطا في وقت لاحق، ودول اتحاد المغرب العربي الخمس من جانب آخر، و هي الجزائر، تونس، المغرب، ليبيا و موريتانيا.

*** اتهمت كل من (الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا و فرنسا) ليبيا بالضلوع في حادث تحطم الطائرة (**Pan Am**) الأمريكية فوق سماء بلدة (**Lockerbie**) الأسكتلندية في 21 ديسمبر 1988 و الذي خلف مقتل 269 شخصا، و طائرة (**D.C10**) التابعة لشركة (**UTA**) الفرنسية فوق صحراء النيجر في 19 سبتمبر 1989، ما أدى إلى مقتل 170 شخصا.

و قصد إعطاء دفع لهذه السياسة و تكريسا للمبادرة الفرنسية عقد وزراء خارجية الدول الأوروبية الواقعة في الحوض الغربي* للبحر الأبيض المتوسط اجتماعا في العاصمة الإيطالية (**روما**) بتاريخ 10 أكتوبر 1990 بنظرائهم في الدول المغاربية الخمس، و ذلك لمناقشة عديد المسائل السياسية و الأمنية و الاقتصادية.

و في 26-27 أكتوبر 1991 عُقد اجتماع (5+5) بعد انضمام وزير خارجية (**مالطا**) إلى نظرائه المشاركين في الاجتماع السابق، انتهت أشغاله بتوقيع "**بيان الجزائر**" الذي ينص على ضرورة تعميق الحوار في المجالين السياسي و الاقتصادي. و في عام 1992 تقرر عقد اجتماع قمة رؤساء دول مجموعة (5+5) في العاصمة التونسية، غير أنه بقي مجرد مشروع لم يتحقق بسبب الخمول الذي أصاب اتحاد المغرب العربي، بفعل المشاكل السياسية و الأمنية التي عرفتها الجزائر خلال هذه الفترة و العقوبات الدولية التي فُرضت على ليبيا مع بداية أفريل 1992.

و كانت الدول الأوروبية قد بدأت عملية واسعة من أجل إعادة تقييم سياساتها تجاه دول الجوار المطلة على شرق و جنوب المتوسط، و كانت بدايات هذا التوجه بيان قمة المجلس الأوروبي الذي عقد في (**لشبونة**) خلال جوان 1992، و الذي تضمن التأكيد على أن الضفتين الجنوبية و الشرقية للبحر المتوسط _تماما كالشرق الأوسط_ تشكل مناطق جغرافية يترتبط بها الاتحاد الأوروبي بمصالح قوية تتمثل في الحفاظ على الأمن و الاستقرار في تلك المناطق.[1]

كما أن هذه المقاربة الجديدة للعلاقات الأوروبية المتوسطية في إطار ما يعرف بـ"**السياسة المتوسطية المتجددة**"، كانت تهدف إلى حصر عمل المجموعة الأوروبية لصالح الدول المتوسطية فيما يلي:[2]

- دعم الإصلاحات الاقتصادية في الدول المتوسطية.
- تشجيع الاستثمار الخاص.
- زيادة حجم المساعدات المالية الثنائية بين الدول و الجماعة.
- تسهيل دخول منتجات الدول المتوسطية إلى سوق الجماعة الأوروبية.
- مساهمة الدول المتوسطية في سوق الجماعة نحو السوق الموحدة.
- تقوية الحوار السياسي و الاقتصادي الأورومتوسطي.

---

* هذه الدول هي: إيطاليا، فرنسا، إسبانيا و البرتغال، و تُعرف بدول القوس اللاتيني (**l'arc latin**).

[1] جميلة الجوزي، **التكامل الاقتصادي العربي واقع و آفاق**، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة الشلف، العدد: 5، جانفي 2008، ص: 37

[2] Institut de la Méditerranée, **MEDA et le fonctionnement du partenariat Euro-Méditerranéen**, étude réalisée par l'Institut de la Méditerranée, Marseille, juin 2000, pp : 4, 5

حقق الاتحاد الأوروبي نقلة نوعية في علاقاته التقليدية مع الدول المتوسطية باعتماده المقاربة الجديدة والتي تعني أنه بإمكان الأطراف المتعاونة تبادل قيم ذات صبغة اقتصادية و غير اقتصادية (اجتماعية، ثقافية، سياسية...)، تبادل من شأنه أن يُحدث تدفقات عكسية مفيدة للأطراف جميعا، و هو الإطار الذي يجب أن يمثل أرضية للتعاون حتى الشراكة. غير أن الملاحظ وجود تناقض بين الأهداف المعلنة و الوسائل المقترحة لتجسيدها، فالهدف هو إحداث توازن في المنطقة و الوسائل لا تخرج عن الإطار التقليدي الذي أثبت فشله، حيث اعتبر البرلمان الأوروبي أن "السياسة المتوسطية المتجددة مجرد ترقيع للسياسة المتوسطية المنتهجة لحد الآن، أو إعادة تكييف أو تصحيح أو تمديد، هذه هي في نهاية المطاف الإجراءات المقترحة".[1]

[1] Bichara KHADER, **Le Partenariat Euro-Méditerranéen après la conference de Barcelone**, Op.Cit, p: 39

المبحث الثاني: الشراكة صيغة جديدة للعلاقات الأوروبية المتوسطية

عملت دول الاتحاد الأوروبي خلال سبعينات و ثمانينات القرن العشرين على منح امتيازات تجارية لدول جنوب حوض البحر الأبيض المتوسط، قصد دفع النمو الاقتصادي في هذه الدول، غير أن هذه السياسة لم تكن كافية لتحقيق الهدف، بفعل المشاكل الاقتصادية التي ساهمت في اتساع الفجوة بينها و بين دول الاتحاد الأوروبي، و من أجل ذلك استحدثت الدول الأوروبية سياسة أكثر جرأة تمكن دول جنوب المتوسط من مواجهة التحديات الدولية و الإقليمية، من خلال عدة مبادرات كان أكثرها تقدما على الإطلاق مشروع الشراكة الأورومتوسطية الذي تم الاتفاق عليه في مؤتمر (**برشلونة**).

المطلب الأول: اللقاءات المؤسِّسة لفكرة الشركة الأورومتوسطية

في ضوء المتغيرات الدولية التي حصلت في النظام الدولي بعد نهاية الحرب الباردة، كثر الحديث عن ضرورة اعتماد مفهوم جديد للعلاقات الأوروبية مع دول جنوب و شرق المتوسط، حيث شكل مفهوم المتوسطية محور السياسات الأوروبية.

تعتبر سنة 1994 بداية للتطور الجذري في سياسة الاتحاد الأوروبي تجاه المتوسط، و كانت بداية هذا التوجه عقد قمة (**Corfou**) في جوان 1994 باليونان، و قد اجتمعت فيها جميع الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، و تم الإعلان عن مشروع للشراكة المتوسطية بين الاتحاد الأوروبي من جهة و دول البحر المتوسط (فرادى) من جهة أخرى[1]، كما كلفت هذه القمة كلا من المجلس الوزاري و اللجنة الأوروبية بتقييم السياسة المتوسطية و الفرص المتاحة لتطوير و تعميق تلك السياسة على المديين القصير و المتوسط.

بعدها تم انعقاد الاجتماع الأول لمنتدى المتوسط على مستوى وزراء الخارجية في مدينة (**الإسكندرية**) خلال الفترة الممتدة ما بين 3 و 4 جويلية 1994، و تم اختيار عدد من الدول الأعضاء في منتدى المتوسط لتمثل دول النواة، و تضم كلاً من: مصر، فرنسا، إيطاليا، اليونان، البرتغال، الجزائر، المغرب، تونس، تركيا و إسبانيا.[2] بهدف تحقيق شراكة أوروبية_متوسطية كما طرحتها السياسة المتوسطية المتجددة للاتحاد الأوروبي عام 1992، و دراسة المسائل المتعلقة بالحوار السياسي و التعاون الاقتصادي و الاجتماعي، إلى جانب المشاكل الحضارية و الثقافية.

---

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **اقتصاديات المشاركة الدولية _من التكتلات حتى الكويز_**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص: 158

[2] أسامة المجدوب، **العولمة و الإقليمية**، مرجع سابق، ص: 66

و في 19 أكتوبر 1994 وضعت اللجنة الأوروبية مقترحاتها من أجل تعزيز الشراكة، جاء ذلك في إطار دراسة تحت عنوان: "تقوية السياسة المتوسطية للاتحاد الأوروبي: إقامة شراكة أوروبية_متوسطية"، بحيث تمت هيكلة الشراكة المزمع إنشاؤها على محورين هما:

- المساعدة و تكثيف الإصلاحات السياسية و إقرار حقوق الإنسان و حرية التعبير.
- دعم الإصلاحات الاقتصادية و الاجتماعية من أجل رفع المستوى المعيشي و خلق فرص العمل.

و في 11 ديسمبر 1994 انعقد مؤتمر القمة الأوروبي في (**Essen**) الألمانية، ليضع السياسة المتوسطية الجديدة لأوروبا الهادفة إلى تقوية سياسة الاتحاد الأوروبي في المتوسط، و مكونات هذه السياسة (البيئة، الطاقة، الاستثمار، الهجرة، و التعاون الاقتصادي و السياسي و الأمني و تحرير التجارة و التعاون الصناعي) لتحقيق هدف الشراكة الأوروبية.

و حسب وثيقة أصدرها البرلمان الفرنسي فإن مقاربة الشراكة هذه هدفها الأساسي "استبدال مفهوم المساعدة الذي ميز التعاون القديم بمفهوم الشراكة، و استدعاء شركاء متساوين لحل مشترك من خلال التزامات متبادلة للمشاكل التي تعنيهم كلهم."[1]

تضمنت السياسة المشار إليها تصورًا لتطوير علاقات الاتحاد الأوربي بدول المنطقة عن طريق إقامة حوار سياسي نشط يهدف إلى تحقيق السلام و الاستقرار بالمنطقة، و إقامة منطقة اقتصادية أوروبية متوسطية من خلال إنشاء منطقة للتجارة الحرة، و زيادة المساعدات المالية للدول المتوسطية و تطوير التعاون في المجالات العلمية و الاجتماعية.[2] كما تضمنت المقترحات الأوروبية التي طرحت في قمة "**Essen**" للاتحاد الأوروبي عقد اجتماع وزاري مع الدول المتوسطية لمناقشة العلاقات في المجالات السياسية، الاقتصادية والاجتماعية.[3]

و في أفريل 1995 انعقد الاجتماع الثاني للمنتدى المتوسطي في منتجع (**Sainte Maxime**) الفرنسي الذي تمت فيه معالجة المسائل المشار إليها في الاجتماع الأول. و بناء عليه انعقد مؤتمر "**Cannes**" بفرنسا يومي 26 و 27 جوان 1995، لمناقشة إمكانية التطوير الفعلي للسياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي، حيث تضمن البيان الختامي الصادر عنه تأييد عقد المؤتمر الأوروبي المتوسطي في (**برشلونة**) نوفمبر 1995.[4]

---

[1] Robert PANDRAUD, Francis GALIZI, **Europe-Méditerranée: Quel partenariat ?**, les documents d'information, délégation pour l'Union européenne, Rapport d'information N° 2367, 15 Novembre 1995, p : 20

[2] أسامة المجدوب، **العولمة و الإقليمية**، مرجع سابق، ص: 66

[3] سارة نبيلة بلحسن، **العلاقات الأوروبية المتوسطية من التعاون إلى الشراكة**، مجلة الإحصاء و الاقتصاد التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء و الاقتصاد التطبيقي، العدد: 21، 2014، ص: 163

[4] إكرام مياسي، **الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر**، مرجع سابق، ص: 203

قبل ذلك و خلال الفترة الممتدة بين 27_28 جويلية 1995 عُقد الاجتماع الثالث للمنتدى المتوسطي في مدينة (**طبرقة**) التونسية، لمناقشة إجراءات المشاركة و محتوى و طبيعة النقاش في الندوة الأوروبية المتوسطية التي تقرر عقدها في (**برشلونة**) يومي 27_28 نوفمبر 1995.

المطلب الثاني: إعلان برشلونة و ميلاد الشراكة الأورومتوسطية

في إطار الفكر الاقتصادي الهادف إلى إعادة هيكلة النظام العالمي على أساس إقليمي، دعت الجماعة الاقتصادية الأوروبية إلى تحويل اتفاقيات التعاون إلى اتفاقيات للشراكة الأورومتوسطية، و ذلك في القمة الأوروبية التي عقدت **ببرشلونة** لتليها مؤتمرات عديدة دعمًا لهذا المسعى.

أولا: مؤتمر برشلونة و تبلور فكرة الشراكة

بُذلت جهود كبيرة من طرف فرنسا و إسبانيا و إيطاليا لإقناع الدول الواقعة جنوب المتوسط بالمشاركة في مؤتمر متوسطي تُحدد فيه الخطوات العملية للمشروع المتوسطي، و الذي جاء تتويجا للجهود الأوروبية _الفرنسية* بشكل خاص_، الساعية لإعادة الدور السياسي الاقتصادي الأوروبي في المنطقة. و قد تبنت الدعوة المفوضية الأوروبية في (**بروكسل**)، مُشَكِّلة بذلك انتصارًا للتيار الذي تقوده فرنسا داخل الاتحاد الأوروبي من أجل تعزيز التعاون مع جنوب و شرق المتوسط، في مقابل التيار الآخر الذي تقوده ألمانيا وبريطانيا، و الذي يعطي الأولوية للتوجه نحو دول أوروبا الشرقية، فقد أقرت القمة الأوروبية في "**Cannes**" المحافظة على نسبة مرتفعة من المساعدات الأوروبية لدول جنوب و شرق المتوسط، على الرغم من بقاء الحصة الأكبر من هذه المساعدات لدول أوروبا الشرقية.[1]

و هكذا انعقد المؤتمر في مدينة (**برشلونة**) الإسبانية خلال الفترة الممتدة بين 27 و 28 نوفمبر 1995 عرف **بمؤتمر برشلونة**، و الذي شكل أول محاولة جدية يقوم بها الاتحاد الأوروبي لإرساء أسس تعاون شامل مع الدول الأخرى المطلة على البحر المتوسط، و تأسيس كيان متوسطي موحد هدفه حل مشكلات حوض المتوسط و مواجهة التهديدات و التحديات الأمنية التي تواجهه.

* كان لتسلم فرنسا رئاسة الاتحاد الأوروبي في النصف الأول من عام 1995 الأثر الكبير و الدفعة القوية لفكرة عقد اجتماع وزاري مع الدول المتوسطية.

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 201

و قد انعقد مؤتمر (**برشلونة**) بمشاركة وزراء خارجية الدول 15* الأعضاء في الاتحاد الأوروبي و وزراء خارجية 12** دولة متوسطية بينها 8 دول عربية، إضافة لحضور موريتانيا أعمال المؤتمر بصفة مراقب، والولايات المتحدة الأمريكية و روسيا و دول شرق و وسط أوروبا و دول البلطيق و ألبانيا بصفتها ضيف الجلسة الأخيرة فقط، في حين لم تتم دعوة ليبيا بسبب العقوبات الدولية التي كانت مفروضة عليها.

و عن الظروف التي ساهمت في عقد مؤتمر (**برشلونة**) نذكر الاستياء العربي من الانحياز الأمريكي الواضح إلى الدور الإسرائيلي الاقتصادي و السياسي المهيمن في مشروع "الشرق الأوسط الجديد" الذي طُرح بقوة في حينه، و الذي ترافق مع الدعوات الأمريكية إلى القمم الاقتصادية التي عقدت في (**الدار البيضاء**) و (**عمان**)، إضافة إلى خشية أوروبا نفسها من المزيد من التهميش أو الاستبعاد الذي فرضته عليها الولايات المتحدة في إدارتها لعملية السلام بعد حرب الخليج الثانية و نهاية الحرب الباردة.[1]

فقد شكل انهيار الاتحاد السوفياتي و انتهاء الحرب الباردة مناسبة هامة للولايات المتحدة الأمريكية بفرض سيطرتها على العالم، انطلاقا من قناعتها بأنها الدولة الأقوى و الراعية لمصالح الدول الأضعف، بل لمصالح دول العالم كافة، الأمر الذي بلور رغبة الأوروبيين في إعادة تأكيد التواجد الأوروبي على الساحة الدولية.

و في هذا الشأن يقول (**بشارة خضر**): " بالنظر لعدم تنوع الصادرات المتوسطية، و الأهمية الكبرى للبترول في تلك الصادرات، فليس هناك خوف من أن تصبح السوق الأمريكية سوقا منافسة أو بديلة للسوق الأوروبية، و سوف تستفيد أوروبا من عوامل مهمة مثل القرب الجيوسياسي و العلاقات التاريخية والسياسية التقليدية في التعاون...و بصرف النظر عن المعارضة التي أثارتها اتفاقيات التجارة الحرة بين الولايات المتحدة و البلدان العربية، فإن هنالك معضلة لا يمكن تجاهلها، فالولايات المتحدة تقع على بعد آلاف الكيلومترات من المتوسط و الشرق الأوسط، و كثيرًا ما تكون المزايا الجمركية المقدمة للعرب غير ذات فائدة بسبب تكلفة النقل المرتفعة، و إذا نظرنا إلى تلك العناصر نجد أن الاتحاد الأوروبي ليس لديه ما يخشاه."[2]

---

* هذه الدول هي: بلجيكا، الدنمارك، ألمانيا، اليونان، إسبانيا، فرنسا، إيرلندا، إيطاليا، لكسمبورغ، هولندا، النمسا، البرتغال، فلندا، السويد و بريطانيا.

** تضم هذه الدول 8 دول عربية هي: الجزائر، تونس، المغرب، مصر، الأردن، لبنان، سوريا و فلسطين، أما الأطراف غير العربية فهي: تركيا، مالطا، قبرص و إسرائيل.

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 202

[2] بشارة خضر، **أوروبا من أجل المتوسط: من مؤتمر برشلونة إلى قمة باريس (1995_2008)**، ترجمة سليمان الرياشي، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، جانفي 2010، ص ص: 44، 45

و خلال هذه الفترة أيضا كانت الدول العربية تبحث عن سند دولي جديد بعد غياب المظلة السوفياتية التي كانت تدعم مواقفها، و ترى فيه إقليما جديدًا يمكن أن يملأ الفراغ الذي تركه غياب الاتحاد السوفياتي عن الساحة الدولية، و قد استغلت دول الاتحاد الأوروبي هذه الفرصة المناسبة التي كانت تبحث عنها منذ أكثر من عشرين عاما لتوجيه الدعوة للدول المتوسطية و على رأسها الدول العربية المتوسطية لمناقشة مشروع الشراكة الأوروبية_المتوسطية في المجالات التي تهم أمن و استقرار منطقة البحر الأبيض المتوسط.[1]

ثانيا: برنامج العمل لتجسيد فكرة الشراكة الأورومتوسطية

اتفق المشاركون في مؤتمر (**برشلونة**) على إقامة شراكة عامة أوروبية متوسطية بينهم، عبر الحوار السياسي و تنمية التعاون الاقتصادي و المالي و إضفاء قيمة أكبر للأبعاد الاجتماعية و الثقافية و الإنسانية، ليكون بذلك إطار (**برشلونة**) منهجا كليا يُلم بمختلف القضايا التي تهدد الأمن المتوسطي وفق الأبعاد الثلاثة المذكورة خلافا للعلاقات الأوروبية_المتوسطية السابقة، حيث كانت الدول الأوروبية تفضل مناقشة المسائل العسكرية و السياسية بالدرجة الأولى، بينما كانت دول الضفة الجنوبية تفضل مناقشة المسائل الاقتصادية.

إن دمج هذه الأبعاد الثلاثة يجعل من فكرة الشراكة بين أوروبا و دول حوض البحر المتوسط نموذجا مختلفا عن النماذج التقليدية الثلاثة للتعاون التجاري بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية غير الأوروبية، وهو نموذج المشاركة الذي بموجبه توفر أوروبا بعض التنازلات التجارية (التعريفية و غير التعريفية) لعدد من الصادرات الزراعية و الغذائية و الصناعية (كالأنسجة و الملابس) القادمة من بلاد المغرب و المشرق، إضافة إلى بعض المساعدات المالية العامة المحددة.[2]

اختُتم المؤتمر بإصدار إعلان سياسي أطلق عليه اسم "**الوثيقة الموحدة**" و التي شكلت ورقة شاملة لمضمون و أهداف و آليات التعاون المقترح في الإطار الأوروبي المتوسطي، تتكون من 70 بندًا و تعبر عن رغبة الدول المشاركة في إقامة علاقات بينية على أساس تعاون و تضامن شاملين، مع العمل على تعزيز العلاقات الثنائية و دعم الجهود الهادفة إلى تحقيق الاستقرار و التنمية في حوض البحر المتوسط، و يشمل هذا التعاون المجال السياسي و الأمني، المجال الاقتصادي و المالي، المجال الاجتماعي و الإنساني و الثقافي والإعلامي، و قضايا مرتبطة بالشباب و الهجرة و التعاون القضائي و البحث العلمي و غيرها. و بناء على ذلك كلف وفد من الترويكا الأوروبية القيام بجولة في المنطقة المتوسطية، خلال شهري أفريل و ماي 1995،

[1] عابد شريط، **دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية _حالة دول المغرب العربي_**، مرجع سابق، ص: 99

[2] سليمان المنذري، **السوق العربية المشتركة في عصر العولمة**، ط2، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر، 2004، ص: 251

لعرض الوثيقة على الدول و تسجيل الملاحظات، حتى يتسنى إعداد وثيقة تأخذ بعين الاعتبار آراء جميع الدول المشاركة.

و قد أكد الإعلان في مقدمته على أمور عدة:[1]

- التشديد على الأهمية الاستراتيجية للبحر المتوسط و رغبة دوله في إعطاء علاقاتهم المستقبلية بعدًا جديدًا يرتكز على تعاون شامل.
- التأكيد على إدراك تلك الأطراف بأن الرهانات السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية الجديدة على جانبي المتوسط تشكل تحديات مشتركة تتطلب تنسيقا.
- الإشارة إلى ضرورة خلق إطار متعدد الأطراف و دائم لعلاقات تلك الدول، يرتكز على روح المشاركة، مع احترام ممارسات و قيم كل المشاركين.
- التأكيد على أن الإطار متعدد الأطراف يعتبر مكملا لتدعيم العلاقات الثنائية التي يجب الحفاظ عليها و على خصوصيتها.
- التشديد على أن المشروع الأوروبي المتوسطي لا يهدف إلى أن يحل محل المبادرات و المشروعات الأخرى المطروحة في تلك المنطقة.

لقد عكس إعلان (**برشلونة**) في واقع الأمر رؤية الاتحاد الأوروبي لما يجب أن تكون عليه علاقته بدول حوض المتوسط، و هي رؤية حاولت إحداث نقلة نوعية في نمط العلاقة السابقة التي كانت تربطه بهذه الدول من ثلاث زوايا على الأقل:[2]

- **الأولى**: تحويل صيغة هذه العلاقة من صيغة قائمة على التعاون إلى صيغة قائمة على الشراكة.
- **الثانية**: وضع إطار قانوني و مؤسسي عام يحكمها و يحدد توجهاتها الأساسية، من حيث الالتزامات والحقوق و الواجبات الملقاة على عاتق الطرفين، فوجود مثل هذا الإطار يضمن أن تصبح اتفاقات الشراكة، و هي أساسا اتفاقات ثنائية بطبيعتها بين طرفين، أحدهما الاتحاد الأوروبي ككتلة و الآخر الدول المعنية منفردة، متشابهة حتى و إن لم تكن متطابقة.
- **الثالثة**: تحويل هذه العلاقة من علاقة اقتصادية أو فنية إلى علاقة شاملة تتضمن السياسة و الأمن والثقافة و الاجتماع إلى جانب الأمور التقنية و الفنية.

---

[1] نفس المرجع، ص: 244

[2] حسن نافعة، **الاتحاد الأوروبي و الدروس المستفادة عربيا**، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، جوان 2004، ص: 494

المطلب الثالث: البعد الثنائي و الإقليمي لاتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية

قصد تنفيذ الشراكة الأورومتوسطية تم وضع هياكل تنظيمية و آليات للعمل على صعيدين متوازيين: الأول يتعلق بالعلاقات الثنائية بين الاتحاد الأوروبي و كل دولة من الدول المتوسطية المعنية بالشراكة الأورومتوسطية على حدة، و الثاني يتعلق بالعلاقات الجماعية بين مجمل الدول المشاركة.

أولا: البعد الثنائي

يتحدد البعد الثنائي بشكل رئيسي عبر المفاوضات الثنائية التي شرعت المفوضية الأوروبية فيها على الفور مع الدول المعنية لإبرام اتفاقات شراكة تحل محل اتفاقات التعاون المبرمة مع هذه الدول في فترات سابقة، يرجع بعضها إلى نهاية الستينات و بداية السبعينات من القرن العشرين و كانت تتجدد دوريا.

و قد وَقَّعت جميع الدول المعنية على اتفاقية الشراكة بعد انتهاء المفاوضات فيما عدا سوريا، التي أعلنت عام 2008 عن انتهاء المفاوضات مع الطرف الأوروبي دون توقيع الاتفاق. و كانت تونس أول من أنهت مفاوضاتها مع الاتحاد الأوروبي في جوان 1995، و جرت مراسيم التوقيع الفعلي بالنسبة للدول المعنية باتفاقيات الشراكة في تواريخ لاحقة.

و بالنسبة للأطراف غير العربية الأعضاء في عملية (**برشلونة**)، يلاحظ أن إسرائيل كانت الوحيدة التي أنهت مفاوضاتها في سبتمبر 1995 و وقَّعت على اتفاقية الشراكة في نوفمبر من السنة نفسها لتدخل حيز التنفيذ شهر جوان 2000.

و لم تكن الدول الأخرى و هي تركيا و قبرص و مالطا في حاجة للدخول في مثل هذه المفاوضات أصلا، لأنها كانت مرتبطة مع الاتحاد الأوروبي باتفاقيات مماثلة وقعتها قبل انطلاق عملية (**برشلونة**)، بل كان بعضها أيضا مثل قبرص دخل بالفعل في اتحاد جمركي مع الاتحاد الأوروبي.[1]

[1] نفس المرجع، ص: 497

الجدول التالي يوضح مسيرة مفاوضات اتفاقات الشراكة الأورومتوسطية:

جدول رقم (2_1): مسيرة مفاوضات اتفاقات الشراكة الأورومتوسطية

الأطراف المتوسطية المشاركة	تاريخ انطلاق المفاوضات	تاريخ انتهاء المفاوضات	تاريخ توقيع الاتفاقية	تاريخ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ
تونس	ديسمبر 1994	جوان 1995	جويلية 1995	ديسمبر 1997
إسرائيل	ديسمبر 1993	سبتمبر 1995	نوفمبر 1995	جوان 2000
المغرب	ديسمبر 1993	نوفمبر 1995	فيفري 1996	مارس 2000
فلسطين	ماي 1996	ديسمبر 1996	فيفري 1997	جويلية 1997*
الأردن	جويلية 1995	أفريل 1997	نوفمبر 1997	ماي 2002
مصر	مارس 1995	جوان 1999	جوان 2001	جوان 2004
الجزائر	جوان 1997	ديسمبر 2001	أفريل 2002	سبتمبر 2005
لبنان	نوفمبر 1995	جانفي 2002	جوان 2002	أفريل 2006
سوريا	مارس 1998	أكتوبر 2004		
		ديسمبر 2008		

المصدر: الكتاب السنوي.**IEMed** للبحر الأبيض المتوسط: المتوسطي 2012، ص: 386

هذا و تستفيد الاتفاقات الأوروبية المتوسطية الموقعة أو الموجودة قيد التفاوض بين الاتحاد الأوروبي من جهة و الشركاء من جهة أخرى، من أغلبية المصادر المالية، و تعكس هذه الاتفاقات المميزات الخاصة للعلاقات بين الاتحاد الأوروبي و كل من الشركاء المتوسطيين، بالإضافة إلى كونها تقوم على مجموعة من الأسس التي تميز العلاقات الأوروبية المتوسطية الجديدة.

ثانيا: البعد الإقليمي

يشكل الحوار أحد الأوجه الأكثر تجديدًا في هذه الشراكة، فقد اتفقت الدول السبع و العشرون على برنامج عمل يحدد النشاط و الأولويات الواجب تحقيقها عن طريق حوار إقليمي، دائم و شامل، يتعلق في الوقت نفسه بالمجال السياسي، الاقتصادي و الثقافي، فبالإضافة إلى الحوار السياسي الثنائي تضيف الشراكة المنبثقة في مؤتمر (**برشلونة**) بُعدًا متعدد الأطراف، و ذلك عبر تهيئة المجال لإيجاد حوار سياسي شامل يجعل من منطقة المتوسط محورًا للحوار لأول مرة.[1]

* اتفاقية مؤقتة بين الاتحاد الأوروبي و منظمة التحرير الفلسطينية (لصالح السلطة الوطنية الفلسطينية)

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 204

يقوم البعد الإقليمي للشراكة الأورومتوسطية بشكل رئيسي على مجموعة كاملة من المنتديات والشبكات و البرامج و المشروعات في مناطق تقع ضمن الأهداف المشتركة، بالإضافة إلى هذا فقد تم تأسيس عدد من الهيئات التي تجمع بين مختلف المؤسسات الرسمية للدول الأعضاء في مسار (**برشلونة**)، إضافة إلى أجهزة المجتمع المدني و المجالس الاقتصادية و الاجتماعية، فضلا عن تنظيم اتصالات بين البرلمانات.

و يتمثل الهدف الأساسي من البعد الإقليمي في بناء الثقة و التعاون المنتظم بين دول المنطقة المتوسطية. و في هذا الإطار تم الاتفاق على عقد اجتماعات دورية بين الدول الأعضاء في عملية (**برشلونة**)، و ذلك على عدة مستويات:

1. على مستوى وزراء الخارجية: عُقدت العديد من المؤتمرات الدورية المنتظمة لوزراء خارجية الدول المشاركة في الشراكة الأورومتوسطية، مشكلة بذلك آلية القيادة الرئيسية و المتابعة و الإشراف الدائمين لبحث سبل دفع التعاون في المجالات المختلفة، و الاتفاق على برامج و مشروعات مشتركة في هذه المجالات. الجدول التالي يوضح هذه المؤتمرات المتوسطية التي تؤكد أن عملية (**برشلونة**) ما زالت تحظى بقوة دفع كبيرة و انتظام في العمل:

جدول رقم (2_2): سلسلة المؤتمرات المتوسطية المنعقدة خلال الفترة (1995_2005)

تاريخ انعقاد المؤتمر	الحدث
28_27 نوفمبر 1995	تبني إعلان **برشلونة** و إطلاق الشراكة الأورومتوسطية
16_15 أفريل 1997	انعقاد المؤتمر المتوسطي الثاني **بمالطا** (**مؤتمر فاليتا**)
16_15 أفريل 1999	انعقاد المؤتمر المتوسطي الثالث **بشتوتغارت**
16_15 نوفمبر 2000	انعقاد المؤتمر المتوسطي الرابع **بمرسيليا**
06_05 نوفمبر 2001	انعقاد المؤتمر المتوسطي الخامس **ببروكسل**
23_22 أفريل 2002	انعقاد المؤتمر المتوسطي السادس **بفالنسيا** (تبني خطة عمل فالنسيا)
03_02 ديسمبر 2003	انعقاد المؤتمر المتوسطي السابع **نابولي** و الاتفاق على إنشاء الجمعية البرلمانية الأورومتوسطية
25_24 أكتوبر 2004	انعقاد المؤتمر المتوسطي الثامن لوزراء خارجية الدول المتوسطية الأوروبية **بباريس**
31_30 ماي 2005	انعقاد المؤتمر المتوسطي التاسع **بلوكسمبورغ**

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على تقرير معلومات (16): **دور الاتحاد الأوروبي في مسار التسوية السلمية للقضية الفلسطينية**، مركز الزيتونة للدراسات و الاستشارات، بيروت، لبنان، 2010/08/13، ص ص: 16، 17

علاوة على ذلك عقدت اجتماعات غير رسمية أو نصف سنوية لوزراء الخارجية نذكر منها: اجتماع في **باليرمو** شهر جوان 1998، في **لشبونة** شهر ماي 2000، في **كريت** يومي 26_27 ماي 2003، في **دبلن** يومي 5_6 ماي 2004، و في **لاهاي** يومي 29_30 نوفمبر 2004، و في **الرباط** و **الصخيرات** يومي 19_20 جوان 2005، و في **برشلونة** يومي 27_28 نوفمبر 2005، و في **تونس** يومي 25_26 جوان

2006، و في **تامبيري الفنلندية** يومي 27_28 نوفمبر 2006، و في **القاهرة** يوم 20 نوفمبر 2006 و 22 جوان 2007، و في **بروكسل** يومي 27_28 فيفري 2008، و في **فاس** يومي 02_03 أفريل 2008، و في **أثينا** يومي 29_30 ماي 2008، و في **مارسيليا** يوم 2 جويلية 2008، و في **نيس** يومي 05_06 نوفمبر 2008، و في **مراكش** يومي 09_10 نوفمبر 2008، و في **بروكسل** يوم 07 جويلية 2009 و 09 ديسمبر 2009.[1]

2. **على مستوى الوزراء القطاعيين**: حيث تعقد مؤتمرات يحضرها وزراء القطاعات المعنية بمجالات التعاون القطاعي التي حددها إعلان (**برشلونة**). و في هذا الإطار شهد عام 1996 نشاطا ملحوظا على صعيد الاجتماعات و اللقاءات التي تمت في القطاعات الاقتصادية و التجارية التي تشملها بنود الشق الاقتصادي من إعلان (**برشلونة**)، حيث عقدت الدول الأعضاء ما يقرب من ثلاثين اجتماعا تمحورت حول هذه القطاعات، باتجاه الهدف الذي تم وضعه للتوصل إلى منطقة للتجارة الحرة بين الدول المتوسطية المشاركة.[2]

و في سياق ذي صلة عقدت اجتماعات وزارية كثيرة لمناقشة قضايا متعددة نلخص أبرزها في الجدول التالي:

جدول رقم (2_3): سلسلة الاجتماعات الوزارية القطاعية المنعقدة خلال الفترة (1996_2002)

مجال النقاش	تاريخ و مكان انعقاد الاجتماعات
الثقافة	أفريل 1996 في **بولونيا** / سبتمبر 1998 في **رودس**
مجتمع المعلومات	ماي 1996 في **روما**
الطاقة	جوان 1996 في **تريستا** / ماي 1998 في **بروكسل**
التعاون الصناعي	ماي 1996 في **بروكسل** / أكتوبر 1998 في **كلاغنفورت** / جوان 2000 في **ليماسول** / أفريل 2002 في **مالاغا**
المياه	نوفمبر 1996 في **مارسيليا** / أكتوبر 1999 في **تورينتو**
البيئة	نوفمبر 1997 في **هلنسكي** / جويلية 2002 في **أثينا**
الصحة	عام 1999 في **مونبلييي**
التجارة	ماي 2001 في **بروكسل** / مارس 2002 في **توليدو**

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: حسن نافعة، **الاتحاد الأوروبي و الدروس المستفادة عربيا**، مرجع سابق، ص: 499

3. **على مستوى الخبراء الحكوميين و ممثلي المجتمع المدني**: عقدت عشرات الاجتماعات على مستوى الخبراء الحكوميين أو على مستوى الخبراء من ممثلي المجتمع المدني، لمناقشة كافة القضايا ذات الصبغة السياسية أو الاقتصادية أو الاجتماعية أو الثقافية التي يغطيها إعلان (**برشلونة**).

[1] تقرير معلومات (16): **دور الاتحاد الأوروبي في مسار التسوية السلمية للقضية الفلسطينية**، مرجع سابق، ص: 17

[2] أسامة المجدوب، **العولمة و الإقليمية**، مرجع سابق، ص: 70

فمؤتمر (**برشلونة**) لم يكتمل إلا بمؤتمر لاحق انبثق عنه، هو مؤتمر "**Euromed**" المدني الذي استمد شرعيته و سياقاته من مؤتمر (**برشلونة**)، إذ كان انعقاد مؤتمر "**Euromed**" في 10 ديسمبر 1995 بمثابة استمرار لبرشلونة و تأكيد لشروطه و مقرراته، و قد شارك في هذا المؤتمر 1243 ممثلاً من العاملين في القطاعات الاجتماعية و الاقتصادية و الثقافية من 38 بلدًا تمثل الاتحاد الأوروبي و الدول المطلة على البحر الأبيض المتوسط.[1]

كما تم الاتفاق على إنشاء عدد من البرامج و الأنشطة الإقليمية في كل من مجالات التعاون الثلاثة، نلخصها في الجدول التالي:

جدول رقم (2_4): أهم البرامج و الأنشطة الإقليمية لمؤتمر "Euromed" سنة 1995

في المجال السياسي و الأمني	في المجال الاقتصادي و المالي	في المجال الاجتماعي و الثقافي
- إجراءات بناء الثقة. - الشبكة المشتركة لمعهد السياسة الخارجية. - البرنامج التدريبي و الإعلامي للدبلوماسيين (مالطا). - نظام الوقاية من الكوارث. - سجل الاتفاقات الثنائية. - سجل الاتفاقيات الدولية النوعية الموقع و المصدق عليه. - الحوار السياسي و الأمني الدائر بين ممثلين رسميين للدول الـ 27 المشاركة.	- أنشطة و برامج تتعلق بقطاع التجارة. - أنشطة و برامج تتعلق بقطاع الصناعة. - أنشطة و برامج تتعلق بالبيئة. - أنشطة و برامج تتعلق بمجتمع المعلومات. - أنشطة و برامج تتعلق بقطاع الطاقة. - أنشطة و برامج تتعلق بقطاع النقل.	- أنشطة و برامج تتعلق بالثقافة. - أنشطة و برامج تتعلق بالصحة. - أنشطة و برامج تتعلق بالمواد السمعية و البصرية. - أنشطة و برامج تتعلق بالشباب.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: حسن نافعة، **الاتحاد الأوروبي و الدروس المستفادة عربيا**، مرجع سابق، ص: 500

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 202

المبحث الثالث: مرتكزات الشراكة الأورومتوسطية

بعد السياسة المتوسطية الشاملة و السياسة المتوسطية المتجددة، تأطرت علاقات أوروبا بالمتوسط عبر عملية (**برشلونة**) منذ عام 1995، أين تم تنظيم المؤتمر الأورومتوسطي الأول، و قد تم فيه الإعلان عن ميلاد سياسة جديدة تعرف بالشراكة الأورومتوسطية، و بعد الخوض في حيثيات هذا المؤتمر و الجهود التي أعقبته للدفع بالعلاقات الأوروبية المتوسطية، نخصص هذا المبحث لتحديد المفاهيم الخاصة بهذا النوع من التكتلات و الأهداف التي كان يسعى طرفا الشراكة إلى تحقيقها فضلا عن الجوانب التي تتضمنها.

المطلب الأول: تشخيص الشراكة الأورومتوسطية

تعتبر الشراكة مع العالم الخارجي أحد أهم ملامح النظام الاقتصادي العالمي الجديد، حيث عملت الدول على التنسيق فيما بينها للقيام بعمليات مختلفة لتحقيق قوة اقتصادية موحدة في إطار تكتلات إقليمية و دولية، قائمة في الأساس على المصالح المشتركة. و لما كانت الشراكة الاقتصادية وسيلة للتمويل لا ينتج عنها خدمات مالية كما هو الحال بالنسبة للمديونية، و نظرًا لدورها في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية، عرفت المنطقة المتوسطية كغيرها من مناطق العالم مفهومًا جديدًا، إنها الشراكة الأورومتوسطية.

أولا: مفهوم الشراكة الأورومتوسطية

يُعرِّف قاموس (**New Wesbster**) الشراكة بأنها: رابطة بين الأطراف الذين يشتركون في المخاطر والأرباح في عمل ما أو أية مشاريع مشتركة أخرى بموجب عقد قانوني ملزم.[1]

كما تُعرف أيضا بأنها أحد أشكال التقارب و التعاون بين البلدان و المؤسسات باختلاف جنسياتهم، قصد قيام مشروع معين، كما يمكن اعتبارها مبدأ لتقاسم المخاطر و تحقيق المصالح في فترات زمنية محددة وكل هذا وفق "اتفاق".[2]

كما يُنظر إليها على أنها شكل من أشكال التعاون بين الشركات أو المؤسسات خلال فترة معينة، لتعزيز فعالية الشركاء في تحقيق الأهداف التي تم تعيينها.[3]

---

[1] عادل محمود الرشيد، **إدارة الشراكة بين القطاعين العام و الخاص**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2006، ص: 3

[2] إكرام مياسي، **الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر**، مرجع سابق، ص: 197

[3] Nguyen VAN CHAN, Bruno PONSON, Georges HIRSCH, **Partenariats d'entreprises et mondialisation**, Editions KARTHALA-AUF, Paris, 1999, p : 14

و يعرفها (**Mc Quaid**) بأنها: "جزء من التنمية الإقليمية الشاملة لمنطقة ما."[1] و يمكن 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 الطويل.[2]

كما يمكن النظر إليها على أنها: محاولة لتقريب سياسات الدول و إخضاعها لمفهوم "التقاربية" في مجال أو مجالات متعددة بطريقة لا تؤدي بالضرورة إلى إقامة نوع من البناء المؤسساتي، فالغرض هنا هو اتفاق وتعاون في ميدان أو ميادين معينة، و ذلك لبلوغ أهداف محددة قد لا تكون بالأساس مشتركة.[3]

كما يعبر مفهوم الشراكة عن إرادة المشاركين في العلاقة بكونهم شركاء لهم اهتمام مشترك على أن تظل كذلك، مما يولد شعورًا بالتضامن الذي تفتقر إليه حتى الآن، لذلك يُستوحى النهج الذي يتم اختياره من مبدأ تقاسم و مواءمة المصالح التي يمكن العثور عليها في مفهوم الشراكة، و هو نوع من المسؤولية المشتركة، و ذلك عن طريق استخدام الشراكة كأساس للعلاقة.[4] و تعد الشراكة أيضا إحدى الوسائل العلمية الفعالة لتدعيم المصالح الاقتصادية المتبادلة بين الدول المساهمة، من خلال الاستغلال المشترك للإمكانيات و الموارد المتاحة في هذه الدول، كما أنها تمثل إحدى الوسائل الأساسية لتحقيق التكامل الاقتصادي.[5]

و يمكن اعتبارها بأنها تلك العلاقات التي تقوم على أساس الاشتراك بين دولتين أو أكثر على المستوى الحكومي أو الفردي بهدف توفير السلع و الخدمات لأغراض السوق المحلية أو التصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيها بنصيب من العناصر اللازمة لقيامها، كالعمل و رأس المال و المواد الخام والخبرة البشرية و غيرها، بحيث تسعى كل منها لتحقيق أهداف معينة اقتصادية و اجتماعية بشكل مباشر أو غير مباشر.[6]

---

[1] عادل محمود الرشيد، **إدارة الشراكة بين القطاعين العام و الخاص**، مرجع سابق، ص: 4

[2] صالح فلاحي، **الأبعاد الاقتصادية للشراكة الأوروجزائرية بين الحاجة للتنمية و الخوف من المنافسة**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص ص: 617، 618

[3] سارة نبيلة بلحسن، **العلاقات الأوروبية المتوسطية من التعاون إلى الشراكة**، مرجع سابق، ص: 164

[4] Hassane ZOUIRI, **Le partenariat euro-méditerranéen : contribution au développement du Maghreb**, L'Harmattan, Paris, 2010, p : 16

[5] جعفر عدالة، **تطور سياسات دول الاتحاد الأوروبي بعد الحرب الباردة في منطقة المغرب العربي**، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة سطيف، العدد: 19، ديسمبر 2014، ص: 320

[6] ليلى قطاف، **اتفاقية الشراكة الأوروبية_الجزائرية**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص ص: 63، 64

و بتخصيص الحديث عن الشراكة الأورومتوسطية فإنها تجمع إقليمي يشمل جميع الدول الواقعة على حوض البحر الأبيض المتوسط سواء كانت أوروبية، آسيوية أم أفريقية، و تضم هذه الشراكة دول الاتحاد الأوروبي في شمال المتوسط سواء كانت متوسطية أم غير متوسطية طالما أنها أعضاء في الاتحاد الأوروبي، وبعض الدول العربية في شرقه و جنوبه إضافة الى تركيا و إسرائيل.

و يمكن تعريفها بأنها عبارة عن اتفاقيات مكتوبة بين الاتحاد الأوروبي من ناحية و الدول المتوسطية كل على حدة من ناحية أخرى، بقصد تحقيق أهداف الشراكة الاقتصادية_المالية المنصوص عليها في كل من إعلان و برنامج عمل (**برشلونة**) بشكل خاص، و تحقيق أهداف و مبادئ عملية (**برشلونة**) بشكل عام.[1] و في إطار الشراكة الأورومتوسطية يمكن لدول جنوب البحر المتوسط أن تستفيد في آن واحد من إلغاء القيود الكمية و حالة حق نفاذ سلعها للسوق الأوروبية العملاقة.[2]

إن الشراكة بمفهومها كما تضمنها إعلان (**برشلونة**) ليست اتفاقا تجاريا عابرًا و لا توافقًا سياسيا محددًا، بينما هي سير في طريق نحو مصير مشترك، يشمل كل الجوانب الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية والثقافية، فهي مشروع مصالحة تاريخية بين أوروبا و الدول المتوسطية، يجب أن تؤدي إلى تفاهم الأطراف المشاركة حول كل الموضوعات، و تخلق بذلك جوا من الانفتاح بين الأطراف المشاركة.[3]

و وفقا لـ (**Brinkerhoff**) فإن أي تعريف للشراكة يجب أن يتضمن عنصرين أساسيين هما:[4]

- **التبادلية**: و التي تعزى إلى التداخل و الالتزام بين الشركاء و المساواة في اتخاذ القرار و الحقوق والمسؤوليات بعضهم تجاه بعض.
- **الهوية التنظيمية**: تُعزى إلى المحافظة (و ليس التسليم الكامل) على هوية كل شريك و قناعاته و قيمه.

غير أن واقع الحال يثبت بأن الكفة غالبا ما تميل للطرف الأقوى، فالقوة التبادلية و الهوية التنظيمية للشريك الأكثر قوة هي التي غالبا ما تسود، ذلك أن مدى تحقيق هذين العنصرين في سيرورة أي شراكة إنما يعتمد على القوى الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية لأطراف الشراكة.

---

[1] مصطفى خشيم، **اتفاقيات الشراكة الأورو_مغاربية و تأثيرها على التجارة الخارجية و البينية لدول اتحاد المغرب العربي**، مجلة الجامعة المغاربية، العدد: 7، السنة الرابعة، 2009، ص: 49

[2] عبد الأمير السعد، **الاقتصاد العالمي _قضايا راهنة_**، مرجع سابق، ص: 139

[3] يوسف مسعداوي، عمار بوزعرور، **الشراكة الأورومتوسطية_الجزائرية**، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد المنعقد بجامعة ورقلة، ما بين 22_23 أفريل 2003، ص: 7

[4] عادل محمود الرشيد، **إدارة الشراكة بين القطاعين العام و الخاص**، مرجع سابق، ص: 5

و يقوم تنفيذ الشراكة على أربعة مبادئ أساسية هي:[1]

- **تقاسم المسؤولية:** يتضمن هذا المبدأ المشاركة الفعالة في تنفيذ الشراكة، بمعنى أن الأطراف في الشراكة يجب أن تشارك بنشاط في نجاح المشروع.

- **اللامركزية:** تعني انخراط لاعبين آخرين في مشروع الشراكة هذا إلى جانب الدولة، بما في ذلك المنظمات غير الحكومية و الشركات و المناطق و الجامعات... و هو على ما يبدو أحد شروط نجاح الشراكة.

- **البعد التشغيلي:** ينطوي المبدأ الثالث على إقامة أجهزة و آليات مرنة و عملية لضمان متابعة الشراكة، و بالتالي تقليص الفجوة بين الخطابات و الواقع، مما ينعكس على مصداقية الشراكة.

- **البعد الاحتمالي:** يلعب هذا البعد دورًا هاما، لدرجة أنه ينطوي على إدارة تتطلع باستمرار للمستقبل تبحث بشكل دائم عن فرص جديدة، مجالات جديدة للشراكة ، بمعنى آفاق جديدة للتعاون خاصة بين شركاء غير متكافئين في مشروع التنمية.

تمكن الشراكة الأورومتوسطية بهذا المعنى من تحقيق التنمية الاقتصادية للمتوسط، و إعادة التوازن إلى سياسة الاتحاد الأوروبي في منطقتي حوض البحر المتوسط من جهة و أوروبا الشرقية و الوسطى من جهة ثانية. و هي نظرة متفائلة لمستقبل المنطقة المتوسطية، ذلك أن تفكيك الرسوم الجمركية و فتح الأسواق يعرض دول المتوسط إلى منافسة دولية، تجبرها على اتخاذ إجراءات مصاحبة لصدمة الانفتاح و المنافسة، من خلال الإصلاحات المؤسساتية و برامج الخصخصة، و تنشيط الجهاز الإنتاجي المحلي و تشجيع التعاون الإقليمي، كل ذلك من شأنه تأمين استقرار الاقتصاد الكلي و زيادة جاذبية الفضاء المتوسطي أمام الاستثمارات الأجنبية و المحلية، مما يجعل المنطقة المتوسطية تنافسية أكثر، و في حالة من الاستقرار و هو ما يسعى إليه الطرف الأوروبي خاصة.

ثانيا: الفرق بين اتفاقيات التعاون و اتفاقيات الشراكة

يعتبر الإعلان الرسمي المنبثق عن مؤتمر (**برشلونة**) المتوسطي، و الذي يعرف بإعلان (**برشلونة**) شهادة ميلاد الشراكة الأورومتوسطية، حيث تَحوَّل مسار العلاقات بين الطرفين، و تم تبني فكرة جديدة تقوم على التنمية المشتركة عن طريق الشراكة بدل التعاون.[2]

[1] Latifa EL CADI, **Le partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc**, Thése de Doctorat en droit public, Université Casablanca, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, 2004, pp : 90, 91

[2] Youcef BENABDALLAH, **L'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'union européenne**, in cahier de Cread, N° 75, 2006, p : 199

و تختلف اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية عن اتفاقيات التعاون بأنها إطار شامل متعدد الأطراف، وتمثل إحدى الأدوات الرئيسية لتجسيد التعاون الحقيقي بين الاتحاد الأوروبي و كل الدول المتوسطية المشاركة من أجل مواجهة التحديات المشتركة. كما أن مبدأ الشراكة يختلف عن مبدأ الإعانة و المساعدة، فالشراكة هي أن يساهم الطرفان في إنجاح السياسة الجديدة، و هي تقوم على مفهوم الالتقاء عند مبادئ وسياسات أساسية تجمع الشركاء لإدارة و تسيير حياتهم السياسية و الاقتصادية، و تنظيم أوضاعهم الاجتماعية والثقافية في إطار إقامة منطقة للتجارة الحرة. و فيما يلي نذكر أبرز نقاط الاختلاف بين الشراكة واتفاقيات التعاون الاقتصادي الموقعة خلال سبعينات القرن العشرين:

- ترتكز اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية على التمسك بقواعد نظامية و مجموعة من القيم، و التوجه يختلف جوهريا عن الاتفاقات التقليدية للتعاون الاقتصادي المبنية على مبادئ التفضيل التجاري والمساعدات المالية.

- في إطار الشراكة الأورومتوسطية تصبح التفضيلات التجارية متبادلة، و يجري التبادل الحر للمنتجات الصناعية في كلا الاتجاهين، و تصبح المنح الأوروبية مشروطة.

- مع قيام مبدأ التبادلية تخرج العلاقات الأورومتوسطية من إطار المساعدات إلى مجال الشراكة، فقد كانت اتفاقات التعاون تمثل صيغة من طرف واحد، و كانت العلاقة بين الطرفين تأخذ شكل معونة نقدية أو عينية يمنحها الاتحاد الأوروبي و تتلقاها الدول المعنية بالاتفاق، حيث يحدد الطرف المانح قيمة المساعدة وطبيعتها و توقيتها و مداها، و في المقابل لا يملك الطرف المتلقي الحق في تغيير قيمتها أو تعديل شروطها. أما اتفاقات الشراكة الأورومتوسطية فتطرح العلاقة بين طرفيها في إطار تعاقدي تفضي إليه مفاوضات تعكس إرادتهما، تترتب عنها حقوق و التزامات متبادلة ملزمة للطرفين.

- كانت اتفاقيات التعاون في الستينات و السبعينات عبارة عن اتفاقيات تجارية بحتة، و على العكس من ذلك نجد اتفاقيات الشراكة أكثر شمولا، حيث تشمل جميع جوانب العلاقات بين الدول المعنية و الاتحاد الأوروبي (السياسية، الاقتصادية، الثقافية و الاجتماعية) و التي يمكنها تحقيق فائدة متبادلة للطرفين.

المطلب الثاني: أهداف الشراكة الأورومتوسطية

تتفاوض دول الاتحاد الأوروبي كمجموعة من منطلق قوة مع دول جنوب حوض المتوسط، بغية تحقيق أهداف معلنة و أخرى غير معلنة.

أولا: الأهداف غير المعلنة

على الرغم من أن مشروع الشراكة الأورومتوسطية لا يهدف إلى تحقيق الاندماج السياسي، و هو يقوم على احترام الخصوصيات الحضارية و الثقافية، دون أن يعارض إقامة تجمعات جهوية خلافا للنموذج الأمريكي الشرق أوسطي، غير أن هذا لا ينفي وجود أطماع أوروبية طغت على المصالح الاقتصادية المشتركة، تشكل أهدافا غير معلنة نذكر أهمها فيما يلي:

- **إيجاد مجالات أوسع لصادرات الاتحاد الأوروبي من سلع و خدمات:** إذ يهدف المشروع إلى إدماج بلدان جنوب المتوسط في الفضاء الاقتصادي الأوروبي بشكل تدريجي، بحيث يتم انتقال اقتصادياتها من واقعها المجزأ بين أسواق صغرى و مهمشة إلى فضاء اقتصادي أوسع.[1] و هي في الواقع نتيجة حتمية للتفاوت في نقاط القوة بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية الشريكة التي تتفاوض بصورة منفردة في مواجهة تكتل اقتصادي دولي قوي، مما يسهل على الاتحاد تمرير شروطه وفق مصالحه الخاصة.
- **محاربة الأصولية الإسلامية:** إذ لا يمكن اعتبار الاضطرابات الأمنية و انتشار مظاهر العنف السياسي في بعض دول جنوب و شرق المتوسط مشاكل داخلية محصورة بحدود الدولة، ذلك أن آثارها تنتقل إلى الدول المجاورة، ففي الجنوب ظهرت منظمات متطرفة متسترة خلف الدين، و في الشمال ينتشر الإرهاب بواسطة بعض المنظمات اليمينية العنصرية المتطرفة، المضادة للمهاجرين المسلمين الوافدين إلى الدول الأوروبية، و هو ما يستدعي القيام بعمل مشترك و منظم لمواجهة جميع التحديات. و في هذا الشأن يرى (**F.HAKURA**) أن الشراكة الأورومتوسطية هي عبارة عن إجراء لتقوية الأمن و حل الأزمات لكي تؤَمِّن أوروبا أسواق صادراتها.[2]
- يسود شعور داخل دول الاتحاد الأوروبي و هي تستكمل وحدتها، بأن استقرارها أصبح مهددًا ببعض المخاطر القادمة من دول جنوب المتوسط، كظاهرة الهجرة السرية المتزايدة من الجنوب إلى الشمال، و ما

[1] عبد الفتاح الرشدان، **العرب و الجماعة الأوروبية في عالم متغير**، مرجع سابق، ص: 55

[2] جمال عمورة، **دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية**، مرجع سابق، ص: 200

يترتب عنها من ارتفاع عدد الأفراد المسلمين في الدول الأوروبية، ما يثير مخاوف داخل مجتمعاتها، و هو ما يتطلب التحرك لمقاومة هذه الهجرة.

حيث تشير التقديرات بأن عدد السكان في دول البحر الأبيض المتوسط باستثناء الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي سيصل إلى 400 مليون نسمة في غضون سنة 2030، و بالتالي فإن هذا التزايد السكاني في هذه الدول سوف يؤدي إلى تزايد موجات الهجرة إلى دول الاتحاد الأوروبي، و ترى المجموعة الأوروبية أنه لابد من احتواء هذا التزايد عن طريق زيادة وتيرة النمو الاقتصادي و تبني سياسات سكانية محكمة.[1] في هذا الشأن يرى (**P.N.STANGOS**) أن الغاية من حماية حقوق الإنسان و الديمقراطية هو السماح بوضع حد لتدفقات الهجرة الوافدة من دول الجنوب إلى دول الاتحاد.[2]

- في المقابل يهدف الاتحاد الأوروبي إلى تعزيز سياسة الهجرة الانتقائية لتلبية احتياجات سوق العمل في أوروبا.
- التخلص تدريجيا من أعباء الدعم المالي المجرد، و الذي كان يقدم لدول شرق المتوسط و جنوبه.
- ضمان مصادر دائمة للطاقة كالنفط و الغاز، باعتبار الاتحاد الأوروبي من كبار مستهلكي الطاقة في العالم في وقت تتربع المنطقة الجنوبية لحوض المتوسط على أكبر احتياطي نفطي في العالم.
- يطمح الاتحاد الأوروبي عبر هذه المبادرة إلى إعادة التوازن لسياساته الموجهة بصورة أساسية نحو بلدان أوروبا الشرقية و المعبرة عمليا عن انقلاب بميزان علاقاته التقليدية مع جيرانه في الجنوب.[3]
- كان الاتحاد الأوروبي يهدف إلى انتهاج سياسة متوسطية مستقلة و مختلفة عن سياسات الولايات المتحدة الأمريكية الحاضرة في بعض بلدانها الأساسية كتركيا و إسرائيل، غير أن بعض المهتمين بشؤون العلاقات الأوروبية المتوسطية يرون بأن مشروع الشراكة هو مجرد "اتفاق دفاع و حماية" للاتحاد الأوروبي ضد كل القضايا الاجتماعية و السياسية و الاقتصادية لبلدان الضفة الجنوبية المتوسطية، أما عن الشكل الذي يظهر به المشروع فهو دليل فقط على الصيغة الأوروبية "المنعمة و المهذبة" بالمقارنة مع خشونة الطريقة الأمريكية، أما الأهداف فهي نفسها للاثنتين.[4]

---

[1] سمير صارم، **أوروبا و العرب من الحوار إلى الشراكة**، مرجع سابق، ص: 181

[2] جمال عمورة، **دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية**، مرجع سابق، ص: 200

[3] صبيحة بخوش، **اتحاد المغرب العربي بين دوافع التكامل الاقتصادي و المعوقات السياسية (1989_2007)**، ط1، دار الحامد، عمَّان، الأردن، 2011، ص: 309

[4] سمير أمين و آخرون، **العلاقات العربية الأوروبية _قراءة نقدية_**، مرجع سابق، ص: 17

- إقامة منطقة استراتيجية (سياسية و اقتصادية) أورومتوسطية، من أجل منافسة المنطقتين الاستراتيجيتين الكبيرتين في العالم، الأمريكية بزعامة الولايات المتحدة و الآسيوية بزعامة اليابان، و هو ما يُمكِّن الاتحاد الأوروبي من تقوية موقعه في الساحة الدولية من جهة و التكيف مع الاتجاه المتصاعد نحو أقلمة العالم وضمان حصة أوروبا في الاقتصاد العالمي من جهة أخرى، و ذلك من خلال توسيع نفوذه في منطقة حوض المتوسط لما لها من أهمية استراتيجية و اقتصادية، فكتابات الخارجية الأمريكية في جوان 2000 تشير إلى أن الضفة الجنوبية للمتوسط تصنف ضمن الأسواق الإثنى و العشرين الكبيرة و الواعدة مستقبلا.[1]

و في هذا الإطار تندرج مبادرة *(**Stuart.E.Eiznstadt**) وزير المالية المساعد _الأمريكي_ التي تم اقتراحها سنة 1998 ثلاث سنوات بعد مؤتمر (**برشلونة**)، المتضمنة للرؤية الأمريكية الجديدة للمنطقة المغاربية بدولها الثلاث (**الجزائر**، **المغرب** و **تونس**) بهدف زيادة الاستثمارات و تقوية الروابط التجارية ورفع العراقيل الجمركية مع دول شمال أفريقيا وصولا إلى منطقة تجارية حرة في الأمد المتوسط بغية دمجها في اقتصاد السوق. و تنظر الولايات المتحدة الأمريكية لهذه المبادرة بأنها عملية استراتيجية تخدم مصالح الدول الأربع و فرصة جديدة للمضي قدما في مشروع الوحدة المغاربية من أجل توحيد المنطقة اقتصاديا، و تحقيق ازدهار اقتصادي في منطقة شمال أفريقيا – الذي يمثل مصلحة استراتيجية للولايات المتحدة –، و لا يمكن أن يتحقق ذلك إلا ضمن إطار تعاون إقليمي عبر مشروع شمولي و ليس من خلال اتفاقات شراكة ثنائية على غرار ما هو حاصل مع الاتحاد الأوروبي حسب التعبير الأمريكي.

و مع ذلك فإن مشروع الشراكة الأورومتوسطية يقدم في الخطاب الرسمي على أنه أحسن الحلول التي تساعد دول جنوب المتوسط على تحقيق التنمية الاقتصادية، و للدلالة على ذلك يكثر استخدام عبارات الشراكة، التنمية المشتركة، التنمية المستدامة، التبادل الحر، الانفتاح الاقتصادي...و غيرُها كثير، و هي في الواقع تغطي سياسة أوروبية ذات أهداف خفية.

---

[1] Bellattaf MATOUK, **La Méditerranée occidentale ou le dialogue (5+5) : dynamique, enjeux et perspectives pour l'espace euro_méditerranéen**, communication au colloque international, Europe_Méditerranée : relations économiques internationales et recomposition des éspaces, organisés par Universia de autonome de Madrid et GDRI CNRS EMMA, Madrid, 4 et 5 juin 2004, p : 12

* أبدى الأمريكيون في إطار مبادرة (إيزنستات) لأول مرة منذ عهد الحرب الباردة تحولهم عن المنظور التقليدي الذي يَعتبر المغرب العربي منطقة حيوية فرنسية، و بدأ الحديث عن استراتيجية لترقية موقعها، مع نفي أطروحة بداية منافسة الأمريكيين للفرنسيين في معاقلهم، ذلك أن السوق المغاربية تكفي للاستجابة للتطلعات الاستثمارية لكل من الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا.

ثانيا: الأهداف المعلنة

يتمثل الهدف المعلن من الشراكة الأورومتوسطية بشكل عام في جعل المنطقة المتوسطية فضاء للحوار والتبادل و التعاون من أجل تحقيق السلم و الاستقرار و الازدهار، و ترسيخ مبادئ الديمقراطية و احترام حقوق الإنسان و تنمية المنطقة اقتصاديا و اجتماعيا بشكل دائم، بمحاربة الفقر و إيجاد فرص أفضل للتقارب بين الثقافات.

1. أهداف الشراكة من منظور الدول الأوروبية: تتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

- إرساء أسس تعاون شامل مع الدول المطلة على البحر الأبيض المتوسط بغية إقامة منطقة للتجارة الحرة، فدول الاتحاد الأوروبي تسعى من وراء سياستها هذه إلى تحقيق أهداف سياسية، أمنية، اقتصادية واجتماعية، بما في ذلك تحقيق الاستقرار في الدول المطلة على جنوب و شرق المتوسط، انطلاقا من قناعتها بأن أمن أوروبا مرتبط بتحسن ظروف الأمن و المعيشة في دول حوض المتوسط.
- بناء منطقة لتحقيق الازدهار و التطور المشترك.
- تسريع وتيرة عملية التنمية المستدامة الاقتصادية و الاجتماعية.
- التقليل من الفوارق التنموية و تقليص فجوات التطور من خلال المنطقة الأورومتوسطية.
- زيادة التدفقات الاستثمارية إلى بلدان جنوب المتوسط، و دعم المدخرات المحلية و رفع الكفاءة الإنتاجية، و زيادة الصادرات و إعادة هيكلة اقتصاديات دول المتوسط بهدف توسيع أسواقها و إتمام إجراءات التعديل الهيكلي.
- تعزيز التكامل الاقتصادي بين دول حوض البحر الأبيض المتوسط.
- تعميق أسلوب التشاور في كل المسائل المتعلقة باحترام حقوق الإنسان و الديمقراطية و تنمية العامل البشري من خلال التركيز على التعليم و إقامة علاقات حسن الجوار و التعاون في مجال البيئة.
- تقديم الدعم المالي المرتبط بإتمام مختلف المشاريع المنصوص عليها في اتفاق (**برشلونة**)، من خلال برامج تمويل (**MEDA1**) و (**MEDA2**) و التي خصصت أغلفة مالية لإنجاز النشاطات الاقتصادية والاجتماعية المتفق عليها.
- العمل على توفير عوامل الاستقرار في المنطقة المتوسطية، و ذلك من خلال تحسين مستويات المعيشة فيها و تشجيع الإصلاح الاقتصادي لبلوغ أهداف التنمية المنشودة.

2. أهداف الشراكة من منظور دول جنوب المتوسط: في إطار الشراكة الأورومتوسطية تسعى دول جنوب حوض المتوسط إلى الارتباط بواحدة من أكبر القوى الاقتصادية في العالم بصفتها محركا للتنمية

وداعما للاندماج في الاقتصاد العالمي، و ذلك من خلال زيادة حجم المساعدات المالية و الفنية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي لتنمية اقتصاديات دول جنوب حوض المتوسط، إلى جانب دعم عمليات التحرير الاقتصادي و تشجيع الاستثمارات الأجنبية في هذه الدول. ثم إن دول جنوب المتوسط ترى أنه يمكن لها تحقيق مصالح اقتصادية من مشروع الشراكة الذي وافقت عليه في مؤتمر (**برشلونة**)، و ذلك لتحقيق الأهداف التالية:

- فتح الأسواق الأوروبية أمام صادراتها الصناعية من جهة، و تخفيض القيود المفروضة على الصادرات الزراعية من جهة أخرى، مما سيضمن للدول المتوسطية تحقيق فائض كبير من خلال مبادلاتها التجارية مع الاتحاد الأوروبي.
- الحصول على مساعدات و قروض لتمويل مشاريعها و جلب رؤوس الأموال الأجنبية من أوروبا، بالإضافة إلى الدور الذي يمكن أن يلعبه البنك الأوروبي للاستثمار في هذا الإطار.
- الاستفادة من نقل التكنولوجيا، و ذلك من خلال إقامة مشاريع استثمارية أوروبية في دول جنوب المتوسط.
- مواجهة المشاكل الاجتماعية خاصة البطالة.

غير أن الأهداف المسطرة في البيان الختامي لندوة (**برشلونة**) لا تعني بالضرورة إتاحة فرصة متكافئة لدول الضفة الجنوبية لحوض البحر الأبيض المتوسط من أجل حل مشاكلها و ارتباطها من خلال شراكة حقيقية و شاملة مع الاتحاد الأوروبي، فيما اعتبره البعض أكبر منطقة تبادل حر في العالم.

المطلب الثالث: الأبعاد السياسة و الاجتماعية للشراكة الأورومتوسطية

اكتسبت العلاقات الأوروبية المتوسطية أهمية كبيرة في ضوء التغيرات التي شهدتها الأوضاع الإقليمية والدولية و ازدادت قوة و حيوية، و لما كانت الاستراتيجية في مفهومها الواسع تعني خطة شاملة لتنظيم القوى و تعبئة الموارد و تنسيق الجهود لتحقيق الأهداف، فإن المرتكزات الاستراتيجية لسياسات دول الاتحاد الأوروبي في جنوب المتوسط شملت أبعادًا سياسية و اقتصادية و اجتماعية، و هي الجوانب الثلاثة التي استند عليها إعلان (**برشلونة**) و أقرته الدول المجتمعة على مستوى وزراء الخارجية. و يوضح سلم الأولويات أن القضايا الاقتصادية بلغت 48.3% في حين بلغت القضايا السياسية 45.3%، و بلغت القضايا الاجتماعية 6.4% فقط، إذ كان اقتصاد السوق و الحرية الفردية و غيرها من القضايا تحظى بتأييد وأولويات النظم الرأسمالية. نقتصر في هذا المطلب على البعدين السياسي و الاجتماعي في مقاربة الشراكة الأورومتوسطية، لنخصص مبحثا للجانب الاقتصادي بالنظر لأهميته بالنسبة لهذه الدراسة.

أولا: الشراكة السياسية و الأمنية

أقر البيان الختامي لندوة برشلونة في محوره الأول المعنون "شراكة سياسية و أمنية: تعريف مجال مشترك من السلام و الاستقرار" فكرةً مبدئيةً أساسها أن السلام و الاستقرار و الأمن في المنطقة المتوسطية تشكل مكسبا مشتركا يجب العمل على تشجيعه و توطيده بكل الوسائل، من أجل هذا وافق المشاركون في المؤتمر الأوروبي_المتوسطي في (**برشلونة**) على قيادة حوار سياسي مكثف و منتظم يرتكز على احترام المبادئ الجوهرية للقانون الدولي و أكدوا على عدد من الأهداف المشتركة في مجال الاستقرار الداخلي و الخارجي.[1]

و يأتي توسيع موضوع الشراكة بين ضفتي المتوسط ليشمل المسائل السياسية و الأمنية بالنظر للأهمية الاستراتيجية للمنطقة المتوسطية لدى المجموعة الأوروبية، ذلك أن الشامل و العادل يعتبر شرطا ضروريا لتنسيق التعاون و انتشاره بين دول حوض المتوسط. فرغم انتهاء الحرب الباردة مازالت قضية الأمن تمثل قضية مهمة تحتاج إلى معالجة قصد ضمان استقرار المتوسط، في ظل وجود عدد من التحديات من بينها:

- تدخل قوى الهيمنة الدولية في منطقة البحر المتوسط و تعاملها مع دول المنطقة بمنظور يحكمه منطق القوة.
- وجود عدد من الصراعات داخل منطقة المتوسط، أبرزها الصراع العربي _ الإسرائيلي، إلى جانب المشكلة القبرصية بين تركيا و اليونان و المشكلة البلقانية باعتبارها تشكل بؤر توتر و صراع.
- وجود ترسانات نووية كثيفة بدأت بامتلاك فرنسا القنبلة النووية، و تزويد الأسطول الأمريكي السادس برؤوس نووية ثم حصول إسرائيل على السلاح النووي، ما يشكل خطرًا على دول المنطقة.
- ظهور أزمات أمنية في عدد من دول جنوب المتوسط أبرزها بداية الأزمة الأمنية في الجزائر مطلع تسعينات القرن العشرين.

أدت هذه الاضطرابات إلى جعل مسألة الشراكة السياسية و الأمنية أولوية في الشراكة الأورومتوسطية، و ذلك من منطلق أنه لا يمكن نجاح الشراكة الاقتصادية و الاجتماعية إذا لم ترتكز على قاعدة متينة من الاستقرار السياسي و الأمني، على اعتبار أنه يهيء البيئة الملائمة و يوفر مجالا أوسع للتعاون.

و يتضح من إعلان (**برشلونة**) وجود خمسة مكونات سياسية في الشراكة الأورومتوسطية، و هي:

- التزام الدول المشاركة بالمبادئ المنصوص عليها في ميثاق الأمم المتحدة أهمها: تسوية الخلافات البينية بالطرق السلمية، عدم جواز الاستيلاء على أراضي الغير بالقوة، احترام حقوق الشعوب في المساواة و تقرير المصير، عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول.

[1] Déclaration de Barcelone, Adoptée lors de la conférence Euro Méditerranéenne le 27 et 28 novembre 1995, p:2

- احترام حقوق الإنسان و الحريات الأساسية، بما فيها حرية الرأي و حرية التجمع لأهداف سلمية، وحرية التفكير و الدين، و تشجيع التسامح و مكافحة مظاهر التعصب و بالأخص العنصرية و كره الأجانب.

- تعهد كل المشاركين بالانضمام إلى معاهدة الحد من الأسلحة النووية و اتفاقية حظر الأسلحة الكيميائية و اتفاقية حظر الأسلحة البيولوجية، و على تنفيذ بنودها في إطار الاتفاقيات التي تربطهم بما يخص السيطرة على التسلح و عدم انتشار الأسلحة.

- مكافحة انتشار و تنوع الجرائم المنظمة و محاربة آفة المخدرات بكل أشكالها.

- الامتناع طبقا لنماذج القانون الدولي عن كل تدخل مباشر أو غير مباشر في الشؤون الداخلية لشريك آخر، و احترام حدود و وحدة كل الشركاء، إلى جانب الاعتراف بحق الشعوب في تقرير المصير وفقا لميثاق الأمم المتحدة.

و يمكن أيضا إثراء الحوار السياسي عبر تبادل المعلومات و التعاون الذي يُمكِن أن ينشأ بين لجان الشؤون الخارجية و الدفاع أو الهيئات البرلمانية الأخرى التي تتعامل مع قضايا الدفاع و الأمن، على النحو الذي اقترحته الفقرة 23 من الوثيقة الختامية للمؤتمر البرلماني الثاني حول الأمن و التعاون في حوض البحر الأبيض المتوسط بـ (**فاليتا**) ما بين 01_04 نوفمبر 1995.[1]

من جهة أخرى توجد آليات و تدابير لتطبيق ما جاء في الإعلان، و لهذا تم إحداث لجان و معاهد تقوم بالدراسة و المتابعة مثل لجنة التنسيق للشراكة السياسية و الأمنية، متكونة من مسؤولين سامين، و قد اجتمعت هذه اللجنة ست مرات خلال الفترة الممتدة بين نوفمبر 2000 إلى سبتمبر 2001، لإثراء الحوار الخاص بكيفية بناء السلام و الاستقرار و حقوق الإنسان، و متابعة برامج العمل لشبكة المعاهد الأوروبية المتوسطية المتخصصة في البحث حول السياسة الأمنية.[2]

[1] Jean François DAGUSAN, **Paix et sécurité en méditerranée Réponses institutionnelles ou approche empirique?**, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISUD, P: 80

[2] Paul BALTA, **la méditerranée en tant que zone de conflits**, fondation René Seydoux, Paris, 1997, P: 5

ثانيا: الشراكة في المجالات الاجتماعية، الثقافية و الإنسانية

يعتبر البعد الثقافي و الحضاري للعلاقات بين ضفتي المتوسط أعم و أشمل من البعدين السياسي والاقتصادي، و هو يتسم بالحركة و التنوع، و يهدف إلى تنمية العلاقات بين الشعوب للدفع أكثر بالعلاقات بين حكومات الدول. ثم إن منطقة المتوسط مزيج من الثقافات و الحضارات، حيث تتعدد الأصول بالنسبة للدول المتوسطية (العربي و الأوروبي) من جهة و تتعدد الديانات (الإسلام، المسيحية واليهودية) من جهة أخرى.

و في هذا السياق يعترف المشاركون في مؤتمر (**برشلونة**) بأن تقاليد الثقافة و الحضارة على جانبي البحر الأبيض المتوسط، و الحوار بين الثقافات و التبادلات الإنسانية و العلمية و التكنولوجية تشكل عنصرًا رئيسيا في التقارب و التفاهم بين الشعوب و تحسين الإدراك المتبادل، و انطلاقا من ذلك يوافق المشاركون على خلق مشاركة في المجالات الاجتماعية و الثقافية و الإنسانية.[1] و أما السبب العلمي للاعتراف بالتنوع الثقافي و الحاجة إلى مزيد من التفاهم فهو الدور الكبير الذي تؤديه الهجرة في العلاقة بين طرفي الشراكة في ظل وجود ملايين المسلمين الذين يعيشون في المجتمعات الأوروبية، كما أن البعد الثقافي يفترض التعمق في أوجه التعاون للتقريب بين المفاهيم و القيم لشعوب المنطقة المتوسطية، و بهذا التقارب يمكن لدول الضفتين تفهم بعضها و الشعور بمشاكلها و تحديد مواقفها الصريحة من القضايا المشتركة.

و تتحقق الشراكة في المجالات الثقافية، الاجتماعية و الإنسانية بواسطة برامج تتعلق بـ:[2]

- الحوار و احترام الثقافات و الأديان باعتبارهما شرطين ضروريين لتقارب الشعوب.
- استخدام أجهزة الإعلام لنشر المعرفة و تحقيق التفاهم بين الثقافات كمنبع للتبادل بين الأطراف.
- تشجيع الشراكة الفعالة في مجال الصحة و تحسين مستويات معيشة السكان، نظرًا لأهمية قطاع الصحة في النمو المستديم.
- أهمية الدور الذي بإمكان المجتمع المدني القيام به في عملية تنمية كل جوانب الشراكة الأورومتوسطية كعامل أساسي لتفاهم أفضل و تقارب بين الشعوب.
- توطيد التعاون غير المركزي في سبيل تشجيع التبادلات بين فعاليات التنمية في إطار القوانين الوطنية: المسؤولون عن المجتمع السياسي و المدني، العالم الثقافي و الديني، الجامعات، البحث، أجهزة الإعلام، الجمعيات، النقابات و الشركات الخاصة و العامة.
- تشجيع الاتصالات و التبادلات بين الشباب في إطار برامج تعاون غير مركزية.

[1] http://www.euromed-seminars.org.mt/archive/ministerial/i-barcelona-ar.htm

[2] Idem

- تشجيع أعمال الدعم لصالح المؤسسات الديمقراطية و توطيد دولة القانون و المجتمع المدني.
- تطبيق سياسات إسكانية مناسبة من أجل تسريع الإقلاع الاقتصادي و مواجهة التطور السكاني.
- الاهتمام بقضايا الهجرة و تكثيف التعاون من أجل تخفيف وطأة الهجرة بواسطة برامج تأهيل مهني والمساعدة على خلق فرص العمل و غيرها، فضلا عن التعهد بتأمين الحماية لحقوق المهاجرين المستقرين شرعيا على أراضيهم.
- دعم التعاون عبر تدابير مختلفة تهدف إلى الوقاية من الإرهاب و مكافحته بشكل فعال.
- مكافحة تهريب المخدرات و الإجرام الدولي و الرشوة و مظاهر العنصرية و كره الأجانب و التعصب.

يُذكر أنه تم وضع عدة برامج على المستوى الإقليمي في سياق التعاون في هذه المجالات تهدف إلى ترقية التعاون الثقافي و الإنساني، نذكر منها:[1]

- **برنامج** (**Euromed Héritage**): لحماية و حفظ التراث الثقافي الأورومتوسطي في سنة 2000.
- **برنامج** (**Euromed Audiovisuel**): لتدعيم مشاريع التعاون الأورومتوسطي في المجال السمعي البصري، في مجالات الإذاعة و التلفزيون و السينما.
- **برنامج** (**Euromed Jeunesse**): الخاص بتدعيم التفاهم المتبادل و التماسك بين الشباب في حوض البحر الأبيض المتوسط.

هذا و كان وزراء الثقافة للدول أعضاء الشراكة الأورومتوسطية (بموجب إعلان **برشلونة**) و المفوض الأوروبي لشؤون الثقافة، المشاركون في الاجتماع الأورومتوسطي حول التراث الثقافي، بـ (**بولونيا**) يومي 22 و 23 أفريل 1996 قد أكدوا على:[2]

- الاعتراف أنه وفقا لإعلان (**برشلونة**)، فإن التقاليد الثقافية و تبادلات الأفراد و العلوم و التكنولوجيا هي عنصر أساسي في التقارب و التفاهم المتبادل بين شعوب المنطقة.
- الحوار و احترام الثقافات و الأديان هي من شروط التقريب بين شعوب المنطقة.
- الاستعداد لتعزيز التبادل الثقافي و احترام هوية كل شريك، و تنفيذ التعاون المستدام في المجال الثقافي.
- النظر في انعكاسات الأفكار، و التي تتمحور حول التراث الثقافي في المستقبل من خلال أعمال في مجالات ثقافية أخرى.
- التأكيد بأن التراث الثقافي المتوسطي في جميع مكوناته هو ثروة قَيِّمة معترف بها عالميا.

---

[1] Commission européenne, **le Processus de Barcelone Cinq Ans Après 1995-2000, Office des Publications** Officielles des Communautés Européennes, Luxembourg, 2000, p: 13

[2] Déclaration finale, **Le patrimoine culturel euro-méditerraneen**, Réunion euro-méditerranéenne des ministres de la culture, Bologne, les 22 et 23 avril 1996, P: 1

- التأكيد بأن أي عمل مشترك في المجال الثقافي سيكون من أولوياته: تنمية الموارد البشرية، نقل المعرفة والتدريب في المجالات المتعلقة بالثقافة، و إنشاء نظم المعلومات، الاتصالات المشتركة، استخدام التكنولوجيات الجديدة و تعزيز التنمية الاقتصادية المستدامة.

نستخلص مما سبق أن البعدين السياسي و الاجتماعي إلى جانب البعد الاقتصادي تشكل المرتكزات الأساسية لسياسات دول الاتحاد الأوروبي في جنوب حوض المتوسط، و تحقيق أي تقدم في أي بعد منها ينعكس على الأبعاد الأخرى، و إن كان البعد السياسي يمثل المحور الرئيسي و القوة الدافعة، ذلك أن ثقل دول الاتحاد الأوروبي على الساحة الدولية و تحالفها مع القوى الكبرى يجعلها أكثر قدرة على تسوية مشاكل دول جنوب المتوسط.

المبحث الرابع: دراسة الجانب الاقتصادي و المالي للشراكة الأورومتوسطية

أكد المشاركون في عملية برشلونة على ضرورة تظافر جهود ضفتي المتوسط لبناء منطقة ازدهار مشترك، و من أجل ذلك تم الاتفاق على إقامة شراكة اقتصادية و مالية ترتكز على ثلاثة عناصر أساسية هي: إقامة منطقة للتبادل الحر، تنفيذ التعاون الاقتصادي و زيادة المساعدات المالية من الاتحاد الأوروبي إلى شركائه المتوسطيين.

المطلب الأول: إقامة منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية

إن تحقيق شراكة فعلية إنما يبدأ بإنشاء منطقة للتجارة الحرة تدعمها مساعدات مالية و إجراءات عملية بهدف تأهيل اقتصاديات دول جنوب المتوسط و زيادة قدرتها التنافسية خلال الفترة الانتقالية.

أولا: منطقة التجارة الحرة ضمن إعلان برشلونة

لا شك أن أهم بنود إعلان (**برشلونة**) الاتفاق على إنشاء منطقة تجارة حرة بين الطرفين بحلول عام 2010، على أن يتم ذلك عن طريق اتفاقيات ثنائية بين الاتحاد الأوروبي و كل دولة من الدول المتوسطية. إنشاء تلك المنطقة يتم بشكل تدريجي عن طريق إزالة العقبات الجمركية و غير الجمركية في مواجهة التبادل التجاري و حركة الاستثمار و تقديم الخدمات، مع مراعاة الالتزامات التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة.

و في هذا الصدد حدد البند 14 من البيان الختامي كيفية إقامة هذه المنطقة، و قد ورد أنه: "ستحقق منطقة التبادل الحر عبر اتفاقية أوروبية_متوسطية جديدة و اتفاقيات تبادل حر بين شركاء الاتحاد الأوروبي، وقد حُددت سنة 2010 كتاريخ علمي للتأسيس التدريجي لهذه المنطقة التي ستشمل مجمل التبادلات مع احترام الواجبات الناجمة عن المنظمة العالمية للتجارة."[1] و قد اختار الطرف الأوروبي تمديد هذه الفترة بالنظر للتأخر الكبير الذي تشهده عملية تحرير اقتصاديات الدول الثالثية المتوسطية من جهة، و البدأ في مفاوضات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي من جهة ثانية.

و قد قرر الوزراء المشاركون تسهيل الإقامة التدريجية للمنطقة الحرة من خلال:

- تبني التدابير الملائمة فيما يخص قواعد المنشأ، و حماية الملكية الفكرية و الصناعية.
- متابعة و تنمية السياسات المرتكزة على مبادئ الاقتصاد الحر و تكامل اقتصادياتهم مع أخذ حاجاتهم ومستويات نموهم بعين الاعتبار.

[1] http://www.euromed-seminars.org.mt/archive/ministerial/i-barcelona-ar.htm

- العمل على تحديث البنى الاقتصادية و الاجتماعية مع إعطاء الأولوية لتشجيع و تنمية القطاع الخاص والنهوض بالقطاع الإنتاجي إلى المستوى المطلوب، و وضع إطار قانوني ملائم لسياسة الاقتصاد الحر.
- تشجيع برامج لصالح السكان الأكثر فقرًا.
- تشجيع الآليات الهادفة لتنمية تبادلات التكنولوجيا.

و يتم التعجيل بدفع المسار التنموي الاقتصادي و الاجتماعي من خلال:[1]

- دعم النمو الاقتصادي بتجنيد المدخرات المحلية أساسا و بواسطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و هذا لا يتأتى إلا برفع الحواجز و العراقيل أمام الاستثمار بشكل عاجل، قصد نقل التكنولوجيا و الاستفادة من الخبرات و الرفع من مستويات الإنتاج و التصدير.
- تشجيع الأطراف المشاركة على إبرام اتفاقيات فيما بينها في قطاعات مختلفة خاصة في مجال تحديث النسيج الصناعي.
- دعم التعاون في مجال إعادة تأهيل القطاع الزراعي و تطوير القطاع الريفي.

ثانيا: قواعد تأسيس منطقة التبادل الحر

نص البند 14 من إعلان (**برشلونة**) على أن: "تتجول المنتجات المصنعة في هذه المنطقة بحُرية و بدون أي حاجز تعريفي انطلاقا من التدفقات التقليدية*، و ضمن الحدود المسموح بها. و في مختلف السياسات الزراعية، سيتم تحرير تجارة المنتجات الزراعية تدريجيا عبر المنفذ التفضيلي و المتبادل. فيما سيتم تحرير الخدمات تدريجيا مع الأخذ بعين الاعتبار اتفاقية الجات".

1. السلع الصناعية: يتم التعامل التجاري في إطار منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية بموجب قاعدة المعاملة بالمثل، حيث يتم التحرير الكلي لمبادلات المنتجات الصناعية، إذ تلغي جميع الدول المتوسطية الشريكة و الاتحاد الأوروبي القيود التعريفية و غير التعريفية المفروضة على هذه المنتجات.

و قد تضمنت اتفاقيات الشراكة إجراءات خاصة و كيفيات للتعامل مع السلع الصناعية عند استيرادها أو تصديرها، بالنسبة للصادرات الصناعية المتوسطية إلى الاتحاد الأوروبي و وارداتها منه من السلع نفسها.

[1] المنظمة العربية للتنمية الزراعية، **الإطار العام لاتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية _الأهداف و المضامين_**، الجزائر، نوفمبر 1999، ص: 25

* التدفقات التقليدية تعني التدفقات السابقة لانعقاد ندوة (**برشلونة**).

أ. الصادرات المتوسطية إلى الاتحاد الأوروبي: يتم إعفاء صادرات الدول المتوسطية الشريكة إلى دول الاتحاد الأوروبي _من السلع الصناعية_ من الرسوم الجمركية و أية رسوم أخرى ذات أثر مماثل و دون أية قيود كمية أو قيود أخرى، و ذلك فور دخول الاتفاقية مرحلة التنفيذ. و يُستثنى من هذا قائمة من السلع التي هي في الغالب السلع النسيجية و الملابس التي تعامل معاملة خاصة.

ب. صادرات الاتحاد الأوروبي للدول المتوسطية الشريكة: لا يطالب الاتحاد الأوروبي شركاؤه المتوسطيين بتبادل التحرير الجمركي بشكل متماثل، حيث يعتمد منهجًا غير متماثل لتبادل الالتزامات في النفاذ إلى أسواق الدول المتوسطية الموقعة، اعترافا منه بالتباين الشاسع بين الإمكانيات الصناعية والتصديرية و المستويات التنموية لدى كل الأطراف، و بالتالي يقبل بأن تقوم الدول المتوسطية بموجب اتفاقيات الشراكة بتخفيض رسومها الجمركية على الواردات الأوروبية إلى أسواقها بشكل تدريجي كالتالي:[1]

- إزالة تدريجية قصيرة المدى خلال أربع أو خمس سنوات للرسوم الجمركية و الرسوم و الضرائب ذات الأثر المماثل على قائمة أوسع من السلع المصنعة التي تُعتبر مدخلات أو معدات إنتاج أو منتجات غير ذات حساسية مرتفعة بالنسبة للصناعات المحلية في الدول المتوسطية الموقعة.
- تفكيك تدريجي أطول مدى يصل إلى 12 سنة، للرسوم الجمركية و الرسوم و الضرائب ذات الأثر المماثل على قائمة أوسع من السلع المصنعة التي تُعتبر ذات حساسية معتدلة بالنسبة للصناعة المحلية في الدول المتوسطية الموقعة.
- التفكيك التدريجي على القائمة الأخيرة من السلع التي تُعتبر ذات حساسية عالية*.

هذا و قد سمحت الاتفاقيات للدول المشاركة بالحق في اتخاذ إجراءات استثنائية في حال تسجيل صعوبات بالغة بالنسبة لسلعة معينة، حيث يمكن للدول المتوسطية مراجعة الجداول الزمنية الخاصة بالتخفيضات من قبل لجنة الشراكة، أو تطبيق رسوم جديدة لفترة محدودة بغية حماية الصناعات الوطنية الناشئة أو القطاعات التي تخضع لإعادة الهيكلة أو تواجه صعوبات مالية كبيرة أو تفاديا لآثار اجتماعية خطيرة نتيجة عملية التفكيك التعريفي.[2]

---

[1] محمد لحسن علاوي، **اتفاقيات الشراكة الأوروعربية: شراكة اقتصادية حقيقية أم شراكة واردات _مع التركيز على تجارة المنتجات الزراعية_**، مجلة الواحات للبحوث و الدراسات، جامعة غرداية، العدد: 16، 2012، ص: 150

* تضم السلع الحساسة بالنسبة للدول المتوسطية المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها محليا في الدول المتوسطية المعنية.

[2] Samir RADWAN et Jean-Louis REIFFERS, FEMISE report on the Euro_Mediterranean partnership 2004 : Analysis and proposals of the Euro_Mediterranean Forum of Economic Institutes, institut de la Méditerranée, France, December 2004, p: 107

2. المنتجات الزراعية و الغذائية: يقوم تحرير المنتجات الزراعية و الغذائية على التحرير التدريجي ضمن الحدود المسموح بها في مختلف السياسات الزراعية، فالدول الأوروبية مقيدة بالالتزامات الناتجة عن تنفيذ السياسة الزراعية المشتركة كما نصت على ذلك معاهدة (**ماستريخت**)، حيث تمنع الاتحاد الأوروبي من منح أي تمييز من جانبه و دون مقابل لأي طرف ثالث كان _بما في ذلك الدول الثالثية المتوسطية_ في ميدان التبادل الزراعي، و لقد تجسدت هذه النقطة في الصراع* القائم بين المنتجين المتوسطيين الأوروبيين كفرنسا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال و اليونان من جهة و المنتجين الثالثيين المتوسطيين كالمغرب، تونس، مصر، إسرائيل و تركيا حول العديد من المنتجات الزراعية كزيت الزيتون، الحوامض، و منتجات الصيد البحري و غيرها. و قد اتفق كل من الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية على مايلي:

- أن يعمل الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية على تحقيق تحرير أكبر لتجارتهما في المنتجات الزراعية والسمكية و المنتجات الزراعية المصنعة** التي تهم الطرفين.

- تحدد قوائم السلع الزراعية حسب بروتوكولين، يتضمن الأول قوائم المنتجات الزراعية الأوروبية المصدرة للدول المتوسطية، مع تحديد نسبة تخفيض التعريفات الجمركية و تحديد حصة الاستيراد. بينما يتضمن الثاني قائمة المنتجات الزراعية للدول المتوسطية المصدرة للاتحاد الأوروبي مع تحديد نسبة التعريفة الجمركية و الحصة المتفق عليها. و كل زيادة في الحصة المحددة تخضع لشروط جمركية أخرى، مع تحديد الفترة الزمنية التي يتم فيها التعامل بهذه الكيفيات.

- في حين يتم تحرير منتجات الصيد البحري جزئيا من خلال تقديم تنازلات من الطرفين الأوروبي والمتوسطي، حيث يتم تخفيض الرسوم الجمركية وفق نظام الحصص المحدد من حيث الكمية و المدة الزمنية لتطبيق هذه الإجراءات.

---

* بداية هذا الصراع تعود إلى انضمام إسبانيا و البرتغال إلى الجماعة الاقتصادية الأوروبية عام 1986، لتُحقق بذلك اكتفاء ذاتيا وحتى فائضا في الإنتاج بالنسبة للمنتجات الزراعية المتوسطية، مما أدى إلى تبني قوانين حمائية مع الإبقاء على حصص استيرادية للمنتجات التي تصدِّرها الدول المتوسطية ضمن المعاملات التفضيلية المندرجة في إطار اتفاقيات التعاون و السياسة المتوسطية الشاملة.

** هي منتجات تقع بين السلع الزراعية و السلع الصناعية، تحتوي نسبة مرتفعة من المكونات الزراعية، و في الوقت نفسه تم إجراء عمليات صناعية عليها مثل العجائن الغذائية و مشتقات الحليب.

و يرى العديد من الملاحظين في منتدى (**FEMISE**) أن المكاسب المتوقعة من منطقة التبادل الحر هذه تكون في غاية الأهمية للدول المتوسطية لو تم إدراج الملف الفلاحي في عملية التحرير و خاصة في إطار متعدد الأطراف.[1]

3. تجارة الخدمات: يُعد قطاع الخدمات في الكثير من الدول من أسرع القطاعات الاقتصادية نموًا وأكثرها قدرة على توفير فرص العمل، و يشير هذا المصطلح عادة إلى أوجه مختلفة من النشاط الاقتصادي مثل المحاسبة، التوزيع، أعمال المصارف و التأمين، السياحة، الصحة، التعليم، النقل، خدمات الاتصالات السلكية و اللاسلكية...إلخ

يفرض تحرير التجارة في الخدمات التنسيق بين النظم القانونية الوطنية و بين الاتفاقيات، و قد تناول الباب الثالث من اتفاق الشراكة الأورومتوسطية مسألة تحرير تجارة الخدمات و هذا في إطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات*(**GATS**).

لقد تم الاتفاق على أن تخضع تجارة الخدمات للإجراءات المنصوص عليها في اتفاقية مراكش و هي إجراءات حمائية، إذ يصعب تحريرها تحريرًا كاملا في مدة زمنية قصيرة، كما تنص الشراكة على السماح بالجمع بين شهادات المنشأ بين مختلف الأعضاء في منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية المزمع إنشاؤها. هذا و قد نصت اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على جملة من الأحكام في شكل مواد تنظيمية ترتب حقوق تأسيس و تزويد الخدمات، على الطرفين الالتزام بها، و هي كالتالي:

أ. حقوق تأسيس الشركات أو الممولين بالخدمات: حق التأسيس بموجب اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية يعني حق شركات دول الاتحاد الأوروبي أو شركات الدول المتوسطية الشريكة القيام بمختلف النشاطات الاقتصادية، بواسطة إنشاء شركات تابعة و فروع في الدول المتوسطية أو دول الاتحاد الأوروبي على التوالي، و يخضع حق التأسيس لترتيبات معينة تحددها المجموعتان المشاركتان و تتفق بشأنها.

ب. تزويد الخدمات: تنص اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على جملة من الإجراءات تنظم تزويد الخدمات عبر الحدود، و على الطرفين الالتزام للعمل بها.

---

[1] علي لزعر، ناصر بوعزيز، **تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية**، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد: 5، جوان 2009، ص: 38

* لا تنص الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات على معاملة تفضيلية للدول النامية، كما أنها لا تفرض عليها التزامات كبيرة إلا إذا قامت هذه الدول بإلزام نفسها عند تقديم عروضها، و من ثمة فإن النتيجة نفسها تنطبق في ظل اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي و الدول الشريكة المتوسطية.

ثالثا: الآثار المترتبة على إنشاء منطقة التبادل الحر

سيترتب على إقامة منطقة التبادل الحر آثار كثيرة منها ما يحمل بُعدًا إيجابيا و منها ما هو سلبي، ويبدو أن الآثار الإيجابية ستطال الجانب الأوروبي، في حين ستنهك هذه الشراكة اقتصاديات الدول الواقعة جنوب المتوسط، نبرز هذا الجانب من الدراسة فيما يلي:

1. الآثار الإيجابية على الدول المتوسطية: يمكن أن يؤدي تنشيط منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية إلى مكاسب كبيرة إن أمكن تأمين وصول المنتجات المتوسطية إلى أسواق دول الاتحاد الأوروبي، غير أن ذلك مرهون بتسهيل قواعد المنشأ و تقديم المساعدة التقنية اللازمة، و ستكون هذه المكاسب أكثر أهمية إذا التزمت الدول المتوسطية بتسريع الإصلاحات الهيكلية المحلية لجعل اقتصادها أكثر جاذبية.

و يرى كل من (**Hoekman et Djankor**) و (**M.A.Laanatza**) أن اتفاقيات التبادل ستمنح بعض المزايا و المكاسب لكافة الشركاء على المدى الطويل، يمكن ذكر بعضها:[1]

- يؤدي تحرير التجارة الذي تنص عليه اتفاقيات الشراكة إلى تحسين القدرة و الكفاءة الإنتاجيتين.
- سيؤدي التزام الشركاء باتفاقيات الشراكة إلى تعزيز و تشجيع النهج الإصلاحي الذي سلكته الدول المعنية أو التي هي في إطار إنجازه.
- ستؤدي هذه الاتفاقيات إلى تشجيع المنافسة و جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، بفضل توفير البيئة المواتية لذلك.
- ترى (**M.A Laanatza**) أن التحديات المرتبطة بالالتزامات التي تنص عليها اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية، و كذا التزامات المنظمة العالمية للتجارة ستؤدي إلى إحداث عملية إعادة هيكلة واسعة النطاق في اقتصاديات دول جنوب و شرق المتوسط، و يقتضي الوقوف أمام هذه التحديات ضرورة التعاون الاقتصادي الإقليمي، غير أنها انتقدت محتوى هذه الاتفاقيات لاسيما على مستوى تحرير التجارة، معايير المنتجات، نظم منح الشهادات، قواعد المنشأ و الإعانات الحكومية ضمن الاتحاد الأوروبي.
- سوف يزيد اهتمام الدول الأوروبية بالمنطقة المتوسطية نتيجة توافر العمالة و المواد الخام و قرب الموقع الجغرافي من الأسواق الأوروبية، و غيرها من عناصر المزايا التنافسية المتمثلة في المزايا المتعلقة بإلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على التجارة بين دول الاتحاد الأوروبي و دول المنطقة المتوسطية، و التي من شأنها جلب المزيد من الاستثمارات الأوروبية، حيث يمكن أن تجعل من الدول العربية المتوسطية قاعدة للإنتاج والتصدير إلى السوق الأوروبية.

[1] جمال عمورة، **دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية**، مرجع سابق، ص ص: 244، 245

من جانب آخر يساعد إنشاء منطقة التبادل الحر على تطوير التجارة البينية للدول المتوسطية الجنوبية، و التي تعاني من ضعف كبير، و لذلك فإن منطقة التبادل الحر من شأنها المساهمة في ترقيتها في إطار تعاون شامل.[1]

يفترض تحصيل هذه الجوانب الإيجابية عدم وجود عوائق في وجه انفتاح الأسواق و قدرة الدول الأعضاء في المنطقة على تحمل تكلفة إلغاء السياسة الحمائية و ضرورة تفعيل الإصلاح الهيكلي و الاستفادة ما أمكن من الانفتاح الاقتصادي الإقليمي، و هو ما لا يتوفر حاليا لدى دول جنوب المتوسط.

من أجل ذلك فإن تحرير التبادل التجاري في إطار منطقة التجارة الحرة يتطلب أن يكون مُرفَقا بإجراءات عملية لإقامتها، و في هذا الإطار يقوم الاتحاد الأوروبي بتقديم مساعدات مالية لبناء اقتصاديات الدول المتوسطية و إعادة هيكلتها، خاصة و أنها ملزَمة بتحديث اقتصادياتها و زيادة قدراتها التنافسية خلال الفترة الانتقالية.

2. الآثار السلبية: تؤدي إجراءات التحرير في إطار منطقة التبادل الحر إلى خلق جملة من التحديات أمام الدول الشريكة، فالمنافسة تبدو غير متوازنة و محسومة لصالح الطرف الأوروبي منذ البداية ذلك أن:

- منطقة التبادل الحر ستجمع بين طرفين غير متكافئين هما الاتحاد الأوروبي المكون من اقتصاديات دول قوية مشكلة كتلة دولية واحدة موحدة ضخمة و الدول المتوسطية كطرف ثان باعتباره اقتصادًا ناميًا يحمل تناقضات هيكلية داخلية إلى جانب تخلفها السياسي و الاقتصادي و الاجتماعي. هذا الجمع بين شريكين غير متكافئين سيؤدي إلى تكريس و تعميق و تقسيم العمل الدولي، حيث يبقى الطرف الأوروبي مسيطرًا على مجمل العناصر الأساسية وفق صيغة شراكة تناسب طموحاته التوسعية، يلتزم الاتحاد الأوروبي بموجبها بتقديم دعم مالي و تقني قد يكون مغريًا تقتنع بموجبه الدول المتوسطية الشريكة بفتح أسواقها و ربط اقتصاداتها بالاقتصاد الأوروبي، في إطار الاستقطاب أحادي الاتجاه من الجنوب نحو الشمال.
- الانفتاح على أوروبا سيؤدي حسب الشروط التي تنص عليها اتفاقية الشراكة إلى تدني إيرادات الموازنات العامة لدول جنوب المتوسط، و إعاقة تنفيذ مشاريع التنمية بها، و هو ما يجبرها على اتخاذ إجراءات تعويضية للتخفيف من أثر النتائج المترتبة على إزالة الرسوم الجمركية.
- ارتفاع مستوى الواردات في الدول المتوسطية الشريكة من السلع الرأسمالية و المنتجات نصف المصنعة، بسبب إعفائها من الرسوم الجمركية، في حين سيتراجع مستوى الصادرات في هذه الدول من المنتجات ذات الميزة التنافسية النسبية كالغزل و النسيج و الملابس و المنتجات الزراعية.

[1] Nachida M'HAMSADJI-BOUZIDI, **5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne**, Alger, ENAG éditions, 1998, p: 97

- القضاء على الكثير من الصناعات التحويلية في الدول المتوسطية بسبب تقدمها في الاتحاد الأوروبي ولاتساع السوق الأوروبية و استفادتها من الإنتاج الكبير، ليس هذا فحسب المشكلة الأخطر أن تحرير تجارة السلع الصناعية و فتح الأسواق للسلع الصناعية الأوروبية يحد من إقامة صناعات وطنية، مما يحول دون التقدم الاقتصادي و يعيق التنمية مستقبلا.

- إتفاقية الشراكة من شأنها تهديد 30% من المنشآت القائمة و 58% من النسيج الصناعي الوطني، وحوالي 120 ألف وظيفة، و أن برامج التأهيل الصناعي لا تبدو كافية لمواجهة كل الإصلاحات الهيكلية المنشودة[1]، لأن المهلة المحددة و الجداول الزمنية المتعلقة بإزالة الحواجز الجمركية و غير الجمركية قد لا تتناسب مع واقع الدول المتوسطية الشريكة.

المطلب الثاني: التعاون الاقتصادي الأورومتوسطي

يعتبر تعزيز التعاون الاقتصادي الركيزة الأساسية للشراكة الأورومتوسطية قصد التغلب على حالة عدم التوازن بين دول ضفتي المتوسط و الرقي باقتصاديات دول جنوب المتوسط، ذلك أن إقامة شراكة حقيقية تتعذر بوجود فوارق بين طرفيها. و في هذا الإطار يعتمد مشروع الشراكة الأورومتوسطية على سياسات أوروبية محددة الملامح عبر تفعيل سبل التعاون الاقتصادي بين الدول المتوسطية و دول الاتحاد الأوروبي.

أولا: أهداف التعاون الاقتصادي

يشمل الجانب الاقتصادي لاتفاقيات الشراكة على مجالات التعاون الاقتصادي، التجاري و التقني، بهدف دفع وتيرة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في دول جنوب المتوسط و دعم المشاريع و النشاطات المختلفة و ذلك في مجالات: التعاون العلمي و التكنولوجي، البيئة، التعاون الصناعي، إعادة التأهيل، ترقية و حماية الاستثمارات، نظم التشريع، تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات، الطاقة و المناجم و غيرها.

كما أن هذا التعاون من شأنه تقليص الفجوة الموجودة بين اقتصاديات دول الاتحاد و شركائه المتوسطيين و تحقيق تقارب نسبي في التنمية بين مختلف الشركاء، فالواقع يشير إلى فوارق عميقة بين اقتصاديات الطرف الأوروبي المتقدمة و الدول المتوسطية النامية، و هو ما يشكل عائقا أمام إقامة منطقة التجارة الحرة.

[1] سليمان المنذري، **السوق العربية المشتركة في عصر العولمة**، مرجع سابق، ص: 254

إن طريق الشراكة التي تم اختيارها من قبل الشركاء المتوسطيين مع الاتحاد الأوروبي تفرض عليهم حتمية مواجهة تحديات الانفتاح الاقتصادي، الذي يُعد كبيرًا بالنسبة لهم، لأن أغلب اقتصاديات الدول الشريكة بقيت محمية لفترة طويلة، و كذا امتيازها بمنشآت و شركات أغلبها غير قادر على مواجهة تحديات هذا الانفتاح، لذا فالتعاون الاقتصادي مع أوروبا سوف يمكنهم من تحقيق الأهداف التالية:[1]

- إدماج اقتصادياتهم مع القطب الأوروبي.
- تأقلمهم مع المنافسة الأوروبية و من ثم العالمية.
- الانتفاع من الدعم الأوروبي للقيام بالإصلاحات الهيكلية الضرورية.
- الانتفاع بالإنجازات مع الاتحاد الأوروبي و بصفة خاصة فيما يخص الاستثمارات الأجنبية.

إضافة إلى ذلك يشكل استمرار تدفق البترول إلى دول الاتحاد الأوروبي أهم الأبعاد الاقتصادية لسياسة الشراكة الأوروبية مع دول المنطقة، خاصة و أن غزو العراق للكويت أسفر عن تغيير في موازين القوى، وساعد على سيطرة الولايات المتحدة الأمريكية على آبار النفط العربية، حيث اضطرت دول الاتحاد الأوروبي آنذاك إلى اتخاذ موقف أوروبي موحد مؤيد للسياسة الأمريكية تجاه الأزمة، على الرغم من تعارض هذا الموقف مع السياسات الإقليمية لبعض دوله، و يمكن تفهم موقف دول الاتحاد الأوروبي هذا في كونها تمثل 18% من الاستهلاك العالمي للبترول، إضافة إلى أن دول الاتحاد الأوروبي ستستمر في الاعتماد على بترول المنطقة العربية على الرغم من عدم الاستقرار السياسي في بعض بلدانها، مثل الجزائر التي تحتل المركز الثامن بالنسبة لاحتياطات العالم من الغاز، و التي تفي بحوالي 63% من احتياجات كل من فرنسا و إيطاليا من الغاز الطبيعي.[2]

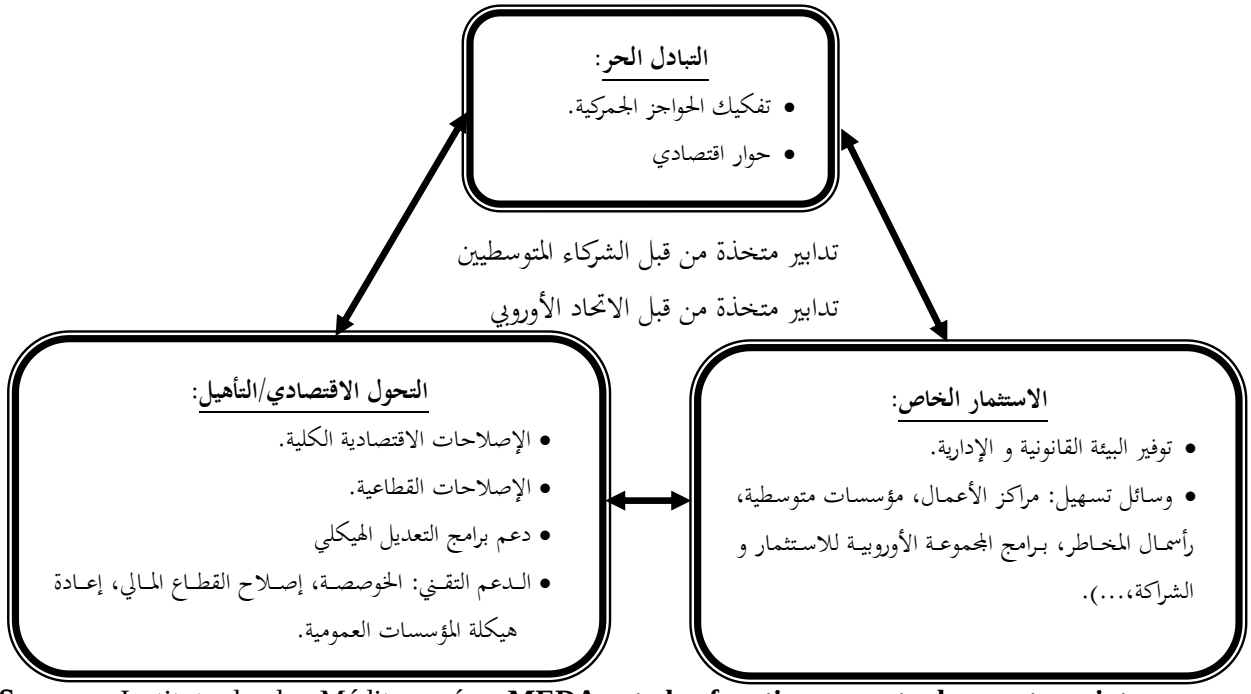
و إن كان التعاون الاقتصادي يمس كل المتغيرات التي تدخل في تركيبة التنمية، فإنه يعطي الأولوية للمؤسسات التي ستتعرض على المدى القصير للمنافسة الحادة في إطار حرية التبادل التجاري و إقامة منطقة التجارة الحرة، لذلك ركز هذا التعاون الاقتصادي على متابعة الإصلاحات الهيكلية للمؤسسات وتنشيط الاستثمار الأجنبي المباشر، و ذلك بغرض توفير فرص العمل و توزيع الدخل و تزويد السوق المحلية بمختلف السلع الاستهلاكية و ضمان الاستقرار الاجتماعي، زيادة على تدعيم القطاع الخاص و خوصصة المؤسسات العمومية. و من هنا نجد أن أولويات التعاون الاقتصادي تتمحور حول ثلاثة ميادين أساسية

[1] Commission Européenne, **Union Européenne-Maghreb : 25 ans de coopération 1976-2001**, éditée par la Délégation de la Commission Européenne au Royaume du Maroc, 2001, p: 6

[2] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 238

هي: الإصلاحات الهيكلية و تأهيل المؤسسات، و الاستثمار الأجنبي المباشر، و أخيرًا تدعيم القطاع الخاص.[1] الشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (2_1): أسس التعاون الاقتصادي في إطار الشراكة الأورومتوسطية



Source: Institut de la Méditerranée, **MEDA et le fonctionnement du partenariat euro Méditerranéen**, Op.Cit, p : 9

ثانيا: مجالات التعاون الاقتصادي

حددت مجالات التعاون الاقتصادي في إطار الشراكة الأورومتوسطية، نذكرها كما وردت في نصوص الاتفاقية:

1. التعاون الصناعي: يأخذ هذا الجانب من التعاون عدة أشكال:

- تشجيع الشركات التابعة للاتحاد الأوروبي أو للدول المتوسطية الشريكة على عقد اتفاقات فيما بينها، مع العمل على دعم هذا التعاون و ما ينطوي عليه من تحديث صناعي في دول المنطقة، و ذلك بمنح جو وإطار قانوني مواتيين، مع ضرورة وضع برنامج دعم تقني للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تشجيع التعاون المباشر بين المتعاملين الاقتصاديين لطرفي الشراكة، و هذا من خلال دخول الدول الشريكة إلى شبكات تابعة للاتحاد الأوروبي، تعمل على تقريب الشركات مع بعضها البعض.

[1] عابد شريط، **دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية _حالة دول المغرب العربي_**، مرجع سابق، ص ص: 151، 152

- المساهمة في برامج تأهيل العمالة في الدول المتوسطية الشريكة عبر إعداد و تمويل برامج تدريبية و توفير الدعم المناسب لها عن طريق وسائل التكنولوجيا، و إعطاءها الخبرة و الكفاءة اللازمة لتجسيد استثمارات صناعية ذات طبيعة معقدة و متطورة.

2. التعاون العلمي و التكنولوجي: و يتم ذلك من خلال:

- توطيد طاقات البحث العلمي و التطوير، و المساهمة في تأهيل العاملين في المجالين العلمي و التقني.
- إنشاء شبكات علمية لتشجيع المشاركة في مشاريع البحث المشتركة.

3. التعاون في مجال الإحصاء: و يتم ذلك من خلال التعاون بين المنظمات ذات الطابع الإحصائي، حتى يمكن إيجاد بيانات متاحة تعكس التنسيق الأوروبي المتوسطي تجاه إقامة منطقة للتجارة الحرة، و هو ما يتطلب تنسيق الأساليب الإحصائية و تجانس المنهجيات إلى جانب تكوين قاعدة لتبادل المعطيات المتعلقة بكل المجالات التي تغطيها الاتفاقية بما في ذلك التجارة، السكان و الهجرة و غيرها.

4. التعاون في المجال البيئي: و يتم ذلك من خلال:

- العمل على التوفيق بين النمو الاقتصادي و الحفاظ على البيئة، و إدراج المسائل البيئية عند رسم السياسة الاقتصادية، و تخفيف العواقب السلبية في مجال البيئة و التي قد تنتج عن التنمية الاقتصادية.
- العمل على إنشاء برنامج أعمال ذو أولوية بيئية على المديين القصير و المتوسط، بما في ذلك مكافحة التصحر، و تكثيف الدعم الفني و المالي الملائم لهذه الأعمال.
- إعطاء الأولوية للموارد المائية و تنميتها و حسن إدارتها و تعزيز التعاون في هذا المجال لما يكتسيه من أهمية بالغة على المستويين الاقتصادي و الاجتماعي.

يُذكر أنه تم في إطار عملية (**برشلونة**) بذل جهود كبيرة في مجال البيئة منها التوقيع على اتفاقية حماية البيئة البحرية و المنطقة الساحلية للبحر المتوسط، و هي معاهدة إطارية إقليمية تم توقيعها من طرف 20 دولة من البحر المتوسط الساحلية (ماعدا السلطة الفلسطينية) و المفوضية الأوروبية تحت رعاية الأمم المتحدة للبيئة، و ذلك بهدف إزالة التلوث من البحر المتوسط و تعزيز التنمية المستدامة في المنطقة.[1]

5. التعاون المؤسساتي: من خلال توحيد مقاييس المطابقة و تقويمها، بحيث تتوافق المقاييس المتوسطية مع المقاييس الأوروبية، فضلا عن تقريب التشريعات.

[1] إصدارات المفوضية الأوروبية، **البيئة و التنمية المستدامة في منطقة البحر المتوسط: عشر سنوات من التعاون 2005/1995**، ص: 17

6. التعاون في مجال الزراعة و الصيد البحري: و هذا من خلال:

- التعاون في تحديث و إعادة هيكلة قطاع الزراعة و تشجيع التنمية الريفية المتكاملة و زيادة المعونة التقنية و التدريب.
- جعل الزراعة آداة لتحسين البيئة و التعاون للقضاء على المحاصيل غير المشروعة.
- مساندة خطط الشركاء لتنويع الإنتاج الزراعي.
- دعم السياسات المعمول بها من قبل الشركاء المتوسطيين من أجل تنويع الإنتاج و تخفيف التبعية الغذائية.
- المحافظة على الثروة السمكية و إدارتها بشكل عقلاني و العمل على تنميتها، و العمل على التعاون للبحث في مجال تربية المائيات، فضلا عن تسهيل التدريب و البحث العلمي و العمل على إيجاد أدوات مشتركة لهذا الغرض.

7. التعاون في مجال حماية و ترقية الاستثمارات: و يتم ذلك من خلال:

- التسليم بأن التنمية الاقتصادية لا بد أن تُبنى عن طريق المدخرات المحلية و التي توجه إلى الاستثمار، بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر.
- التأكيد على أهمية خلق مناخ لائق للاستثمار و إزالة العوائق في وجه الاستثمارات تدريجيا، و التي قد تؤدي إلى تبادلات للتكنولوجيا و زيادة الإنتاج و التصدير.
- الاعتراف بدور المرأة في التنمية و العمل على تشجيع مشاركتها في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية و في خلق فرص العمل.
- التعاون لتنمية و تحسين البنية التحتية، بما في ذلك خلق جهاز مواصلات فعال و تنمية تكنولوجيا المعلومات و تحديث الاتصالات و وضع برنامج للأولويات في هذا الصدد.

8. التعاون في مجال النقل: و يتم ذلك من خلال:

- تقوية و تحسين البنية التحتية البرية و الحديدية و المطارات و الموانئ في الدول الشريكة.
- تحسين تنقل المسافرين و البضائع.
- توحيد مقاييس الاستغلال المستعملة مع تلك المعمول بها في المجموعة الأوروبية.
- احترام مبادئ القانون البحري الدولي خاصة في مجال النقل بين الدول، مع الاهتمام بنتائج مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة في هذا الشأن.

9. التعاون في مجال الطاقة و المناجم: و يتم ذلك من خلال:

- توطيد التعاون و تعميق الحوار في مجال سياسات الطاقة و الاعتراف بالدور البَنَّاء لقطاع الطاقة في إطار الشراكة الأورومتوسطية الاقتصادية.

- العمل على توفير الشروط الملائمة لتسهيل استثمارات الشركات العاملة في ميدان الطاقة، و ذلك عبر تهيئة الظروف التي من شأنها السماح لهذه الشركات بتوسيع شبكات الطاقة و تشجيع الربط فيما بينها.

10. التعاون في مجال السياحة و الصناعات التقليدية: و يتم ذلك من خلال:

- تحسين المعرفة في صناعة السياحة و دعم التكوين في مجال تسيير و إدارة الفنادق.

- تبادل المعلومات بشأن خطط تطوير السياحة و مشاريع التسويق السياحي و العروض السياحية والمعارض.

11. التعاون في مجال التجارة: و يتم ذلك من خلال تنمية التجارة بين الشركاء من خلال دعم وتنشيط التعاون الإقليمي، و تنمية التبادل بين الشركاء أنفسهم، باعتبارهما عاملين رئيسيين مشجعين على تأسيس منطقة تبادل حر و التي تعتبر ركيزة و هدفا نهائيا للشراكة الأورومتوسطية.

من الواضح أن التعاون الاقتصادي يعطي الأولوية للقطاعات التي تعاني تأخرًا في الدول المتوسطية الشريكة و تتأثر بفعل عملية الانفتاح الاقتصادي ما يتطلب الإسراع في تنميتها، و قصد تنفيذ التعاون في المجالات المذكورة أعلاه تم اعتماد الآليات التالية:

- الحوار الاقتصادي المنتظم الذي يعقد بين الطرفين و الذي يغطي كافة قطاعات السياسة الاقتصادية الكلية.
- دعم الشراكة و الاستثمار المباشر بين المتعاملين لاسيما الخواص منهم، و كذا دعم برامج الخوصصة.
- تشجيع المساعدات التقنية و الإدارية و التنظيمية.
- تبادل المعلومات في كل مجالات التعاون و كذا دعم أعمال الاستشارة و الخبرة و التكوين.

المطلب الثالث: التعاون المالي الأورومتوسطي

لا يمكن أن تعرف الأبعاد الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية للشراكة الأورومتوسطية نجاحًا ما لم ترفق بمساعدات مالية تقدمها دول الاتحاد الأوروبي المتقدمة للدول المتوسطية الشريكة النامية، فالتعاون الاقتصادي في إطار الشراكة يهدف إلى مساعدة اقتصاديات الدول المتوسطية للانفتاح على اقتصاد السوق، و هو ما يتطلب تعميق الإصلاحات و تحديث البنية الاقتصادية و الاجتماعية، يحتاج تجسيدها أموالا كبيرة لا تقوى الاقتصاديات الضعيفة على تحملها خلال المرحلة الانتقالية وصولا إلى إنشاء منطقة التبادل الحر وفق ما تنص عليه اتفاقية الشراكة.

تؤكد اتفاقية الشراكة على أهمية التعاون المالي بغية إنجاح مسارها، و الذي يُعد محور العلاقات الثنائية المبرمة بين الاتحاد الأوروبي و كل دولة شريكة، و لذلك كان لابد من العمل على إيجاد الآليات الفعالة لتحقيق تعاون مالي يخدم مصالح الطرفين. بناء على ذلك عملت الدول الأوروبية على تمويل المشاريع والبرامج المختلفة في الدول المتوسطية الشريكة في إطار تأهيل اقتصادياتها للدفع باتفاقية الشراكة، و ذلك عبر آليتين للتمويل: الموارد الذاتية (ما يقارب الـ 10 مليار أورو بين عامي 1995 و 2008)، و قروض البنك الأوروبي الاستثمار (ما يقارب 12 مليار أورو بين عامي 1995 و 2008).[1]

أولا: التعاون المالي في إطار برنامج "MEDA"

أصدرت المفوضية الأوروبية في 18 نوفمبر 1994 دراسة حملت عنوان: "حول تنفيذ التعاون المالي والتقني مع الدول المتوسطية غير الأعضاء، و حول التعاون المالي مع تلك الدول كمجموعة"، من أجل طرح أسس التعاون المالي، الذي تمت مناقشته رسميا في الندوة الأوروبية المتوسطية المنعقدة في (**برشلونة**) يومي 27 و 28 نوفمبر 1995.

و قد تم إنشاء البرنامج بناء على القانون رقم 96/1488 الصادر بتاريخ 23 جويلية 1996 على لائحة المجلس الأوروبي، يحدد القانون كيفية تسيير البرامج من طرف اللجنة الأوروبية، ليدخل حيز التنفيذ في 2 أوت 1996، و قد تم تعديله بالقانون 1998/780 الصادر في 7 أفريل 1998، ليعدل مرة أخرى في عام 2000 بالقانون 2000/2698 الصادر في 27 نوفمبر 2000، و أصبح يحمل اسم (**MEDA2**).

[1] بشارة خضر، **أوروبا من أجل المتوسط _من برشلونة إلى قمة باريس (1990_2008)_**، مرجع سابق، ص: 68

تقضي هذه اللائحة بإنشاء اللجنة المتوسطية المكونة من ممثلين عن الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، من أجل السماح لها بتقديم النصح للمفوضية الأوروبية فيما يتعلق بتنفيذ برنامجي (**MEDA1**) و(**MEDA2**). و هي مخصصات أو أغلفة مالية شاملة و مشروطة باحترام تنفيذ الاتفاقيات الموقعة، ويُعد برنامج (**MEDA**) الآداة المالية الرئيسية للاتحاد الأوروبي لتنفيذ الشراكة الأورومتوسطية و أنشطتها، استحدثت لمساعدة دول حوض المتوسط على إعادة تأهيل اقتصادياتها و مرافقة عملية الإصلاح الاقتصادي و الاجتماعي تجاوبًا مع مرحلة الانتقال التدريجي وفق مقتضيات الشراكة بين الضفتين.

1. مميزات برنامج (MEDA): جاءت اتفاقيات التعاون المالي و التقني خلفا للبروتوكولات المالية السابقة و التي كانت تعد الآداة المالية لاتفاقيات التعاون المبرمة منتصف السبعينات خلال الفترة الممتدة بين (1978_1996)، و فيما يلي نضيء على أبرز ما يميز البرنامج المالي الجديد:

- تحدد اللجنة الأوروبية من خلال برنامج (**MEDA**) أغلفة مالية موجهة حسب كل دولة قصد تمويل العمليات خلال المرحلة المتفق عليها، و يمكن زيادة مبلغ الغلاف المالي بوتيرة تتعلق سرعتها بمدى الالتزام بالتمويلات المبرمجة و توفر الموارد لدى اللجنة الأوروبية، ثم إن هذه المبالغ تُحدَّد قيمتها بناء على المعايير التالية: الناتج الوطني الإجمالي لكل فرد، عدد السكان، تقدير الحاجيات خلال المرحلة الانتقالية نحو منطقة التبادل الحر، مضمون البرنامج المتفق عليه مع كل دولة في اتفاق الشراكة و تقدير قدرة امتصاص التمويلات الموضوعة رهن إشارة كل دولة من طرف اللجنة الأوروبية.
- يغطي برنامج (**MEDA**) مجموع مجالات الشراكة سواء على المستوى الثنائي من خلال تمويل المشاريع على مستوى كل بلد شريك على حدة، أم على المستوى الإقليمي من خلال تمويل المشاريع الإقليمية ذات المصلحة المشتركة التي تحدد داخل إطار الحوار الإقليمي (مؤتمرات متوسطية، ندوات...) بين جميع الشركاء المتوسطيين، و مثال هذه المشاريع إنشاء مراكز الأعمال لصالح المؤسسات المتوسطية، إنشاء مراكز البحث العلمي الأورومتوسطية...، في حين كانت البروتوكولات المالية السابقة تغطي النشاطات الثنائية فقط، حيث كانت المجموعة الاقتصادية الأوروبية تبرِم مع كل دولة متوسطية بروتوكولا ماليا، يتم من خلاله تحديد أسس التعاون المالي الذي كان يأخذ الطابع الثنائي من دون الإقليمي.[1]
- المساعدات المالية في إطار برنامج (**MEDA**) لا تكون ثابتة و الاستفادة الأكبر تكون للدولة التي حققت نجاحا أكبر في عملية التحول الاقتصادي، أي أن الأمر يعتمد على مبدأ المنافسة بين الدول في

[1] Institut de la Méditerranée, **MEDA et le fonctionnement du partenariat euro Méditerranéen**, Op.Cit, p: 11

تقديم المشاريع، في حين كانت البروتوكولات المالية السابقة تحدد قيما ثابتة، حيث كانت المساعدات المالية للمجموعة الأوروبية تمنح لكل دولة مَهما كان حجم و وتيرة الإصلاحات المعتمدة و المنجزة.

- برنامج (**MEDA**) موجه لجميع الشركاء المتوسطيين ما عدا إسرائيل، باعتبارها تتمتع بمستوى اقتصادي متطور[1]، و لا تقتصر الجهات المستفيدة من أنشطته على الدول فحسب، بل إنها تتضمن أيضا الإدارات العمومية، الهيئات شبه الحكومية، الهيئات الخاصة، المنظمات غير الحكومية و الجمعيات.[2]

إلى جانب ذلك فإنه يتم تقديم التمويل عن طريق برنامج (**MEDA**) وفق الشروط التالية:

- تنفيذ المشاريع في الآجال المحددة و اقتراح مشاريع تدخل في إطار تعزيز الشراكة الأوروبية المتوسطية و محققة للأهداف المتفق عليها.
- احترام الديمقراطية و حقوق الإنسان.
- احترام و تنفيذ بنود أو نصوص اتفاقيات الشراكة المبرمة ما بين الاتحاد الأوروبي و شركائه المتوسطيين.

تجدر الإشارة إلى أن المبالغ لا تُدفع بصورة آلية، بل يتم ذلك بناء على الالتزام بالشروط المتفق عليها سابقا و النتائج المحصلة، و درجة تأكيدها على قدرتها لامتصاص المبالغ المخصصة و كفاءتها في استخدام المساعدات المالية، و ذلك بالنظر لما قامت به من إصلاحات و إنجاز للمشاريع المموَّلة من طرف البرنامج وفق ما اتفق عليه.

2. مجالات الدعم: يتجدد برنامج (**MEDA**) كل خمس سنوات، و هو موجه لتمويل النشاطات التالية:

- **تدعيم برامج التعديل الهيكلي**: تم تقديم مساعدات مالية لتسهيل تطبيق هذه البرامج الاقتصادية الموضوعة من قبل الدول المتوسطية الشريكة بالاشتراك مع هيئات بروتون وودز (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي) و ذلك في إطار التعاون الاقتصادي، حيث تم تخصيص أكثر من 500 مليون أورو ما بين (1995–1999) لتدعيم هذه البرامج، أي نسبة 20% من مجموع الالتزامات.
- **تدعيم و تطوير القطاع الخاص**: يقوم برنامج (**MEDA**) بتمويل عمليات الخوصصة و إصلاح القطاع المالي، إضافة إلى تمويل الإصلاحات الهيكلية للقطاع الصناعي (تأهيل، إعادة الهيكلة)، و إنشاء الصناديق الخاصة برؤوس الأموال ذات المخاطرة، بهدف تشجيع و العمل على تعبئة رؤوس الأموال الخاصة

[1] Commission Européenne, **Le programme MEDA**, Office des publications officielles des Communautés Européennes, Luxembourg, 1998, p: 2

[2] Commission Européenne, **Modalités de mise en oeuvre du Programme MEDA**, Direction des relations extérieures, Novembre 1995.

من قبل هذه الأخيرة، و قد تم خلال الفترة (1995_1999) تخصيص ما نسبته 30% من مجموع الالتزامات لدعم القطاع الخاص للدول الشريكة أي ما مقداره 1035 مليون أورو.

- **تمويل النشاطات ذات الطابع الاجتماعي**: يمول برنامج (**MEDA**) المشاريع الهادفة إلى تطوير قطاع الصحة، التعليم، التنمية الريفية، إضافة إلى تعزيز التعاون في مجال حماية البيئة. و قد تم تخصيص 1 مليار أورو خلال الفترة (1995_1999) لتمويل هذه النشاطات في إطار برنامج (**MEDA**) أي ما يعادل 29% من مجموع الالتزامات.

- **تطوير المجتمع المدني**: من خلال تمويل نشاطات المنظمات غير الحكومية و الجمعيات المهنية، بالإضافة إلى العمل على تطوير الديمقراطية و ترقية حقوق الإنسان في الدول الشريكة.

- تمويل النشاطات المتعلقة بالبيئة.

3. برامج المتوسط (MEDA1) و (MEDA2): وفقا لتقرير صادر عن المفوضية الأوروبية، تقرر بموجب برنامج (**MEDA1**) تخصيص 3435 مليون أورو في ميزانيته للفترة (1995_1999)، تم صرف 890 مليون أورو فقط، ما يشكل بالكاد 26% من المبلغ الإجمالي، و مع ذلك كانت هذه النسبة أقل من ذلك بمتوسط حوالي 20٪ لدفع التعاون الثنائي على الرغم من وجود بعض الاستثناءات (40% لتونس و الأردن)[1]، و هذا مقابل مبلغ 6.69 مليار إيكو لدول أوروبا الوسطى و الشرقية، أي نسبة 59% مقابل 41%، هذا في حين حاولت ألمانيا فرض نسبة 60% لصالح جيرانها الشرقيين مقابل 40% لصالح الدول المتوسطية.

و بهدف تحسين نسبة الإنجاز في العلاقة بين الالتزامات و المدفوعات و تطوير اللامركزية في الدول الشريكة، طرح الاتحاد الأوروبي خلال الفترة الممتدة بين (2000_2006) برنامج تعاون مالي آخر (**MEDA2**)، شُرع في تنفيذه ابتداء من نوفمبر 2000 بغلاف مالي قدره 5350 مليون أورو.

هذه المساعدات تخصَّص وفقا لمشاريع تحدَّد في إطار الأولويات و البرامج المحددة في إعلان (**برشلونة**)، و توزَّع على قاعدة من يدخل أولا في الشراكة ينال أولا...و مع ذلك فإن مبلغ المعونة لا يتناسب مطلقا مع الحاجات الضخمة لهذه الدول حتى تطور اقتصاداتها إلى المستويات التي تجعلها أكثر تكافؤًا.[2] الجدول التالي يوضح المبالغ المالية المخصصة لكل بلد في إطار برنامج (**MEDA**) خلال الفترة (1995_2006):

---

[1] Bénédicte SUZAN, **Dynamiser l'esprit de cooperation euro-méditerranéen**, Etudes et Recherches N° 28, Notre Europe, Septembre 2003, P: 21

[2] سليمان المنذري، **السوق العربية المشتركة في عصر العولمة**، مرجع سابق، ص: 245

جدول رقم (2_5): تمويلات برنامج المتوسط (MEDA) خلال الفترة (1995_2006)

الوحدة : مليون أورو

التعاون الثنائي	1999_1995		2006_2000		2006_1995		معدل الالتزامات الفعلية 2006_1995
	الالتزام	الإنفاق	الالتزام	الإنفاق	الالتزام	الإنفاق	
الجزائر	164	30	339	142	503	172	%34.19
مصر	686	157	592	695	1278	852	%66.66
الأردن	254	108	331	345	585	453	%77.44
لبنان	182	1	133	182	315	183	%58.09
المغرب	660	128	980	917	1640	1045	%63.72
سوريا	101	0	180	91	281	91	%32.38
تونس	428	168	518	489	946	657	%69.45
فلسطين	111	59	522	486	633	545	%86.10
مجموع المساعدة الثنائية	2586	651	3595	3347	6181	3998	%64.68
مجموع المساعدة الإقليمية	471	223	1052	712	1523	935	%61.93
إجمالي المساعدات	3057	874	4647	4059	7704	4933	%64.03

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

Rodi Kratsa-Tsagaropoulou, Rapport sur **MEDA et l'aide financière à la Palestine-évaluation, mise en œuvre et contrôle**, (2006/2128(INI)), Le Parlement européen, 07/06/2007, p :11

يتضح من خلال الجدول رقم (**2_5**) أن فلسطين حظيت بالنسبة الأكبر من الالتزامات الفعلية من التعهدات بنسبة 86.10% ما يعادل 545 مليون أورو خلال الفترة (1995_2006)، تليها الأردن بنسبة 77.44% و تونس بـ 69.45% أي ما يعادل 453 مليون أورو و 657 مليون أورو على التوالي، فيما استفادت مصر من 66.66% من التعهدات و المغرب من 63.72%، ثم لبنان التي حصلت على 58.09% من المبلغ الملتزم به من طرف الاتحاد الأوروبي أي ما يعادل 183 مليون أورو، أما الجزائر و سوريا فقد حصلتا على أقل نسبة و المقدرة بـ 34.19% و 32.38% من التعهدات خلال الفترة (1995_2006) على التوالي، أي ما يعادل حوالي 172 مليون أورو و 91 مليون أورو على التوالي.

و ترجع هذه الاختلافات أو الفروقات في التخصيص الجغرافي لموارد الاتحاد الأوروبي، ليس للأولويات الممنوحة لبعض الدول و إنما لوتيرة الإصلاحات التي تم الشروع فيها و نسبة التقدم في المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي بشأن اتفاقيات الشراكة، فالدول التي وقعت عقود الشراكة (المغرب، تونس، الأردن، فلسطين) آنذاك استفادت من تمويلات جد معتبرة.[1]

[1] Rémy LEVEAU, **Le partenariat euro-méditerranéen**, Rapport du groupe de travail, la documentation francaise, Paris, 2000, p : 52

هذا و تؤكد الدول الإثنا عشر الأعضاء في الشراكة على تراجع الاتحاد عن حجم المساعدات المخصصة لهم، لأن مجموع تلك المبالغ لا تعوض تلك الدول عن الأعباء التي ترتبت عن مشاركتها في الشراكة، بالإضافة إلى أن نَسق هذه الدفعات كان بطيئا إلى حد بعيد، ناهيك عن فقدان مورد ضريبي هام من جراء تخفيض الرسوم الجمركية إلى ما يوازي 40% من تجارتها مع الاتحاد الأوروبي، و كذلك تم إنشاء نوع من التسابق بين الدول بعدم التخصيص، تطبيقا لقاعدة من يتقدم أولا يلبى طلبه أولا(**First come_First served**).[1] و ترجع أسباب ضعف المبالغ المالية المسددة فعليا مقارنة بما تم الالتزام به إلى:

- تعقد الإجراءات الإدارية الخاصة بالسداد و صرف الأموال.
- بطء وتيرة تنفيذ الإصلاحات في بعض الدول المتوسطية الشريكة و عدم إنجاز بعض المشاريع المموَّلة في إطار البرنامج في الآجال المحددة له، و التي تضيف مشاكل قدرة الحكومات على العمل، مما يؤثر سلبا على عمليات التمويل المستقبلية التي يمكن أن يستفيد منها الشريك المتوسطي لتنفيذ مشاريعه.
- الشروط الموضوعة من قبل الاتحاد الأوروبي للحصول على التمويلات و التي يعتبرها بعض الشركاء كما هو الشأن بالنسبة لسوريا، غير موضوعية تستجيب لمقاصد سياسية و ليست اقتصادية على الإطلاق مثل الشروط المتعلقة بالديمقراطية و احترام حقوق الإنسان.

يذكر أن الأموال التي لا يتم الالتزام بها تُحذف بصورة نهائية، و هذا عكس ما كان ساريا في ظل البروتوكولات المالية، حيث كانت المبالغ المالية المخصصة لكل دولة محددة سلفا، و يتم منحها لها بغض النظر عن مستوى و مدى إنجاز المشاريع التي يتم تمويلها بواسطة هذه المبالغ.

هذا الوضع أجبر الاتحاد الأوروبي على وضع مشروع المتوسط (**MEDA2**) خلال الفترة (2000_2006)، حاول فيه تلافي النقائص التي أظهرها برنامج (**MEDA1**) و ذلك باعتماد إجراءات جديدة:[2]

- التركيز على برمجة مشاريع لعدد محدود من الأولويات المحددة بالتشاور مع الدول المستفيدة في إطار استراتيجية متعددة السنوات.
- تقوم كل دولة بوضع برامج إرشادية متعددة السنوات يعاد النظر فيها كل سنتين أو ثلاث سنوات.
- ينبغي وضع مخططات مالية سنوية تعكس الأولويات المحددة من طرف كل بلد شريك.

---

[1] ثورية الحلوي، **التكتلات الاقتصادية و تأثيرها على دول الجنوب**، أطروحة دكتوراه، جامعة عين الشق، الدار البيضاء، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، وحدة التكوين و البحث: القانون الدولي و العلاقات الدولية، 2003، ص: 404

[2] Louis LE PENSEC, **Le partenariat euro-méditerranéen : Grands espoirs, modestes résultats**, Rapport d'information N° :121 session ordinaire de (2001-2002), délégation du sénat pour L'UE, 6 Décembre 2001, p : 23 (site web : http://www.senat.fr/rap/r01-121/r01-1211.pdf)

ثانيا: التعاون في إطار البنك الأوروبي للاستثمار

وصل إجمالي القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار لشركائه المتوسطيين باستثناء تركيا وإسرائيل خلال الفترة الممتدة بين (1995_2002) إلى 6471.9 مليون أورو _كما هو مبين في الجدول التالي_، في حين قدرت قيمة هذه القروض بحوالي 1800 مليون أورو سنة 2003.

جدول رقم (2_6): القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار خلال الفترة (1995_2002)

الدول	القروض الملتزم بها من قبل البنك (مليون أرور)	القروض المسددة من قبل البنك (مليون أرور)	نسبة التسديد (الملتزم به/المسدد)	نسبة القروض المسددة من PIB لسنة 2002
الجزائر	1174.8	746.4	% 47	% 1.3
مصر	1484.3	819	% 47	% 0.8
الأردن	363.2	254.4	% 55	% 2.6
لبنان	375	149.5	% 27	% 0.8
المغرب	1359.3	731.8	% 43	% 1.9
سوريا	290	34.5	% 11	% 0.2
فلسطين	230	95.3	% 41	% 3
تونس	1195.3	697.9	% 50	% 3.2
الإجمالي	6471.9	3528.8	% 44	% 1.3

Source : Vincent CAUPIN, **Libre-échange euro-méditerranéen : Premier bilan au Maroc et en Tunisie**, étude réalisée par l'Agence française de développement, Paris, 2005, p :27

يتضح من خلال الجدول رقم (**2_6**) أن الأردن حظيت بالنسبة الأكبر من الالتزامات الفعلية من تعهدات البنك بنسبة 55% ما يعادل 254.4 مليون أورو خلال الفترة (1995_2002)، تليها تونس بنسبة 50% و الجزائر و مصر بـ 47% لكل منهما، أي ما يعادل 746.4 مليون أورو قروض حصلت عليها الجزائر و 819 مليون أورو بالنسبة لمصر، فيما استفادت المغرب من 43% من تعهدات البنك وفلسطين من 41%، أما لبنان فقد حصلت على 27% من المبلغ الملتزم به من طرف الاتحاد الأوروبي أي ما يعادل 149.5 مليون أورو، أما سوريا* فقد تحصلت على قروض نسبتها 11% فقط من التعهدات خلال الفترة (1995_2002) أي ما يعادل 34.5 مليون أورو.

و يتضح من خلال الجدول أيضا انخفاض نسبة القروض المسددة من الناتج المحلي الإجمالي و ذلك لأسباب اقتصادية، كعدم استكمال تمويل المشاريع بسبب عدم احترام الآجال المتفق عليها في عملية الإنجاز.

* في أعقاب العقوبات التي فرضها الاتحاد الأوروبي في نوفمبر 2011 علّق البنك الأوروبي للاستثمار صرف جميع القروض والعقود المبرمة مع الحكومة السورية في مجال المساعدة الفنية المتعلقة بالمشاريع.

و قد استهدف تمويل البنك الأوروبي للاستثمار بصفة خاصة قطاعي الطاقة و الاتصالات في حوض المتوسط بـ 32% و 36.4% على التوالي عام 2002، غير أن قطاع إدارة الموارد المائية رغم كونه يعاني مشكلة حادة، لم يستفد سوى بـ 3% من الاستثمارات، كما أن الصناعات و مشاريع التحديث الاقتصادي المهمة تمكنت بالكاد من أن تجذب 17.3% من مجمل التمويل.[1]

رغم ذلك يستمر البنك الأوروبي للاستثمار في كونه الممول الرائد في منطقة جنوب المتوسط، حيث تشير إحصائيات العام 2015 أنه تم التوقيع على 12 عملية إقراض جديدة تبلغ قيمتها أكثر من 1.4 مليار أورو، مع التركيز على هدفين عامَّين منصوص عليهما في توكيل* الإقراض الخارجي (2014_2020) هما: تطوير البنية التحتية و تطوير القطاع الخاص، فنصف هذه العمليات الإثنى عشر و التي تمثل نحو 25% من إجمالي القروض في القطاع الخاص، كان توزيعها القطاعي وفق النسب التالية: الطاقة (43%)، النقل الحضري (25%)، الشركات ذات رأس المال المتوسط على التمويل (12%)، الطاقة المتجددة (10%)، المياه و الصرف الصحي (9%) و غيرها (1%). و من إنجازات البنك عام 2015 أيضا دعم 50% من العمليات التي تم التوقيع عليها في المنطقة للعمل المناخي، لاسيما في قطاعي الطاقة و النقل، فيما تم توزيع الباقي على قطاع المياه و خطوط الائتمان.[2]

هذا و تشكل أعمال المشورة جزءً أساسيا من استراتيجية البنك الأوروبي للاستثمار لدعم البنية التحتية، حيث واصل تنفيذ ثلاثة إجراءات استشارية مموَّلة من الاتحاد الأوروبي، تتعلق بـ: النقل، المياه و الشراكات بين القطاعين العام و الخاص. فضلا عن ذلك تستفيد منطقة جنوب المتوسط من 19.2 مليون أورو للأعمال المتعلقة بالمناخ في الشرق الأوسط و شمال أفريقيا خلال الفترة (2015_2018). معظم تمويلات البنك يتم تقديمها للدول المتوسطية الشريكة عن طريق صندوق الدعم التابع لبرنامج التسهيلات الأوروبية المتوسطية للاستثمار و الشراكة (**فيميب**) و الصندوق الانتقالي للشرق الأوسط و شمال أفريقيا.

و كان البنك الأوروبي للاستثمار قد استحداث آلية تمويل جديدة تعرف بتسهيلات المشاركة والاستثمار الأورومتوسطية (**فيميب**) بنك الاستثمار الأوروبي، تم إقرار البرنامج في المجلس الأوروبي لبرشلونة خلال 15_16 مارس 2002، لكن الإعلان الرسمي عن البرنامج تم بمناسبة انعقاد المؤتمر المتوسطي في (**فالنسيا**).

---

[1] بشارة خضر، **أوروبا من أجل المتوسط _من برشلونة إلى قمة باريس (1990_2008)_**، مرجع سابق، ص: 72

* منَح الاتحاد الأوروبي تفويضا للبنك الأوروبي للاستثمار يبلغ حوالي 10 بلايين أورو، يتمثل في تقديم قروض إلى البلدان المتوسطية الشريكة مع ضمانات يقدمها الاتحاد الأوروبي، على أن يستكمله البنك بما يبلغ 3 بلايين أورو من موارد أخرى.

[2] التقرير السنوي العام للبنك الأوروبي للاستثمار 2015، **الجوار الجنوبي و صندوق الدعم التابع لبرنامج التسهيلات الأوروبية للاستثمار و الشراكة**، ص ص: 2، 4

البرنامج نتاج طبيعي لإعطاء نَفَس جديد للعلاقات الأورومتوسطية، لاسيما أن توسع الاتحاد الأوروبي شرقا نتجت منه انتقادات واسعة، أهمها أن أوروبا أدارت ظهرها للمتوسط، و ما يعني ذلك من انكفاء الاتحاد الأوروبي و التنكر للشركاء في حوض البحر الأبيض المتوسط.[1] و تتمحور أهداف (**فيميب**) في البلدان المتوسطية الشريكة حول أربع نقاط أساسية:[2]

- تنمية القطاع الخاص المحلي لاسيما المؤسسات الصغيرة و متوسطة الحجم.
- تطوير البنية التحتية الاجتماعية و الاقتصادية، بما في ذلك مجالات النقل و الطاقة و البيئة و تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات.
- الاستثمار في مجال التخفيف من آثار تغير المناخ و التكيف معه.
- تعزيز التكامل الإقليمي بدعم المشاريع و المبادرات ذات البعد الإقليمي بهدف حفز التنمية الإقليمية.

و تشير الإحصائيات أن مجموع التمويل الذي وفرته هذه الآلية بلغ 17.6 بليون أورو خلال الفترة (2002_2014)، و استطاع البنك الحفاظ على مركز الهيمنة الذي يحتله كممول دولي رائد في المنطقة المتوسطية، بتوقيع عمليات بقيمة تجاوزت 1.6 بليون أورو في سنة 2014 وحدها. الجدول التالي يوضح توزيعها حسب القطاع و البلد خلال الفترة (2002_2014):

[1] الحسين شكراني، **البنك الأوروبي للاستثمار و برنامج التسهيلات الأورومتوسطية "فيميب"**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد: 66، ربيع 2014، ص: 150

[2] التقرير السنوي لـ "**فيميب**" 2014، ص: 10

جدول رقم (2_7): التوقيعات منذ إنشاء فيميب خلال الفترة (أكتوبر 2002_ديسمبر 2014)

الوحدة: ميلون أورو

الشركاء	الطاقة	النقل	خطوط ائتمان	الصناعة	المياه والصرف الصحي والنفايات الصلبة	القطاع المالي	البنية الأساسية	التعليم	الصحة	التنمية الحضرية	الاتصالات السلكية و اللاسلكية	الخدمات	المجموع
الجزائر	500			81		10	230						821
مصر	2512	540	275	546	259	28				45			4205
إسرائيل	250		75	89	607							11	1032
الأردن	153	63	50	81	166	15		40					568
لبنان		135	642		175	27							979
المغرب	1360	1692	50	504	200	55	100	230	70	206		14	4481
فلسطين	45					16							61
سوريا	675	50	120	105	125	2	25		130		100		1332
تونس	1266	986	827	446	101	7		70	110	56		14	3883
إقليمي			30			231							261
المجموع	6761	3466	2069	1852	1633	391	355	340	310	307	100	39	17623

المصدر: التقرير السنوي لـ "**فيميب**" 2014، ص: 9

مما سبق نستخلص أن التعاون المالي يحتل أهمية كبيرة ضمن اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، و لذلك كان لا بد من زيادة المساعدات المالية و القروض لدعم التنمية و مرافقة التحولات الاقتصادية في الدول المتوسطية الشريكة، دفعًا لاتفاقية الشراكة نحو النجاح و تحقيقًا للأهداف المسطرة.

خلاصة الفصل الثاني:

بهدف تعزيز أواصر التعاون بين دول ضفتي المتوسط و مواكبةً للتطورات السياسية و الاقتصادية الحاصلة في المنطقة المتوسطية و إدراكا منها للأهمية الاقتصادية و الجيوسياسية لحوض المتوسط، تحركت الدول المتوسطية الفاعلة في الاتحاد الأوروبي أو ما يعرف بالقوس اللاتيني (فرنسا، إيطاليا و إسبانيا) لبلورة سياسة جديدة، و إقناع الأعضاء الآخرين في الاتحاد خاصة ألمانيا و بريطانيا بضرورة الاهتمام بمنطقة جنوب البحر الأبيض المتوسط بالنظر لموقعها الاستراتيجي و ارتباط أمنها و استقرارها السياسي و الاقتصادي والاجتماعي بأمن و استقرار أوروبا، و هكذا ظهر مفهوم المتوسطية.

وضع الاتحاد الأوروبي في عام 1972 سياسة شاملة تجاه الدول الواقعة جنوب المتوسط، يتم في ظلها التوحيد في معاملة الدول أعضاء الاتحاد الأوروبي مع الدول المتوسطية، و خلال الفترة الممتدة بين عامي (1972_1976) تم توقيع العديد من اتفاقيات التعاون بين ضفتي المتوسط، و التي كانت أكثر شمولا وتضمنت مساعدات مالية من خلال بروتوكولات التعاون. لم يكن بالإمكان الاستمرار بالعمل وفق السياسة المتوسطية الشاملة، و عليه قام الاتحاد الأوروبي بالمراوحة بين السياسة الثنائية مع الدول الثالثية المتوسطية و بين السياسة متعددة الأطراف في إطار مقاربة "الشراكة"، باعتبارها السبيل الأفضل حسب التصور الأوروبي لاحتواء المشاكل التي تواجهها الدول المتوسطية و تجنب وصولها إلى دول الاتحاد.

نقطة انطلاق مشروع الشراكة الأورومتوسطية كانت في ندوة (**برشلونة**) عام 1995 و التي أسست لشراكة شاملة تجمع بين دعم التبادل الاقتصادي و إعادة إطلاق الحوار السياسي و تعزيز التنسيق الأمني وتفعيل التعاون الاجتماعي و الثقافي. و بذلك وجدت الدول المتوسطية سندًا دوليا للدخول في النظام العالمي الجديد، و وجدت دولُ الاتحاد الأوروبي من جانبها في هذه الشراكة وسيلة لإدارة أمن المتوسط بعد الحرب الباردة، حفاظا على مصالحها في هذا المجال الحيوي. هذا ما يفسر المساعدات المالية الأوروبية والقروض التي تمنحها دول الاتحاد للأعضاء في مشروع الشراكة، قصد مباشرة عمليات الإصلاح الاقتصادي بها.

و الجزائر تعد إحدى هذه الدول الشريكة و أحد أطراف عملية (**برشلونة**)، ترتبط بالاتحاد الأوروبي منذ فترة طويلة لاعتبارات تاريخية و جغرافية و اقتصادية و اجتماعية، حتى أضحى الاتحاد الأوروبي الشريك الاقتصادي الأول للجزائر، تتأطر علاقتهما تحت مسمى الشراكة الأوروجزائرية.

الفصل الثالث

الشراكة الأورومتوسطية و علاقتها بمسارات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

تمهيد:

سعت كبريات دول العالم و أكثرها قوة إلى إعادة تشكيل النظام الاقتصادي العالمي على أسس اقتصاد السوق و أهمها تحرير التجارة الدولية، من جانبها سعت الجزائر كغيرها من الدول النامية إلى التكيف مع هذا الوضع، و دخلت بذلك مرحلة الانفتاح الاقتصادي و التحرير التجاري التي يفرضها النظام التجاري العالمي الجديد، و ذلك عن طريق الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية و العمل على إقامة علاقات مع أقوى الاقتصاديات.

و تعتبر الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أبرز هذه المساعي على الإطلاق، خاصة و أن الجزائر تُعتبر أحد أطراف مسار (**برشلونة**) الذي يُعد النواة الأولى لإطلاق المفهوم الجديد للعلاقات بين دول الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية الشريكة في إطار جديد للعلاقات تحت مسمى الشراكة الأورومتوسطية.

الجزائر التي ارتبطت علاقاتها التجارية بالاتحاد الأوروبي منذ فترة طويلة بفعل عوامل تاريخية و جغرافية واقتصادية، تهدف من وراء اتفاق الشراكة إلى تعزيز علاقات التعاون بين الطرفين نحو تحقيق شراكة فعلية تبدأ بإقامة منطقة التبادل الحر مدعومة بالمساعدات المالية التي يلتزم الاتحاد الأوروبي بتقديمها مقابل التزام الجزائر بتحرير تجارتها الخارجية في إطار سياسة التحرير التجاري التي بدأتها منذ تسعينات القرن العشرين، والأكيد أن هذا القطاع سيكون أكثر القطاعات تأثرًا بنتائج اتفاق الشراكة، و هو ما يفرض علينا الوقوف عند وضعية المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي على ضوء بنود الاتفاق.

يهدف هذا الفصل إلى تسليط الضوء على: **الشراكة الأورومتوسطية و علاقتها بمسارات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر**، و سنتناول هذه الجزئية من خلال المباحث التالية:

- التوجه نحو تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.
- العلاقات الأوروبية الجزائرية من التعاون إلى الشراكة.
- الجانب المالي و التجاري لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية.
- انعكاسات الشراكة على المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي.

المبحث الأول: التوجه نحو تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

عَرفت السياسة التجارية للجزائر عدة تحولات منذ الاستقلال و حتى يومنا هذا، حيث تميزت هذه السياسة بالتقييد خلال المرحلة الأولى التي أعقبت الاستقلال، و ذلك بعدما ورثت الجزائر اقتصادًا يتميز بالتبعية الشديدة للخارج. غير أن الواقع أثبت بأن الإجراءات التي حكمت قطاع التجارة الخارجية خلال ستينات و سبعينات و ثمانينات القرن العشرين لم تعد السبيل الأمثل للنهوض باقتصاد الدولة، لتنتهج الجزائر سياسة تجارية أكثر تفتحًا على العالم الخارجي في محاولة لتجاوز حالة الركود.

المطلب الأول: مرحلة الحماية التجارية في الجزائر (1962/1989)

اتبعت الجزائر عقب الاستقلال مباشرة سياسة تجارية قائمة على رقابة الدولة، و تُعد هذه المرحلة انتقالية من اقتصاد استعماري إلى اقتصاد قائم على توجهات اشتراكية، بهدف مواجهة الركود الاقتصادي الناتج عن عدم توفر الإطارات المؤهلة و الانتقال الكبير لرؤوس الأموال إلى الخارج.

أولا: مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية (1962/1969)

نص **برنامج طرابلس** (1962) على ضرورة قيام الدولة بتأميم التجارة الخارجية و تجارة الجملة والإشراف على تنظيمهما، مما يسمح لها بفرض رقابتها الفعلية على الواردات و الصادرات، و كان يُنظر لهذه العملية بأنها حتمية لتأميم النظام الإنتاجي و عامل فعال لحماية الإنتاج الوطني. و بدوره لم يحِد **ميثاق الجزائر** (1964) عن هذا المنحى إذ أكد على مبدأ تحكم الدولة ذات الطابع الاشتراكي في التجارة الخارجية، وذلك عبر تأميمها و تحديد طبيعة السلع التي يجب تصديرها و تلك التي يجب استيرادها.[1]

و بما أن التجارة الخارجية في الجزائر عام 1962 كانت محتواة من قبل التجارة الخارجية الفرنسية، فقد وُضعت مجموعة من الإجراءات لتمكين النشاط التجاري الوطني من تحقيق استقلاله الفعلي و التام، تمثلت في:

1. الرقابة على الصرف: يقصد بالرقابة على الصرف في المفهوم الواسع تأمين استخدام الموارد من العملات الأجنبية المتوفرة و المرتقبة طبقًا للمصالح الوطنية، و كذلك السهر على عمليات التنازل و الحيازة على بعض عناصر الأملاك الوطنية من قبل الأشخاص المقيمين بالخارج.[2]

---

[1] Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI, **Le monopole de l'état sur le commerce extérieur, l'expérience Algérienne (1974_1984)**, OPU, Alger, 1988, p : 113

[2] محمود حميدات، **مدخل للتحليل النقدي**، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1996، ص: 171

أصدرت السلطات الجزائرية غداة الاستقلال مرسوما أبقت بموجبه العمل بالقوانين الفرنسية، كما أبقت على انتمائها لمنطقة الفرنك الفرنسي، و في 26 سبتمبر 1963 انضمت الجزائر إلى صندوق النقد الدولي وخرجت من منطقة الفرنك في شهر أكتوبر من السنة نفسها، و إثر ذلك تدعمت التجارة الجزائرية بنظام يسمح بمراقبة التدفقات النقدية و المالية، حيث تعتمد هذه الرقابة على سعر صرف واحد يسمح بالحد من انتقال رؤوس الأموال إلى الخارج. و قد أُسند نظام الرقابة على الصرف إلى وزارة المالية، التي كُلِّفت بإعداد التشريعات الخاصة بهذا النظام، غير أن هذه الرقابة الإدارية و المالية لم تساهم بالصورة الفعالة و المرغوبة في الاستعمال العقلاني للعملة الصعبة نتيجة غياب برنامج اقتصادي واضح المعالم في تلك الفترة.

2. التعريفة الجمركية: صدرت أول تعريفة جمركية في الجزائر بموجب الأمر رقم 63_414 المؤرخ في 28 أكتوبر 1963، و الذي وضع نظاما جمركيا خاصا بالواردات يقوم على أساس التمييز السلعي أو التمييز على أساس المنشأ، و قد أعطت الأولوية لفرنسا و دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية، حيث منحت الجزائر معاملة تفضيلية للمنتجات المستوردة من فرنسا و هذا لأسباب مالية صرفة، فمعظم القروض المتحصل عليها آنذاك كان مصدرها فرنسا.[1]

و في عام 1968 قامت السلطات الجزائرية بإدخال تعديل جزئي على تعريفة 1963 من خلال رفع معدلها بنسبة ضعيفة، بغية منع استيراد السلع الكمالية، غير أن هذا التعديل لم يمس جوهر التعريفة حيث أبقى على النظام التفضيلي لصالح السلع الفرنسية و سلع دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية، و هو ما يعني أن غرض هذا التعديل كان ماليا بالدرجة الأولى، ذلك أنه يهدف إلى رفع مداخيل الخزينة المحصلة من الضرائب الجمركية. و قد أُلغي النظام التفضيلي للسلع ذات المنشأ الفرنسي في قانون المالية عام 1971 بموجب الأمر رقم 70_93 المؤرخ في 31 ديسمبر 1970، حيث أدمجها في النظام التفضيلي المطبق على البضائع التي أصلها من دول الرابطة الاقتصادية الأوروبية،[2] جاء ذلك كرد فعل لقرار فرنسا منع استيراد بعض السلع الجزائرية.

[1] جيلالي عجة، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، دار الخلدونية، القبة القديمة، الجزائر، 2007، ص: 22

[2] الجريدة الرسمية، العدد 109، المادة 116 من الأمر رقم 70_93 المؤرخ في 4 ذو القعدة 1390 الموافق لـ 31 ديسمبر 1970 المتضمن قانون المالية لسنة 1971، ص: 1709

إلاَّ أن هذه التعريفة سرعان ما أصبحت لا تتلاءم و تطور السياسة التنموية خاصة مع ظهور سياسة الصناعات المصنعة، مما استدعى إدخال إصلاحات لإعادة صياغتها و هو ما جاء به الأمر رقم 72_68 المؤرخ في 29 ديسمبر 1972 و المتضمن قانون المالية لسنة 1973، و الذي ميَّز بين تعريفتين هما:[1]

- تعريفة مشتركة تطبَّق على السلع المستوردة من الدول التي يربطها بالجزائر اتفاق الدولة الأولى بالرعاية.
- تعريفة خاصة تطبَّق على السلع التي مصدرها دولة أو مجموعة من الدول (مثل اتحاد المغرب العربي) والتي تَمنح هي الأخرى المنتجات الجزائرية مزايا متبادلة.

3. نظام الحصص: طبقت الجزائر **نظام الحصص** بموجب المرسوم رقم 63_188 المؤرخ في 16 ماي 1963، حيث يظهر في شكل قوائم سنوية تُعدها وزارة التجارة و تحتوي على عدد و طبيعة المنتجات القابلة للاستيراد، و هي قائمة غير مغلقة و قابلة للتوسع حسب احتياجات الاقتصاد الوطني. و قد يصل الأمر إلى الحظر الكلي لسلعة ما إذا كانت تشكل خطرًا على المصلحة العامة و صحة المجتمع حسب ما نص عليه المرسوم نفسه. في حين يوجد خارج القائمة المحددة 100 منتج على الأقل لا يتم إخضاعها لأية حواجز جمركية عند الاستيراد (كما أوضحت المادة الثانية).

4. إنشاء التجمعات المهنية للشراء: أدى اتساع دائرة الأشخاص المرخص لهم بالاستيراد في سنوات الاستقلال الأولى إلى فوضى في سوق الواردات، مما دفع بالسلطات الجزائرية إلى تنظيم العملية عبر إنشاء هيئات مراقبة هي التجمعات المهنية للشراء (**GPA**) بموجب المرسوم رقم 64_223 المؤرخ في 10 أوت 1964، و هي عبارة عن جمعيات للمستوردين الخواص موضوعة تحت إشراف الدولة و التي تساهم بنصف رأس مالها، أما الباقي فيوزَّع على أعضاء المهنة عموميين و خواص، كما تحتفظ الدولة بحق العضوية في المجلس الإداري للتجمع من خلال ممثلين من وزارة التجارة.[2] تقوم هذه التجمعات بتحضير برامج استيراد سنوية للمنتجات حسب اختصاص كل تجمع، كما تعمل على توزيع السلع المستوردة بين أعضائها.

ثانيا: مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1970/1989)

أعقبت فترة الرقابة _التي كانت تتميز بنوع من الحرية_ مرحلة غلب عليها طابع الاحتكار الممارس من قبل الدولة من أجل تحقيق رقابة صارمة على التجارة الخارجية خاصة الواردات، و قد قامت الحكومة الجزائرية بفرض هذا الاحتكار تدريجيا.

---

[1] Hocine BENISSAD, **Algérie: Restructurations et réformes économiques (1979_1993)**, OPU, Alger, 1994, p:83

[2] جيلالي عجة، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، مرجع سابق، ص: 33

1. احتكار الشركات العمومية للتجارة الخارجية: أدى إنشاء شركات وطنية في الجزائر منذ 1966 عن طريق عمليات التأميم أو وفق خطط التنمية إلى حدوث صراع حاد بين القطاع الإنتاجي و التجمعات المهنية للشراء، و لتجاوز هذا الصراع تم منح احتكار عمليات التجارة الخارجية للشركات الوطنية العمومية، حيث صدرت في جويلية 1971 سلسلة من المراسيم تمنح هذه الشركات احتكار استيراد منتجات الفرع الذي تنتمي إليه، و يهدف هذا الاحتكار نظريا إلى تحسين تنظيم التدفقات التجارية و ربطها بالتخطيط المركزي لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.[1]

أما فيما يتعلق بالصادرات فقد تم إصدار المرسوم 74_11 الصادر في 30 جانفي 1974 و الذي يضمن تحرير تجارة التصدير و وقف العمل باحتكار شركات التصدير التابعة للدولة، باستثناء بعض المنتجات المدرجة في قائمة محددة بقرار مشترك صادر عن وزير التجارة و الوزير الذي يمارس سلطة الوصاية على المؤسسة العمومية التي تحوز الاحتكار. و يشمل تحرير الصادرات المنتجات الوطنية و المنتجات المعاد تصديرها، فيما تخضع عمليات إعادة تصدير السلع على حالتها و التي كانت مستوردة أو عمليات تصدير المواد الغذائية الأساسية (القمح اللين و العجائن و غيرها) لرخصة مسبقة من وزارة التجارة.[2]

2. نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد: أُنشئت التراخيص الإجمالية للاستيراد (**AGI**) عام 1974 وتُعتبر وسيلة لبسط احتكار الدولة على التجارة الخارجية. و قد نُظم هذا الإجراء بموجب الأمر 74_12 المؤرخ في 30 جانفي 1974 المتعلق بشروط استيراد البضائع.

3. تعزيز احتكار الدولة للتجارة الخارجية: كرس ميثاق سنة 1976 مفهوما إيجابيا للاحتكار، ذلك أنه لا يستلزم بالضرورة منح مؤسسة وحيدة حق امتياز الاحتكار، و هو ما يعني أنه لا يلغي التعددية و إنما يحصرها فقط في أشخاص عموميين، كما يشجع على إيجاد نوع من التنافس بين مؤسسات القطاع لتحقيق المصلحة العامة.

و في 11 فيفري 1978 صدر القانون 78_02 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، حيث تم العمل به إلى غاية 1988، يرتكز هذا القانون على ثلاثة مبادئ أساسية هي:[3]

- التأكيد القطعي على مبدأ التدخل الحصري للدولة على مستوى التبادل الخارجي.
- يمنع منعا باتا تدخل الأعوان الخواص وطنيين أو أجانب في التجارة الخارجية لحسابهم الخاص.
- يمنع منعا باتا تدخل الأعوان الخواص في التجارة الخارجية كوسطاء لحساب مؤسسات أجنبية.

---

[1] Hocine BENISSAD, **Algérie: Restructurations et réformes économiques (1979_1993)**, Op.Cit, p: 85

[2] Idem, p: 88

[3] Malika HACHEMI, **La libéralisation du commerce extérieur dans le cadre des reformes économiques _le cas algérien_**, Mémoire de magister en science de gestion, option finances, école supérieur de commerce, 2003, p: 20

و في 17 جوان 1978 صدرت تعليمة رئاسية حددت للشركات العمومية العمل بالمبادئ التالية في تعاملاتها التجارية مع الدول الأجنبية:[1]

- ضرورة أخذ قدرات الإنتاج الوطنية بعين الاعتبار في تلبية الحاجات المحلية قبل اللجوء للاستيراد.
- يجب أن تتم عملية الاستيراد حسب الأولوية و بشروط مساوية مقارنة بالدول التي تربطها بالجزائر اتفاقات تجارية.
- يجب أن تُرفق عملية استيراد السلع و الخدمات بعملية إقراض بشروط مناسبة.
- إلغاء كل الوسطاء في المعاملات التجارية مع العالم الخارجي، إلا في حالات الضرورة فإن الأمر يتطلب ترخيصا من الوزارة الوصية.

4. سياسة التجارة الخارجية في الجزائر عقب أزمة 1986: في 22 ديسمبر 1984 صدر المرسوم 84_390 و الذي جاء بتسهيلات على عملية الاستيراد و التصدير، حيث تتولى الهيئات التابعة للدولة والمكلفة بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية تصدير المنتجات التي تدخل في إطار عملها، كما تقوم بالتموين العادي المنتظم للسوق الوطنية، في حدود الاعتمادات المخصصة لها في البرنامج العام للاستيراد بصرف النظر عن رخص الاستيراد. كما أضحى من الممكن أن تستلم المؤسسات الجزائرية الخاصة سندات التصدير و رخص الاستيراد قصد توفير الاحتياجات الخاصة للإنتاج في إطار تطبيق البرنامج العام للتجارة الخارجية، و تتعلق رخص الاستيراد بالمنتجات التي لم تتوفر للهيئات التابعة للدولة و المكلفة بممارسة احتكار التجارة الخارجية شروطُ التحكم في تسييرها.[2]

غير أن مضاعفة المتدخلين في التجارة الخارجية انطلاقا من تقوية الاحتكار على فروع النشاطات الاقتصادية، و تقوية امتيازات احتكار المؤسسات التجارية أضر بمؤسسات القطاع الإنتاجي. و أمام هذه الوضعية المتدهورة سيما بعد أزمة 1986 بفعل انخفاض أسعار البترول في الأسواق الدولية أصبحت ترقية الصادرات خارج المحروقات ضرورة ملحة للتحضير لعهد ما بعد البترول.

و في 19 جويلية 1988 أصدرت السلطات القانون 88_29 المتعلق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، و هكذا بدأت تتضح سمات سياسة تجارية جديدة أكثر انفتاحا من قبل. و قد نص هذا القانون على أن ممارسة احتكار التجارة الخارجية تكون عن طريق امتيازات تمنحها الدولة لمؤسسات عمومية

[1] Hocine BENISSAD, **Economie du développement de l'Algérie**, 2eme édition, OPU, Alger, 1982, P: 182

[2] الجريدة الرسمية، العدد 70، المواد 3، 7، 8، 13 من الأمر رقم 84_390 المؤرخ في 29 ربيع الأول 1405 الموافق لـ 22 ديسمبر 1984 المتعلق بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية، ص ص: 2399، 2400

اقتصادية و هيئات عمومية و تجمعات ذات مصلحة مشتركة، كما تُحدَّد برامج استيراد السلع و الخدمات وتصديرها وفقًا لضغوط السوق و تبعًا لأهداف التنمية المخططة حسب المنتج أو فرع الإنتاج.

و بعد أن عرفت الجزائر قرابة العشرين عاما احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية، إلا أن إجراءاته لم تسمح بتحقيق الأهداف الموضوعة في المخططات التنموية، بل تحوَّل الاحتكار لفرض تعسفي لإجراءات إدارية عطلت برامج التموين اللازمة للنهوض بالاقتصاد الجزائري.

المطلب الثاني: دوافع و أهداف تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

بعد تدهور عائدات الجزائر من المحروقات منتصف ثمانينات القرن العشرين، عجزت عن تسديد ديونها الخارجية و تلبية احتياجاتها من السلع و الخدمات الأساسية، و أصبح من الضروري اللجوء إلى صندوق النقد الدولي خاصة بعد ارتفاع خدمة الدين الخارجي إلى نحو 78% و تدهور المستوى المعيشي للسكان. عوامل كثيرة ساهمت بقوة في تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، سعيا منها لتحقيق جملة من الأهداف خدمة للاقتصاد و المجتمع و سعيا للتكيف مع النظام التجاري الجديد متعدد الأطراف.

أولا: دوافع تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

كانت عملية تحرير التجارة الخارجية في الجزائر نتيجة لتراكم مجموعة من الضغوط الداخلية و الخارجية التي فرضتها مرحلة الحماية التجارية، حيث لم تَعُد الدولة قادرة على ضمان تمويل مستقر للاستثمارات المخططة و الذي تضاعف أكثر بعد انهيار أسعار النفط عام 1986، مما حتَّم على السلطات ضرورة تبني خطوات متسارعة نحو التحرير التجاري، و تتمثل أهم دوافع هذا التوجه فيما يلي:

1. الأزمة البترولية عام 1986: عُرف عام 1986 بعام الأزمة حيث شهدت أسعار البترول انخفاضًا كبيرًا، الأمر الذي أثر سلبًا على اقتصاديات الدول خاصة تلك التي تعتمد ميزانيتها على إيرادات المحروقات والجزائر واحدة منها، فقد كانت السياسة الاقتصادية رهينة تغيرات أسعار المحروقات في الأسواق العالمية بفعل الاعتماد الكلي عليها، مما نتج عنه ارتباط القرار الاقتصادي بالدوائر الخارجية المتحكمة في التجارة والأسواق المالية و النقدية.

إن ارتباط تمويل الاقتصاد الجزائري بعوائد صادرات المحروقات دون مصادر أخرى دفع بها إلى شفى الانهيار بسبب أزمة البترول و انهيار مداخيل الصادرات سنة 1986، حيث عرفت سوق النفط تراجعًا خطيرًا في الأسعار فمن 27 دولار للبرميل سنة 1985 انخفض السعر إلى أقل من 14 دولار في سنة 1986، بعيدًا كل البعد عن أسعار 1982 التي بلغت آنذاك 32 دولار للبرميل. و نتيجة لذلك انخفضت

إيرادات الصادرات من 12.7 مليار دولار سنة 1985 إلى 7.9 مليار دولار سنة 1986، أي نسبة انخفاض بـ 38%، و هو ما أثر بشكل كبير على توازن ميزان المدفوعات.[1]

كانت هذه الأزمة دافعا أساسيا لتشجيع الصادرات خارج المحروقات من خلال النهوض بمختلف القطاعات و تعزيز العلاقات مع دول العالم في مجال التجارة الخارجية، خاصة بعد تزايد ضغط البلدان المتقدمة عن طريق المؤسسات النقدية و المالية الدولية التي تقع فعليا تحت سيطرتها كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، لقبول سياسات اقتصادية إصلاحية لتحرير التجارة الخارجية من القيود المختلفة بخفض التعريفة الجمركية و تحرير الصرف و تشجيع الصادرات و إلغاء القيود الكمية على الواردات.

2. القيود الهيكلية: أفرز نمط التنمية المعتمد في الجزائر منذ الاستقلال حتى نهاية المخطط الخماسي الثاني و احتكار الدولة للاقتصاد الوطني، إلى جانب الأزمة المالية التي وَقعت فيها الجزائر سنة 1986 جملة من القيود الهيكلية التي تعتبر سببًا في اللجوء إلى صندوق النقد الدولي، و تتمثل هذه القيود في:[2]

- عجز عرض السوق الوطني عن تلبية الاحتياجات المحلية من السلع و الخدمات (اقتصاد الندرة).
- ضعف الإنتاجية و وجود تأخر تكنولوجي كبير كون أن الاحتكار المتبع ترك نمطًا غير متنوع المصادر في استيراد التكنولوجيا، و اعتماد استراتيجية المفتاح في اليد* و المنتَج في اليد**، مما أدى إلى وجود تبعية تكنولوجية أدت بدورها إلى اتساع الهوة بين الجزائر و باقي بلدان العالم.
- انخفاض القدرة التصديرية لغالبية الإنتاج الوطني بسبب ضعف الفعالية الإنتاجية و رداءة النوعية خاصة الصناعات الميكانيكية و صناعات الحديد و الصلب، و التي اعتبرت محرّكًا للتنمية و نقطة جلب واستقطاب للصناعات الأخرى.

3. تفاقم أزمة المديونية: عانت الجزائر خلال سبعينات و ثمانينات القرن العشرين أزمة مديونية خانقة وذلك بفعل السياسات المنتهجة بعد الاستقلال. و الحقيقة أن الدول المانحة للقروض كانت تعاني من أزمة ركود خلال هذه الفترة، فخفضت معدلات الفائدة الحقيقية عبر المؤسسات المالية العالمية لتستقطب مزيدًا

---

[1] بن علي بلعزوز، **محاضرات في النظريات و السياسات النقدية**، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2008، ص: 178

[2] F. Z. OUFRIHA et A. DJEFLAT : **Industrialisation et Transfert de Technologie dans les P. V. D_le cas de l'Algérie_**, OPU, Alger, 1986, P : 91

* **استراتيجية المفتاح في اليد:** تكون مسؤولية إنجاز المشروع كاملة على عاتق الطرف الأجنبي الذي لا يبرئ ذمته إلا عند تسليم مفاتيح المشروع الصناعي جاهزًا للطرف الجزائري، طبقًا لشروط تجارية محددة في العقد المبرم بين الطرفين.

** **استراتيجية المنتَج في اليد:** لا تكون فيها مسؤولية الطرف الأجنبي منحصرة في تسليم المفاتيح بعد الإنجاز، و إنما تمتد إلى تشغيل المصنع في الإنتاج لمدة متفق عليها مع الطرف الجزائري طبقا لشروط العقد المبرم بين الطرفين.

من الدول الباحثة عن رؤوس الأموال الأجنبية، فخرجت بذلك الدول المتقدمة من وضعها المالي الصعب و أوقعت الدول المتخلفة و النامية في فخ المديونية، الأمر الذي أدى بها في نهاية الثمانينات و بداية التسعينات إلى اللجوء لمؤسسات النقد الدولية طالبة منها المساعدة للخروج من ورطتها، و من ثم تدخلت هذه المؤسسات الدولية فارضة شروطا مجحفة لتقديم المساعدة و تسهيل عملية إعادة جدولة هذه الديون.[1]

كما استغلت الدول المانحة هذه القروض لترقية صادراتها تجاه الجزائر، بحيث تشترط على هذه الأخيرة التموين من أسواقها المحلية، و معنى ذلك أن الجزائر ليست لها حرية اختيار شركائها التجاريين أو التصرف الحر في مبلغ القرض.[2] و ترجع أسباب هذه المديونية آساسا إلى:

- **التنمية الاقتصادية و الاجتماعية:** تبنت الجزائر سياسة التصنيع باعتبارها آداة رئيسية لإقامة قاعدة إنتاجية متطورة و متنوعة للمساهمة في زيادة الدخل و تنويع مصادره و رفع مستوى المعيشة، و ذلك عن طريق مخططات تنموية قائمة أساسا على الصناعات الثقيلة التي يتطلب تجسيدها مبالغ باهظة، و لتمويل هذه المشاريع لجأت الجزائر إلى الاستدانة.

- **تدهور شروط التبادل:** ينتج تدهور شروط التبادل عن تدهور أسعار الصادرات مقارنة بأسعار الواردات، حيث تنخفض القدرة الشرائية بفعل انخفاض حصيلة صادرات الدولة من العملة الصعبة في الوقت الذي تزداد فيه فاتورة الواردات، مما ينعكس سلبا على الميزان التجاري و يُضعف القدرة الذاتية للاستيراد، و لـمَّا كانت أغلب واردات الجزائر من الآلات و سلع التجهيز الضرورية لعمليات الإنتاج متأتية وبنسبة تفوق 90% من الخارج بأسعار مرتفعة بكثير عن أسعار صادرات الجزائر من المحروقات و خارجها، فإن ذلك يضعف القدرة التمويلية للاقتصاد الوطني و يفرض اللجوء إلى الاستدانة.

- **غياب سياسة رشيدة للاقتراض:** لقد كان لغياب سياسة رشيدة للاقتراض دور كبير في تعقيد مديونية الجزائر، فالواقع الاقتصادي يثبت أن الحدود القصوى لعمليات الاقتراض الممثلة بـ 30% من الاستثمارات لم تحترم، فقد بلغت 37% خلال الفترة (1979/1971)، و يعود ذلك أساسا لغياب جهاز مركزي يُعنى بإدارة الدين الخارجي يمكن للمؤسسات المقترضة اللجوء إليه قبل إبرام عقود الاقتراض قصد مراجعة الشروط والالتزامات التي يجب الوفاء بها، حتى يتسنى احترام السقف المحدد من جهة و وضع سياسة تسديد يتم من خلالها توزيع أقساط القروض عبر فترات لاحقة من جهة أخرى.[3]

---

[1] بن علي بلعزوز، **محاضرات في النظريات و السياسات النقدية**، مرجع سابق، ص: 179

[2] جيلالي عجة، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، مرجع سابق، ص: 183

[3] عبد الباقي روابح، **المديونية الخارجية و الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة باتنة، 2006/2005، ص: 104

- **القيود الاجتماعية:** أدت الصدمة النفطية و تراجع عائدات الجزائر المالية إلى انخفاض حجم الواردات من تجهيزات و وسائل الإنتاج و المواد الأولية الضرورية لضمان سيرورة الإنتاج، و هو ما تسبب في اختلال سوق العمل حيث ارتفع معدل البطالة بثلاث مرات من سنة 1985 إلى سنة 1991 ليصل إلى نسبة 23.2% سنة 1993 إضافة إلى مشاكل اجتماعية أخرى مثل السكن و الصحة و التعليم، حيث قُدِّر العجز في مجال السكن بـ 1.2 مليون وحدة سكنية، كما بلغ عجز الخزينة العمومية سنة 1993 نسبة 8.7% من الناتج المحلي الإجمالي.

مما سبق يمكن القول بأن اعتماد اقتصاد السوق كبديل للاقتصاد الموجه لم يكن صدفةً و لا رغبةً من المسئولين الجزائريين، و إنما كان نتيجة تفاعل عدد من القيود الداخلية و الخارجية، و في إطار التوجه الجديد كان من الضروري اعتماد جملة من الإجراءات القانونية و التنظيمية لبلوغ الأهداف المسطرة.

ثانيا: أهداف تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

في محاولة لتجاوز الأزمة الخانقة التي بات يتخبط فيها الاقتصاد الجزائري في ظل نظام الاقتصاد الموجه بعد أزمة 1986 و التي أدت إلى اختلال مالي داخلي كبير ناجم عن تشوهات هيكلية عميقة، عملت الجزائر على فتح أبواب اقتصادها نحو العالم الخارجي، و أصبح من الضروري الإعداد لمرحلة ما بعد البترول ببناء اقتصاد قوي من خلال تحسين وضعية ميزان المدفوعات و التحكم في التضخم و تنويع الإنتاج. وتتضح الأهداف الحقيقية لعملية تحرير التجارة الخارجية فيما يلي:

1. في مجال تنظيم التجارة الخارجية: تتمثل أهداف عملية التحرير في مجال تنظيم قطاع التجارة الخارجية في:[1]

- البحث عن الفعالية الاقتصادية و المردودية المالية بالنسبة لعمليات التجارة الخارجية بتحمل الأعوان الاقتصاديين لمسؤولياتهم كاملة.
- ضمان تموين منتظم للجهاز الإنتاجي بكل مستلزمات الإنتاج (مواد أولية، قطع غيار، تجهيزات...إلخ) و هو ما يتطلب تدفقا أكبر للواردات.
- إضفاء طابع المنافسة في السوق المحلي لتحسين مستوى الآداء و الجودة للمنتجات المحلية في السوق الدولي.

[1] الصادق بوشنافة، **الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية _حالة مجمع صيدال_**، مرجع سابق، ص: 208

- توسيع عمليات السوق الحر خاصة في مجال الأسعار لإحداث تقارب بين السعر الداخلي و السعر في السوق الدولي، و هو ما يتطلب استعمال نظام صرف ملائم و عمليات جارية بعملات قابلة للتحويل.

و من خلال هذه الأهداف المرجوة من عملية تحرير التجارة الخارجية يتضح بأنه مشروع طويل المدى، الهدف منه اللحاق بركب الدول التي سبقتنا في هذا المجال و التماشي مع النمط الجديد للتبادل الدولي القائم على التخصص و التقسيم الدولي للعمل.

2. الإعداد لمرحلة ما بعد البترول: شكلت المحروقات منذ الاستقلال الحصة الأكبر من مجموع الصادرات الجزائرية، و هذا ما يوضح الدور الهام الذي يحتله هذا القطاع في تمويل ميزانية الدولة. و مع تدهور السوق البترولية و انعكاساتها السلبية على اقتصاد البلاد، أضحى من الضروري البحث عن سبل أخرى من غير قطاع المحروقات لتمويل السياسة الاقتصادية للبلاد.

و قد رسمت الجزائر عدة بدائل لتَكون إيرادات الصادرات مستقبلا كافية لتغطية الفاتورة الغذائية التي باتت تثقل كاهل الاقتصاد الوطني، و ذلك من خلال تنويع الصادرات تحضيرًا لمرحلة ما بعد البترول، باعتباره ثروة زائلة و الثروة الحقيقية تكمن في الزراعة و الصناعة و الخدمات، و يتطلب ذلك تعبئة القطاعين العام و الخاص للاستغلال الأمثل للموارد المحلية من غير المحروقات.

3. تحسين الجودة: كانت المؤسسات الوطنية في السابق تهتم بكمية الإنتاج بغض النظر عن نوعيته، غير أن تحرير التجارة الخارجية يفرض الاهتمام بتحسين الجودة عن طريق اختيار النموذج الملائم و المواد الأولية الأكثر جودة و استعمال التكنولوجيات الحديثة. كما أن هدف تحقيق جودة المنتَج يقابله هدف آخر هو الإنتاج بأقل التكاليف، لما له من تأثير في تحديد سعر تنافسي يجعل المنتَج مقبولا في السوق و قابلا للبيع بالسعر الأمثل الذي يُرضي المنتِج و المستهلك.

المطلب الثالث: مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية (1990/1993)

بعد تدهور الوضع الاقتصادي إثر الأزمة النفطية عام 1986 قررت السلطات الجزائرية انتهاج سياسة اقتصادية أكثر انفتاحا على العالم الخارجي، و ذلك بإعادة تنظيم قطاع التجارة الخارجية من خلال جملة من الإصلاحات الاقتصادية و القانونية فتحت الطريق أمام القطاع الخاص لزيادة الإنتاج و تشجيع الاستثمارات و تنويع الصادرات خارج المحروقات، منها ما كان تطوعيا ناتجا عن الوضع الاقتصادي و منها ما كان إلزاميا مفروضًا من قبل الهيئات الدولية، غير أن الظروف التي استجدت على الساحة الوطنية دفعت بالسلطات للعودة مجددًا إلى أسلوب التقييد في تسيير التجارة الخارجية.

أولا: إصلاحات قطاع التجارة الخارجية (1990/1991)

كان الانطلاق الحقيقي لإصلاحات قطاع التجارة الخارجية إثر صدور دستور 23 فيفري 1989 في مادته 19 التي نصت على أن «تنظيم التجارة الخارجية من اختصاص الدولة، يحدِّد القانون شروط ممارسة التجارة الخارجية و مراقبتها». لم تشر هذه المادة صراحة إلى طريقة معينة لتنظيم التجارة الخارجية بل جعلته من اختصاص الدولة، و كان ذلك بداية لصدور سلسلة من القوانين و التنظيمات التي سارت كلها في اتجاه واحد و هو فتح السوق الجزائرية على السوق العالمية، كما أن لجوء الجزائر إلى صندوق النقد الدولي فرض إدخال جملة من الإصلاحات على المنظومة القانونية التي تُسيِّر الاقتصاد الوطني و التجارة الخارجية، حددت بمقتضاها كيفيات و شروط ممارسة عمليات الاستيراد و التصدير نذكر فيما يلي أهمها:

1. قانون 90_10: بدأت مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية مع صدور القانون المتعلق بالنقد والقرض المنظم لحرية الاستثمار الأجنبي بالجزائر و الذي يُعتبر نواة التغيرات في السياسة التجارية الجزائرية، و تتجلى الإصلاحات التي جاء بها هذا القانون فيما يلي:[1]

- **استقلالية البنك المركزي**: و تظهر من خلال الهيكلة الجديدة للمعيار المالي و على رأسها البنك فبعدما كان مؤسسة عمومية اقتصادية أصبح مؤسسة وطنية تتمتع بالاستقلال المالي تدعى بنك الجزائر، يتعامل مع الغير بصفة تاجر (المواد من 11 إلى 18)، و هو المكلف بتحديد المعايير التي يجب على كل بنك احترامها بشكل دائم (المادة 92).

[1] الجريدة الرسمية، العدد 16، المادة من 11 إلى 18 و 45 و من 55 إلى 57 و 92 من الأمر رقم 90_10 المؤرخ في 19 رمضان 1410 الموافق لـ 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض، ص ص: 522، 530

- **البحث عن الاستثمار الأجنبي**: سمح قانون النقد و القرض للبنوك الأجنبية بمزاولة أنشطة تجارية في الجزائر، من خلال الترخيص بفتح مكاتب تمثيل للبنوك و المؤسسات المالية الأجنبية (المادة 45).

- **تخفيض معدل التضخم**: يكلَّف البنك المركزي بتنظيم حركة النقود و يوجِّه و يراقِب توزيع القرض ويسهر على حسن إدارة التعهدات المالية تجاه الخارج، من خلال تحديده لكيفية عمليات الاقتراض من الخارج و يجمع المعلومات من البنوك و المؤسسات المالية لمراقبة الالتزامات المالية، كما يمثل البنك المركزي الدولة في المفاوضات لعقد قروض مع الخارج (المواد من 55 إلى 57).

و الملاحظ أن قانون النقد و القرض جاء بمجموعة من الأحكام كرست مفهوم استقلالية المؤسسة المالية بإقحام مبدأ التعامل وفق اقتصاد السوق، و هو ما أدى إلى إعطاء دور ديناميكي و محفز للبنوك التي توسع مجال نشاطها، و كان الهدف من هذا القانون الوصول إلى التطوير المنتظم للاقتصاد الوطني وتحقيق الاستقرار الداخلي و الخارجي للدولة.

2. قانون رقم 90_16: جاء قانون المالية لسنة 1990 كأول إجراء رسمي ملموس _على الرغم من محدوديته_ يؤكد مضي الدولة في إجراءات تحرير التجارة الخارجية، حيث يمنح المشرع الحق لتجار الجملة والوكلاء المعتمدين الذين يقيمون داخل التراب الوطني باستيراد البضائع و إعادة بيعها و إعفائها من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية و الصرف، كما تم تحديد قائمة البضائع المستثناة من التطبيق و كذا شروط إعادة بيع البضائع المعروضة للاستهلاك عند الضرورة، يُستثنى منها استيراد السيارات بغرض إعادة بيعها.[1] و يبقى استيرادها للاستهلاك حكرًا على المجاهدين و ذوي الحقوق.

3. المرسوم التنفيذي رقم 90_145: حدد هذا النظام الطرق العملية لفتح و تشغيل حساب أو عدة حسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك جزائري من قبل الأشخاص المعنويين الجزائريين (المواد من 3 إلى 8). و قد أعطى للمصدرين حق الحيازة و التصرف في كل إيراداتهم أو جزء منها على شكل عملات صعبة و المتأتية من الصادرات خارج المحروقات باعتبار المحروقات موضوع امتياز، و ذلك بناء على تصريح منهم بعد رخصة مسبقة يمنحها البنك المركزي الجزائري لبنوكهم، و الذي يبين الأنصبة المقصودة والاستثناءات.[2]

[1] الجريدة الرسمية، العدد 34، المادتان 40 و 41 من الأمر رقم 90_16 المؤرخ في 16 محرم 1411 الموافق لـ 7 أوت 1990 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990، ص: 1110

[2] الجريدة الرسمية، العدد 21، المواد من 3 إلى 9 من المرسوم التنفيذي رقم 90_145 المؤرخ في 27 شوال 1410 الموافق لـ 22 ماي 1990 المتضمن تطبيق المادة 125 من القانون 89_26 المتضمن قانون المالية لسنة 1990، ص ص: 706، 707

4. النظـام 90_03: حـدَّد هـذا النظـام شـروط تحويـل رؤوس الأمـوال إلى الجزائـر لتمويـل النشـاطات الاقتصـادية و إعـادة تحويـل عائـداتها، و ألغـى الإجـراءات المتعلقـة بحسـابات المصـدرين بالـدينار القابـل للتحويل، حيث لا يسمح بنقل رؤوس الأموال إلى الجزائر باستثناء تلك الموجهة لغرض:

- تمويل نشاطات إنتاج السلع و الخدمات التي تتولد عنها زيادة في العملة الصعبة.
- التقليل من اللجوء إلى استيراد بعض السلع و الخدمات.
- تحسين توزيع السلع و الخدمات.
- ضمان صيانة السلع المعمرة و التجهيزات.
- ضمان النشاطات التي تدعم مردودية الخدمات العامة في المجالات التي حددتها المادة 3 من هذا النظام من النقل و الاتصالات و توزيع المياه و الكهرباء.

هذا و يجب الحصول على تأشيرة من بنك الجزائر لترحيل الأموال خارج الوطن و ذلك طبقا للمادتين 13 و 14 من النظام 90_03.

غير أن المؤسسات الوطنية و الأجنبية واجهت عدة عراقيل لممارسة عمليات التصدير و الاستيراد بفعل هذه الإجراءات، نلخصها فيما يلي:[1]

- عدم إمكانية إجراء عمليات المنافسة بين البنوك بغرض تمويل عمليات التصدير و الاستيراد.
- أصبح اللجوء إلى السوق الحرة _أو السوق الموازية_ للحصول على العملة الصعبة أمرًا سهلا.
- الالتزام بعدم معالجة أو شراء أو بيع بعض المنتجات و التي تخضع لترخيص صريح.
- التزام أصحاب الامتياز غير المقيمين الذين حددهم النظام 90_03 للتكفل بإنتاج السلع المحلية.

أدت هذه العراقيل إلى ضرورة البحث عن حلول تتماشى مع التحولات الجذرية لسيرورة تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، تجلت في إصدار المرسوم التنفيذي 91_37.

5. المرسوم التنفيذي رقم 91_37: يُعرفَ هذا المرسوم بقانون تحرير التجارة الخارجية، حيث يُحدِّد شروط تدخل التجار و الأشخاص المعنويين المماثلين في ميدان التجارة الخارجية، و يتمثل هؤلاء المتدخلون في:[2]

- كل مؤسسة تنتج سلعا و خدمات مسجلة في السجل التجاري.
- كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس وظيفة تاجر بالجملة مسجلا في السجل التجاري يعمل لحسابه أو لحساب غيره بما في ذلك الإدارة. حيث يُعد تاجرًا بالجملة حسب هذا المرسوم كل شخص طبيعي أو

[1] Hocine BENISSAD, **La réforme économique en Algérie**, 2eme édition, OPU, Alger, 1994, p: 92

[2] الجريدة الرسمية، العدد 12، المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 91_37 المؤرخ في 28 رجب 1411 الموافق لـ 13 فيفري 1991 المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، ص: 419

معنوي مسجل في السجل التجاري، و يتمثل نشاطه الأساسي في استيراد بضائع مخصصة للغير أو تصديرها أو تخزينها أو نقلها أو بيعها لحسابه الخاص.

و قد كان اهتمام السلطات في هذه الفترة مُنصبا على تحرير الاستيراد، الأمر الذي أدى إلى تقليص مداخيل العملة الصعبة خاصة بعد التذبذب الذي عرفته أسعار البترول مما أدى إلى ارتفاع المديونية الخارجية، و بذلك تم الانتقال من مرحلة التحرير المقيد إلى إعادة مراقبة الدولة للتجارة الخارجية.

ثانيا: مرحلة إعادة مراقبة الدولة للتجارة الخارجية (1993/1992)

تزامنت هذه المرحلة مع صدور قانون المالية لسنة 1992 و الذي كان يحمل بين طياته تخفيضا جوهريا للرسوم الجمركية، حيث خفض المعدل الأقصى إلى 60%، كما تم إعداد هذه الضرائب وفق نظام تصاعدي، تُفرض من خلاله معدلات ضعيفة على واردات المواد الأولية و معدلات مرتفعة نوعا ما على واردات المنتجات نصف المصنعة ثم معدلات مرتفعة على المنتجات النهائية.

عانت الجزائر خلال هذه الفترة من ندرة إيرادات العملة الصعبة، مما دفع بالسلطات إلى الاتجاه نحو المديونية و تشديد القيود على النقد الأجنبي مع توسيع نطاق حظر الواردات، رافضة أي تفاوض مع الهيئات المالية الدولية، خاصة ما تعلق بإعادة جدولة الديون الخارجية، و لمواجهة الصعوبات المالية تم في 29 نوفمبر 1992 إنشاء لجنة خاصة تحت وصاية رئيس الحكومة تعرف باسم AD-HOC ، تضم ممثلين من بنك الجزائر و وزارتي التجارة و الصحة، هذه اللجنة مكلفة بمراقبة عمليات التجارة الخارجية و تصحيح الاختلالات التي يمكن أن تحدث و السهر على التسيير الجيد لمختلف الموارد، كما تقوم باتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان الاستعمال الأمثل للموارد المالية و تكون مكلفة بتخصيص غلاف مالي من العملات الصعبة للمستوردين العموميين و الخواص. و منه يمكن القول أن هذه التعليمة عاودت فترة الاحتكار، إلاَّ أنها لم تلغ النصوص الخاصة بتحرير التجارة الخارجية بل جاءت لاسترجاع الامتيازات التي تخلت عنها لصالح المؤسسات المالية.

ثم صدر المرسوم التشريعي 93_12 المتعلق بترقية الاستثمار، الذي حددت مادته الأولى النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية الخاصة و على الاستثمارات الأجنبية التي تنجز ضمن الأنشطة الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع أو الخدمات غير المخصصة صراحة للدولة أو لفروعها أو لأي شخص معنوي معين بموجب نص تشريعي.[1]

[1] الجريدة الرسمية، العدد 64، المادة 1 من المرسوم التنفيذي رقم 93_12 المؤرخ في 19 ربيع الثاني 1414 الموافق لـ 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، ص: 4

هذه المادة كانت صريحة في استثناء الأنشطة الاقتصادية المخصصة للدولة أو فروعها، و قد كان المشرِّع يهدف من وراء إصدار هذا المرسوم التشريعي إلى تشجيع رجال الأعمال المحليين و الأجانب على إقامة مشاريع أعمال في الجزائر.

المطلب الرابع: مرحلة التحرير المطلق للتجارة الخارجية (ابتداء من 1994)

أدت الظروف السيئة التي سادت الجزائر مع نهاية الثمانينات و بداية التسعينات خاصة الأمنية منها إلى نتائج سلبية على الاقتصاد الوطني بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية، و هو ما دفع بالسلطات الجزائرية إلى عقد اتفاق ائتماني (Stand-by) مع صندوق النقد الدولي في أفريل 1994، و هكذا دخلت الجزائر مرحلة التحرير المطلق للتجارة الخارجية.

أولا: إجراءات التحرير على مستوى التصدير و الاستيراد

يُعد تحرير التجارة الخارجية أحد البنود الأساسية التي ركز عليها صندوق النقد الدولي في برامجه الإصلاحية، و قد تضمن الاتفاق الائتماني الذي عقده مع الجزائر مجموعة من التدابير على مستويين:

1. على مستوى التصدير: تم فتح مجال واسع لزيادة صادرات كل السلع و تنويعها، باستثناء تلك التي نص عليها القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 09 أفريل 1994 المتعلق بتحديد قائمة البضائع التي تم وقف تصديرها و تشمل: أشجار النخيل، الأغنام، الأبقار الولودة إلى جانب الأشياء التي تمثل منفعة وطنية من الناحية الفنية، التاريخية أو الأثرية، و قد نص هذا القرار على إمكانية تصدير البضائع المشار إليها في حالات استثنائية شريطة الحصول على ترخيص بذلك، مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار جودة المواد المعدة للتصدير. كما أعدت الحكومة استراتيجية تهدف إلى رفع صادرات المحروقات إلى جانب قطاعات البناء والأشغال العمومية و الفلاحة باعتبارها من القطاعات الداعمة للنمو الاقتصادي.

2. على مستوى الاستيراد: تمت مواصلة العمل بقائمة الواردات السالبة، و تم تحرير عشر سلع يخضع استيرادها لمعايير فنية و مهنية، و هذا حسب ما حدده قرار وزير الاقتصاد المؤرخ في 10 أفريل 1994 المتضمن وقف استيراد بعض السلع، كما ألغيت القاعدة التي تقضي بتمويل بعض الواردات الاستهلاكية بشكل مطلق بالنقد الأجنبي الخاص للمستورد، استنادًا إلى الأمر رقم 94_11 الصادر من بنك الجزائر.

ثانيا: القوانين و التشريعات الداعمة لمسعى التحرير التجاري

لفك الرباط على الواردات و وضع حد لتدخل الدولة في تسيير التجارة الخارجية تم إصدار التعليمة رقم 94_13 المؤرخة في 12 أفريل 1994 و القاضية بحل لجنة AD-HOC، كما تم إلغاء التعليمة رقم 625 المؤرخة في 18 أوت 1992 و بذلك لم تَعد هناك أية قيود على عمليات الاستيراد.

تبعًا لذلك أصدر بنك الجزائر التعليمة 94_20 و التي بموجبها أصبح بإمكان كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس النشاط التجاري و مسجل في السجل التجاري الحصول على العملة الصعبة و بالتالي ممارسة نشاط الاستيراد، كما جاءت هذه التعليمة لتلغي كل التعليمات السابقة الخاصة بعملية تمويل الواردات، وأزالت الحدود الدنيا المفروضة على آجال سداد ائتمانات المستوردين، إضافة إلى أنها حددت شروط منح القروض المصرفية على أساس علاقات جديدة بين البنك و العميل.[1]

و في 25 جانفي 1995 أصدرت الحكومة الجزائرية الأمر رقم 95_06 المتعلق بالمنافسة و الذي يعمل على تنظيم المنافسة الحرة و النزيهة بين الأعوان الاقتصاديين و تحديد قواعد حمايتها، قصد زيادة الفعالية الاقتصادية و تحسين معيشة المستهلكين و ضمان النزاهة و الشفافية في الممارسات التجارية كما تنص على ذلك المادة الأولى من هذا الأمر.

فيما تنص المادة الرابعة من الأمر نفسه على تحرير الأسعار مع وجود بعض الاستثناءات، فرغم أن اقتصاد السوق يقوم على مبدأ المنافسة الحرة لأسعار السلع و الخدمات، إلا أنه يمكن أن تتدخل الدولة بالنسبة للسلع التي تعتبرها ذات طابع استراتيجي حسب الفقرة الثانية من المادة 04.

و فيما يتعلق بالحواجز الجمركية، فإنها بدأت في الانخفاض بداية من سنة 1992 حيث خفض الحد الأقصى للتعريفة الجمركية و المقدر بـ 120% إلى 60%، و في ظل المفاوضات مع المؤسسات المالية الدولية تم الاتفاق على تخفيض المعدل الأقصى للتعريفة إلى 50% سنة 1996 ليصل إلى 45% سنة 1997 ثم 40% سنة 1998.

[1] آيات الله مولحسان، **المنظمة العالمية للتجارة و انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية: دراسة حالة (الجزائر_مصر)**، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، شعبة: اقتصاد التنمية، 2011/2010، ص:143

و في سنة 1997 بلغ معدل الحماية الاسمي 24.3% و المعدل المتوسط المرجح نسبة 18%، و يبقى معدل التعريفة 40% مرشحا للانخفاض خاصة في إطار المفاوضات الخاصة بالانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.[1]

و في 28 نوفمبر 1996 جاء التعديل الدستوري الجديد الذي كرس مبدأ حرية التجارة و الصناعة بموجب المادة 37 و التي تنص على أن "حرية التجارة و الصناعة مضمونة تمارس في إطار القانون"، و بهذا أصبحت حرية التجارة و الصناعة تحصيل حاصل لا يمكن لأية سلطة المساس به أو تعديله.

كما عَرف النصف الأخير من تسعينات القرن العشرين إنشاء العديد من الصناديق* و الهيئات والوكالات التي تهدف إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات، و تشجيعا لذلك قامت السلطات بإقرار إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات من الضريبة على أرباح الشركات و الإعفاء من الدفع الجزافي لصالح المؤسسات التي تقوم بعمليات تصدير السلع و الخدمات.

سعت هذه القوانين إلى جانب الإصلاحات الاقتصادية التي طبقتها الجزائر بالتنسيق مع الهيئات المالية الدولية إلى إخراج قطاع التجارة الخارجية من ضوابط الاحتكار الممارس عليه و إخضاعه في المقابل لضوابط اقتصاد السوق، غير أنه و على الرغم من هذه التدابير إلا أن قطاع التجارة الخارجية ما يزال في وضع حرج، و ذلك بفعل قصور الإصلاحات المطبقة في بعض جوانبها و عدم استجابة المؤشرات الاقتصادية في البعض الآخر، كما أن نجاح هذه الإصلاحات يتطلب مناخا داخليا و خارجيا ملائما لتحقيق أهداف التحرير، وعليه يتعين إزالة الحواجز التي تحول دون انطلاق القوى الإنتاجية.

---

[1] الصادق بوشنافة، **الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية _حالة مجمع صيدال_**، مرجع سابق، ص: 205

* من أهم هذه الصناديق نذكر: الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) المنشأ بموجب قانون المالية لعام 1996/ الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) المنشأة بموجب الأمر رقم 96_06 المؤرخ في 10 جانفي 1996/ الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI) المنشأة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96_93 المؤرخ في 03 مارس 1996/ الصندوق الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) المنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96_327 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996.

المبحث الثاني: العلاقات الأوروبية الجزائرية من التعاون إلى الشراكة

مرت العلاقات الأوروبية الجزائرية في معرض تطورها بمراحل عديدة، فبعد اتفاق التعاون المبرم عام 1976، و بالنظر للموقع الاستراتيجي الذي تحتله الجزائر كبوابة أوروبا نحو أفريقيا تمت ترقية هذه العلاقات إلى اتفاق شراكة بهدف إنشاء منطقة للتبادل الحر بين الجانبين الجزائري و الأوروبي، و ذلك في ضوء نتائج عملية (**برشلونة**) عام 1995.

المطلب الأول: التعاون الأوروجزائري في إطار اتفاقية التعاون 1976

ارتبطت الجزائر منذ وقت طويل بأوروبا، يجمعهما التاريخ المشترك و الجغرافيا المتقاربة و الثقافة الموروثة، كل هذه العوامل أعطت دفعا لتنمية العلاقات بين الطرفين، خاصة في الجانب الاقتصادي بغية تعميق روابط التعاون بينهما. فمنذ الاستقلال حظيت دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية بمعاملة تفضيلية من خلال التعريفة الجمركية لعام 1963، في وقت وصلت فيه الحقوق المطبقة على باقي الدول ثلاثة أضعاف ما يطبق على المجموعة الأوروبية، كما تعززت هذه المعاملة عام 1968 إلى غاية 1973. و قصد إعطاء دفع أكبر للتعاون الجزائري الأوروبي تم إبرام عقد تعاون بين الطرفين عام 1976.

أولا: علاقات الجزائر بالمجموعة الأوروبية قبل عام 1976

تمتد علاقة الجزائر بالجماعة الأوروبية إلى المرحلة الاستعمارية، فقد اعتَبرت معاهدة "**روما**" المؤسِّسة للجماعة الاقتصادية الأوروبية الجزائر كعضو ضمن هذه المجموعة، ذلك أنه كان يُنظر لها على أنها مقاطعة فرنسية، فقد كانت الجزائر البلد المغاربي الوحيد الذي ورد ذكره في نص (**المادة 227**) من المعاهدة، حيث تستفيد بموجب هذا النص من المزايا الممنوحة للمجموعة الأوروبية و تحصل على أفضليات جمركية لصادراتها نحو الجماعة. و بعد الاستقلال عام 1962 طلبت الجزائر استمرار الأمر الواقع مع الاستثناء من إعطاء مساعدات جديدة و حصلت على ذلك فعلا بموجب القرار الصادر عن المجموعة الأوروبية في 28 مارس 1963، لتصبح بذلك حالة قانونية فريدة في إطار نظام العلاقات الخارجية للجماعة الأوروبية. هذا إضافة إلى الامتيازات المحصل عليها في اتفاقيات **إيفيان** سنة 1962 فيما يخص السوق الفرنسية، أين تم الاتفاق بين الجزائر و فرنسا على دخول منتجات الطرفين إلى أسواقهما بكل حرية و وفق شروط تفضيلية.

و في إطار مباحثات استكشافية بين الهيئة الأوروبية و الجزائر بهدف إنشاء منطقة التبادل الحر مع الجماعة، في ضوء حقيقة أن الجزائر كانت تُصَدر آنذك 85% من صادراتها لدول السوق.[1] عقد الوفد الجزائري أول لقاء له بوفد الجماعة الاقتصادية الأوروبية في فيفري 1964، ليُتبع بلقاء بثانٍ خلال شهر ماي و ثالث خلال شهر ديسمبر من السنة نفسها، دون أن تسفر هذه اللقاءات عن اتفاق بين الطرفين، بعد تمسك الوفد الجزائري بموقفه الداعي إلى أن يتضمن أي اتفاق جديد المحافظة على الامتيازات التفضيلية السابقة، في حين اقترحت المجموعة الأوروبية توقيع اتفاق تجاري تفضيلي يتوافق و قواعد الـ (**GATT**) في شكل اتحاد جمركي أو منطقة تبادل حر، على غرار اتفاقي تونس و المغرب عام 1969.

في المقابل و مع نهاية ستينات القرن العشرين رفضت بعض الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية خاصة إيطاليا منح أفضلية للمواد الجزائرية الزراعية، و اقترحت تطبيق النظام التفضيلي على أربعة أخماس الصادرات الجزائرية التي يجب أن تخضع للحقوق الجمركية، مع رفض المجموعة قبول دخول النفط المصفى في حدود حصة جمركية محدودة لا تزيد عن 240000 طن.

هذا الأمر حمَل الجزائر إلى فتح باب المفاوضات مع المجموعة الأوروبية عام 1972، قصد التوصل إلى اتفاق تعاون في إطار السياسة المتوسطية الشاملة للمجموعة التي وُضعت نهاية جوان 1973، حيث أعطى المجلس الوزاري الأوروبي الهيئة الأوروبية توصية للتفاوض من أجل انتساب الجزائر، ليتم عام 1976 التوقيع على أول اتفاق بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي.

ثانيا: الإطار العام لاتفاق التعاون عام 1976

أبرمت الجزائر على غرار الدول المتوسطية أُولى اتفاقيات التعاون مع المجموعة الأوروبية في 26 أفريل 1976 في إطار السياسة المتوسطية الشاملة، التي تم تبنيها في قمة (**باريس**) المنعقدة بين 19 و 21 أكتوبر 1972 ليدخل حيز التنفيذ شهر نوفمبر 1978، و ذلك بعد تداعيات أزمة الطاقة عام 1973 و التي زادت من وعي الطرف الأوروبي بأهمية المنطقة المتوسطية كمركز جوهري لضمان استقرار و أمن الضفة الشمالية من حوض المتوسط.

[1] عبد المنعم سعيد، **الجماعة الأوروبية تجربة التكامل و الوحدة**، مرجع سابق، ص ص: 210، 211 (بتصرف)

و قد تمحورت أهداف اتفاق التعاون حول:

- ضمان توازن حقيقي في المبادلات التجارية بين الجزائر و السوق الأوروبية و العمل على ترقيتها.
- تحسين شروط دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية المشتركة.
- العمل على قيام تعاون واسع من شأنه المساهمة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في الجزائر.

هذا و يمكن إدراج أهداف أخرى تتعلق بالجانب الاقتصادي و التقني:[1]

- تحسين البنيات التحتية الاقتصادية و تطوير قطاعي الصناعة و الزراعة.
- دعم التعاون في مجال البحث العلمي و التكنولوجي و حماية البيئة.
- ترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين لكلا الطرفين.

ثالثا: محتوى اتفاق التعاون 1976

تضمن اتفاق التعاون 156 مادة شملت عدة قطاعات: مالية، تجارية، صناعية و عمليات التصدير والاستيراد، موزعة على ثلاثة محاور:

1. محور المبادلات التجارية: يهدف اتفاق التعاون بناء على نص (المادة 8) إلى ترقية المبادلات التجارية بين طرفيه مع مراعاة مستويات التنمية لكل طرف، و قد مُنحت للجزائر في هذا الاتفاق الأولويات التالية:

- يسمح الاتفاق بدخول المنتجات الصناعية الناشئة في الجزائر* إلى الأسواق الأوروبية بكل حرية دون قيود كمية، معفاة تماما من التعريفة الجمركية أو أية قيود تجارية أخرى مفروضة على الواردات الصناعية من العالم الثالث، و يطبق على كل المنتجات الصناعية ما عدا عدد محدود منها** (المادة 9).

- يسمح الاتفاق بتخفيضات جمركية بين 20% و 100% لبعض المنتجات الزراعية***، و مثال ذلك تخفيض بنسبة 80% من الرسوم الجمركية المفروضة على الخضر و الفواكه، و بين 60% و 70% بالنسبة للبطاطا، و بين 40% و 50% بالنسبة للحمضيات، هذا إلى جانب تحديد برنامج خاص لبعض المنتجات

[1] Commission Européenne, **Accord de coopération entre l'Algérie et la CEE**, Office des publications Officielles des Communautés Européennes, Luxembourg, 1976, p : 3

* حَدد الاتفاق مفهوم المنتجات جزائرية المنشأ بالمنتجات التي تم إنتاجها كلية في الجزائر، أو التي تمر بعمليات كافية من التجهيز أو التحويل في الجزائر وفقا لقواعد محددة في الاتفاق، و تُعد المنتجات التي تتم عليها عمليات تحويل بالمغرب أو تونس أو في المجموعة الاقتصادية الأوروبية منتجات جزائرية بشروط معينة، و هذا لمنع أي طرف ثالث من الاستفادة من المزايا التجارية التي تمنحها المجموعة الاقتصادية الأوروبية للجزائر في المجال التجاري.

** يستثنى من ذلك المواد الحساسة التي تدخل وفق نظام الحصص، كما هو الحال بالنسبة للمنسوجات.

***بالمقابل أشار الاتفاق إلى حق الجماعة في تعديل النظام المتعلق بالمنتجات الزراعية، إذا تغيرت السياسة الزراعية للمجموعة الاقتصادية الأوروبية مستقبلا، أو في حالة انضمام دول أخرى إلى هذا التكتل الاقتصادي.

الزراعية، حيث يعاد فرض الحقوق الجمركية (نظام الحصص) في حالة تجاوز هذا السقف، و مثال ذلك الخمور الجزائرية التي تدخل إلى الأسواق الأوروبية في حدود حصة جمركية مقدرة ما بين 250000 و450000 هكتولتر خلال فترة خمس سنوات، مع تخفيض للرسوم الجمركية عليها بنسبة 80%.[1]

- يعطي الاتفاق للجزائر الحق في فرض رسوم جمركية أو قيود كمية جديدة، أو أن ترفع من حجم الرسوم الجمركية أو القيود الكمية المفروضة على الواردات و الصادرات بين الطرفين، حيث نصت المادة 26 عدم اشتراط تقديم الجزائر أي امتيازات للمجموعة الاقتصادية الأوروبية مقابل ما حصلت عليه من امتيازات.

- تقدم المجموعة الاقتصادية الأوروبية بموجب الاتفاق للجزائر حق الدولة الأولى بالرعاية مع عدم التمييز بين الدول الأعضاء، و يُستثنى هذا الحق في حالة انضمام الجزائر إلى اتحادات جمركية أو مناطق حرة للتجارة أو اتخاذ إجراءات ترمي إلى الاندماج الاقتصادي للمغرب العربي.

- يتم إنشاء مجلس وزاري للتعاون بين الطرفين، يتولى متابعة تنفيذ الاتفاقية و تنسيق التعاون المالي الذي تنظمه أربعة بروتوكولات مالية، مدة كل واحدة منها خمس سنوات امتدت من عام 1976 إلى عام 1996.

2. المحور الاجتماعي[*]: تم منح تسهيلات للعمال الجزائريين المقيمين في أوروبا، و أعطت الاتفاقية حق الضمان الاجتماعي و تقديم المعونات الاجتماعية عن طريق وضع ترتيبات خاصة بقانون العمل.[2]

3. محور التعاون المالي و التقني: تم في إطار التعاون المالي التوقيع على أربعة بروتوكولات مساعدة مالية بين الجزائر و المجموعة الأوروبية تتجدد كل خمس سنوات، مقرونة بقروض يمنحها البنك الأوروبي للاستثمار. و قد تم تخصيص 60% من إجمالي المبالغ المالية الممنوحة خلال الفترة (1978_1996) لتمويل المشاريع المتعلقة بالبنيات التحتية و 11% لتمويل المشاريع الخاصة بقطاع المياه و الري، في حين وُزعت المبالغ الباقية لتمويل مشاريع اقتصادية و اجتماعية أخرى مثل الصناعة، الزراعة و التعليم. (**انظر الملحق رقم 1**) الجدول التالي يوضح المبالغ المالية الخاصة بالبروتوكولات المالية الأورومتوسطية خلال الفترة (1978_1996):

---

[1] Foued KADOURI, **L'impact de démantèlement tarifaire sur l'économie Algérien dans le cadre de l'accord d'association avec l'union européenne**, Mémoire de magister en sciences commerciale, option: analyse économique et développement, université d'Oran, faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales, 2011/2012, pp : 5, 6

* لم يتم تطبيق المحور الاجتماعي نظرًا لارتفاع مستوى الامتيازات الثنائية المقدمة مسبقًا من طرف بعض الأعضاء في المجموعة الأوروبية للعمال الجزائريين المقيمين لديها (خاصة بالنسبة للجزائريين المقيمين بفرنسا) عن تلك الممنوحة بموجب هذا الاتفاق.

[2] هشام صاغور، **السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي تجاه دول جنوب المتوسط**، مرجع سابق، ص: 258

جدول رقم (3_1): مبالغ البروتوكولات المالية الأورومتوسطية خلال الفترة (1978_1996)

الوحدة: مليون إيكو

	البروتوكول الأول 1981_1978				البروتوكول الثاني 1986_1981				البروتوكول الثالث 1991_1986			البروتوكول الرابع 1996_1991		
	قروض BEI	قروض بشروط	منح	المجموع	قروض BEI	قروض بشروط	منح	المجموع	قروض BEI	صندوق الميزانية	المجموع	قروض BEI	صندوق الميزانية	المجموع
الدول المغاربية	167	116	56	339	275	82	132	489	465	322	787	668	559	1227
الجزائر	70	19	25	114	107	16	28	151	183	56	239	280	125	405
المغرب	56	58	16	130	90	42	67	199	151	173	324	220	278	498
تونس	41	39	15	95	78	24	37	139	131	93	224	168	156	324
دول المشرق	165	27	108	300	285	73	128	486	475	293	768	550	411	961
مصر	93	14	63	170	150	50	76	276	249	200	449	310	258	568
الأردن	18	4	18	40	37	7	19	63	63	37	100	80	86	166
لبنان	20	2	8	30	34	5	11	50	53	20	73	45	24	69
سوريا	34	7	19	60	64	11	22	97	110	36	146	115	43	158
إسرائيل	30	---	---	30	40	---	---	40	63	---	63	82	---	82
المجموع	362	143	164	669	600	155	260	1015	1003	615	1618	1300	970	2270

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

Chronique statistique, L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISUD, p : 464

يتضح من خلال الجدول رقم (**3_1**) أن حجم المبالغ المالية المخصصة للجزائر في إطار البروتوكولات المالية الأورومتوسطية خلال الفترة (1978_1996) بلغ 909 مليون إيكو موزعة على أربعة بروتوكولات مالية، منها 269 مليون إيكو من اللجنة الأوروبية (35 مليون إيكو خاص بالقروض المشروطة، 53 مليون إيكو عبارة عن منح، إضافة إلى 181 مليون إيكو من صندوق الميزانية الخاص باللجنة الأوروبية)، و 640 مليون إيكو كقروض من البنك الأوروبي للاستثمار. و منذ 1996 شرع في تطبيق برنامجين جديدين: 95 ميلون إيكو موجه لعملية التعديل الهيكلي و آخر بمبلغ 11 مليون إيكو في شكل رؤوس أموال مخاطرة.[1]

في حين أن معدل التسديد الفعلي قد انخفض من بروتوكول مالي لآخر، فقد انخفض هذا المعدل من 83% في البروتوكول الأول إلى 10% في البروتوكول الرابع، و ذلك بسبب انخفاض عملية تسديد القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار، حيث لم تبلغ نسبة التسديد الفعلية خلال الفترة (1976_1996) سوى 40% فقط.[2]

[1] Commission européenne, **Algérie document de stratégie 2002_2006 et programme indicatif national 2002_2004**, p : 15

[2] Nachida M'HAMSADJI-BOUZIDI, **5 Essais sur l'ouverture de l'économie algérienne**, Op.Cit, p : 111

يعود سبب عدم كفاية هذه المساعدات و ضعف نسب التسديد إلى عوامل من بينها: عدم التزام الجزائر بتنفيذ المشاريع حسب الرزنامة الزمنية المحددة، إضافة إلى عدم المساواة في استفادة الدول المتوسطية من البروتوكولات المالية، فهي تفضل بلدانًا على بلدان أخرى، علاوة على ثقل الإجراءات الإدارية الخاصة بتسيير هذه المساعدات على مستوى المجموعة الأوروبية. ثم إن البروتوكولات المالية الثلاثة الأولى لم تسير بالشكل الأمثل، بسبب شمولها 86 قطاعًا من جهة، و الوضعية الصعبة التي عاشتها الجزائر نهاية ثمانيات القرن العشرين، في حين أن البروتوكول الرابع للفترة (1992_1996) قد تم التحكم فيه بصورة أفضل، وذلك بسبب التوزيع الأفضل للأموال، حيث قررت اللجنة الأوروبية و الجزائر في ماي 1996 الانتهاء من برنامج "دعم تكيف قطاع البناء الاجتماعي" بمبلغ 70 مليون إيكو، غير أن ذلك لم يكن كافيا من وجهة نظر الجزائر.[1]

أما التعاون التقني فقد خص مشاريع التحديث الصناعي و مكافحة التلوث، إلى جانب مِنح الدراسة والتدريب و تمويل أنشطة تكوين التقنيين المختصين في مجال الغاز و النفط.

رابعا: خلفية التفكير في تغيير نمط العلاقات الأوروبية الجزائرية

في بداية تسعينات القرن العشرين طرأت العديد من التغيرات التي جعلت كُلا من الجزائر و المجموعة الأوروبية تفكر في ضرورة البحث عن إطار جديد لتنظيم المبادلات، لأنها أصبحت ترى أن اتفاق التعاون لم يَعُد مجديا، نذكر فيما يلي أبرز هذه التغيرات:

- الصدمة التي ضربت الاقتصاد الجزائري بانخفاض أسعار النفط، ما جعل الهوة الفاصلة بين الجزائر والمجموعة الاقتصادية الأوروبية تتسع، و هو ما أدى إلى تحرك الجماعة عام 1991 لتقديم المساعدة في صورة تفضيلات إضافية مُنحت للجزائر عن تلك التي تضمنتها الاتفاقية السابقة، بهدف دعم الإصلاحات الاقتصادية و الهيكلية و خلق نواة تعاون جهوي.

و بهدف تعميق مجالات التعاون المالي و التقني تم إصدار النظام 1764_95 بتاريخ 29 جوان 1992 من طرف المجلس الأوروبي، و الذي ينص في مادته الأولى على تسريع عملية إلغاء الرسوم الجمركية تجاه دول جنوب المتوسط من خلال تخفيض التعريفة الجمركية إلى أقل من 2%.[2]

---

[1] عبد الرشيد بن ديب، **تنظيم و تطور التجارة الخارجية _حالة الجزائر_**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع التسيير، 2003/2002، ص: 490

[2] فيصل بهلولي، **التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية و الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية**، مجلة الباحث، العدد: 11، 2012، ص: 114

- النتائج غير المشجعة التي حصلت عليها الجزائر من تعاونها مع السوق الأوروبية المشتركة، و التي كانت كلها في صالح هذا الأخير، إذ استطاعت السوق أن تكسب لصالحها المجال التجاري، حيث كانت هذه السوق تُعَد من أهم الزبائن المتعاملين مع الجزائر، إذ تمثل المحروقات مثلا أكثر من 95% من الصادرات الجزائرية إلى المجموعة، فما بين (1986_1987) ارتفعت مبيعات الغاز الطبيعي الجزائري إلى المجموعة الأوروبية بنسبة 20.5%، إذ أن الجزائر تُشبع 10.6% من احتياجات الاستهلاك لبلدان المجموعة، و قد وفرت المجموعة 50% من الاحتياجات الغذائية للجزائر سنة 1986. هذا كله يفسر مدى أهمية التعامل مع السوق الأوروبية المشتركة، نظرًا لعاملين: أن السوق تتمتع بحصة الأسد كشريك تجاري و أن فرنسا باعتبارها تشكل الاستعمار التاريخي هي جزء من هذه السوق (موقع جيوسياسي).[1]

- التغيرات التي حدثت في الجزائر من إصلاح و إعادة تنظيم للتجارة الخارجية، فرضت قراءة جديدة لإطار و تنمية المبادلات مع الشريك الأول.

- التغيرات الحاصلة في السياسات الاقتصادية و التجارية العالمية خاصة مع نهاية القرن العشرين، و اشتداد المنافسة و تحرير الأسواق و ظهور التكتلات الاقتصادية و مناطق التبادل الحر، ما دفع بالاتحاد الأوروبي إلى مراجعة سياسته المتوسطية، و هذا ما تمخض عنه مؤتمر (**برشلونة**) 1995.

- التقدم الكبير الذي حصل في المجموعة الاقتصادية الأوروبية و تحولها إلى ما يعرف بالاتحاد الأوروبي، الذي دعى شركائه المتوسطيين لعقد مؤتمر (**برشلونة**) لوضع أسس التعاون بين الاتحاد و دول جنوب وشرق حوض البحر الأبيض المتوسط.

من جانب آخر لم تأخذ المفاوضات التي أدت إلى التوقيع على هذه الاتفاقية بعين الاعتبار الانضمام المحتمل لدول جنوب أوروبا إلى المجموعة الاقتصادية الأوروبية و هي: إسبانيا و البرتغال سنة 1986 واليونان سنة 1981، رغم أن ملامح التحولات السياسية كانت واضحة في الدول سالفة الذكر، و التي كانت تتهيأ موضوعيا لأخذ مكانها داخل المجموعة بعد توسع هذه الأخيرة، و قد كان من الواضح أن انضمام هذه الدول إلى المجموعة الاقتصادية الأوروبية سيؤدي إلى تغيير معادلة العلاقات الجزائرية مع أوروبا، بسبب الطبيعة المزاحمة لصادرات تلك البلدان بالنسبة لصادرات الجزائر (خمور، زيتون، يد عاملة)، خاصة وأن

[1] ناصر يوسف، **الأزمة الجزائرية**، سلسلة كتب المستقبل العربي (2)، ط2، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، أوت 1999، ص ص: 424، 425

اتفاقية 1976 قد أُبرمت في ذلك الوقت لمدة غير محددة.[1] و كما كان متوقعا ظهرت بعض العقبات إزاء التدابير التجارية التفضيلية بعد انضمام كل من اليونان إسبانيا و البرتغال إلى عضوية السوق، مما أدى إلى الحد من الامتيازات التجارية في صناعة المنسوجات، الجلود و المنتجات الزراعية.

المطلب الثاني: مسار المفاوضات لعقد اتفاق الشراكة

اطلعت الجزائر على إعلان (**برشلونة**) الصادر عام 1995، و أدركت تميز العرض الأوروبي الذي يتضمنه، و الذي يُقر بوضوح إما الانضمام لهذا المشروع أو البقاء على الهامش، و في هذا السياق مرت المفاوضات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي بعدة جولات تخللتها نقاشات حول مواضيع مختلفة تهم الطرفين.

و قد اختلفت الآراء حول موضوع عقد الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بين مؤيد و معارض، بين من يرى أن الجزائر تأخرت في هذه الشراكة مقارنة بتونس و المغرب و بين من يرى عكس ذلك، أي أن الأمر جاء مستعجلاً.

و في هذا الصدد يرى بعض الملاحظين أنه كان بإمكان الجزائر أن تكون أول بلد يُوقِّع عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بالنظر لخصوصية العلاقات الجزائرية الأوروبية و أهميتها الاقتصادية و الجيوسياسية. فالخصوصية الاقتصادية للجزائر تتمثل في كونها بلدًا يعتمد على النفط كمورد أساسي لعائداتها، و بالمقابل فإن نسيجها الصناعي و رغم اتساعه إلا أنه لا يتمتع بالنجاعة الاقتصادية و القدرة الكافية التي تؤهله لمنافسة المنتجات الأجنبية، لاسيما بعد تراجع الدولة عن التدخل في النشاط الاقتصادي، أما الخصوصية الاستراتيجية فتتمثل في الموقع الجغرافي الممتاز الذي تتميز به، بتوسطها لبلدان المغرب العربي و إقليمها الواسع الذي يُعتبر بمثابة بوابة أفريقيا.[2]

من جانب آخر يرى ملاحظون آخرون أنه كان لا بد من التأني في توقيع اتفاق الشراكة ريثما تطبق الإصلاحات الاقتصادية و السياسية لرفع مستوى تأهيل جهازها الإنتاجي، من أجل منافسة اقتصاديات دول الجوار، خاصة و أن الجزائر لم تستفد مثل جيرانها من العقد الأول للتعاون المالي و التقني لعام 1976، سواء على المستوى التجاري أم في مجال التعاون.

---

[1] غنية العيد شيخي، **دور الشراكة الأورومتوسطية في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و انعكاسها على التجارة الخارجية _دراسة حالة الجزائر_**، مذكرة ماجستير، جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، تخصص: اقتصاد مالي و نقدي، 2009، ص: 32

[2] محمد يوسفي، **الشراكة الأورومتوسطية و آثارها على بلدان اتحاد المغرب العربي**، مجلة المدرسة الوطنية للإدارة، مركز التوثيق و البحوث الإدارية، الجزائر، العدد: 2، 2000، ص: 114

في المقابل يرى متابعون بأن توقيع الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لم يكن وليد قناعة راسخة لدى المسؤولين الجزائريين بضرورة الاتفاق لحصول تنمية دائمة و شاملة، بقدر ما كان مجاراة للتيار الجارف الذي لا يمكن مقاومته.[1]

أولا: جولات المفاوضات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي بين (1993_1997)

بهدف الدخول في الديناميكية الجديدة للشراكة الأورومتوسطية في إطار السياسة المتوسطية الجديدة التي أرسى قواعدها مؤتمر (**برشلونة**)، أبدت المجموعة الأوروبية و بطلب من الجزائر استعدادها للدخول في محادثات أولية بهدف التفاوض حول إطار جديد للتعاون الأوروجزائري. و في هذا الإطار و استمرارًا لاتفاقيات التعاون الاقتصادي و المالي الموقعة عام 1976 و استجابة للسياسة الأورومتوسطية الجديدة أَخطرت الجزائر بتاريخ 13 أكتوبر 1993 اللجنة الأوروبية بموافقتها على مبدأ تأسيس منطقة للتبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي للشروع في مناقشات تمهيدية لإبرام اتفاق الشراكة، حيث انطلقت مفاوضات تحضيرية بين الطرفين خلال الفترة الممتدة من جوان 1994 إلى غاية فيفري 1996، سمحت بحصر بعض المعطيات التي تساعد على توضيح مسار التفاوض.

ففي عام 1994 عَقدت الجزائر أول لقاء مع وفد الاتحاد الأوروبي بالجزائر، لتبادل وجهات النظر حول المحاور الأساسية لمستقبل المفاوضات و المنهجية الواجب اتباعها في ذلك، و هو الأمر الذي أدى إلى تكوين ست ورشات تعالج القضايا التالية: الزراعة، الصناعة، الخدمات، التعاون الاقتصادي، التعاون المالي، التعاون الاجتماعي و الثقافي.[2]

غير أن العزلة التي كانت تعاني منها الجزائر و إصرارها على التمسك بتأجيل موضوع التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية من أجل حماية إنتاجها الوطني، أثرت على تأخير الانطلاق الرسمي للمفاوضات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي إلى غاية 10 جوان 1996، و في أكتوبر من السنة نفسها تم تنصيب لجنة مكلفة بسير المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي.

---

[1] عبد الحميد زعباط، **الشراكة الأورومتوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري**، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة الشلف، العدد: 1، السداسي الثاني 2004، ص ص: 61، 62

[2] رزيقة غراب، نادية سجاد، **محتوى الشراكة الأورو_جزائرية**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص: 88

كان على الوفد الجزائري تقديم مقترحات تجيب عن تلك المقدمة في الوثيقة التفاوضية التي عُرضت على الجزائر بصفة رسمية* في ديسمبر 1996 من قبل (**Manuel MARIN**) نائب رئيس اللجنة الأوروبية- محافظ مكلف بالمتوسط، حيث كان من المتوقع أن تدوم المفاوضات أكثر من ثلاث سنوات لإبرام عقد الشراكة.

انطلقت المفاوضات الرسمية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي في (**بروكسل**) يومي 3 و 4 مارس 1997، حيث اقتصرت مطالب الجزائر في الدورة الأولى على ما يلي:[1]

- الانفتاح الاقتصادي التدريجي للفضاء الجزائري اعتبارًا للخصوصية التي تميزه.
- تكثيف و توسيع مجالات التعاون** مع الجانب الأوروبي لضمان الاستفادة من مختلف الفرص المتاحة.

من جانب آخر رفضت الجزائر إلغاء مبدأ الحماية الصناعية دفعة واحدة، و عارضت مبدأ الإلغاء المستمر للحواجز الجمركية، و ساندت مبدأ المراجعة الدورية للتعريفة كل ثلاث أو خمس سنوات بهدف إعادة تأهيل القطاع الصناعي. و بموجب ذلك تأسست علاقة شرطية بين إلغاء الحماية الصناعية والإجراءات الحمائية المنتظرة من الاتحاد الأوروبي في ضوء التزامه بما يلي:[2]

- التزام الاتحاد الأوروبي بالتعاون مع الجزائر من أجل إعادة تأهيل القطاع الصناعي.
- التزام الاتحاد الأوروبي ببرنامج خاص للحفاظ على صادرات الجزائر خارج المحروقات.
- توسيع التعاون المالي المقترح من طرف الاتحاد الأوروبي، و الأخذ بعين الاعتبار النقائص في هذا المجال.

أما الملف الزراعي فالمفاوضات لم ترض الطرفين، فالاتحاد الأوروبي حريص على سوقه الزراعية المغلقة فيما يخص منتجات الدول المتوسطية النامية.

في إطار هذه المفاوضات عملت الجزائر على استغلال جملة من العوامل الإيجابية قصد الاستفادة منها في توفير شروط تفضيلية تسمح بتنمية و تطوير اقتصادها الوطني على جميع المستويات، فالاتحاد الأوروبي يُعتبر أول شريك اقتصادي و تجاري للجزائر، كما يُعتبر عضوًا هاما مؤثرًا في المنظمة العالمية للتجارة و أول قوة اقتصادية على المستوى العالمي.

---

* تم عرض الوثيقة التفاوضية على الجزائر رسميا بعد زيارة (**Manuel MARIN**) نائب رئيس اللجنة الأوروبية للجزائر.

[1] فاطمة الزهراء رقايقية، **الشراكة الأورومتوسطية رهانات، حصيلة و آفاق**، ط1، دار زهران، عمَّان، الأردن، 2013، ص: 133

** تم توسيع المناقشات إلى مسائل لم يتضمنها الملف الأوروبي تتعلق على سبيل المثال بالعدالة و الشؤون الداخلية، حرية تنقل الأشخاص بالنسبة للجانب السياسي، السعي إلى الانفتاح أو التحرير التدريجي للاقتصاد الوطني بالنسبة للجانب الاقتصادي.

[2] عبد الله خبابة، **السياسة السعرية في إطار العولمة الاقتصادية _حالة الجزائر_**، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص: 495

عُقدت الجولة الثانية و الثالثة من المفاوضات* على التوالي يومي 21 و 23 أفريل 1997، و يومي 27 و28 ماي من السنة نفسها، غير أن المفاوضات تعثرت و توقفت في ماي 1997 من قبل الطرف الجزائري، و تم تجميد عمل الورشات الست و ذلك لعدة أسباب نذكر أبرزها فيما يلي:

- اختلاف وجهات النظر في كيفية معالجة الملفات الاقتصادية و السياسية.
- الأوضاع الأمنية الصعبة التي عرفتها الجزائر في ذلك الوقت و موقف الأوروبيين تجاه الأزمة الجزائرية.
- رأت الجزائر بأن الاتفاق الذي كان مقررًا لم يكن في مصلحة الجزائر.
- تجاهل الطرف الأوروبي للعديد من المسائل التي كانت تهم الجزائر كمشكلة المديونية و تنقل الأشخاص (الهجرة)، و عدم أخذه خصوصيات الاقتصاد الجزائري بعين الاعتبار، ذلك أن الجزائر بلد يعتمد على النفط كمورد أساسي لعائداته، و في المقابل فإن نسيجه الصناعي لا يتمتع بالنجاعة الاقتصادية و القدرة الكافية التي تؤهله لمنافسة المنتجات الأجنبية.

استُأنفت بعد ذلك مفاوضات الشراكة على مستوى وزراء الخارجية، حيث تم الإعلان عن قرار الاستئناف في 21 أفريل 1999، من قبل الممثل الفنلندي للاتحاد الأوروبي في بيان صادر في (**بروكسل**). عُقدت على إثر ذلك ندوة لرؤساء المؤسسات و الشركاء الاجتماعيين الجزائريين و الأوروبيين يومي 29 و30 جوان 1999، أعقبها إعلان السلطة الجزائرية بتاريخ 3 سبتمبر 1999 عن نية الجزائر في إعادة إحياء المفاوضات.

ثانيا: جولات المفاوضات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي (2000_2001)

استُأنفت مفاوضات الجولة الرابعة في 15 أفريل 2000، بعد إقرار وفد الترويكا بخصوصية الاقتصاد الجزائري بعد زيارة قام بها للجزائر، و قد ركز الطرف الجزائري خلال مفاوضات هذه الجولة على أن لا تنطلق عملية التفكيك الجمركي إلا بعد 2002، مع ضرورة أخذ خصوصية القطاع الزراعي بعين الاعتبار.

و في شهر جويلية 2000 عُقدت الجولة الخامسة تلتها في (**بروكسل**) الجولة السادسة في 13 ديسمبر من السنة نفسها، عَرض خلالها المفاوض الأوروبي العقبات التي يتضمنها النظام الجمركي الجزائري، مطالبا في الوقت نفسه بضرورة إلغاء نظام القيمة الجمركية الإدارية و تفكيك القيود الجمركية، و هو ما اعتبره المفاوض الجزائري تحديا كبيرًا من شأنه إضعاف مستوى حماية الإنتاج الوطني و تحقيق خسائر جبائية هامة نتيجة التفكيك الجمركي، و التي تتراوح ما بين 1.4 و 1.7 مليار دولار حسب تصريح محافظ البنك المركزي الجزائري.

* تمت قيادة المفاوضات من طرف المدير العام المساعد (**Gomez REINO**).

و بين 12_13 فيفري 2001 عُقدت مفاوضات الجولة السابعة، و التي ركزت على الجوانب الأمنية والقضائية و حرية تنقل الأشخاص، كما قُدِّمت تنازلات متبادلة بخصوص تأهيل المؤسسات الجزائرية وتعويض الخسائر الناجمة عن إلغاء القيود و الحقوق الجمركية، و اتفق الطرفان على عقد جلسة مفاوضات كل شهر، حيث عُقدت الجولة الثامنة يومي 15_16 مارس 2001، و تناولت موضوع حركة رؤوس الأموال، و الجولة التاسعة بين 3_5 ماي 2001 التي درست ملفي الزراعة و الخدمات، في حين عُقدت مفاوضات الجولة العاشرة بـ (**بروكسل**) بين 5_6 جوان 2001 ، حيث تم تناولت قضايا التنقل الحر للبضائع، العدالة و الشؤون الداخلية، تقديم الخدمات و الحق في الإقامة، لتصل بذلك المفاوضات الثنائية مرحلتها الأخيرة و يستمر التفاوض حول المجالات المرتبطة بالجانب المؤسساتي في الجولات اللاحقة.

ثالثا: المرحلة النهائية لمفاوضات الشراكة الأوروجزائرية (توقيع الاتفاق ديسمبر 2001)

أظهر الطرف الأوروبي في هذه المرحلة نوعا من الليونة ساهم في استكمال جولات التفاوض، تخطى خلالها الطرفان عددًا من القضايا، خاصة بعدما أضحى الوضع التفاوضي للجزائر ضعيفًا بعد موافقة كل من تونس و المغرب و مصر على الاتفاق الإطار المقترح من طرف الاتحاد الأوروبي.

و تحت ضغط عامل الزمن تراجع المفاوض الجزائري في مسائل كانت من الأولويات، على غرار حرية تنقل الأشخاص التي لم تحظ باهتمام الطرف الأوروبي، كما قبلت باستقبال كل رعية وُجدت في وضعية غير قانونية في أوروبا و يشتبه بأنها جزائرية، أما في الجانب الاقتصادي فإن الجزائر قبل التوقيع كانت قد باشرت عمليات إدخال تعديلات و تخفيضات في التعريفات الجمركية بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2001.

و هكذا و بعد 17 جولة من المفاوضات التي استمرت تارة و انقطعت تارة أخرى أعلن وزير الخارجية الجزائري في 7 ديسمبر 2001 عن قرار توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، و في 19 ديسمبر من السنة نفسها تم التوقيع بالأحرف الأولى على الاتفاق المبدئي (مصادقة أولية) في (**بروكسل**) ببلجيكا، والذي تم التوقيع* عليه بصفة نهائية** في 22 أفريل 2002 بمدينة (**فالنسيا**) الإسبانية، إلى أن دخل حيز التنفيذ في الفاتح سبتمبر 2005، بعد المصادقة عليه من طرف البرلمان الجزائري بغرفتيه في الفاتح أفريل 2005 من جهة و برلمانات دول الاتحاد الأوروبي من جهة أخرى.

* حضر التوقيع الرسمي كل من: إيرلندا، السويد، ألمانيا، بلجيكا، فرنسا، النمسا، البرتغال، الدانمارك، إيطاليا، هولندا، إسبانيا، لكسمبورغ، فنلندا، اليونان و بريطانيا.

** وقَّعت الجزائر على اتفاق الشراكة بصفة نهائية بمناسبة انعقاد الدورة الوزارية الأورومتوسطية الخامسة.

و الواقع أن كل طرف من أطراف الشراكة كانت له أهداف مختلفة عن الطرف الآخر، فالجزائر كانت تريد من خلال هذه الاتفاقية جلب المزيد من الاستثمارات و بالتالي مرافقة المؤسسات الجزائرية و تأهيلها لتقوية قدراتها التنافسية، إلى جانب فتح الأسواق الأوروبية لمنتجاتها و خاصة المنتجات الفلاحية، بينما الطرف الأوروبي كان يرى أنه لا بد من تشجيع للمزيد من المبادلات التجارية و كذا تحقيق المزيد من الإصلاحات الاقتصادية، و من ثمة خلق مناخ سليم و مستقر و تشجيع المؤسسات الأوروبية للاستثمار في الجزائر.[1] من جانب آخر يهدف الاتفاق إلى تشجيع التكامل المغاربي بتدعيم المبادلات و التعاون داخل هذه الكتلة المغاربية من جهة و بينها و بين الاتحاد الأوروبي من جهة أخرى، مع إيجاد السبل الكفيلة بتدعيم الاندماج المغاربي لاسيما تطبيق المبدأ العام المقرر في نص المادة 48 فقرة 3* و المادة 50** من اتفاق الشراكة. غير أن استفادة الجزائر من اتفاق الشراكة تبقى مرهونة بعاملين أساسيين هما:

- القدرة التفاوضية للجزائر لجعل الاتفاق أكثر من شراكة تجارية بل شراكة إنتاجية أيضا، إلى جانب ضمان تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر فضلا عن استبعاد فرض قيود غير تعريفية جديدة تُخل بالاتفاق.
- مدى التزام الطرف الأوروبي بتطبيق الاتفاق بكل بنوده دون محاولة إفراغه من محتواه.

المطلب الثالث: المحاور الرئيسية لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية

تضم اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية ديباجة و 110 مواد موزعة على تسعة أبواب و ستة الملاحق و سبعة بروتوكولات، إلى جانب خمسة تصريحات مشتركة و خمسة تصريحات أحادية من طرف الاتحاد الأوروبي وأربعة تصريحات من الطرف الجزائري.[2] و قد جاءت ديباجة الاتفاقية معبرة عن سعي الطرفين لتقوية الروابط بينهما و التي تأتي كنتيجة لعلاقات تاريخية طويلة و قيم مشتركة، تدعو إلى علاقات قائمة على التبادلية، التضامن و الشراكة القوية في مجالات مختلفة.

---

[1] زهور قنيني، **حشماوي: حماية اقتصادنا يقتضي فتح نقاش حول اتفاقية الشراكة مع أوروبا**، حوار مع الإذاعة نشر يوم الأربعاء 18 ماي 2011 على موقع الإذاعة الجزائرية، www.radioalgérie.dz

* ورد في نص المادة 48 الفقرة 3 من اتفاق الشراكة: يشجع التعاون التكامل الاقتصادي بين الدول المغاربية بتنفيذ كل تدبير من شأنه أن يساهم في تنمية هذه العلاقات بين الدول المغاربية.

** نصت المادة 50 على أنه: قصد السماح بتطوير تأثير الاتفاق بالنسبة إلى إنشاء الشراكة الأوروبية المتوسطية و على الصعيد المغاربي، حيث يركز الطرفان على تشجيع كل نمط من الأعمال ذات الأثر الجهوي، لاسيما تلك المرتبطة بالتكامل الاقتصادي.

[2] Accord euro-méditerranéen, Journal officiel de l'Union européenne, L 265, 10/10/2005.

و بشكل عام فإن اتفاق الشراكة:[1]

- يلغي التقييدات الكمية و الإجراءات ذات الأثر المكافئ على الصادرات و الواردات في المبادلات بين الجزائر و الجماعة عند بدء سريان الاتفاق.
- بعد سريان الاتفاق لا يمكن تطبيق أي قيد جديد من قِبل أي من الطرفين.
- كما لا يمكن تطبيق أي حق جمركي جديد أو رسم ذو أثر مكافئ على الصادرات و الواردات بين الجماعة و الجزائر، و لا يمكن رفع ما هو مطبق أثناء بدء سريان الاتفاق.
- عند انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة فإن الحقوق التي تطبق على وارداتها من الجماعة ستكون معادلة للمعدل المثبت لدى المنظمة العالمية للتجارة، أو بمعدل أقل مما هو مطبق فعليا أثناء الانضمام، و إذا حدث و تم تخفيض التعريفة بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فإن هذا المعدل هو الذي يطبق.

1. الحوار السياسي: يشمل كل المواضيع التي تتعلق بالمصالح المشتركة بين الطرفين فيما يخص المسائل السياسية و الأمنية، و قد نصت (المادة 3) على إقامة حوار سياسي بين الطرفين يقوم على أساس:[2]

- تسهيل التقارب بين الأطراف و ذلك من خلال تنمية التفاهم المتبادل و التشاور المنظم حول المسائل الدولية، و التي تكون ضمن المصالح المشتركة.
- السماح لكل طرف الأخذ بعين الاعتبار وضعية و مصالح الطرف الآخر.
- العمل على دعم الأمن و الاستقرار في المنطقة الأورومتوسطية.
- السماح بتوضيح الإجراءات المشتركة.

2. حرية تنقل السلع: جاء في نص (المادة 6) من الاتفاقية أن الجماعة الأوروبية و الجزائر قررتا إقامة منطقة للتبادل الحر بصفة تدريجية في ظرف لا يتعدى 12 عاما، استنادًا للإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة عام 1994، و مختلف الاتفاقيات متعددة الأطراف التي أسست المنظمة العالمية للتجارة.[3]

كما نصت (المادة 17) ضمن فصل الأحكام العامة من الاتفاقية على أن لا يتم إدخال أي رسم جمركي عند الاستيراد أو التصدير، و لا رسم ذو أثر مماثل على المبادلات بين الجماعة و الجزائر، كما أن كل الحقوق و الرسوم المطبقة عند دخول الاتفاق حيز التنفيذ لن يتم الرفع فيها.[4]

---

[1] عبد الحميد زعباط، **الشراكة الأورومتوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري**، مرجع سابق، ص ص: 56، 57

[2] Article 3 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, pp : 3,4

[3] Article 6 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, p : 4

[4] Article 17 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, p : 6

3. تجارة الخدمات: أدخلت (المواد من 30 إلى 37) من اتفاقية الشراكة أحكاما جديدة تتعلق بتجارة الخدمات، حيث يلتزم أعضاء الاتحاد الأوروبي في إطار الاتفاق العام حول تجارة الخدمات بمنح الجزائر معاملة "**الدولة الأولى بالرعاية**"، و هذا فيما يتعلق بكل الخدمات التي تضمنها الاتفاق، من جانبها تمنح الجزائر امتيازات خاصة لموردي الخدمات الأوروبيين انطلاقا من قائمة الالتزامات المتفق عليها، علما أنه تم تحديد موعد بعد خمس سنوات لمعالجة مسألة تجارة الخدمات، على اعتبار أن الجزائر غير منضمة للمنظمة العالمية للتجارة، و هي فترة يرى الطرفان أنها كافية لحسم مسألة الانضمام.[1]

4. المدفوعات و رؤوس الأموال و المنافسة: يتعلق بدفع رأس المال، المنافسة و إجراءات أخرى اقتصادية، حيث تعهد الطرفان بالسماح بعملية الدفع و تسوية العمليات أو الصفقات التجارية بعملة قابلة للتحويل، مع الالتزام بإمكانية قيام كل طرف بعملية تحويل أو إخراج الأرباح الناتجة عن الرساميل المستثمرة، و حرية تنقل رؤوس الأموال المتعلقة بالاستثمارات المباشرة في الجزائر التي تقوم بها الشركات المنشِئة وفقا للتشريع الجاري العمل به (المواد 38_39)، و تم في هذا الجانب اتفاق الطرفين على اتخاذ إجراءات تقييدية في حالة تعرض أحد الطرفين لاختلالات في ميزان مدفوعاته، شريطة أن يتم إبلاغ الطرف الآخر بهذه الإجراءات، و أن يتم إزالتها فيما بعد فور تصحيح هذا الاختلال، كما ينبغي أن تكون محدَّدة وفق رزنامة متفق عليها.[2]

5. التعاون الاقتصادي: يتم تجسيد هذا التعاون عبر حوار اقتصادي دوري بين الطرفين يتم خلاله تبادل الأفكار و المعلومات عن القطاعات التي تتعرض للمشاكل، عن طريق اجتماعات المسؤولين و الخبراء، وتشجيع الأعمال المشتركة عن طريق تنظيم الحلقات الدراسية و ورشات العمل، و تشجيع المساعدات التقنية و الإدارية و التنظيمية، لذلك يتم التوجه في هذا التعاون الاقتصادي إلى متابعة الإصلاحات الهيكلية للمؤسسات ذات الاستثمارات المباشرة بالإضافة إلى تدعيم القطاع الخاص.

6. التعاون الاجتماعي و الثقافي: تم التطرق في هذا الباب إلى الإجراءات المتعلقة بالعمال، حيث تنص المادة 67 على استفادة العمال الجزائريين من المعاملة نفسها التي يستفيد منها عمال الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي فيما يتعلق بشروط العمل.

كما نصت (المادة 77) على أن أخذ أهداف التعاون الثنائي بعين الاعتبار يعني ترقية التبادل في الميدان الإعلامي و التعاون الثقافي، و أن أحسن معرفة و أحسن تفاهم متبادل في المجال الثقافي سوف يتم البت

---

[1] Meriem BOUKHARI, **L'Algérie ouvre ses portes à l'Europe**, L'exportateur, revue de l'association nationale des exportateurs algériens, N° 5, 2iem trimestre, 2006, p : 8

[2] عزيزة سمينة، **الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي و التنمية المستقلة**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 9، 2011، ص: 153

فيهما، و سيتم الاتفاق من أجل تطوير الأنشطة في مختلف المجالات مثل الصحافة و قطاع السمعي البصري، و أن هذا التعاون يجب أن يشمل المجالات التالية: الترجمات الأدبية، تكوين العاملين في ميدان الثقافة، التعاون بين الفنانين، تنظيم تظاهرات ثقافية، تشجيع التعاون في المجال السمعي البصري، نشر المجلات و الأعمال الأدبية، التقنية و الفنية.[1]

و بناء على هذا البند وقّعت الجزائر و الاتحاد الأوروبي ثلاث اتفاقيات تتعلق الأولى ببرنامج دعم، حماية و تثمين التراث الثقافي بقيمة 21.5 مليون أورو، أما الاتفاقية الثانية فتخص برنامج دعم قطاع النقل قصد إعداد استراتيجية وطنية مدمجة لتسيير المنشآت القاعدية بقيمة 13 مليون أورو و 3 ملايين كمساهمة جزائرية، فيما تتعلق الاتفاقية الثالثة ببرنامج دعم تشغيل الشباب الذي خُصص له غلاف مالي بقيمة 5.23 مليون أورو، و الذي يُعد أول برنامج من هذا النوع في منطقة المتوسط، كمشروع نموذجي يرمي إلى دعم سياسة الحكومة تجاه مجالين مترابطين (الشباب و التشغيل).[2]

7. التعاون المالي: نصت المادة 79 من الاتفاق على جملة من الإجراءات التي من شأنها دعم الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، حيث تم طرح تعاون مالي يقوم على:[3]

- تسهيل الإصلاحات التي تهدف إلى عصرنة الاقتصاد بما فيها التنمية الريفية.
- إعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية.
- ترقية الاستثمار الخاص و النشاطات التي من شأنها إنشاء مناصب شغل.
- الأخذ بعين الاعتبار نتائج الإقامة التدريجية لمنطقة التبادل الحر على الاقتصاد الجزائري، لاسيما بالنسبة لإعادة هيكلة الصناعة.
- وضع سياسات اجتماعية مرافقة.

في حين تنص المادة 80 على أن تقوم كل من الجماعة و الجزائر بضمان الموائمة بين الأدوات التي تهدف إلى مرافقة سياسات التنمية و تلك التي تستهدف تحرير الاقتصاد الجزائري، و ذلك في إطار اتفاقيات المجموعة التي تهدف إلى دعم برامج التكيف الهيكلي في بلدان البحر الأبيض المتوسط، من أجل دعم التوازنات المالية و خلق محيط اقتصادي ملائم، لنمو أسرع و لتحسين معيشة المجتمع الجزائري، و هذا بتنسيق وثيق مع الجهات المانحة لاسيما المؤسسات المالية الدولية و وضع برامج للمساعدات المالية.[4]

---

[1] هشام صاغور، **السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي تجاه دول جنوب المتوسط**، مرجع سابق، ص: 269

[2] **اتفاقية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي بقيمة 58 مليون أورو**، مقال نشر على موقع يومية الشروق بتاريخ: 2012/11/6، www.echoroukonline.com/ara/watani/index.1.html

[3] Article 79 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, p : 21

[4] Article 80 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, p : 21

و في السياق نفسه ورد في المادة 81 أنه لضمان تقارب منسق للمشاكل الاقتصادية و المالية الممكن أن تَنتج في إطار تطبيق هذا العقد، فإن الأطراف ستخصِّص عناية خاصة لمتابعة السير الحسن للتبادل التجاري و العلاقات المالية بين المجموعة و الجزائر في إطار حوار اقتصادي منتظم.[1]

8. التعاون في ميدان العدالة و الشؤون الداخلية: تُعزِّز مسألة العدالة و الشؤون الداخلية من فاعلية الشراكة في الجانب السياسي و الأمني و كذا الاجتماعي، و في هذا الإطار نصت (المادة 82) على أن أطراف العقد مدعوة إلى احترام حقوق المواطن للبلد الشريك و إلغاء ممارسات التمييز في البلد المستقبل. إلى جانب ذلك تطرقت (المواد من 82 إلى 91) إلى مسائل تتعلق بـ:

- تقوية المؤسسات و دولة القانون و التعاون في المسائل القانونية و القضائية.
- تسهيل تنقل الأشخاص، و التعاون في مجال الوقاية و الرقابة على الهجرة غير الشرعية.
- الوقاية و مكافحة الجريمة المنظمة، و مكافحة تبييض الأموال.
- مكافحة العنصرية و معاداة الأجانب.
- مكافحة المخدرات و الإدمان.
- مكافحة الإرهاب و محاربة الفساد.

9. الإجراءات المؤسساتية: و هو البند الأخير من الاتفاقية، يتضمن إجراءات مؤسساتية إضافة إلى سبعة ملاحق و خمسة بروتوكولات، تبين و توضح إجراءات و قواعد تنفيذ بنود هذه الاتفاقية.

و في هذا الإطار نص الاتفاق على إنشاء هيئات مشتركة بين الطرفين لها مسؤولية وضع آليات أو ميكانيزمات تنفيذ هذه الاتفاقية و هما:[2]

- **مجلس الشراكة:** مكون من أعضاء من مجلس الاتحاد الأوربي و أعضاء من المفوضية الأوروبية من جهة و أعضاء من الحكومة الجزائرية من جهة أخرى، يجتمع المجلس على مستوى الوزراء لبحث المشاكل الهامة المطروحة في إطار الاتفاق، فضلا عن المسائل الثنائية و الدولية ذات الاهتمام المشترك (المادة 92 و 93).
- **لجنة الشراكة:** و تتكون من موظفين يمثلون الطرفين، لها سلطة اتخاذ القرارات المتعلقة بتسيير الاتفاق فضلا عن الميادين التي فوض فيها مجلس الشراكة صلاحياته. (المادة 97)

هذا الاتفاق إذن يكتسي طابعا شموليا نظرًا لتطرقه لمعظم الجوانب و القطاعات، مرتكزًا على عدة محاور سياسية، اقتصادية و اجتماعية، يقوم على تشجيع الحوار و التشاور لدعم الأمن و الاستقرار و تشجيع التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في المنطقة، و بدخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ وُضع الاقتصاد الوطني أمام رهان حقيقي و أضحت الجزائر تواجه تحديات سياسية و اقتصادية في إطار اللبرالية.

[1] Article 81 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, p : 21
[2] Articles 92, 93, 97 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, p : 24

المبحث الثالث: الجانب المالي و التجاري لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية

تضمنت اتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي عدة جوانب منها الجانب السياسي والاقتصادي و الإنساني، و إذا ما ركزنا على الجانب الاقتصادي نجد أنه جوهر الاتفاقية، بما فيه الشقان المالي و التجاري.

المطلب الأول: الجانب المالي لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية

يُعد التعاون المالي الركيزة الأساسية لدعم و إنجاز مختلف المشاريع التي تدخل في إطار التعاون الاقتصادي بين الطرفين الجزائري و الأوروبي. و قد تجسد التعاون المالي في شكل مساعدات مالية ممنوحة في إطار برنامج (**MEDA**) أو في شكل قروض ممنوحة من قِبل البنك الأوروبي للاستثمار.

أولا: المساعدات المالية الممنوحة في إطار برنامج (MEDA)

تم في مؤتمر (**برشلونة**) إعداد مخطط عُرف ببرنامج (**MEDA**) و الذي يُعتبر الآداة المالية و الاقتصادية للاتحاد الأوروبي، حيث تم بواسطتها تقديم إعانات مباشرة أو تقديم قروض، إذ تُمنح الأموال في إطار هذا البرنامج في شكل هبات بشكل يختلف عن الدعم المالي المكمل الذي يعرضه البنك الأوروبي للاستثمار في شكل قروض. و قد حُددت المساعدات المالية الأوروبية للجزائر في إطار برنامج (**MEDA**) للفترة (1995_2006) بمبلغ قدره 510.2 مليون أورو، تم منحه على مرحلتين في إطار برنامجي (**MEDA1**) و(**MEDA2**):

1. برنامج (MEDA1): يغطي هذا البرنامج الفترة الممتدة بين (1995_1999) بمبلغ قدره 164 مليون إيكو أي 66% من البرنامج التوجيهي الذي طالبت به الحكومة الجزائرية و المقدر بـ 250 مليون إيكو.[1] وقد وُزع المبلغ الذي استفادت منه الجزائر على النحو المبين في الجدول التالي:[2]

[1] علي لزعر، ناصر بوعزيز، **تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية**، مرجع سابق، ص: 44

[2] Commission européenne, **Algérie document de stratégie 2002_2006 et programme indicatif national 2002_2004**, p : 15

جدول رقم (3_2): توزيع مبالغ برنامج (MEDA1) الذي استفادت منه الجزائر خلال الفترة (1995_1999)

الوحدة: مليون إيكو

القطاع/المشروع	المبلغ	النسبة
أ. دعم التحول الاقتصادي	129.00	%79
دعم لمكافحة التلوث الصناعي كقروض من البنك الأوروبي للاستثمار	10.75	
ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	57.00	
دعم و مساندة إعادة الهيكلة الصناعية	38.00	
تحديث القطاع المالي	23.25	
ب.تسهيلات التكيف الهيكلي/القطاعي	30.00	%18
تسهيل التكيف الهيكلي	30.00	
ج. التوازن الاجتماعي، الاقتصادي	5.00	%3
دعم الجمعيات الجزائرية للتنمية	5.00	
المجموع: أ+ب+ج	164	%100

Source : Commission des communautés européennes, Rapport annuel du programme MEDA 2000 de la commission au conseil et au parlement européen, Bruxelles, le COM (2001), p : 28

غير أنه و بسبب غياب خطة لإعادة تأهيل كل المؤسسات الصناعية في الجزائر، فإن نسبة استهلاك المساعدات في إطار هذا البرنامج لم تتعد 20% فقط.[1] الجدول التالي يوضح تعهدات و مدفوعات هذا البرنامج للشركاء المتوسطيين خلال الفترة (1995_1999):

جدول رقم (3_3): التزامات و مدفوعات برنامج (MEDA1) للشركاء المتوسطيين خلال الفترة (1995_1999)

الوحدة: مليون إيكو

البلد	الإنفاق	الالتزام	نسبة الدفع (%)
الجزائر	30	164	18.40
مصر	157	686	22.88
الأردن	108	254	42.52
لبنان	1	182	0.5
المغرب	128	660	19.36
سوريا	0	101	0
تونس	168	428	39.25
فلسطين	59	111	24

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

Rodi Kratsa-Tsagaropoulou, Rapport sur **MEDA et l'aide financière à la Palestine-évaluation, mise en œuvre et contrôle**, Op.Cit, p :11

[1] ناصر دادي عدون، محمد متناوي، **الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة**، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص: 181

يتضح من الجدول رقم (**3_3**) ضعف نسبة التسديد الفعلية بالنسبة للجزائر التي بلغت تحديدًا 18.40% من مبلغ هذا البرنامج، أي ما يعادل 30.176 مليون إيكو، إلى جانب ضعف الاعتمادات المالية المخصصة للجزائر مقارنة بالدول المغاربية، ففي الوقت الذي استفادت فيه الجزائر من تعهد بمساعدة مالية قدرها 164 مليون إيكو استفادت المغرب من مبلغ قدره 660 مليون إيكو و تونس بمبلغ قدره 428 مليون إيكو.

يذكر أن المبلغ الإجمالي المخصص لبرنامج (**MEDA1**) خلال الفترة (1995_1999) قُدر بـ 3435 مليون أورو، و بذلك تكون الجزائر قد حصلت على 4.77% من هذا المبلغ فقط، و تُرجع المفوضية الأوروبية أسباب ضعف الاعتمادات المالية المخصصة للجزائر إلى:

- توقف معظم المشاريع المموَّلة عن طريق البروتوكولات المالية السابقة في سنوات التسعينيات بفعل الوضعية الأمنية، و كذا غلق مقر بعثة المفوضية الأوروبية خلال الفترة (1994_1998)، و الانطلاق المتأخر للمشاريع المموَّلة من قبل برنامج (**MEDA1**).[1]

- قلة المشاريع المقدمة من قبل الطرف الجزائري، ذلك أن برنامج (**MEDA**) يقوم على مبدأ المنافسة بين الدول في تقديم المشاريع المرشحة للتمويل عن طريق البرنامج وفق البرامج الاستدلالية الوطنية، حيث كلما كانت المشاريع و النشاطات المقدمة من قبل بلد ما كثيرة و متنوعة، كلما كان حجم الاعتمادات المالية المخصصة من قبل الاتحاد الأوروبي لهذا البلد كبيرة.

- كما كان للأزمة المالية التي عاشتها الجزائر خلال فترة التسعينات تأثيرها على حجم المساعدات المخصصة لها، و كذا تعثر المفاوضات الأوروجزائرية حول عقد الاتفاقية، و توقفها خلال الفترة الممتدة من سنة 1997 إلى سنة 2000.

و بذلك يمكن القول أن برنامج (**MEDA1**) تضمن تعهدات أكثر منها التزامات.

2. برنامج (MEDA2): يغطي هذا البرنامج الفترة الممتدة بين عامي (2000_2006)، حيث تتوزع مبالغه على قطاعات متنوعة، مما يدل بوضوح على الأهمية التي يوليها الاتحاد الأوروبي للتعاون مع الجزائر والدور المنوط به في التقارب بين سياسات ضفتي البحر الأبيض المتوسط. الجدول التالي يوضح التوزيع السنوي للمنح المالية المخصصة للجزائر في إطار برنامج (**MEDA2**) خلال الفترة (2000_2006):

[1] Commission européenne, **Algérie document de stratégie 2002_2006 et programme indicatif national 2002_2004**, Op.Cit, p : 16

جدول رقم (3_4): التوزيع السنوي للمنح المالية المخصصة للجزائر
في إطار برنامج (MEDA2) خلال الفترة (2000_2006)

الوحدة: مليون أورو

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	المجموع
التنمية و الإصلاحات الاقتصادية	---	---	50	---	---	20	55	125
اقتصاد السوق	---	---	---	25	5	---	---	30
التعليم و التكوين	---	60	---	---	17	---	---	77
دولة الحق و الحكم الراشد	30	---	---	16	29	20	11	106
المجموع	30	60	50	41	51	40	66	338

Source : Délégation de l'Union Européenne en Algérie, Rapport sur la coopération UE_Algérie, Edition 2014, p : 10

يتضح من خلال الجدول رقم (**3_4**) ارتفاع الاعتمادات المالية المخصصة في إطار برنامج (**MEDA2**) خلال الفترة (2000_2006) من 30 مليون أورو في بداية فترة البرنامج عام 2000 لتصل إلى 66 مليون أورو في نهايتها عام 2006، بمبلغ إجمالي بلغ 338 مليون أورو.

يذكر أن المفوضية الأوروبية وافقت على تخصيص مبلغ 106 مليون أورو خلال عامي (2005_2006) كمساعدات مالية للجزائر، و ذلك كجزء من المساعدات المالية المخصصة للدول المتوسطية تقدر بـ 1.243 مليار أورو.[1]

و في هذا السياق، من السهل أن ندرك بأن التعاون الأوروبي في الجزائر جد هام من حيث الأموال المستثمرة، و جد متنوع من حيث القطاعات. يُظهر الجدول أدناه المجالات و المبالغ المخصصة سنويا للجزائر في إطار سياسات التعاون للاتحاد الأوروبي ضمن برامج التنمية الثنائية للآلية الأوروبية للجوار والشراكة خلال الفترة (2007_2013):

[1] مصطفى بودرامة، **الآثار المحتملة للشراكة على الصناعة في الجزائر**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص: 415

جدول رقم (3_5): التوزيع السنوي للمبالغ المخصصة للجزائر
في إطار الآلية الأوروبية للجوار و الشراكة (IEVP) خلال الفترة (2007_2013)

الوحدة: مليون أورو

السنوات	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	المجموع
إصلاح العدالة	17	---	---	---	---	---	10	27
النمو الاقتصادي و التشغيل	40	17.5	14	29	36.5	30	30	197
تعزيز الخدمات العمومية الأساسية	---	15	21.5	30	---	---	---	66.5
التنمية المستدامة و الثقافة	---	---	---	---	21.5	34	20	75.5
المجموع	57	32.5	35.5	59	58	64	60	366

Source : Délégation de l'Union Européenne en Algérie, Rapport sur la coopération UE_Algérie, Op.Cit, p : 11

يتضح من خلال الجدول رقم (**3_5**) أن الاعتمادات المالية المخصصة في إطار برنامج **الآلية الأوروبية للجوار و الشراكة** (**IEVP**) خلال الفترة (2007_2013) بلغت 366 مليون أورو موزعة على عدة قطاعات، حيث أخذ النمو الاقتصادي و التشغيل الحصة الأكبر بقيمة 197 مليون أورو أي ما يعادل 53.82% من المبلغ الإجمالي للبرنامج. يذكر أن 2013 كانت السنة الأخيرة لإطار التعاون (2007-2013) في إطار الآداة الأوروبية للجوار والشراكة. و منذ عام 2014 بدأت مرحلة جديدة للمنظور المالي للاتحاد الأوروبي على أن تستمر لمدة سبع سنوات من عام 2014 إلى غاية عام 2020.

ثانيا: القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار

استفادت الجزائر إلى جانب التعاون المالي في إطار برنامج (**MEDA**) من القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار، حيث قُدر إجمالي القروض المتحصل عليها خلال الفترة (1996_2002) بـ 746.4 مليون أورو من بين 6471.6 مليون أورو مخصصة للشركاء المتوسطيين (باستثناء تركيا و إسرائيل)، وقد وُجهت هذه القروض آساسا لتمويل العمليات التالية:[1]

- تطوير الهياكل الاقتصادية عن طريق قروض طويلة الأجل و تحت شروط مقبولة.
- مشاريع حماية البيئة مع تحسين نسب الفوائد للقروض الممنوحة لتمويل هذه المشاريع، و هذا عن طريق تخفيض نسب هذه الفوائد.
- تدعيم و تطوير القطاع الخاص، سواء عن طريق القروض الممنوحة من الأموال الخاصة للبنك الأوروبي أم عن طريق المساهمة برؤوس أموال المخاطرة.

[1] Commission européenne, **Algérie document de stratégie 2002_2006 et programme indicatif national 2002_2004**, Op.Cit, p : 16

و قد تحصلت الجزائر فعليا على 350.808 مليون أورو من هذه القروض، بنسبة تسديد بلغت 47%، و تعود أسباب ضعف نسبة التسديد إلى:

- التأخر في إنجاز المشاريع المموَّلة بواسطة هذه القروض.
- عدم تقديم القروض المخصصة لتدعيم القطاع الخاص في الجزائر.
- التأخر الكبير في تنفيذ برنامج الخوصصة من قبل السلطات.
- عدم استخدام الموارد المالية المخصصة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار بصورة كلية، بسبب قلة استعمال طريقة التمويل برؤوس الأموال ذات المخاطرة في الجزائر بشكل واسع.

الجدول التالي يوضح توزيع مبلغ قروض الاتحاد الأوروبي على المشاريع التنموية خلال الفترة (1996_2002):

جدول رقم (3_6): القروض المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (1996_2002)

الوحدة: مليون أورو

السنوات	اسم المشروع	القيمة
1996	- تطبيق إجراءات ميدانية لمكافحة التلوث على مستوى 3 مواقع صناعية بسكيكدة و عنابة.	- 50 مليون أورو
	- كهرباء الجنوب.	- 35 مليون أورو
	- تحديث وسائل المراقبة الجوية.	- 35 مليون أورو
1997	- بناء أنبوب غازي من أدرار نحو حاسي الرمل.	- 300 مليون أورو
	- تشييد خط كهربائي بين ورقلة و غرداية.	- 35 مليون أورو
1998	- بناء سد بتاكسيت لتوزيع المياه على السكنات بالجزائر و تيزي وزو.	- 30 مليون أورو
2000	- الطريق السيار شرق غرب الشطر الثالث منه.	- 140 مليون أورو
	- بناء وحدة صيدلانية بالجزائر.	- 3 مليون أورو
2001	- قنوات المياه لسد بتاكسيت نحو الجزائر.	- 225 مليون أورو
2002	- الطريق السيار شرق غرب الشطر الخامس منه.	- 70 مليون أورو
	- إعادة بناء الهياكل التالفة بموجب فيضانات باب الواد خلال شهر نوفمبر 2001.	- 45 مليون أورو
	- ترميم قنوات صرف المياه بالجزائر العاصمة.	- 50 مليون أورو
	- المساهمة في بناء وحدة الإسمنت بالمسيلة.	- 61 مليون أورو

المصدر: خبابة عبد الله، **السياسة السعرية في إطار العولمة الاقتصادية _حالة الجزائر_**، مرجع سابق، ص ص: 506، 507

رغم ذلك تعذر على الجزائر الاستفادة الكاملة من التعاون المالي مع الاتحاد الأوروبي، مما يجعلها أمام تحد يتمحور حول تحديد استراتيجية دقيقة و واضحة لتنفيذها بغية توسيع استفادتها من المساعدات المالية في إطار هذا البرنامج. ثم إن نجاح التنمية الاقتصادية لا يتوقف على حجم التمويلات الأوروبية بقدر ما يتوقف على نجاعة السياسات المطبقة لتحقيق الانفتاح و تهيئة الاقتصاد لخوض تجربة الشراكة، خاصة في ظل ظروف يوصف فيها اقتصاد الدولة بأنه يتمتع ببحبوحة مالية.

المطلب الثاني: استراتيجية التفكيك الجمركي في إطار منطقة التبادل الحر

يكرس عقد الشراكة الموقع بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي تطبيق استراتيجية تدريجية للتفكيك الجمركي، في إطار إقامة منطقة تبادل حر خلال مرحلة تمتد إلى 12 سنة على الأكثر حسبما تنص عليه (المادة 6)، إذ و بعد مرور هذه المدة تختفي كل القيود التعريفية على المنتجات التي منشؤها الاتحاد الأوروبي. هذه الاستراتيجية هدفها إعطاء الوقت اللازم للمؤسسات الوطنية لتتكيف مع الوضع الجديد حيث يُنتظر أن تشتد المنافسة الخارجية، فضلا عن منح الوقت للسلطة العمومية لتعويض النقص في المحاصيل الجمركية الناتجة عن عملية التفكيك الجمركي.

أولا: إقامة منطقة التجارة الحرة

يمثل اتفاق الشراكة الموقع بين الطرفين الجزائري و الأوروبي تحديا للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية بصفة عامة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية بصفة خاصة، سواء على مستوى تنويع الأسواق أم تنويع المنتجات، باعتبار إقامة منطقة التبادل الحر تعني الانتقال التدريجي من نظام تفضيلي إلى اتفاق شراكة يقتضي تنازلات تجارية متبادلة بين الطرفين الموقعين على الاتفاق. و تتميز المنطقة المراد إنشاؤها بأربع خصائص:[1]

- منطقة للتبادل الحر بين بلد من جهة و مجموعة بلدان من جهة أخرى.
- منطقة للتبادل الحر بين اقتصاديات ذات مستويات نمو مختلفة.
- منطقة للتبادل الحر بين دول صغرى تمتاز باقتصاد منعزل غير تنافسي و غير متنوع من جهة، و مجموعة دول تكاد تُكوّن أرقى درجة التكامل الاقتصادي من جهة أخرى.
- منطقة للتبادل الحر بين طرفين يطبقان حماية بينية متفاوتة.

من المنتظر أن يؤدي اكتمال منطقة التبادل الحر حتما إلى اشتداد المنافسة من خلال تزايد وجود المؤسسات الأوروبية للدفاع عن حصتها السوقية تجسيدًا للاستراتيجية التي تتبناها، و التي ترمي إلى دعم النمو الخارجي من خلال التعاون بين المناطق المتجاورة، و لهذا كانت أحد الأهداف المنتظرة من تعاون

[1] عبد الله خبابة، **السياسة السعرية في إطار العولمة الاقتصادية _حالة الجزائر_**، مرجع سابق، ص ص: 502، 503

الجزائر مع الاتحاد الأوروبي هو تأهيل الاقتصاد الجزائري للاندماج في الاقتصاد العالمي، و جعل مؤسساته الاقتصادية قادرة على المنافسة، و لا يتم هذا إلا برفع مستوى آدائها.[1]

هذا و يسعى إنشاء منطقة التبادل الحر أيضا إلى تحقيق الأهداف التالية:[2]

- تطبيق سياسة تجارية مفتوحة و حرة من قبل كل الأعضاء في المنطقة.
- إلغاء الضرائب و الرسوم الجمركية و كذا الحواجز على التجارة الخارجية.
- منع التمييز و التفرقة ما بين الدول فيما يخص المبادلات التجارية، سواء تلك التي يتم الاستيراد منها أم التي يتم التصدير إليها، و تسمى هذه القاعدة بالدولة الأولى بالرعاية.
- تطابق السلع و الخدمات التي يتم مبادلتها مع المعايير الدولية فيما يخص الجودة و النوعية، إضافة إلى احترام القواعد الصحية و كذا قواعد حماية البيئة.

ثانيا: استراتيجية التفكيك الجمركي التدريجي

يقصد بالتفكيك الجمركي الإلغاء الفوري أو التخفيض التدريجي للضرائب و الرسوم الجمركية على المنتجات التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها في الجزائر، طبقا لاتفاق الشراكة على مدى فترة زمنية تقدر بـ 12 سنة ابتداء من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ.[3]

تتم عملية التفكيك الجمركي المتفق عليها بين الطرفين الجزائري و الأوروبي بصورة فورية فيما يتعلق بالمنتجات الصناعية الجزائرية المستوردة من طرف الاتحاد الأوروبي، في حين يتم تحرير المنتجات الصناعية الأوروبية المستوردة من طرف الجزائر بشكل تدريجي، أما المنتجات الزراعية بأنواعها الثلاث (الزراعية، الزراعية المحوَّلة، منتجات الصيد البحري) فيتم تحريرها بصورة جزئية، و وفق نظام أفضليات متبادل بين الطرفين و الذي يتضمن تخفيضات كلية أو جزئية على هذه المنتجات، إلى جانب استخدام نظام الحصص.

عملية التفكيك الجمركي _سواء بصورة كلية أم جزئية_ تشمل حوالي 6069 بندًا أو موقعًا تعريفيا بمختلف نسبها (0%، 5%، 15%، 30%) من بينها 5139 بندًا تعريفيا متعلقًا بالمنتجات الصناعية و930 بندًا تعريفيا خاصا بالمنتجات الزراعية.

---

[1] سليمة غدير أحمد، عيسى بهدي، **تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية في الجزائر في ظل الانفتاح الاقتصادي الجديد**، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد: 3، ديسمبر 2015، ص: 21

[2] Abderrahmane MEBTOUL, **Implications d'adhésion à la zone de libre-échange**, liberté économique, N° 155 du 23 décembre 2001 au 01 janvier 2002

[3] مراد زايد، **دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق_حالة الجزائر_**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع التسيير، 2006/2005، ص: 186

1. التفكيك الجمركي الخاص بالمنتجات الصناعية: يتم إعفاء الصادرات من المنتجات الصناعية الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي من الرسوم الجمركية و أية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل و دون أية قيود كمية أو قيود أخرى بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، باستثناء السلع التي يعتبرها الاتحاد الأوروبي حساسة والتي تحظى بمعاملة خاصة مثل السلع النسيجية و الملابس و الواردة في المحلق رقم 01 من الاتفاقية.

في حين يتم تحرير تجارة المنتجات الصناعية التي يكون منشؤها الاتحاد الأوروبي عند الاستيراد في الجزائر من الرسوم الجمركية أو أية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل أو أية قيود كمية أو قيود أخرى بشكل تدريجي على أساس مراحل زمنية خلال فترة انتقالية و وفق ثلاث قوائم.

أ. **القائمة الأولى:** وردت هذه القائمة في الملحق الثاني من الاتفاقية، تضم 2076 منتَجًا موزعا كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (3_7): معدلات التفكيك الفوري الخاص بالمنتجات الصناعية

منتجات	معفاة من الرسوم 0%	5%	15%	30%	المجموع
سلع التشغيل	43	356	1616	0	**2015**
سلع التجهيز	31	3	3	0	**37**
السلع الاستهلاكية	23	0	1	0	**24**
المجموع	97	359	1620	0	**2076**

Source : Abdelaziz BOUGUELLID, **L'accord d'association Algérie_UE, la mise en œuvre**, la revue des douanes, publication éditée par la direction générale des douanes, Algérie, N°6, 2005, p : 33

تتكون القائمة الأولى من المواد الأولية و سلع التجهيز غير المنتَجة محليا و الخاضعة للضريبة 5% و15%، و التي عرفت تفكيكا جمركيا فوريا بمجرد دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح سبتمبر 2005، أي أن 2076 صنفًا تعريفيا يصبح معفى من الضريبة الجمركية و من الحق الإضافي المؤقت.

ب. **القائمة الثانية:** تحتوي هذه القائمة على المواد نصف المصنعة و السلع تامة الصنع أوروبية المنشأ غير المنتَجة محليا، و هي تضم 1100 منتَج صناعي موزع كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (3_8): معدلات التفكيك التعريفي التدريجي الخاص بالمنتجات الصناعية حسب طبيعتها

منتجات	معفاة من الرسوم 0%	5%	15%	30%	المجموع
التسيير	0	27	24	01	**52**
التجهيز	0	744	153	15	**912**
الاستهلاك	0	34	51	51	**136**
المجموع	0	805	228	67	**1100**

Source : Abdelaziz BOUGUELLID, **L'accord d'association Algérie_UE, la mise en œuvre**, Op.Cit, p : 34

يتضح من خلال الجدول رقم (**3_8**) أن عدد المنتجات الصناعية المعنية بالتفكيك الجمركي يقدر بـ 1100 منتَج، موزعة إلى 805 منتجات صناعية تخضع لنسبة 5%، 228 منتَجًا صناعيا يخضع لنسبة 15% و 67 منتَجًا صناعيا يخضع لنسبة 30%.

تم إلغاء جميع الحواجز الجمركية على المنتجات الواردة في هذه القائمة تدريجيا، إذ تم تمديد عملية تفكيكها لسبع سنوات مع سنتين من التأجيل لتصل إلى نسبة 0% سنة 2012، وفق الرزنامة التالية:[1]

- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 80% من الحق القاعدي بعد سنتين من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 70% من الحق القاعدي بعد 3 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 60% من الحق القاعدي بعد 4 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 40% من الحق القاعدي بعد 5 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 20% من الحق القاعدي بعد 6 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- بعد سبع سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ يتم إلغاء بقية الحقوق.

ج. القائمة الثالثة: تضم هذه القائمة السلع تامة الصنع الحساسة بالنسبة للجزائر، أي المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها محليا، و هي تضم 1963 منتَجًا موزعًا كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (3_9): معدلات التفكيك التعريفي التدريجي الخاص بالمنتجات الصناعية حسب طبيعتها

منتجات	معفاة من الرسوم 0%	5%	15%	30%	المجموع
التسيير	1	4	28	228	**261**
التجهيز	4	17	16	255	**292**
الاستهلاك	0	37	70	1303	**1410**
المجموع	5	58	114	1786	**1963**

Source : Abdelaziz BOUGUELLID, **L'accord d'association Algérie_UE, la mise en œuvre**, Op.Cit, p : 35

يتضح من خلال الجدول رقم (**3_9**) أن عدد المنتجات الصناعية المعنية بالتفكيك التدريجي بلغ 1963 منتَجًا موزعًا إلى 5 منتجات صناعية معفاة، 58 منتَجًا صناعيا يخضع لنسبة 5% و 114 منتَجًا يخضع لمعدل 15% في حين يخضع 1786 منتَجًا صناعيا لنسبة 30%.

[1] Paragraphe 2 de l'article 9 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, p : 4

تم تمديد عملية تفكيك الرسوم الجمركية على المنتجات الواردة في هذه القائمة إلى 12 سنة مع سنتين من التأجيل لتصل إلى 0% سنة 2017، و ذلك وفق الرزنامة التالية:[1]

- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 90% من الحق القاعدي بعد سنتين من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 80% من الحق القاعدي بعد 3 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 70% من الحق القاعدي بعد 4 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 60% من الحق القاعدي بعد 5 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 50% من الحق القاعدي بعد 6 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 40% من الحق القاعدي بعد 7 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 30% من الحق القاعدي بعد 8 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 20% من الحق القاعدي بعد 9 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 10% من الحق القاعدي بعد 10 سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- تصبح الحقوق الجمركية و الرسوم 05% من الحق القاعدي بعد 11 سنة من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
- بعد 12 سنة من دخول الاتفاق حيز التنفيذ يتم إلغاء بقية الحقوق.

2. التفكيك الجمركي الخاص بالسلع الزراعية: بمقتضى (المادة 14) من اتفاقية الشراكة تفكك المنتجات الزراعية الموزعة على ثلاثة بروتوكولات حسب ثلاثة أشكال مختلفة من الامتيازات و هي: المنتجات الزراعية، منتجات الصيد البحري، المنتجات الزراعية المحوَّلة.

أ. المنتجات الزراعية: تستفيد المنتجات الزراعية التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها في الجزائر من تخفيضات تتراوح بين 20% و 100% من نسبة التعريفة المفروضة عليها أساسا ضمن حصص

[1] Paragraphe 3 de l'article 9 de l'Accord euro-méditerranéen, Op.Cit, pp : 4, 5

تعريفية تفضيلية، حيث أن 72.81% من الأصناف التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية تستفيد من تخفيض 100% من التعريفة الأساسية (أي 83 صنفا من أصل 114 صنفا)، و هو ما يؤكده الجدول التالي:

جدول رقم (3_10): الامتيازات التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية

الصنف التعريفي حسب معدل التخفيض الضريبة الجمركية المطبقة	التخفيض بـ 20%	التخفيض بـ 50%	التخفيض بـ 100%	المجموع
%5	0	0	39 من بينها 11 دون تحديد حصص	39
%15	0	8	9	17
%30	19	4	35 من بينها 1 دون تحديد حصص	58
المجموع	19 خاضعة للحصص	12 خاضعة للحصص	83 من بينها 12 دون تحديد حصص	114

المصدر: مراد زايد، **دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق**، مرجع سابق، ص: 190

يتضح من الجدول رقم (**3_10**) أن 58 منتجًا خاضع لرسم 30% و 17 منتَجًا خاضع لرسم 15% في حين أن 39 منتَجًا خاضع للرسم المخفض و المقدر بـ 5%. كما أن الإلغاء الكامل للرسوم الجمركية في حدود الحصص المتفق عليها سيمس 83 منتَجًا و تخفيض بـ 50% من الرسوم الجمركية لـ 12 منتَجًا في الوقت الذي يتم فيه تخفيض قدره 20% لـ 19 منتَجًا.

ب. منتجات الصيد البحري: تستفيد منتجات الصيد البحري التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها في الجزائر من تخفيضات تتراوح بين 25% و 100% من نسبة التعريفة المفروضة عليها أساسا ضمن حصص تعريفية تفضيلية، حيث أن 39 صنفًا من الأصناف التعريفية الخاصة بمنتجات الصيد البحري من أصل 88 صنفًا تستفيد من تخفيض 100% من التعريفة الأساسية أي ما يعادل 44.32%، وهو ما يؤكده الجدول التالي:

جدول رقم (3_11): الامتيازات التعريفية الخاصة بمنتجات الصيد البحري

الصنف التعريفي حسب معدل التخفيض الضريبة الجمركية المطبقة	التخفيض بـ 25%	التخفيض بـ 100%	المجموع
%5	0	3	3
%15	0	0	0
%30	49	36	85
المجموع	49	39	88

Source : Abdelaziz BOUGUELLID, **L'accord d'association Algérie_UE, la mise en œuvre**, Op.Cit, p : 36

يتضح من الجدول رقم (**3_11**) أن منتجات الصيد البحري ذات المنشأ الأوروبي تخضع لمجموعة تفضيلات من قبل الجزائر، فإلى جانب الإلغاء الكلي للرسوم الجمركية المفروضة على 39 منتَجًا أوروبيا، فقد

استفاد 49 منتَجًا من تخفيض قدره 25% من الرسم الجمركي الأساسي، حيث تصبح خاضعة لرسم قدره 22.5% بدل 30%.

ج. المنتجات الزراعية المحوَّلة: تستفيد المنتجات الزراعية المحوَّلة ذات المنشأ الأوروبي عند استيرادها في الجزائر من تفضيلات تجارية حسب ما ورد في الملحق رقم 2 من البروتوكول 5، و التي تَرِد في قائمتين:

- **القائمة الأولى:** تحدد السلع الزراعية المصنعة التي تخضع لتنازلات فورية، إذ تستفيد من إلغاء للرسوم الجمركية و الرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل يتراوح ما بين 20 % إلى 100%، حيث أن 34 صنفًا من أصل 50 صنفًا من الأصناف التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية المحوَّلة تستفيد من تخفيض 100% من التعريفة الأساسية أي ما نسبته 68% منها، و هو ما يؤكده الجدول التالي:

جدول رقم (3_12): الامتيازات التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية المحوَّلة ذات المنشأ الأوروبي

الصنف التعريفي حسب معدل التخفيض / الضريبة الجمركية المطبقة	التخفيض بـ 20%	التخفيض بـ 25%	التخفيض بـ 30%	التخفيض بـ 50%	التخفيض بـ 100%	المجموع
5%	0	0	0	0	2	2
15%	0	0	1	1	18	20
30%	3	9	2	0	14	28
المجموع	3	9	3	1	34	50

المصدر: مراد زايد، **دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق**، مرجع سابق، ص: 192

يتضح من خلال الجدول رقم (**3_12**) أن القائمة الأولى للمنتجات الزراعية المحوَّلة ذات المنشأ الأوروبي تتضمن 50 منتَجًا منها 28 منتَجًا خاضع لرسم قدره 30% و 20 منتَجًا خاضع لرسم قدره 15% في حين يخضع المنتجان المتبقيان للرسم المخفض المقدر بـ 5%.

- **القائمة الثانية:** تتضمن السلع الزراعية المحوَّلة الخاضعة لتخفيض جمركي تدريجي خلال المرحلة الانتقالية.

د. المنتجات الزراعية الأخرى: تتعلق بالمنتجات الزراعية ذات المنشأ الأوروبي و المستوردة في الجزائر والمدونة في البروتوكول 2 من الاتفاقية، و التي تشمل 118 منتَجًا، فيتم تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح ما بين 20% و 100%، كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (3_13): الامتيازات التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية الأخرى ذات المنشأ الأوروبي

الصنف التعريفي حسب معدل التخفيض / الضريبة الجمركية المطبقة	التخفيض بـ 20%	التخفيض بـ 50%	التخفيض بـ 100%	المجموع
5%	0	0	48	48
15%	0	4	9	13
30%	19	4	34	57
المجموع	19	8	91	118

Source : Abdelaziz BOUGUELLID, **L'accord d'association Algérie_UE, la mise en œuvre**, Op.Cit, p : 37

يتضح من الجدول رقم (**3_13**) أن المنتجات الزراعية ذات المنشأ الأوروبي تخضع لمجموعة تفضيلات من قبل الجزائر، فإلى جانب الإلغاء الكلي للرسوم الجمركية المفروضة على 91 منتَجًا أوروبيا، فقد استفاد 19 منتَجًا من تخفيض قدره 20% من الرسم الجمركي الأساسي، حيث تصبح خاضعة لرسم قدره 24% بدل 30%. كما استفادت 8 منتجات من تخفيض قدره 50% من الرسم الجمركي الأساسي، 4 منها تصبح خاضعة لرسم قدره 7.5% بدل 15% و الأربعة المتبقية تصبح خاضعة لرسم قدره 15% بدل 30%.

أما المنتجات الزراعية الجزائرية المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي فهي تخضع بدورها لبعض التفضيلات الممنوحة من قبل الاتحاد الأوروبي و المتمثلة في تخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية، و كذا الخضوع لنظام الحصص المتفق عليه بين الطرفين، سواء من حيث الكمية أم المدة الزمنية التي يتم فيها تطبيق الحصة الجمركية.

- **منتجات الصيد البحري**: تستفيد منتجات الصيد من إعفاء كلي من الرسوم الجمركية، إلى جانب بعض المنتجات البحرية المحوَّلة كمصبرات السمك.
- **المنتجات الزراعية المحوَّلة**: تم تقسيمها إلى ثلاث قوائم كما يلي:

- **القائمة الأولى**: تتضمن 163 منتَجًا يستفيد من إلغاء كلي للرسوم الجمركية و القيود الكمية.
- **القائمة الثانية**: تتضمن 8 منتجات تتعلق بالمواد الغذائية و مشتقات الحليب، حيث تخضع لإعفاء من الرسوم الجمركية ضمن حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين.
- **القائمة الثالثة**: تتضمن 144 منتَجًا تخضع لتخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية المفروضة عليها.

- **المنتجات الزراعية الأخرى**: تخضع لتخفيض في الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح بين 20% و 100% ضمن حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين.

3. التفكيك الجمركي الخاص بتجارة الخدمات: في مجال الخدمات فإن الاتحاد يمنح الجزائر كافة التنازلات التي منحها للبلدان الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، بعنوان الاتفاقية العامة حول التجارة والخدمات، و في المقابل تخصِّص الجزائر في أوروبا بند الدولة الأكثر رعاية لدخول المؤسسات الأوروبية في قطاع الخدمات، و ستتواصل المباحثات حول جانب الخدمات بعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، بغرض حصول محتمل على مفاضلات في أوروبا.[1]

[1] عبد اللطيف بن آشنهو، **عصرنة الجزائر حصيلة و آفاق**، الجزائر، فيفري 2004، ص ص: 116، 117

المطلب الثالث: المخطط الجديد للتفكيك الجمركي على ضوء تأجيل إقامة منطقة التبادل الحر

تحركت الجزائر لإعادة النظر في وتيرة و مستوى التفكيك الجمركي على خلفية النتائج السلبية لرزنامة التفكيك الموضحة في المطلب السابق، و التي لم تَعُد تعكس هدف اتفاق الشراكة في الوصول إلى سياسة شراكة حقيقية و متوازنة بين الطرفين الجزائري و الأوروبي، حيث أصبح هذا التفكيك عائقا أمام تطبيق بعض سياسات التنمية في المؤسسة الجزائرية، في وقت تعزز فيه التواجد الأوروبي في السوق الوطنية.

أولا: طلب مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي

تشير أرقام دراسة نشرتها وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار شهر أفريل 2012 بأن التفكيك التعريفي الذي تم تطبيقه مع الاتحاد الأوروبي جعل الجزائر تخسر 2.5 مليار دولار من مداخيل الخزينة بين 2005 و 2009، و حسب محاكاة لتقييم الأثر الجبائي لتطبيق اتفاق الشراكة فإن الجزائر كانت ستخسر 8.5 مليار دولار بين 2010 و 2017 لو تم الإبقاء على التفكيك التعريفي.[1]

على خلفية ذلك تقدمت الجزائر أثناء انعقاد الدورة الخامسة لمجلس الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يوم 15 جوان 2010 بطلب رسمي لمراجعة مخطط التفكيك الجمركي، فيما يتعلق بالمنتجات الصناعية و التنازلات التعريفية للمواد الزراعية و المواد الغذائية[2]، و التي تقتضي حماية ملائمة على نحو لا يشكل فيه كل من وتيرة و مستوى التفكيك الجمركي عائقا أمام تنميتها. و قد استند فريق المفاوضين الجزائريين لتقديم طلب التأجيل هذا على (المادة 11)* و (المادة 12)** من اتفاق الشراكة، و التي تتضمن إجراءات استعجالية يمكن اتخاذها في حالة وجود أضرار تهدد الاقتصاد الجزائري.

و تُعد العريضة التي قدمتها الجزائر للمفوضية الأوروبية الأولى من نوعها، أين يَطلب بلد متوسطي يربطه اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي مراجعته و يحصل على ذلك. فبعد مشاورات دامت أكثر من سنتين

---

[1] **هدف المفاوضات المتمثل في تأجيل التفكيك التعريفي مع الاتحاد الأوروبي قد تم بلوغه**، مقال نُشر على موقع وزارة التجارة. www.mincommerce.gov.dz

[2] Ministère du commerce_DG Douanes, **Nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires**, p : 3

* تنص (المادة 11) من اتفاق الشراكة الأوروجزائرية على إمكانية قيام الجزائر بمراجعة جدول تفكيك التعريفة الجمركية بالنسبة لمجموعة من المواد و التي لا تتجاوز صادراتها نسبة 15% من الصادرات الأصلية للاتحاد الأوروبي، و أن الحق الجمركي المستعاد لا يتعدى نسبة 25%.

** تنص (المادة 16) من اتفاق الشراكة الأوروجزائرية على إعادة تنظيم تنازلات التسعيرة الجمركية الزراعية في حالة تغيير السياسة الزراعية.

عُقدت خلالها ثمان دورات تفاوضية، توصلت الجزائر مع الاتحاد الأوروبي إلى اتفاق حول مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي الخاص باتفاق الشراكة، و قد دخلت هذه الترتيبات الجديدة حيز التنفيذ يوم الفاتح سبتمبر 2012. و جاء في بيان لوزارة الشؤون الخارجية أن: "هذه النتائج الإيجابية التي توصلت إليها المشاورات كفيلة بدعم علاقات التعاون و الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على أسس من المنفعة المتبادلة، وتشهد على إرادة الشريكين في إعطاء دفع جديد لتنفيذ اتفاق الشراكة."[1]

و قد أكد مدير متابعة الاتفاقات التجارية و التعاون بوزارة التجارة أن الجزائر قدمت مبررات قانونية واقتصادية لإقناع شركائها حول صدق نيتها في التعريف بـ 1058 منتَجًا حساسًا من وجهة النظر الاقتصادية، قبل الشروع في مشاورات مع الطرف الأوروبي على أساس الإجراءات القانونية للاتفاق المشترك، و في أعقاب هذه المحادثات تحصلت الجزائر على تأجيل منطقة التبادل الحر من عام **2017** إلى عام **2020**.[2] من جانب آخر برَّرت الجزائر طلبها بضرورة منح مهلة إضافية للمؤسسات الجزائرية للاستعداد للمنافسة المتزايدة التي كانت ستُفرض عليها مع إنشاء منطقة التبادل الحر الجزائرية_الأوروبية سنة 2017.

و في إطار إشراك القاعدة الاقتصادية في النقاش الدائر حول تفكيك التعريفة الجمركية عَقدت مصالح وزارة التجارة سلسلة من اللقاءات* الوطنية و الجهوية، بهدف شرح المخطط الجديد للتفكيك الجمركي، بدأ برنامج اللقاءات بعقد لقاء أول ذو طابع وطني ترأسه وزير التجارة في 28 أوت 2012 بـ (**الجزائر العاصمة**) أياما قليلة قبيل بدء تنفيذ المخطط الجديد للتفكيك، ليتبع بيوم إعلامي ثاني جهوي بـ (**سطيف**)، و لقاء جهوي ثالث بـ (**وهران**) و لقاء رابع لولايات الجنوب و أقصى جنوب البلاد بـ (**غرداية**).

---

[1] بيان وزارة الشؤون الخارجية، تم نشره على موقع الوزارة يوم: 2012/08/23 www.mae.dz

[2] تصريح (**سعيد جلاب**) مدير متابعة الاتفاقات التجارية و التعاون بوزارة التجارة لوكالة الأنباء الجزائرية على هامش يوم إعلامي بغرفة التجارة و الصناعة لناحية الغرب (وهران)، يوم 20 سبتمبر 2012، نُشر على موقع وزارة التجارة. www.mincommerce.gov.dz

* شارك في هذه اللقاءات المتعاملون الاقتصاديون، الجمعيات، المنظمات المعنية و وسائل الإعلام الوطنية، بمشاركة ممثلين من الشركاء على غرار المديرية العامة للجمارك، وزارات الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمارات، الفلاحة والتنمية الريفية، الطاقة و المناجم.

ثانيا: عرض المخطط الجمركي الجديد

ينص اتفاق مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي الذي توصلت إليه الجزائر و الاتحاد الأوروبي على تأجيل رفع الحواجز الجمركية حتى سنة 2020 أمام أصناف واسعة من المنتجات الصناعية المستوردة، كما ينص أيضا على إعادة النظر في بعض الأصناف التي يوليها الاتحاد الأوروبي الأفضلية، لاسيما المنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المصنعة.

1. التفكيك الجمركي الجديد الخاص بالمنتجات الزراعية و المواد الغذائية: تم الاتفاق على مراجعة التفضيلات المقدمة للاتحاد الأوروبي و الحصص الجمركية الخاصة بالمنتجات الزراعية كما يلي:[1]

- إلغاء 25 حصة تعريفية جمركية من المنتجات الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- إلغاء التفضيلات التعريفية الخاصة بمادتين غذائيتين ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- إعادة فتح 9 حصص تعريفية تفضيلية من المنتجات الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- تعديل حصتين تعريفيتين للمنتجات الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.

2. التفكيك الجمركي الجديد الخاص بالمنتجات الصناعية: شملت عملية المراجعة 1058 صنفا تعريفيا أوروبي المنشأ، و الذي يُعتبر حساسا بالنسبة للإنتاج و التشغيل و الاستثمار، و ذلك على النحو التالي:

أ. **بالنسبة لمنتجات القائمة الثانية:** تمت مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي لـ 267 بندًا تعريفيا ما يمثل حوالي 24% من منتجات القائمة الثانية، و ذلك على مستويين:[2]

- **المستوى الأول:** يستفيد 82 بندًا تعريفيا من المنتجات الجد حساسة* من إعادة تطبيق جزئي للحقوق الجمركية، و من مهلة إضافية قدرها 4 سنوات، للوصول إلى نسبة 0% في سنة 2016 عوض 2012، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (3_14): المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 2 (المستوى الأول)

	التعريفة الجمركية الأساس	عدد الأصناف التعريفية	2012	2013	2014	2015	2016
المستوى الأول	%30	09	%23	%18	%12	%6	%0
82 صنفا تعريفيا	%15	73	%12	%10	%07	%3.5	%0

Source : Ministère du commerce_DG Douanes, **Nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires**, p : 5

[1] Ministère du commerce_DG Douanes, **Nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires**, p : 4

[2] Idem, pp : 5, 6

* أهم المنتجات المعنية: المحركات الكهربائية، المحولات الكهربائية، المولدات، البطاريات و المنتجات المماثلة، الكوابل الكهربائية العارية و المعزولة، كوابل الهاتف، كوابل الألياف البصرية، السيارات و قطع الغيار...

- **المستوى الثاني**: يضم 185 بندًا تعريفيا* يستفيد من تعليق تطبيق الحقوق الجمركية لفترة إضافية مدتها سنتان، و مهلة إضافية مدتها 4 سنوات، قبل أن يتم تخفيضها إلى نسبة 0% عام 2016 عوض 2012، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (3_15): المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 2 (المستوى الثاني)

	التعريفة الجمركية الأساس	عدد الأصناف التعريفية	2012	2013	2014	2015	2016
المستوى الثاني 185 صنفا تعريفيا	%5	185	%3	%3	%2	%1	%0

Source : Ministère du commerce_DG Douanes, **Nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires**, p : 6

ب. بالنسبة لمنتجات القائمة الثالثة: تمت مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي لـ 791 بندًا تعريفيا ما يمثل حوالي 43% من منتجات القائمة الثالثة، و ذلك على مستويين:[1]

- **المستوى الأول**: يستفيد 174 بندًا تعريفيا من المنتجات الجد حساسة** من إعادة تطبيق جزئي للحقوق الجمركية، و من مهلة إضافية مدتها 3 سنوات، للوصول إلى نسبة 0% في سنة 2020 بدل 2017، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (3_16): المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 3 (المستوى الأول)

	التعريفة الجمركية الأساس	عدد الأصناف التعريفية	2012_2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المستوى الأول 174 صنفا تعريفيا	%12 / %30	163	%23	%21	%19.2	%14.4	%9.6	%4.8	%0
	%6 / %15	11	%12	%11	%10.4	%7.8	%5.2	%2.6	%0

Source : Ministère du commerce_DG Douanes, **Nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires**, p : 7

* أهم المنتجات المعنية: مفاتيح و قواطع الدارات الكهربائية، المصابيح، الثلاجات، المجمدات، المواقد، الأجهزة الإلكترومنزلية الصغيرة، العدادات...

[1] Ministère du commerce_DG Douanes, **Nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires**, pp : 7, 8

** أهم المنتجات المعنية: مواد الطلاء و التلميع، معدات النقل أو عبوات التغليف البلاستيكية أو الورقية، رخام السيراميك، آلات الغسيل، الأثاث الخشبي، السيارات...

- **المستوى الثاني:** يضم 617 بندًا تعريفيا* يستفيد من تعليق تطبيق الحقوق الجمركية لفترة إضافية تمتد من 2012 إلى 2015، و مهلة إضافية مدتها 3 سنوات، قبل أن يتم تخفيضها إلى نسبة 0% عام 2020 عوض 2017، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (3_17): المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة 3 (المستوى الثاني)

	التعريفة الجمركية الأساس	عدد الأصناف التعريفية	2012_2015	2016	2017	2018	2019	2020
المستوى الثاني 617 صنفا تعريفيا	%12 / %30	575	%21	%16.8	%12.6	%8.4	%4.2	%0
	%6 / %15	21	%10.5	%8.4	%6.3	%4.2	%2.1	%0
	%2 / %5	21	%3.5	%2.8	%2.1	%1.4	%0.7	%0

Source : Ministère du commerce_DG Douanes, **Nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires**, p : 8

انطلاقا من استعراض المخطط التعريفي الجديد فإنه ينبغي على المتعاملين الاقتصاديين الناشطين خاصة في القطاعين الصناعي و الزراعي العام منها و الخاص أخذ هذا المخطط كفرصة إضافية لتحسين مستوى مؤسساتهم بغرض تهيئتها لدخول ميدان المنافسة، حيث أكد وزير التجارة في هذا الشأن: "نحن نعتبر أن الهدف المتوخى من هذه المفاوضات قد تم بلوغه، و يبقى فقط تثمين هذا المكتسب ضمن السياسات القطاعية و خصوصا في استراتيجيات تنمية المؤسسة الجزائرية...و عليه على المؤسسة الجزائرية أن تتميز بمضاعفة المجهودات المبذولة في ميادين الإنتاج، التسيير و إدارة الأعمال، و ذلك ليس فقط من أجل المحافظة على حصصها في السوق و لكن من أجل تنميتها أيضا، من خلال تحسين تنافسيتها و جعل الفرص المتاحة من خلال اتفاق الشراكة هذا لصالحها بغية ترقية صادراتنا خارج المحروقات."[1]

* مستحضرات التجميل، الورق، الأقمشة، الملابس، الأحذية، مكيفات الهواء، أجهزة الكمبيوتر، المنتجات السمعية، مستقبلات الأقمار الصناعية و غيرها.

[1] كلمة وزير التجارة (**مصطفى بن بادة**) خلال يوم تحسيسي و إعلامي حول المخطط الجديد لتفكيك التعريفة الجمركية مع الاتحاد الأوروبي بفندق شيراطون، الجزائر، 2012/08/28، ص ص: 5، 6

المبحث الرابع: انعكاسات الشراكة على المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي

يشكل اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي فرصة حقيقية أمام المؤسسات الجزائرية، حيث يفتح الأسواق الأوروبية أمامها، غير أنه في المقابل يشكل تحديًا كبيرًا ينبغي على هذه المؤسسات رفعه، ذلك أنه يدعم حظوظ منتجات دول الاتحاد الأوروبي بالتواجد في السوق الوطنية، مما يعني أنه يؤدي في المحصلة _نظريا _ إلى زيادة الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي و زيادة وارداتها منه، و هذا بسلع قد تختلف طبيعتها و تكلفة استيرادها على طبيعة و تكلفة السلع المصدرة، ما قد يعكس حالة من عدم التكافؤ في العلاقة بين الطرفين، في هذا الإطار نحاول من خلال هذا المبحث تحليل تطور المبادلات التجارية الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي منذ دخول اتفاق الشراكة بين الطرفين حيز التنفيذ.

المطلب الأول: أثر الشراكة على الميزان التجاري الجزائري

تتركز المبادلات التجارية للجزائر على مستوى دول الاتحاد الأوروبي سواء من حيث كونه سوقا لتموين وارداتنا بالمنتجات الصناعية و الزراعية، أم من حيث هي وجهة أساسية لتصريف صادراتنا، حيث توفر الجزائر أكثر من 25% من احتياجات أوروبا من الغاز، و هو في الواقع نتيجة لعوامل سياسية و اقتصادية وظروف ومتغيرات دولية، جعلت من الاتحاد الأوروبي يحتل الوزن النسبي الأكبر بصفته أهم متعامل تجاري و شريك اقتصادي مع الجزائر.

أولا: الأهمية النسبية للاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية الخارجية للجزائر

إذا كانت المبادلات التجارية للاتحاد الأوروبي مع الجزائر ضعيفة مقارنة بمبيعاته و مشترياته مع بقية دول العالم فإن الأمر بالنسبة للجزائر على خلاف ذلك تماما، حيث يحتل الاتحاد الأوروبي أهمية مركزية في المبادلات التجارية للجزائر مقارنة ببقية دول العالم، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (3_18): الأهمية النسبية للاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية للجزائر خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: مليون أورو

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
إجمالي المبادلات مع دول العالم	52.970	60.466	63.105	80.790	60.582	73.588	86.749	95.171	90.991	91.333	79.869
المبادلات مع الاتحاد الأوروبي	31.383	34.132	31.855	43.661	32.232	36.671	45.161	53.889	54.312	52.834	42.997
% مساهمة الاتحاد في إجمالي المبادلات	59.25	56.45	50.48	54.04	53.20	49.83	52.06	56.62	59.69	57.85	53.83

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

European commission, European Union, **Trade in goods with Algeria**, Directorate-General for Trade, Units4/G2, 21/06/2016, p: 3 p: 8

يتضح من الجدول رقم (**3_18**) أن النصيب الأكبر من المعاملات التجارية الخارجية للجزائر يعود لصالح دول الاتحاد الأوروبي، حيث تفوق حصته 54.84% في المتوسط من إجمالي المبادلات التجارية الخارجية خلال الفترة (2005_2015)، حيث انتقلت حصة الاتحاد من 59.25% عام 2005 إلى 54.04% عام 2008، لتتراجع إلى 49.83% عام 2010 و هذا جراء الصدمة التي تعرض لها إثر الأزمة المالية الأوروبية، و على الرغم من ذلك فقد عرفت الجزائر كيف تحافظ على الشريك التجاري الأوروبي، ذلك أن مكانته لم تتغير، حيث ارتفعت إلى 59.69% عام 2013.

و ذكر بيان صادر عن المركز الوطني للإعلام و الإحصاء التابع للجمارك الجزائرية أن واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي بلغت خلال النصف الأول من عام 2015 حوالي 13.23 مليار دولار و هو ما يشكل 48.88% من إجمالي الواردات بانخفاض قدرت نسبته بـ 16% مقارنة بالفترة نفسها من سنة 2014، بينما انخفضت صادرات الجزائر نحو الاتحاد بنسبة 31.6% في الفترة نفسها لتبلغ 13.74 مليار دولار، و هو ما يمثل 71.27% من إجمالي صادرات الجزائر. و تأتي دول مجموعة التعاون و التنمية الاقتصادية خارج الاتحاد الأوروبي في المرتبة الثانية بحصة 14.55% من صادرات الجزائر نحوها بواقع 3.94 مليار دولار و 12.77% من واردات الجزائر بـ 2.46 مليار دولار، في حين انخفضت قيمة المبادلات مع دول آسيا بنسبة 20.71% بواقع 7.5 مليار دولار، بينما تراجعت المبادلات مع دول أمريكا بنسبة 48.84% لتبلغ قيمتها 1.92 مليار دولار. كما تقلصت مع دول اتحاد المغرب العربي الخمسة بنسبة 28% لتبلغ 1.29 مليار دولار، فيما تراجعت بنسبة 0.16% مع الدول العربية الأخرى لتبلغ 1.27 مليار دولار.[1]

و بما أن الاتحاد الأوروبي هو الشريك التجاري الأول للجزائر لكونه يستأثر بالنسبة الأكبر من صادرات الجزائر و وارداتها فإنه في المقابل المساهم الأكبر في العجز الذي ظل يلازم الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات لسنوات طويلة.

[1] **الاتحاد الأوروبي أول شريك تجاري للجزائر و الصين أول مصدر لها**، مقال نشر يوم 21 جويلية 2015 على موقع صحيفة الشعب اليومية أونلاين: http://arabic.people.com.cn/n/2015/0723/c31660-8925277.html

ثانيا: تطور الميزان التجاري الجزائري مع الاتحاد الأوروبي

يُعبِّر الميزان التجاري عن وضعية الدولة إزاء العالم الخارجي دائنة كانت أو مدينة، في مجال السلع المنظورة و غير المنظورة، و يتحدد رصيد الميزان التجاري باحتساب الفرق بين إيرادات الصادرات و مدفوعات الواردات.

في الجزائر يرتبط الميزان التجاري أساسا بصادرات المحروقات كما هو معلوم، و لذلك فإن ارتفاع أسعار البترول و زيادة الطلب العالمي عليه أخرج الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات من حالة العجز التي يعرفها منذ فترة طويلة. الجدول التالي يوضح تطور الميزان التجاري بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005_2015):

جدول رقم (3_19): تطور الميزان التجاري بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: مليون أورو

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
الصادرات	20.885	24.154	20.585	28.260	17.411
الـواردات	10.498	9.977	11.270	15.401	14.821
الميزان التجاري	10.387	14.177	9.315	12.859	2.59
معدل التغطية (%)	198.94	242.1	182.65	183.49	117.47
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الصادرات	21.075	27.850	32.764	31.920	29.458	20.708
الواردات	15.595	17.312	21.125	22.392	23.376	22.289
الميزان التجاري	5.48	10.538	11.639	9.528	6.082	-1.581
معدل التغطية (%)	135.14	160.87	155.09	142.55	126.02	92.91

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

European commission, European Union, **Trade in goods with Algeria**, Op.Cit, p: 3

يتضح من خلال الجدول رقم (**3_19**) أن الميزان التجاري الجزائري مع الاتحاد الأوروبي سجل فائضا طيلة الفترة (2005_2015) إلا أنه في تذبذب من فترة لأخرى، و هذا نتيجة تذبذب حركة الصادرات والواردات، حيث انتقل رصيده من 10.387 مليون أورو عام 2005 إلى 14.177 مليون أورو عام 2006، بمعدل تغطية بلغ 242.1%، و هو ما يعكس زيادة الصادرات بنسبة أكبر من زيادة الواردات خلال هذه الفترة، و يمكن تفسير هذه النتائج بالمخططات التنموية التي اعتمدتها الحكومة الجزائرية خلال الفترة (2000_2005) مثل مخطط الإنعاش الاقتصادي، المخطط الوطني للتنمية الفلاحية و الريفية، إضافة إلى فتح مجالات الاستثمار المحلي و الأجنبي في مختلف القطاعات، مما كان له الأثر البارز على الميزان التجاري، خاصة ما يتعلق باستيراد التجهيزات الصناعية و المواد الخام التي تحتاجها هذه المخططات، مما أعطى دفعا

قويا للصادرات من خلال ما أمكن تحقيقه في إطار الشراكات الأجنبية و ترقية الاقتصاد الوطني و تشجيع التصدير خاصة فيما يتعلق بالمنتجات البترولية و بعض الصناعات الخفيفة.

و في عام 2007 انخفض فائض الميزان التجاري بنحو 34.29% مقارنة بعام 2006 نتيجة انخفاض الصادرات* الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي بنحو 14.78%، مقابل زيادة الواردات من الاتحاد الأوروبي بمعدل 12.96%، مما أدى إلى تراجع معدل التغطية إلى 182.65% سنة 2007.

و في عام 2008 ارتفع فائض الميزان التجاري من جديد حيث بلغ 12.859 مليون أورو و بمعدل تغطية بلغ 183.49%، و يعود الفضل في ذلك و بدرجة كبيرة إلى ارتفاع أسعار النفط و التي حطمت رقما قياسيا، حيث بلغت 99.97 دولار للبرميل عام 2008 مقابل 74.95 دولار للبرميل عام 2007، لينخفض هذا الفائض إلى حوالي 2.59 مليون أورو عام 2009، أي بنسبة انخفاض تقدر بحوالي 79.86% عن سنة 2008 نتيجة الانخفاض الكبير لقيمة الصادرات السلعية الإجمالية تجاه دول الاتحاد الأوروبي، و في جزء كبير منها انخفاض قيمة الصادرات النفطية على اعتبار أنها تشكل الحصة الأكبر في الصادرات الجزائرية بنسبة تفوق 97% سنتي (2008_2009)، فقد تراجعت أسعار النفط من 133.19 دولار إلى حوالي 47 دولار للبرميل في فترة لا تتجاوز ستة أشهر (من منتصف 2008 إلى بداية 2009)، تزامن ذلك مع تراجع طلب الاتحاد الأوروبي نتيجة الأزمة التي مر بها خلال تلك الفترة و تباطؤ النمو في اقتصاده نتيجة نقص التمويل وعدم الثقة في الأسواق بفعل الأزمة الأوروبية، و قد كان لذلك أثر كبير على حجم التجارة الخارجية مع دول الاتحاد الأوروبي، و على عائدات صادرات المحروقات، من جانب آخر تراجع الطلب الخارجي على المنتجات الجزائرية خصوصا من بعض الشركاء التجاريين كإيطاليا و هولندا، حيث تراجعت واردات إيطاليا من الجزائر من 12.40% سنة 2008 إلى نسبة تقدر بـ 8.75% سنة 2009، بينما تراجعت واردات هولندا من 12.25% سنة 2008 إلى نسبة تقدر بـ 3.79% سنة 2009، و هو ما يشير بوضوح إلى تأثر المبادلات الأوروبية الجزائرية بالأزمة الأوروبية.

و خلال الفترة الممتدة بين (2010_2012) عرف الميزان التجاري فائضًا متزايدًا وصل عام 2012 إلى حوالي 11.639 مليون أورو، و ذلك نتيجة ارتفاع الصادرات لاسيما النفطية منها، جاء ذلك عقب مساعي مواجهة تراجع أسعار النفط، إذ تم العمل على تخفيض حجم إنتاج النفط بنحو 4.2 مليون برميل يوميا بهدف الحد من الانخفاض في الأسعار في إطار منظمة الدول المصدرة للنفط، بعد لقاء هذه المنظمة

* يعود سبب انخفاض إيرادات الصادرات بالدرجة الأولى إلى ارتفاع أسعار البترول من 65.85 دولار للبرميل عام 2006 إلى 74.95 دولار للبرميل عام 2007، و الذي أدى إلى تراجع واردات بلدان الاتحاد الأوروبي من هذه المادة و البحث عن بدائل طاقوية أخرى.

ديسمبر 2008 في وهران، ثم إبقاء سقف الإنتاج دون تغيير في لقاءات المنظمة التي تلت، ما كان له دور إيجابي على حجم التجارة الخارجية في الجزائر.

غير أن فائض الميزان التجاري عاود الانخفاض مرة أخرى عام 2014 إلى حوالي 6.082 مليون أورو بنسبة انخفاض تقدر بحوالي 47.75% عن سنة 2012، و ذلك بفعل تراجع حجم الصادرات بنسبة 10.09% و ارتفاع حجم الواردات بنسبة 10.65% و هذا بفعل:

- تحرير التجارة الخارجية من القيود التعريفية و غير التعريفية.
- التسهيلات الممنوحة للمستوردين من قبل مصالح الجمارك، من حيث التخفيض في معدلات التعريفة الجمركية و التسهيلات الموضوعة على مستوى الإجراءات.
- الزيادة في واردات التجهيزات الفلاحية، نظرًا لسياسة الإصلاح الزراعي التي تبنتها الحكومة لتطوير القطاع الفلاحي، حيث ارتفعت قيمة هذه التجهيزات من 13013.4 مليون دج عام 2012 لتصل إلى 25248.47 مليون دج عام 2014.
- زيادة الواردات من السلع الاستهلاكية غير الغذائية، حيث ارتفعت من 218452.4 مليون دج عام 2012 لتصل إلى 439054.04 مليون دج عام 2014.
- زيادة واردات التجهيزات الصناعية من 655422.5 مليون دج عام 2012 إلى 662741.99 مليون دج عام 2014.

مما سبق نستنتج أن وضعية الميزان التجاري للجزائر مع الاتحاد الأوروبي تبقى و رغم اتفاق الشراكة رهينة صادرات المحروقات، و التي تُحدد طبيعة الرصيد سالبًا كان أم موجبًا، حيث تسيطر بشكل شبه كلي على مجمل الصادرات الجزائرية، و ذلك لعدة أسباب:

- وفرة المحروقات بصفة عامة و الغاز الطبيعي بصفة خاصة.
- استعمال الوسائل الحديثة لاستخراج البترول.
- عقود الشراكة التي أبرمتها شركة (**سوناطراك**) مع الشركات الدولية.
- ارتفاع أسعار المحروقات في الأسواق الدولية.

كما أن الفائض الذي حققه الميزان التجاري طيلة الفترة (2005_2015) لا يعكس الوضعية الحقيقية للاقتصاد الوطني و لا مرونة الهيكل الإنتاجي، لأنه تحقق بشكل رئيسي بفعل ارتفاع أسعار النفط، و ذلك رغم تطبيق المخططات التنموية و الإصلاحات الهيكلية و برامج دعم النمو و الإنعاش الاقتصادي قصد تفعيل الجهاز الإنتاجي. و يرجع السبب في ذلك لـ:

- ضعف و هشاشة الجهاز الإنتاجي و غياب الشراكة في بعض الفروع الإنتاجية.

- عدم قدرة المنتجات المحلية على المنافسة من حيث الجودة، النوعية و الأسعار.
- غياب استراتيجية شاملة حقيقية تجمع كل القطاعات القادرة على النهوض بالاقتصاد الوطني.

إن السلع و الخدمات التي بإمكان الجزائر تزويدها للأسواق العالمية بشكل تنافسي هي في نهاية المطاف محدودة بالسلع و الخدمات التي بإمكان الجزائر إنتاجها و بمدى كفاءتها في إنتاجها، و نظرًا لضعف الجهاز الإنتاجي فمن المنطقي استخلاص المشاركة الهامشية للجزائر في التجارة العالمية على الرغم مما حدث من تحسينات في مطلع التسعينات.[1]

و قصد إصلاح هذا الوضع عملت الدولة على تطبيق استراتيجية جديدة للتنمية الصناعية، تقوم على تشجيع الصادرات الصناعية و التي تشكل عاملا حاسما في التنافسية على مستوى الأسواق الدولية. و قد جاءت هذه الخطوة تدعيما لبرنامج الإصلاح الاقتصادي و تأهيل المؤسسات الصناعية و إعادة هيكلتها و خوصصة البعض الآخر. حيث اعتُبرت العملية أولوية بالنسبة للدولة خلال المرحلة الانتقالية للدخول في فضاءات منطقة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي.

و عليه يمكن القول إن التفكيك الجمركي سيؤدي إلى حدوث ضغط على الميزان التجاري بسبب زيادة الواردات من السلع الصناعية الوافدة من أوروبا، و بالمقابل لن تستفيد الجزائر من أي مزايا تفضيلية على صادراتها تجاه السوق الأوروبية، و ذلك للأسباب الآتية:[2]

- الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدول الأوروبية متدنية أصلا، و ليس لها تأثير على تقليص الصادرات إلى أوروبا.
- تتميز الرسوم الجمركية في الاتحاد الأوروبي بمعايير صحية و بيئية و شروط فنية، يمكن أن يؤدي تطبيقها إلى الحد من دخول البضائع الجزائرية إلى السوق الأوروبية.
- إن تحرير الواردات الصناعية الأوروبية إلى الجزائر من الرسوم الجمركية يعطيها مزايا تفضيلية على الواردات من الدول الصناعية الأخرى، فهذا لا يساعد فقط في زيادة الاستيراد من أوروبا و إنما يكلف الاقتصاد الجزائري أعباء إضافية، كرفع أسعار الصادرات الصناعية الأوروبية بسبب غياب منافسة البضائع الأجنبية الأخرى المنافسة، لأنها ستبقى خاضعة للرسوم الجمركية.

---

[1] عبد العزيز عبدوس، **سياسة الانفتاح التجاري و دورها في رفع القدرة التنافسية للدول _دراسة حالة الجزائر_**، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، تخصص: اقتصاد التنمية، 2011/2010، ص: 303

[2] شهرزاد زغيب، لمياء عماني، **الاقتصاد الجزائري و متطلبات الشراكة الأورو_جزائرية**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص: 154

و الواقع أن المتتبع لوضعية الميزان التجاري الجزائري يجد أنه رهين إيرادات صادرات المحروقات من جهة و واردات المنتجات الغذائية و سلع التجهيز من جهة أخرى، فاتفاقية الشراكة الأورومتوسطية لم تُغير من هذا الوضع كثيرًا، بل عززت و عمقت العلاقات التجارية بين الطرفين لصالح الاتحاد الأوروبي.

المطلب الثاني: أثر الشراكة الأورومتوسطية على الصادرات

يبدو أن الأثر الكمي لاتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي سيكون ضعيفا _على الأقل في المدى القريب_، طالما أن الأسواق الأوروبية مفتوحة للسلع الصناعية الجزائرية منذ أمد بعيد حتى قبل توقيع اتفاقية الشراكة، في حين أن العراقيل على السلع الزراعية تم الاحتفاظ بها، وبالتالي لن تكون الجزائر بدخول الاتفاق حيز التنفيذ في وضع متميز و أفضلي لدخول منتجاتها الصناعية إلى الأسواق الأوروبية، بالإضافة إلى أن التجارة الأوروبية الجزائرية ما زالت منذ السبعينات إلى يومنا هذا تعتمد نظاما تفضيليا و نظام مزايا تعريفية و غير تعريفية ساعدت على خلق اقتصاد محمي ومدعم و ريعي إلى حد كبير، و بالتالي فإن عملية تحرير التجارة بين الطرفين تحتاج إلى وقت طويل وتتطلب إجراءات تصحيحية هيكلية عميقة.

أولا: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية

إن الهدف من دراسة التوزيع الجغرافي للصادرات هو تحديد درجة اعتماد الجزائر على الاتحاد الأوروبي كسوق لتصريف منتجاتها، و بالتالي تحديد حصة استيعابه للصادرات الجزائرية، و التي يتصف اتجاهها بالتركيز الشديد على مستوى دول الاتحاد الأوروبي، ذلك أن أكثر من 56.21% في المتوسط من الصادرات الإجمالية الجزائرية استأثر بها الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005_2015)، و هو ما يؤكده الجدول والشكل المواليان:

جدول رقم (3_20): التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي و بقية دول العالم خلال الفترة (2005_2015)

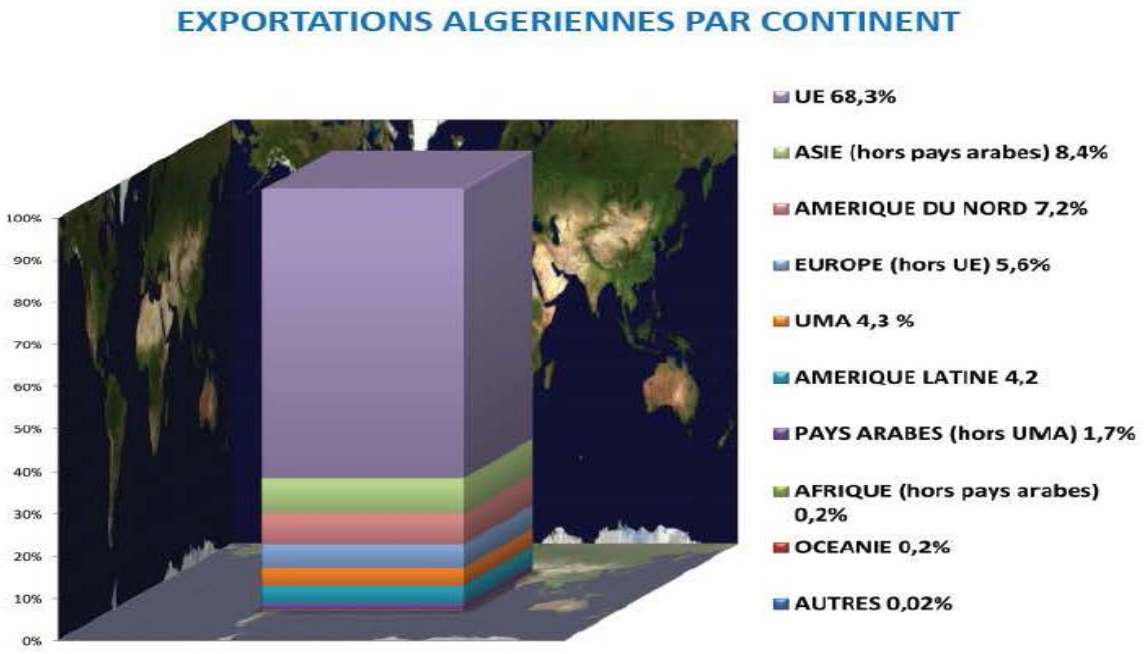
الوحدة: مليون أورو

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
صادرات إلى الاتحاد الأوروبي	20.885	24.154	20.585	28.260	17.411	21.075	27.850	32.764	31.920	29.458	20.708
صادرات لبقية دول العالم	16.128	19.29	22.592	25.655	14.991	21.961	24.949	23.173	17.74	17.955	10.768
% الاتحاد الأوروبي من إجمالي الصادرات	56.43	55.6	47.68	52.42	53.73	48.97	52.75	58.57	64.28	62.13	65.79
إجمالي الصادرات	37.013	43.444	43.177	53.915	32.402	43.036	52.799	55.937	49.660	47.413	31.476

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

European commission, European Union, **Trade in goods with Algeria**, Op.Cit, p: 3 p: 8

الشكل رقم (3_1): توزيع الصادرات الجزائرية حسب المناطق الجغرافية لعام 2015

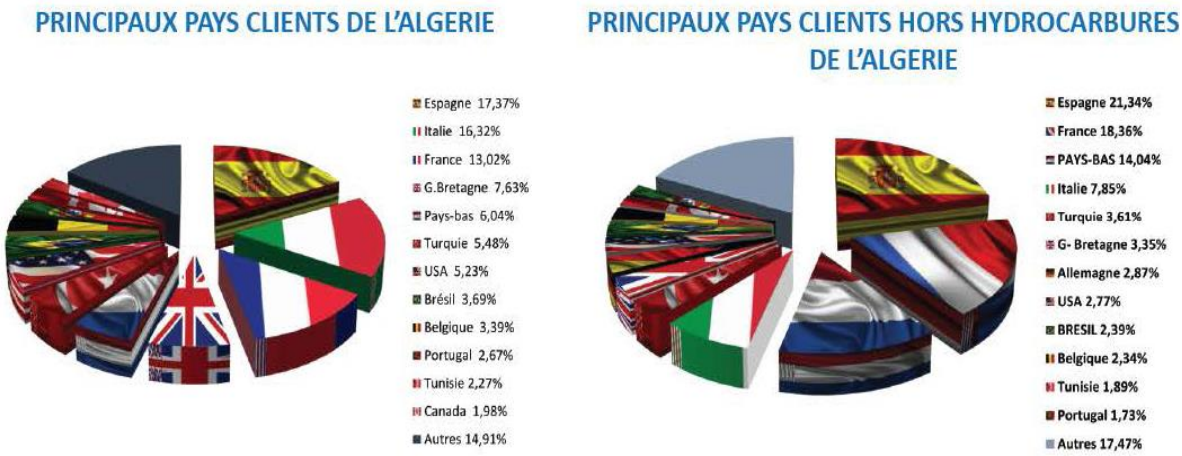


Source: Le Forum du Commerce Extérieur, Revue de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, N° 19, Mai 2016, p : 23

يتضح من الجدول رقم (**3_20**) أن دول الاتحاد الأوروبي قد استحوذت على الحصة الأكبر من الصادرات الجزائرية، و بذلك فهي تُعتبر أهم زبون للجزائر، حيث ارتفعت نسبة الصادرات الوطنية الموجهة للاتحاد الأوروبي كنسبة من إجمالي الصادرات الموجهة للعالم من 56.43% عام 2005 إلى أكثر من 65.79% عام 2015، فيما يوضح الشكل رقم (**3_1**) أن قارة آسيا (مع استثناء الدول العربية) تحتل المرتبة الثانية عام 2015 بمعدل 8.4% فقط من إجمالي الصادرات، و يعود سبب توجه معظم الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي إلى كون هذا الأخير أكبر تجمع للدول الصناعية المتقدمة، و التي تُعتبر من أكثر الدول استهلاكا للمواد الأولية و المواد الخام في العالم، و هي المواد التي يرتكز عليها الهيكل السلعي لصادرات الجزائر_كما سيأتي بيانه_، و هو ما يجعل الاقتصاد الوطني مرتبطا بشكل كبير بتصريف منتجاته (المحروقات خاصة) إلى أسواق الدول الصناعية. هذا إلى جانب عوامل تاريخية و جغرافية تغذي التبعية للأسواق الأوروبية، كل هذه العوامل تكللت بعقد اتفاق الشراكة مع الجانب الأوروبي، و ما ترتب عنه من امتيازات ممنوحة للجزائر في شكل تخفضيات جمركية أو رعاية برامج لتأهيل المؤسسات الجزائرية.

يتضح على ضوء التحليل الجغرافي للصادرات الجزائرية بأن أغلب و أهم زبائن الجزائر هم من دول الاتحاد الأوروبي، و هو ما يؤكده الشكل التالي:

الشكل رقم (3_2): أهم زبائن الجزائر عام 2015



Source: Le Forum du Commerce Extérieur, Op.Cit, p : 23

يتضح من خلال الشكل رقم (**3_2**) بأن الزبائن الرئيسيين للجزائر خارج قطاع المحروقات سنة 2015 هم: إسبانيا بنحو 21.34% تليها فرنسا بحوالي 18.36% ثم هولندا و إيطاليا بـ 14.04% و 7.85% على التوالي، تليها تركيا و بريطانيا بنحو 3.61% و 3.35% على التوالي.

أما بالنسبة لترتيب أهم زبائن الجزائر من إجمالي الصادرات فإن الترتيب يختلف شيئا ما حيث تحتل إسبانيا الصدارة بـ 17.37% بما يعادل 6.565 مليار دولار أمريكي من إجمالي الصادرات الجزائرية، تليها إيطاليا بحوالي 16.32% بما يعادل 6.167 مليار دولار أمريكي، ثم فرنسا بـ 13.02% بما يعادل 4.921 مليار دولار أمريكي، بينما قُدرت صادرات الجزائر نحو بريطانيا عام 2015 بنحو 2.883 مليار دولار أمريكي أي بنسبة 7.63%، و هولندا بحوالي 6.04% بما يعادل 2.281 مليار دولار أمريكي ثم تركيا بـ 5.48% أي ما قيمته 2.071 مليار دولار أمريكي، و هذا حسب إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك (**CNIS**).

ثانيا: التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي

يعكس الهيكل السلعي للمبادلات التجارية للدولة جوانب هامة من التطور الاقتصادي، حيث ينعكس الهيكل الإنتاجي لاقتصاد ما على التركيب السلعي لصادرات الدولة و وارداتها، حيث يلاحظ أن الجزائر ما زالت تعتمد على الطابع الأحادي في صادراتها، إذ تهيمن المحروقات على الصادرات الإجمالية نحو الاتحاد الأوروبي رغم الجهود المبذولة لتطوير الصادرات الصناعية في إطار اتفاق الشراكة عبر تأهيل المؤسسات، حيث يمكن القول إن المحروقات تمثل كل الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي تقريبا، إذ تشير الإحصائيات إلى تحقيقها معدلا متوسطا لا يقل عن 93.46% من إجمالي الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2008_2015)، فيما تبقى الصادرات خارج المحروقات ثانوية، فبالإضافة إلى نسبتها

الضئيلة فهي في معظمها من مشتقات المحروقات و الألمنيوم و الزنك و الأمونيا و مواد كيماوية، إلى جانب صادرات المواد الغذائية و المواد نصف المصنعة و المواد الاستهلاكية و المواد الخام، و هذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (3_21): تطور التركيبة السلعية لصادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2008_2015)

الوحدة: مليون أورو

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
أغذية و مواد أولية	0.048	0.036	0.119	0.119	0.074	0.107	0.087	0.065
وقود	20.209	16.092	20.460	27.302	32.141	31.411	28.551	19.717
مواد كيميائية	0.313	1.190	0.284	0.316	0.421	0.300	0.687	0.814
آلات و معدات	0.026	0.033	0.043	0.043	0.062	0.044	0.038	0.056
منسوجات و ملابس	0.001	0.007	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001
منتجات أخرى	7.663	0.059	0.245	0.070	0.067	0.057	0.095	0.055
المجموع	28.260	17.411	21.075	27.850	32.764	31.920	29.458	20.708

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

European commission, **European Union Trade with Algeria by product**, Directorate-General for Trade, Units4/G2, 21/06/2016.
European commission, **Algeria: statistics sector**, Directorate-General for Trade, Units4/G2, 02/05/2013.

يلاحظ من خلال الجدول رقم (**3_21**) غياب التنوع في التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية، حيث أن الصادرات خارج المحروقات محدودة لا تساهم إلا بنسبة 6.54% في المتوسط من إجمالي الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي. في حين تبدو الميزة النسبية الظاهرة موجودة في قطاع المحروقات بالنسبة الأكبر، خاصة بعدما عرفت أسعار البترول ارتفاعا محسوسا، و هو ما ساهم في رفع قيمة المبادلات التجارية بين الطرفين.

و يوضح الجدول أعلاه تراجع صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي بمعدل 38.39% عام 2009 مسجلة قيمة قدرها 17.411 مليون أورو مقابل 28.260 مليون أورو عام 2008، و ذلك بفعل تراجع صادرات المحروقات من 20.209 مليون أورو عام 2008 إلى 16.092 مليون أورو عام 2009، و هذا بمعدل تراجع بلغ 20.37%، و ذلك بفعل الانخفاض الحاد في أسعار البترول حيث انتقلت من 99.97 دولار للبرميل عام 2008 إلى 62.25 دولار للبرميل عام 2009، بعد تراجع الطلب العالمي عليه، خاصة في ظل حالة الركود التي أعقبت الأزمة المالية الأمريكية.

و قد 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 سنة 2009، 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 2009.[1]

و يلاحظ من الجدول عدم حدوث زيادة في الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2010_2013)، ذلك أن المحروقات شكلت أكثر من 97% من إجمالي الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي خلال تلك الفترة، و هذا ما يعني أن الجزائر لم تستفد من عملية التفكيك الجمركي التي شُرع في تطبيقها منذ عام 2005 في إطار اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية.

و فيما يتعلق بالصادرات الجزائرية للمنتجات الخاضعة لنظام الحصص (مع 0% من حقوق الجمارك) والتي تتألف بشكل رئيسي من المواد الفلاحية و الغذائية، فقد لوحظ أن استهلاك الحصص جاء شبه منعدم، فعلى سبيل المثال بلغت صادرات البطاطا في 2015 نحو 24 طنا بقيمة 11500 دولار بينما تقدر الحصة التي يرخص بها الاتحاد الأوروبي بـ 5 آلاف طن، أي ما يمثل 0.5 % فقط من حصص الواردات. أما عن زيت الزيتون التي زادت قيمتها في 2015 إلى 134000 دولار مقابل 50000 دولار في 2014 فبلغت صادراتها 35 طن لحصة تقدر بـ 1000 طن أي باستهلاك يبلغ 3.5% فقط. أما استهلاك حصة العجائن الغذائية و الكسكس المحددة عند 2000 طن يقدر بـ 0.44% فحسب و 12.5% على التوالي لقيمة بلغت 9000 دولار و 210000 دولار. و خارج الحصص تصدر الجزائر إلى دول الاتحاد الأوروبي السكر و التمور و المشروبات الغازية و حبوب الخروب و زبدة الكاكاو.[2]

و عليه فإن الملاحظة التي يمكن تسجيلها هي أن أي ارتفاع في الصادرات الإجمالية مرده ارتفاع صادرات المحروقات، و الذي يرتبط بدوره بارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية، ما يعني أن الاقتصاد الجزائري رهين تقلبات أسعار النفط، إذ لم تُأت الإصلاحات التي مست قطاع التجارة الخارجية أكلها، و لم تتمكن من تجاوز عتبة الطابع الريعي للاقتصاد الجزائري، فيما يلاحظ ارتفاع الصادرات خارج المحروقات بداية من عام 2014، أين تجاوزت 0.907 مليون أورو لتصل إلى 0.991 مليون أورو عام 2015 في أحسن الأحوال منذ 2010، و يرجع هذا التحسن المحتشم إلى ارتفاع صادرات المواد الكيماوية و التي تجاوزت 0.814 مليون أورو عام 2015، فيما سجلت صادرات بقية المنتجات قِيمًا هامشية.

من خلال التحليل السابق يمكن القول أن النسبة المتدنية للصادرات خارج المحروقات تعكس خللا في هيكل الصادرات السلعية الجزائرية، و تُظهر بوضوح الفجوة التكنولوجية الكبيرة بين الاتحاد الأوروبي

---

[1] منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط (**OAPEC**)، التقرير الإحصائي السنوي، الكويت، 2010، ص: 59

[2] **اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي: ارتفاع بسيط للصادرات خارج المحروقات**، مقال نُشر على موقع وكالة الأنباء الجزائرية يوم: 2016/06/21 (http://www.aps.dz/ar/economie)

والجزائر، خاصة إذا تعلق الأمر بمستوى التصنيع، مما يجعل المؤسسات الوطنية عاجزة عن دخول سوق الاتحاد الأوروبي، و هو ما يعني بقاء الوضع على حاله.

و يرجع تحقيق الصادرات غير النفطية لهذه النسب الهامشية إلى السياسة المتبعة لترقية الصادرات التي لم تكن سوى حلول ترقيعية لمشاكل يعاني منها الاقتصاد الجزائري في القطاعين العام و الخاص، فبالنسبة للقطاع العام رغم الإجراءات التي اتُخذت إلا أنه ما زال يعاني من عجز و تفاقم ديونه رغم تكفل البنوك والخزينة العمومية بديونه، كما هو الحال في المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية و مؤسسة صناعة التجهيزات الفلاحية، أما بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و رغم عملية إعادة تأهيلها إلا أن ذلك لم يقض على مشاكلها، و هو ما أدى إلى فقدان السلع الجزائرية للميزة التنافسية، الأمر الذي أدى إلى عدم قدرة الجزائر على اقتحام الأسواق الخارجية، و بالتالي بقيت الصادرات الجزائرية حبيسة أسعار المحروقات و ما ينتج عنها.[1]

إن ضعف الصادرات خارج المحروقات يعكس الوضعية التنافسية الهشة للمؤسسات الجزائرية، و عدم قدرتها على النفاذ إلى الأسواق الخارجية، حيث توجد العديد من الحواجز و العقبات التي تحيط بتصدير المنتجات الجزائرية خارج المحروقات، فإذا كانت الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدول الأوروبية متدنية أصلا، إلا أن تأثيرها لزيادة الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي جد محدود، لأن دول الاتحاد تعتمد على معايير أخرى (صحية، بيئية، مواصفات فنية، معايير الجودة و غيرها) مما يؤدي إلى الحد من دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية في حالة عدم تطابقها مع هذه المعايير.

كما أن انضمام أوروبا إلى المنظمة العالمية للتجارة يجبرها على منح جميع الدول الأعضاء في المنظمة المزايا نفسها التي تمنحها لأي دولة أخرى، و هذا استنادًا لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، إضافة إلى ذلك فإن الاتحاد الأوروبي قام بإبرام اتفاقيات تحرير تجارة مع معظم الدول الأخرى (الأمريكية، الآسيوية....)، و هذا ما يجعل الصادرات الجزائرية خاضعة للمنافسة في الأسواق الأوروبية من طرف صادرات دول جنوب وشرق آسيا و الدول الأخرى الواقعة في أفريقيا و الكاريبي و المحيط الهادي و أمريكا اللاتينية.[2]

إذن فالمؤسسات الجزائرية تتميز بضعف كبير في القدرة على التصدير، مما يضعف من تنافسيتها على المستوى الدولي، و رغم وجود العديد من العقبات أمام هذه المؤسسات، إلا أننا لا يجب أن ننسى أن النفاذ إلى الأسواق الخارجية مبني على الجودة و السعر اللذين لا يمكن التحكم فيهما دون التحكم في

[1] آيات الله مولحسان، **المنظمة العالمية للتجارة و انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية: دراسة حالة (الجزائر_مصر)**، مرجع سابق، ص: 152

[2] عزيزة سمينة، **الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي و التنمية المستقلة**، مرجع سابق، ص: 156

التكنولوجيا، و هذا ما يعني أنه من الصعب إحداث تغيير هيكلي لتنمية الصادرات الجزائرية في الأجل المتوسط و القصير، اعتمادًا على تطوير منتجات جديدة للنفاذ للأسواق الأوروبية.

غير أن هنالك آفاقا واعدة للتصدير خاصة بالنسبة للقطاع الفلاحي، و ذلك راجع للعوامل التالية:[1]

- إن احتمالات ارتفاع أسعار المواد الغذائية المتأتية من الاتحاد الأوروبي في السوق المحلية من الممكن أن يشجع على زيادة الإنتاج المحلي و بالأخص السلع التي تتمتع فيها الجزائر بخبرة في الإنتاج، مثل الحبوب، التمور، الحوامض... و مما سيدفع من دون شك المنتج المحلي للسعي إلى تصدير هذه المنتجات نحو السوق الأوروبية، نظرًا للمزايا التفضيلية التي تتمتع بها هذه المنتجات داخل سوق الاتحاد الأوروبي، إلا أن القدرة على التوسع في إنتاج السلع الزراعية يتوقف بدوره على اعتبارات عدة، كالإسراع في عملية الإصلاح الزراعي و تحديث القطاع ككل و هو ما يتطلب أموالا إضافية أخرى قد لا يكون بمقدور الدولة توفيرها.
- هنالك إمكانيات أخرى للتصدير أو للاستفادة على الأقل من المزايا الخاصة بعملية التحرير، و هي محاولة إقامة صناعات تحويلية للمنتجات البترولية.

و في إطار تغطية الفارق بين السلع الوطنية و نظيرتها من الاتحاد الأوروبي، و نظرًا لما يعانيه المنتج الجزائري من عراقيل خاصة بالنوعية و المنافسة، عمد الاتحاد الأوروبي إلى تقديم مساعدات مالية عن طريق برنامج تأهيل المؤسسات الوطنية، و الذي يهدف من ورائها إلى ترقية المنتج المحلي و جعله قابلا للتصدير.

المطلب الثالث: أثر الشراكة الأورومتوسطية على الواردات

من المنتظر أن يؤدي تطبيق رزنامة التفكيك الجمركي المتفق عليها في اتفاق الشراكة و بعد اكتمال منطقة التبادل الحر بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي إلى زيادة واردات الجزائر من الاتحاد، و ذلك لاعتبارين أساسيين أولهما أن معظم صادرات الاتحاد الأوروبي هي منتجات معنية بعملية التفكيك، و ثانيهما أن الاتحاد الأوروبي يُعتبر الممون الأول للجزائر و هو ما سيؤدي في النهاية إلى زيادة في الواردات الإجمالية.

أولا: التوزيع الجغرافي للواردات

ترتبط الجزائر كغيرها من الدول النامية بأسواق الدول الصناعية المتقدمة بشكل وثيق، خاصة في جانب الواردات، و هذا ما يجعل التركيز التجاري يبدو أكثر وضوحا، حيث تتبوأ دول الاتحاد الأوروبي مركز الصدارة بين مجموع الدول المصدرة للجزائر. فإذا كان التوزيع الجغرافي للصادرات يُظهر بأن الاتحاد الأوروبي

[1] ليلى قطاف، **اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية**، مرجع سابق، ص ص: 73، 74

هو الزبون الأول للجزائر فإن التوزيع الجغرافي للواردات يُظهر بأنه أيضا الممون الرئيسي للسوق الجزائرية، كما يوضحه الجدول و الشكل المواليان:

جدول رقم (3_22): التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي و من بقية دول العالم خلال الفترة (2005_2015)

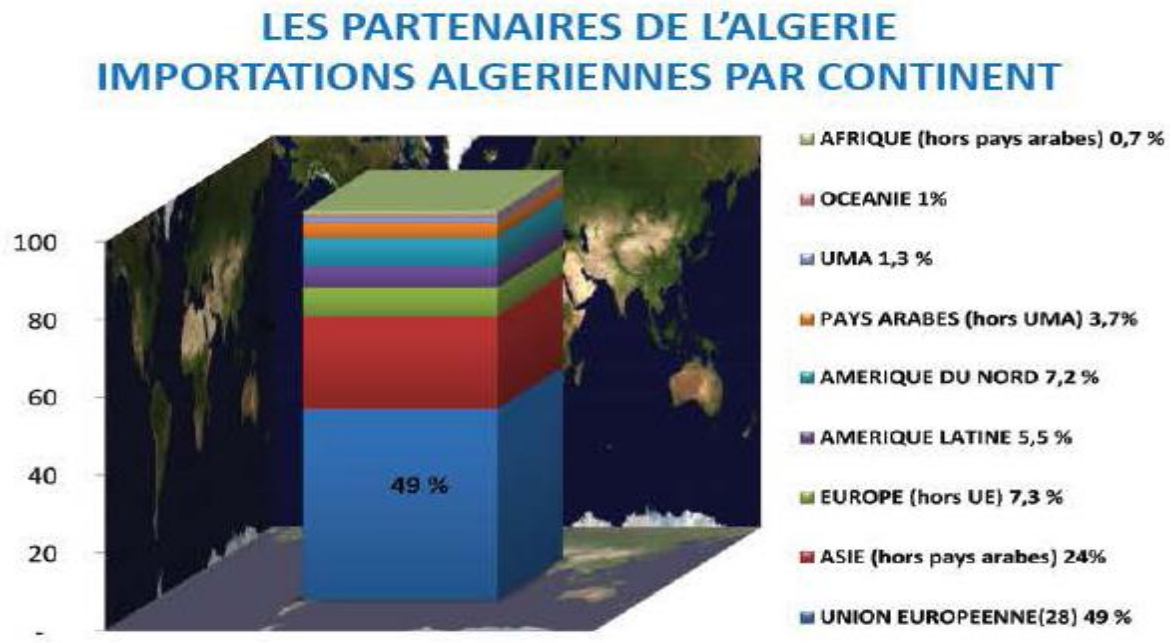
الوحدة: مليون أورو

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
واردات من الاتحاد الأوروبي	10.498	9.977	11.270	15.401	14.821	15.595	17.312	21.125	22.392	23.376	22.289
واردات من بقية دول العالم	5.459	7.045	8.659	11.475	13.36	14.958	16.638	18.109	18.94	20.544	26.104
% الاتحاد الأوروبي في إجمالي الواردات	65.79	58.61	56.55	57.30	52.59	51.04	50.99	53.84	54.18	53.22	46.06
إجمالي الواردات	15.957	17.022	19.929	26.876	28.181	30.553	33.950	39.234	41.332	43.920	48.393

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

European commission, European Union, **Trade in goods with Algeria**, Op.Cit, p: 3 p: 8

الشكل رقم (3_3): توزيع الواردات الجزائرية حسب المناطق الجغرافية لعام 2015



Source: Le Forum du Commerce Extérieur, Op.Cit, p : 22

يُظهر الجدول رقم (3_22) وجود تشابه للواردات الجزائرية في توزيعها الجغرافي إلى حد بعيد مع الصادرات، ذلك أن دول الاتحاد الأوروبي تُعتبر المورِّد الرئيسي للجزائر، حيث شكلت واردات الجزائر من

الاتحاد في المتوسط حصة بلغت 54.56% من إجمالي الواردات خلال الفترة (2005_2015)، و هو بذلك يتصدر الطليعة بالنسبة للأسواق الممونة للجزائر بمعظم وارداتها. و بناء على معطيات الشكل رقم (**3_3**) فإن قارتي أوروبا و آسيا تسيطران على إجمالي واردات الجزائر عام 2015، و يمكن تفسير ذلك بكون هذه المناطق تضم أكبر عدد من الدول الصناعية المتقدمة المسيطرة على التجارة الدولية، في المقابل يُظهر الشكل ضعف معدل التعامل مع الدول العربية و الدول الأفريقية، و يعود ذلك لتماثل و تشابه الهيكل الاقتصادي و الإنتاجي لهذه الدول و الناجم خاصة عن طبيعة التقسيم الدولي للعمل، أين نجد هذه البلدان تتخصص أساسا في إنتاج و تصدير المنتجات و السلع الأولية و توجيهها نحو الخارج لاستيراد السلع الإنتاجية و المعدات التجهيزية الصناعية من الأسواق الرأسمالية للبلدان الصناعية، ضف إلى ذلك غياب استراتيجية تكاملية بين هذه الدول.[1]

و الواقع أن الاتحاد الأوروبي يُعد الشريك التجاري الأول للجزائر لمدة تفوق خمسة عقود متتالية. و يمكن إرجاع ذلك إلى الأسباب الرئيسية التالية:

- تضم القارة الأوروبية أهم الدول الصناعية، كما تضم أكبر التجمعات الاقتصادية على مستوى المعمورة قوة و فعالية اقتصادية، و هي مجموعة دول الاتحاد الأوروبي.
- أهمية الموقع الجغرافي الذي تحتله الجزائر بالقرب من القارة الأوروبية، مما سهل عليها إجراءات التعاملات في ظروف سهلة و ميسرة.
- الرصيد التاريخي الذي يربط الجزائر مع البلدان الأوروبية، خاصة تلك الواقعة في الجانب الجنوبي للقارة الأوروبية، و نخص بالذكر (فرنسا، إسبانيا، البرتغال و إيطاليا).
- التسهيلات المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي في منح خطوط قروض لتمويل الواردات الجزائرية حتى في الأوقات الصعبة.
- الدور الكبير الذي لعبه الاستعمار الفرنسي قبل و بعد الاستقلال، بربط السوق الجزائرية بالأسواق الأوروبية عموما و السوق الفرنسية خصوصا، من خلال توظيف الشركات الاحتكارية متعددة الجنسيات، وقد ترتب عن كون الجزائر مستعمرة فرنسية سابقة وجود لوبي في الجزائر يسعى جاهدًا للإبقاء على العلاقات المتميزة بينها و بين فرنسا و من ورائها أوروبا كلها.

و يبين الجدول رقم (**3_22**) ارتفاعا ملحوظا للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي عام 2008، حيث بلغت 15.401 مليون أورو مقابل 11.270 مليون أورو عام 2007، أي بمعدل نمو بلغ 36.65%، ويرجع

[1] عبد الحميد براهيمي، **أبعاد الاندماج الاقتصادي العربي و احتمالات المستقبل**، الطبعة الرابعة، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، 1986، ص: 109

ذلك لدخول عملية تفكيك الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية حيز التنفيذ في 1 سبتمبر 2007، مستفيدًا من سنتين إعفاء، فضلا عن ارتفاع الطلب المحلي على السلع المستوردة تلبية لحاجات برامج الإنعاش الاقتصادي الوطني التي انطلقت عام 2001، إلى جانب ارتفاع فاتورة المواد الغذائية لاسيما الحبوب و كذا انخفاض سعر صرف الدولار لبقية العملات الصعبة.

و يلاحظ من الجدول نفسه أن قيمة الواردات تراجعت عام 2009 بمعدل بسيط بلغ (-3.76%)، ويرجع ذلك إلى مجموعة الإجراءات التي قامت بها السلطات للحد من فاتورة الواردات و التي من أهمها الإبقاء على منع استيراد السيارات القديمة، تحديد قائمة الأدوية الممنوعة من الاستيراد و التي تنتج محليا، ضبط عمليات التجارة الخارجية مع تعميم استخدام الاعتماد المستندي إلى جانب زيادة الضريبة على بعض الواردات.

و يُظهر الجدول رقم (**3_22**) ملاحظة هامة تتعلق بانخفاض نسبة واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي مقارنة بالواردات الإجمالية بعد السنوات التي أعقبت دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ عام 2005، حيث انتقلت من 65.79% عام 2005 إلى 50.99% عام 2011 لترتفع عام 2013 إلى 54.18% لتتراجع عام 2015 إلى 46.06%، و هذا مقابل ارتفاع الواردات السلعية من دول أخرى غير الاتحاد الأوروبي، و هو ما يؤشر لعدم حدوث عملية تحويل التجارة.

ففي الوقت الذي تشير فيه الدراسة النظرية إلى أن تنفيذ اتفاق الشراكة من شأنه تحويل التجارة بسبب التفكيك الجمركي، و الذي كان ينتظر أن يؤدي إلى رفع الواردات الصناعية من الاتحاد الأوروبي، إلا أن واقع الحال يثبت حدوث ارتفاع في قيمة الواردات من الاتحاد الأوروبي و من بقية دول العالم على حد سواء، و هو ما يعني أن ارتفاع واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي خلال هذه الفترة مرده إلى توسع الجزائر في عمليات الاستيراد في الجزائر عموما و لا يُعزى ذلك إلى نتائج اتفاق الشراكة فقط، و ما يؤكد ذلك أيضا معدلات نمو الواردات من بقية دول العالم و التي فاقت في أغلب سنوات الدراسة تلك المسجلة بالنسبة للاستيراد من الاتحاد الأوروبي، بل إن الأمر أكثر من ذلك عندما نجد أن واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي قد تراجعت عام 2009 بمعدل (-3.75%) و عام 2015 بنحو (-4.65%) مقابل ارتفاعها من بقية العالم بمعدل 16.42% عام 2009 و 27.06% عام 2015. من جانب آخر لن يؤدي اتفاق الشراكة إلى حدوث عملية "خلق للتجارة" لأن الاتحاد الأوروبي يُعتبر الممون الرئيسي للجزائر منذ مدة طويلة سبقت توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

غير أن أهمية المبادلات التجارية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي تختلف من دولة إلى أخرى من دول الاتحاد نفسه، و هذا بناء على اختلاف المصالح السياسية و الاقتصادية بين الطرفين، و التي تنعكس على حركة التبادل التجاري بين الجزائر و مجموعة معينة من دول الاتحاد الأوروبي، حيث تُعتبر فرنسا الممون الرئيسي للسوق الجزائرية منذ الاستقلال بحكم العلاقات التاريخية بينهما، هذا الترتيب يتعلق بالتصنيف داخل دول الاتحاد الأوروبي، أما توسيع دائرة المبادلات التجارية مع بقية دول العالم فيُظهر بأن الصين تمكنت من الاستحواذ على الجزء الأكبر من السوق الجزائرية بفعل النهضة التنموية التي تعرفها و الدفع الكبير الذي تشهده العلاقات بين البلدين على الصعيد السياسي ما انعكس على علاقاتهما الاقتصادية.

الشكل التالي يظهر أهم الشركاء التجاريين للجزائر بالنسبة للواردات عام 2015:

الشكل رقم (3_4): الممونون الرئيسيون للجزائر عام 2015

Source: Le Forum du Commerce Extérieur, Op.Cit, p : 23

يتضح من خلال الشكل رقم (**3_4**) بأن الصين احتلت المركز الأول بالنسبة للممونين الرئيسيين للجزائر سنة 2015 بمعدل 16% من إجمالي الواردات بقيمة قدرها 8.223 مليار دولار أمريكي، تليها فرنسا و إيطاليا بنسب تتراوح بين 10.5% و 9.4% على التوالي بقيمة قدرها 5.420 مليار دولار أمريكي بالنسبة لفرنسا و 4.828 مليار دولار أمريكي بالنسبة لإيطاليا محتلة بذلك المركز الثاني بين دول الاتحاد الأوروبي، تليها إسبانيا و ألمانيا بأكثر من 3 مليار دولار لكل دولة، بينما تحتل الولايات المتحدة الأمريكية المركز السادس بين مجموعة الدول المصدرة للجزائر بمعدل 5.2% من إجمالي واردات الجزائر خلال عام 2015 و بقيمة تصل إلى 2.710 مليار دولار أمريكي، و هذا حسب إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك (**CNIS**).

ثانيا: التوزيع السلعي للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي

لا يختلف الهيكل السلعي للواردات الجزائرية عن بقية دول العالم النامية، حيث تشكل السلع المصنعة والآلات و المعدات و المواد الغذائية الجزء الأكبر منها، و لا تشذ تركيبة الواردات السلعية الجزائرية من الاتحاد الأوروبي عن هذه القاعدة، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (3_23): تطور التركيبة السلعية لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2008_2015)

الوحدة: مليون أورو

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
أغذية و مواد أولية	2.571	2.060	2.251	3.529	3.260	3.659	4.116	3.666
وقود	0.744	0.693	0.881	1.204	2.674	2.564	1.572	1.721
مواد كيميائية	1.867	1.788	2.074	2.286	2.609	2.923	3.012	3.058
آلات و معدات	6.003	6.228	6.248	6.080	7.657	7.994	8.714	8.275
منسوجات و ملابس	0.124	0.125	0.131	0.149	0.189	0.192	0.208	0.231
منتجات أخرى	4.082	3.860	3.900	4.064	4.736	5.060	5.754	5.338
المجموع	15.401	14.821	15.595	17.312	21.125	22.392	23.376	22.289

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

European commission, **European Union Trade with Algeria by product**, Op.Cit.
European commission, **Algeria: statistics sector**, Op.Cit.

يتضح من الجدول رقم (**3_23**) أن الواردات الجزائرية تتميز بالتنوع و التعدد لضعف قطاعاتها الاقتصادية الإنتاجية، حيث تحتل الآلات و المعدات المرتبة الأولى مشكلة نسبا تتراوح ما بين 35% و42% من إجمالي الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، و هو ما يعكس حاجة الاقتصاد لمنتجات التجهيز الصناعي في عملية التنمية من جهة و يفسر ضعف صناعات سلع التجهيز في الجزائر خاصة الصناعية منها من جهة أخرى، و هو ما يؤكد أن نتائج الجهد المبذول في مجال التوطين التكنولوجي و بناء القاعدة الإنتاجية ما يزال محدودًا، كما يمكن تفسيره بحيوية القطاع الصناعي و المنشآت القاعدية في إطار سياسة الاستثمار و مخطط الإنعاش الاقتصادي، و تمثل وسائل النقل السياحي أعلى نسبة تليها وسائل النقل وتجهيزات الهاتف.

تأتي واردات المواد الغذائية* في المرتبة الثانية بنسبة بلغت في المتوسط 16.4% من إجمالي واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي، حيث انتقلت من 2.571 مليون أورو عام 2008 إلى 4.116 مليون أورو عام 2014، و تعكس هذه الزيادة عدم جدوى برامج الإصلاح الزراعي المتبعة في توفير حاجة الدولة من الغذاء و التي تأثرت سلبا بالتقلبات المناخية. و فيما يخص استهلاك الحصص المستوردة من طرف الجزائر من مواد

* يسيطر على واردات المنتجات الغذائية كل من: القمح، مسحوق الحليب، الذرة و السكر.

فلاحية و غذائية أوروبية فقد استهلكت تقريبا بالكامل و تتجاوز أحيانا الكميات المحددة خصوصا فيما يخص القمح الصلب و بذور البطاطا و الشعير و مواد أخرى.[1]

تأتي واردات المواد الكيماوية في المرتبة الثالثة، و التي تشكل حوالي 12.84% في المتوسط من إجمالي الواردات من الاتحاد الأوروبي، تليها واردات الوقود بمعدل 7.58% في المتوسط، فبالرغم من أن الجزائر تُعتبر من الدول التي تعتمد على تصدير المواد الأولية بالدرجة الأولى، إلا أن وارداتها تضم تشكيلة من المواد الطاقوية تتمثل في مشتقات الحديد و الصلب، المطاط و مشتقاته، الزيوت و الشحوم، و هذا راجع لضعف الصناعات التحويلية بها و عدم التخصص.

و انطلاقا من تحليل الهيكل السلعي للصادرات و الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي يتبين مدى هشاشة اقتصادنا الوطني باعتباره اقتصادًا ريعيا يرتبط بقطاع المحروقات، كما يعكس هذا التحليل ضعف قطاعات الصناعة و الزراعة مما أدى إلى انخفاض صادرات المواد الغذائية و المنتجات الصناعية مقابل ارتفاع وارداتها، و هو ما يهدد جهاز الإنتاج الوطني، على اعتبار أن المنتجات المستوردة من الاتحاد الأوروبي أفضل جودة و أقل سعرًا من مثيلاتها الوطنية، مما يجعل المؤسسات الجزائرية تفقد جزء هاما من أسواقها و يؤكد أنها لم تكن مهيأة لحالة الانفتاح الاقتصادي، الأمر الذي يطرح عدة تساؤلات حول جدوى اتفاق الشراكة و ظروف توقيعه.

[1] **اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي: ارتفاع بسيط للصادرات خارج المحروقات**، مقال نُشر على موقع وكالة الأنباء الجزائرية يوم: 2016/06/21.

خلاصة الفصل الثالث:

لم تكن عملية تحرير التجارة الخارجية في الجزائر خيارًا تبنته السلطة بل كانت ضرورة حتمية أملتها التطورات المتلاحقة التي شهدها الاقتصاد الوطني، و في هذا الإطار يُعد توقيع الجزائر على اتفاق الشراكة الأورومتوسطية أمرًا ملحًا لدعم التحرير التجاري و زيادة الاندماج و التوصل إلى شروط تجارية أفضل لتنمية الصادرات خارج المحروقات و دخول أسواق جديدة.

تاريخيا ارتبطت الجزائر بدول الاتحاد الأوروبي بعلاقات تعود إلى فترة ما قبل الاستقلال، حيث حظيت بمعاملة تفضيلية داخل المجموعة الأوروبية لتستمر هذه المعاملة بعد الاستقلال، و يُعتبر الاتفاق الموقع بين الجزائر و السوق الأوروبية المشتركة في عام 1976 الإطار المبدئي للتعاون الجزائري الأوروبي. و مع منتصف تسعينات القرن العشرين بدأ البحث عن صيغة جديدة للتعاون بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، ترتكز على إنشاء منطقة للتبادل الحر، غير أنه من الواضح أن الشراكة التي طرحها الاتحاد الأوروبي لا تخدم إلا مصالحه، ذلك أن عملية التفكيك ترتكز على المنتجات الصناعية و تستثني المنتجات الزراعية، كما أن المبالغ المالية الممنوحة للجزائر كمساعدات ضئيلة و معدل تسديدها ضعيف.

على الرغم من أن بنود اتفاق الشراكة تقضي بالإعفاء التام للمنتجات الصناعية الجزائرية من الرسوم الجمركية أو على الأقل تخفيضها إلا أن القراءة السابقة توضح ضعف الصادرات خارج قطاع المحروقات مقابل سيطرة تامة للمحروقات على هيكل صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي، و هو ما يؤكد وجود خلل على مستوى القطاع الإنتاجي يرتبط أساسا بسوء استخدام الموارد المتاحة، إضافة إلى عدم تمتع المنتج المحلي بشروط الجودة التي تتطلبها السلعة في الأسواق الدولية، حيث تُطرح بحدة مشكلة المنافسة الأجنبية القوية.

في المقابل شكلت واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي نسبة كبيرة فاقت 50% من إجمالي الواردات نتيجة تحرير التجارة الخارجية في ظل اتفاق الشراكة و ما صاحب تنفيذه من تخفيض للرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل، مما سهل دخول المنتجات الصناعية لاسيما الآلات و المعدات، كما أن حاجة الاقتصاد الوطني لمثل هذه المنتجات تضاعفت نتيجة حتمية الإصلاحات التي تم القيام بها قصد دفع عجلة التنمية في مختلف القطاعات، على اعتبار أن معظم مدخلات العملية الإنتاجية تأتي من الاتحاد ، و هو ما يجعل الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات مع الاتحاد الأوروبي يعرف حالة عجز مزمن، هذا وضع التجارة الخارجية، فهل ستكون الوضعية التنافسية للاقتصاد الوطني بالنسبة لبقية المؤشرات الاقتصادية أفضل حالا؟

الفصل الرابع

أثر اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري

تمهيد:

تُعد مسألة تنافسية اقتصاديات الدول من القضايا الهامة التي تُطرح في إطار عمليات تحرير التجارة الخارجية، و الأمر كذلك بالنسبة للجزائر التي تمضي في طريق الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي. وفي هذا الإطار يشكل اتفاق الشراكة الموقع بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي نقطة تحول بالنسبة للاقتصاد الجزائري في إطار مساعي الانفتاح، ذلك أنه يجري تماشيا مع هذا المسعى العمل على تغيير الهيكل الاقتصادي لجعله أكثر انسجاما مع متطلبات الشراكة قصد تعظيم مكاسب الاقتصاد الوطني من اتفاق الشراكة، و هو ما يفرض وجود اقتصاد تنافسي قادر على تحقيق اندماج إيجابي في الاقتصاد العالمي، بالاستفادة من الأسواق الأوروبية و من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل توازنات اقتصادية كلية.

من جهة أخرى تسعى الجزائر عبر اتفاق الشراكة الأورومتوسطية إلى تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني والارتقاء بمؤسساته إلى مستوى المؤسسات الأوروبية المنافسة، و التي تتمتع بخصائص تؤهلها لافتكاك مركز الريادة في الأسواق الإقليمية و الدولية.

و رغم مرور أكثر من عشر سنوات على دخول اتفاق الشراكة الأورومتوسطية حيز التنفيذ، إلا أن تجربة الشراكة بالنسبة للجزائر ما تزال فتية، و لم تصل إلى مرحلة يمكن الحكم خلالها على نجاح الاتفاق أو فشله بشكل قطعي، غير أن الوقوف عند نتائجه عبر إجراء تقييم شامل لانعكاساته على تنافسية الاقتصاد الوطني أصبح اليوم أكثر من ضرورة لاسيما و أن النتائج المبدئية تشير إلى وضع تنافسي غير مطمئن.

يهدف هذا الفصل إلى تسليط الضوء على **أثر اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري**، و سنتناول هذه الجزئية من خلال المباحث التالية:

- التنافسية و الميزة التنافسية _مدخل عام_.
- نظرة على تطور بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية.
- دراسة تحليلية للمؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري.
- دراسة تحليلية للمؤشرات الموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري.

المبحث الأول: التنافسية و الميزة التنافسية _مدخل عام_

سمحت التكتلات الاقتصادية بتفتح الأسواق الدولية و تشابك العلاقات الاقتصادية بين الدول، حيث زادت درجة الاعتماد المتبادل بينها، و اتجه العالم نحو مزيد من التحرير التجاري، و هو ما أدى إلى احتدام التنافس الدولي لاستغلال وضع الانفتاح، ظهر على إثره تباين في القدرة التنافسية بين اقتصاديات الدول النامية و الدول المتقدمة، و هذا ما جعل التنافسية محور اهتمام الاقتصاديين و السياسيين على حد سواء بغية الرفع من تنافسية اقتصاديات بلدانهم.

المطلب الأول: مفهوم التنافسية

بدأ شيوع مصطلح التنافسية حينما عهد الرئيس الأمريكي (**Ronald Wilson Reagan**) بتكوين لجنة لبحث تنافسية الصناعات الأمريكية و تدهور قدرتها التنافسية أمام مثيلاتها اليابانية، على إثر تفجر قضية العجز الكبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (1981_1987)، خاصة مع اليابان و زيادة مديونيتها الخارجية ليتم بعدها إنشاء مجلس السياسة التنافسية الأمريكية.[1]

و قد زاد الاهتمام بالتنافسية بشكل واسع في تسعينات القرن العشرين إثر انهيار الاتحاد السوفياتي وتشكل ما أطلق عليه "**النظام الاقتصادي العالمي الجديد**" تحت مظلة العولمة الاقتصادية، و ما رافقها من ثورة في تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و زيادة أهمية التجارة الخارجية في الاقتصاد الدولي، و محاولة الدول الحصول على نصيب أكبر منها من خلال استخدام التكنولوجيا الحديثة في الإنتاج.[2] و الواقع أن مفهوم التنافسية يختلف باختلاف مستوى التحليل، إما على مستوى المنظمة أو الصناعة أو الدولة.

أولا: تنافسية المنظمة

جاء في دراسة للأنكتاد (1995) أن تنافسية المنظمة تعني قدرة المنظمات الفردية على المحافظة أو زيادة نصيبها السوقي على أساس مستمر.[3] و عَرَّفت هيئة التجارة و الصناعة البريطانية التنافسية بالنسبة

---

[1] عمر صقر، **العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة**، مرجع سابق، ص: 92

[2] علي طالب شهاب، **أهم مقومات دعم القدرة التنافسية للاقتصاد البصري**، مجلة دراسات البصرة، السنة السابعة، العدد:12، 2011، ص: 265

[3] الشيخ الداوي، عائشة شتاتحة، **تدعيم التنافسية عن طريق ذكاء الأعمال**، ورقة مقدمة في المؤتمر العلمي السنوي الحادي عشر حول ذكاء الأعمال و اقتصاد المعرفة المنعقد بجامعة الزيتونة الأردنية، ما بين 23_26 أفريل 2012، عمّان، الأردن، ص: 808

للمؤسسة على أنها القدرة على إنتاج السلع و الخدمات بالنوعية الجيدة و السعر المناسب و في الوقت المناسب، و هذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى.[1]

و يمكن قياس تنافسية المنظمة من خلال عدة مؤشرات أهمها: الربحية و معدلات نموها عبر فترة من الزمن، إضافة إلى استراتيجية المنظمة و اتجاهها لتلبية الطلب في السوق الخارجي من خلال التصدير أو عمليات التزويد الخارجي، و بالتالي قدرة المنظمة على تحقيق حصة أكبر من السوق الإقليمي و العالمي. غير أنه لا بد من الإشارة إلى أن تنافسية المؤسسة في سوقها المحلي ليست حجة و برهانا على بقائها تنافسية في السوق الخارجي، لأن التنافسية الأجنبية ليست انعكاسا للتنافسية المحلية، و هذا بفعل وجود ما يسمى بأثر الانعكاس، الذي يغير من القدرات التنافسية للمؤسسات من سوق لآخر، سواء بالسلب أم بالإيجاب حسب طبيعة السوق الذي تعمل فيه المؤسسة.[2]

ثانيا: تنافسية القطاع (الصناعة، فرع النشاط الاقتصادي)

تشير تنافسية القطاع إلى قدرة شركات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الحماية أو الدعم الحكومي.[3] يعتمد هذا التعريف على فكرة مفادها أن التنافسية ظاهرة تتميز بالاستمرار، و أن تحقيقها مرتبط بالتحرير التجاري و الانفتاح الاقتصادي.

إن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر يتم معه التبادل، حيث يتضمن فرع النشاط التنافسي مشروعات تنافسية إقليميا و دوليا أي تلك التي تحقق أرباحا منتظمة في سوق حرة. و عليه يمكن القول إن الصناعة التنافسية هي التي تتضمن مؤسسات قادرة على التنافس محليا و دوليا و تحقيق معدلات أرباح مرتفعة.

---

[1] أحمد زغدار، **المنافسة، التنافسية و البدائل الاستراتيجية**، مرجع سابق، ص: 28

[2] فرحات غول، **حتمية اكتساب و تطوير المزايا التنافسية في المؤسسات الصناعية في ظل تحديات البيئة الدولية المعاصرة**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية المنعقد بجامعة الشلف، يومي 8_9 نوفمبر 2010، ص: 12

[3] مصطفى رضوان، **التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية و دورها في دعم جهود النمو و التنمية في العالم**، ط1، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2011، ص: 24

ثالثا: تنافسية الدولة

تعددت المقاربات المعتمَدة لتعريف التنافسية على مستوى الدولة، أحد أبرز هذه المقاربات قسَّم تعاريف التنافسية إلى ثلاث فئات:

1. الفئة الأولى: تعريف التنافسية المستندة إلى أوضاع التجارة الخارجية للدول: يتم طبقا لهذه الفئة* ربط مفهوم التنافسية بأوضاع الميزان التجاري للدولة، حيث يدل الفائض فيه على قوة تنافسية للدولة و وجود العجز يعني تدهورًا في التنافسية، و هو التعريف الذي استُخدم لتفسير تدهور تنافسية الولايات المتحدة الأمريكية في ثمانينات القرن العشرين مقارنة باليابان.[1]

و قد وُجهت العديد من الانتقادات لهذا الاتجاه، مؤكدة أن تحقيق فائض في الميزان التجاري للدولة لا يعني بالضرورة أنها تنافسية، و الدليل على ذلك وجود حالات لبعض الدول التي عانت من عجز حاد في ميزانها التجاري، و رغم ذلك تتمتع بزيادة واضحة في الدخل، و عليه فإنه لا يمكن اعتبارها غير تنافسية، فقد حققت المكسيك فائضا في ميزانها التجاري في الثمانينات، و لكنها شهدت في الفترة ذاتها ظروفا اقتصادية صعبة إثر تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر و رفض الدائنين إقراضها.

2. الفئة الثانية: تعريف التنافسية المستندة إلى أوضاع التجارة الخارجية و مستويات المعيشة: يشير مفهوم التنافسية وفقا لهذه الفئة إلى تحقيق الدولة لتوازن في ميزانها التجاري إضافة إلى قدرتها على تحسين مستويات المعيشة لأفرادها. و قد جاءت العديد من التعاريف متوافقة مع هذه الفئة، نذكر منها ما يلي:

أ. تعريف التنافسية حسب المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية: عرَّف هذا المجلس التنافسية بأنها "القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تجابه اختيارات الأسواق الدولية، و تضمن نموا متواصلا ومتصاعدًا في مستوى معيشة المواطنين على المدى الطويل".[2]

---

* يستند تعريف التنافسية بالنسبة لهذه الفئة على متغيرات قصيرة الأجل، و توجد تعاريف أخرى لهذا النوع من المتغيرات تَعتبِر الدولة أقل تنافسية عند ارتفاع تكلفة العمل في الدولة مقارنة بمنافسيها أو باتجاهات سعر الصرف الحقيقي أو عند ارتفاع أسعار السلع محل التجارة.

[1] محي محمد مسعد، **عولمة الاقتصاد في الميزان (الإيجابيات و السلبيات)**، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2008، ص: 234

[2] نيفين حسين شمت، **التنافسية الدولية و تأثيرها على التجارة العربية و العالمية**، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2010، ص: 21

مما سبق نستنتج أن التنافسية تعني قدرة الدولة على إنتاج سلع و خدمات تستوفي شروط الأسواق العالمية و قدرتها على رفع المستوى المعيشي لمواطنيها في الأجل الطويل، لكن يبدو أنه من الصعب إسقاط هذا التعريف على اقتصاديات الدول النامية، فهو يتناسب مع الاقتصاديات المتقدمة و يخدم أهدافها.

إذ لا تتوقف تنافسية الدولة على ما تمتلكه من موارد أولية أو رأس مال بشري، بل ترتبط بقدرتها على مستوى التنظيم الاقتصادي و السياسي و الاجتماعي، أو قدرتها على التكيف مع المنافسة الخارجية، حيث تلعب دورًا هاما في تطوير ميزتها التنافسية.[1]

ب. تعريف التنافسية طبقا لمنظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OECD): عرَّفت هذه المنظمة التنافسية بأنها "الدرجة التي تستطيع بها دولة ما في ظل أسواق حرة و عادلة إنتاج السلع و الخدمات التي تنجح في اختبار الأسواق الدولية، و في الوقت نفسه المحافظة على توسيع الدخول الحقيقية لمواطنيها على المدى الطويل ".[2] و هي من هذا المنظور ترى أن المنافسة في السوق من شأنها إنعاش التشغيل و الإنتاجية و تشجع على الإبداع.

و في هذا الإطار انتقد الاقتصادي الأمريكي (**Paul Robin KRUGMAN**) مفهوم التنافسية المستند لشرط النجاح في الأسواق العالمية، مؤكدًا أن تشخيص المشكلة الاقتصادية من منظور الفشل في المنافسة في الأسواق العالمية هو تشخيص خاطئ، و أن القول بأن الازدهار الاقتصادي للدولة يتحدد بشكل كبير عن طريق النجاح في الأسواق العالمية قول ينم عن قصر النظر في مفهوم التنافسية، و في هذا الشأن يرى (**KRUGMAN**) أن العنصر الأهم لحل المشكلة الاقتصادية يكمن في تفعيل العوامل المحلية للدولة خاصة رفع معدلات الإنتاجية، أي أن التنافسية ظهرت لتغطية صعوبات اقتصادية هي في الأصل محلية المنشأ.

ج. تعريف معهد التنافسية الدولية: ربط هذا المعهد التنافسية الدولية بالعامل التكنولوجي، أي استعمال التقنيات الدقيقة للوصول إلى منتجات عالية التصنيع و التقانة، كي تستطيع جذب أذواق المستهلكين لتحقيق أكبر العوائد، و بالتالي استعمالها في الرفع من الدخل القومي الذي يؤدي إلى زيادة التنمية البشرية، مُركزًا على الصادرات و الواردات و الاستثمار الأجنبي المباشر دون غيرها من العناصر.[3]

---

[1] Abdallah ALAOUI, **La Compétitivité Internationale : Stratégies pour les entreprises Françaises**, L'Harmattan, France, Janvier 2006, p : 25

[2] رياض بن جليلي، **سياسات تطوير القدرة التنافسية**، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد: 83، ماي 2009، ص: 6

[3] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الأجنبي و التنافسية الدولية**، ط1، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، 2013، ص: 120

3. الفئة الثالثة: تعريف التنافسية وفقا لمستويات المعيشة فقط: يشير مصطلح التنافسية على مستوى الاقتصاد الكلي إلى "قدرة الاقتصاد على توفير مستوى معيشي مرتفع للمواطنين من خلال تعظيم الإنتاجية و دعم قدرات الابتكار".[1] و قد جاءت العديد من التعاريف متوافقة مع هذه الفئة، نذكر منها ما يلي:

أ. **تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي**: يُعرِّف المنتدى الاقتصادي العالمي التنافسية في تقرير التنافسية العالمي بأنها: "قدرة البلد على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة و مستدامة في متوسط دخل الفرد مقاسا بمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي."

ب. **تعريف المجلس الأوروبي**: عرَّف المجلس الأوروبي تنافسية الدولة بأنها: "القدرة على التحسين الدائم لمستوى معيشة مواطنيها بتوفير مستوى تشغيل مرتفع و تحقيق تماسك اجتماعي، عبر تغطية واسعة تشمل كل السياسة الاقتصادية."

ج. **تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD)**: يرى تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المعهد الدولي لإدارة التنمية في السويد أن التنافسية تشير إلى "قدرة الدولة و المنشأة على توليد ثروة أكبر من منافسيها في الأسواق العالمية".[2] و عليه فإنه يمكن للبلد إدارة أصوله بطريقة فعالة تسمح له بالتفوق في الأسواق العالمية، و بذلك يتحقق النمو و بذلك يكون البلد تنافسيا.

د. **تعريف المعهد العربي للتخطيط**: يعرف المعهد العربي للتخطيط تنافسية الدولة بأنها: "الآداء النسبي الحالي و الآداء النسبي الكامن للاقتصادات العربية في إطار القطاعات و الأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قِبَل الاقتصادات الأجنبية."[3] و تشير الفكرة في هذه الحالة إلى أن التنافسية نسبية و ليست مطلقة، بمعنى أن الدولة لا يمكن أن تكون لها تنافسية عالية في صناعة أو قطاع معين بشكل مطلق، و إنما ستكون لها تنافسية مقارنة بالدول الأخرى أو بالنسبة للسلع الأجنبية في السوق العالمية.

مما سبق يتضح أنه لا يوجد تعريف موحد و مبسط للتنافسية، فهو مفهوم متعدد الأبعاد يشتمل على القدرة على التصدير و تلبية حاجات الأسواق الدولية، الاستخدام الكفء لعوامل الإنتاج داخل الدولة وزيادة الإنتاجية، مما يسمح بارتفاع مستوى معيشة أفرادها. و مما لا شك فيه أنه لا يمكن الحديث عن

---

[1] عطية صلاح سلطان، **تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الآداء الاستراتيجي**، ورقة عمل مقدمة في ندوة "تحسين القدرات التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الآداء الاستراتيجي" المنعقدة في القاهرة بجمهورية مصر العربية، جوان 2007، ص: 304

[2] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية_**، مرجع سابق، ص: 283

[3] **تقرير التنافسية العربية 2012**، الإصدار الرابع، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص: 21

تنافسية الدولة دون المرور بتنافسية مؤسساتها و قطاعاتها، باعتبارها الركيزة الأساسية لأي اقتصاد، ذلك أن تحقيق تنافسية المؤسسة يؤدي إلى تحسين تنافسية القطاع و من ثم إلى تحسين تنافسية الدولة ككل.

المطلب الثاني: أنواع الميزة التنافسية

يَذكر (**PORTER**) في كتابه (**الميزة التنافسية / L'avantage concurrentiel**) بأن: الميزة التنافسية تنشأ أساسا من القيمة التي استطاعت مؤسسة ما أن تخلقها لزبائنها، بحيث يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار المنافسين بمنافع متساوية، أو بتقديم منافع متفردة في المنتج تعوض بشكل كبير الزيادة في الأسعار المفروضة. و عليه فإنه يمكننا التمييز بين عدة أنواع من المزايا التنافسية، تختلف باختلاف المستوى الذي تتحقق من خلاله، على مستوى السعر و خارج السعر.

أولا: الميزة التنافسية على مستوى السعر

تحدِّد التنافسية السعرية قدرة السلع المحلية على المنافسة دوليا بالاعتماد على الأسعار، فالبلد ذو التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل، ويدخل هنا أثر* سعر الصرف، و هذا ما يدل على أن قدرة الدولة على التحكم في التكاليف تحدد قدرتها التنافسية، إذ لا يمكن تحديد أسعار تنافسية دون ضبط مستمر في التكاليف، حيث يسمح انخفاض تكاليف الإنتاج للدولة بتحسين وضعية ميزانها التجاري عن طريق زيادة صادراتها و اكتساب حصص سوقية في الأسواق الدولية، ما يعني أنها في حالة تنافسية التكلفة أو المنافسة بالتكاليف و يحدث العكس في حالة ارتفاع تكاليفها.

إن تنافسية التكلفة تعكس قدرة الدولة على تطوير سلسلة من السلع التي تسمح لها بتنويع صادراتها والتكيف مع التغيرات الحاصلة في الأسواق الدولية، و بالتالي الحفاظ على تنافسيتها، فقد تفقد الدولة تنافسية التكلفة في سلع معينة، غير أن هذا التنويع يمكنها من استدراك الوضع و تعويضها بمكاسب التنافسية في سلع أخرى من النوع نفسه لكن مع دول أخرى.

إن تنافسية الدولة عند هذا المستوى تتأثر بتقلبات أسعار الصرف بشكل مستمر، و هذا ما يعني أنها عرضة لفقدانها، فقد تستمر هذه التنافسية لفترة ثم تزول، و لذلك فإنها غير كافية لتقييم الآداء الحقيقي

* يرتبط سعر الصرف بالتنافسية وفق علاقة عكسية، فبانخفاض سعر الصرف ترتفع القدرة التنافسية للصادرات، لأن أسعارها تكون منخفضة مقارنة بالسلع الأجنبية، لذلك تفضِّل الدول تخفيض عملاتها. و الواضح أن العلاقات بين هذه المتغيرات متشابكة، فإذا كان سعر الصرف ثابتا فالأجور و الأعباء الاجتماعية ترتفع بشكل أسرع من إنتاجية العمل، و إذا ارتفعت الأجور بنسبة أعلى من المسجلة في الدول الأجنبية فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض تنافسية تكلفة الدولة.

للدول في الأسواق الدولية، و هو ما يستوجب النظر في عوامل أخرى تمكن الدولة من تحسين آدائها و رفع تنافسيتها بشكل دائم قدر الإمكان.

ثانيا: الميزة التنافسية خارج السعر

لا تستطيع تنافسية السعر تفسير كل جوانب التنافسية، و الدليل على ذلك وجود منتجات معينة مسيطرة على السوق رغم سعرها المرتفع، و ذلك لتفوقها في جانب النوعية مقارنة بالمنتجات الأقل منها ثمنا، أو لعدم توفر منتج منافس يشبع الحاجة ذاتها و يحقق مستوى الإشباع نفسه.

ترتكز التنافسية خارج السعر على خصائص المنتج و التي تجعله متميزًا عن غيره المنتجات المنافسة، وذلك بالاعتماد على الاستثمار في البحث و التطوير و الاستثمار في المورد البشري، لتحقيق منتج متميز يصعب إحلاله بمنتج منافس. و تشمل الميزة التنافسية غير السعرية الأنواع التالية:

1. الميزة التنافسية النوعية: تشمل بالإضافة إلى النوعية و الملائمة عنصر الإبداع التكنولوجي، فالبلد ذو المنتجات المبتكرة و ذات النوعية الجيدة و الأكثر ملائمة للمستهلك، و حيث المؤسسات ذات السمعة الحسنة في السوق، يتمكن من تصدير سلعه حتى لو كانت أعلى سعرًا من سلع منافسة.[1]

يعتبر الابتكار أحد أركان المنافسة، ذلك أنه يمكن من طرح منتجات ذات نوعية جيدة من شأنها تلبية حاجات و رغبات المستهلكين و تحقيق الإشباع المرغوب بفاعلية أفضل من بقية المنافسين في الأسواق المستهدفة، مما يؤدي إلى ارتفاع طلب المستهلكين عليها، و بالتالي ارتفاع حجم مبيعاتها.

2. الميزة التنافسية التقنية (التكنولوجية): تتحقق التنافسية التكنولوجية لدولة ما من خلال تقدمها التكنولوجي و قدرتها الابتكارية و ما تمكله من يد عاملة عالية التأهيل تستطيع التحكم في التقنيات التكنولوجية مهما بلغت درجة تعقيدها، إلى جانب القدرة على مواكبة الاختراعات و الابتكارات، فذلك كله من شأنه تحقيق منتجات ذات جودة عالية و تكاليف منخفضة و قدرة عالية على تحقيق الإشباع لحاجات الأفراد على المستوى العالمي.

و الواقع أن تنافسية الدولة عند هذا المستوى تتحدد من خلال تنافسية مؤسساتها بفضل قدرة هذه الأخيرة على الابتكارات التكنولوجية و طرح منتجات جديدة في الأسواق بتكلفة أقل، فالمؤسسة التي تكون قادرة على ابتكار تكنولوجيا أحسن من منافسيها في نشاط معين تكون قادرة على الارتقاء بالميزة التنافسية.

[1] عمار طهرات، **الاستراتيجيات التسويقية و تنافسية المؤسسة الاقتصادية _حالة الجزائر_**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية المنعقد بجامعة الشلف، يومي 8_9 نوفمبر 2010، ص: 4

لقد شهد التطور التكنولوجي تغيرًا نوعيا منذ ثمانينات القرن العشرين، فلم يعد الأمر يتعلق بإنتاج أكبر و أكثر، بل أصبح يشير إلى تزايد أهمية المعلومات و الاتصالات في صور الإنتاج الحديث، فعملية الإنتاج بطبيعتها تتضمن دائما عنصري الطاقة و المعلومات.

و ما يلاحظ في السنوات الأخيرة بروز أهمية المعلومات في صور الإنتاج الحديث و تراجع أهمية الطاقة بعض الشيء، فسابقا كانت الغلبة للطاقة و كانت المعلومات تابعة لاحتياجات تحويل المادة، و الجديد هو أننا بدأنا نَدخل عصر معالجة المعلومات ذاتها، بحيث تتدخل الطاقة بالقدر اللازم لهذه المعالجة، و يقابل هذا التطور في الانتقال من التركيز على المادة إلى التركيز على المعلومات، تطور مقابل في نوع الآلات و وظائفها.[1]

و النتيجة التي يمكن التوصل إليها أن إتقان التكنولوجيا و الديناميكية التكنولوجية يُعتبران محددين رئيسيين لقدرة دولة ما على المنافسة في الأسواق الدولية و قدرتها على اللحاق بمستويات المعيشة التي وصلت إليها الدول الأكثر تقدما.

3. التنافس بالوقت: تتنافس المؤسسات لاختصار وقت ابتكار و إنتاج و تقديم و تسليم المنتجات في التوقيت المتفق عليه، بل في التوقيت الذي يحدده العملاء. و تتمثل المفاهيم الأساسية لفلسفة الوقت في:[2]

- استبعاد أي نشاط لا يؤدي إلى وجود قيمة مضافة للمنتج.
- التعلم من تجربة أية فكرة أو اقتراح أثناء العمل، كمدخل للتطوير و تحسين الإنتاج و الإنتاجية.
- التركيز على أساليب الرقابة المرئية في مواقع العمل (بشريا، آليا، إلكترونيا) حتى يتمكن العاملون من فهم ما يحدث في العمل بطريقة بسيطة لمعرفة المشكلات مبكرًا و التفكير في حلها.
- تنظيم موقع العمل، فلا يتم الاحتفاظ إلا بما هو ضروري للعملية الإنتاجية و إرجاع العناصر غير الضرورية إلى الأماكن المخصصة لها.
- ضبط العمليات الإنتاجية للتوقف آليا لتحاشي إنتاج أي وحدات معيبة.
- تصغير حجم الطلبية، و أن تكون كل طلبية وحدة واحدة لتسهيل عمليات الرقابة و التحكم والتطوير.
- تقليل وقت إعداد الآلات للتشغيل.

---

[1] حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدولي المعاصر _من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة_**، مرجع سابق، ص 129

[2] نحمده عبد الحميد ثابت أحمد، **اللوجيستية في العمليات التسويقية _برنامج مهارات التسويق و البيع_**، كلية التجارة، جامعة بنها، ص: 177، متاح على الموقع: http://www.olc.bu.edu.eg/olc/images/logista.pdf

- البدء بتحسين العمليات الإنتاجية (الصناعية و الخدمية) بالإمكانيات الحالية المتاحة، و لا يتم طلب معدات أو تسهيلات جديدة إلا بعد تحديد المطلوب بدقة.
- تقليل الانحرافات بين وقت العملية الفعلي و الوقت المعياري، بتحسين آداء العمليات و العمل على تدفق الخامات و المنتجات في قنوات الإنتاج و التوزيع.

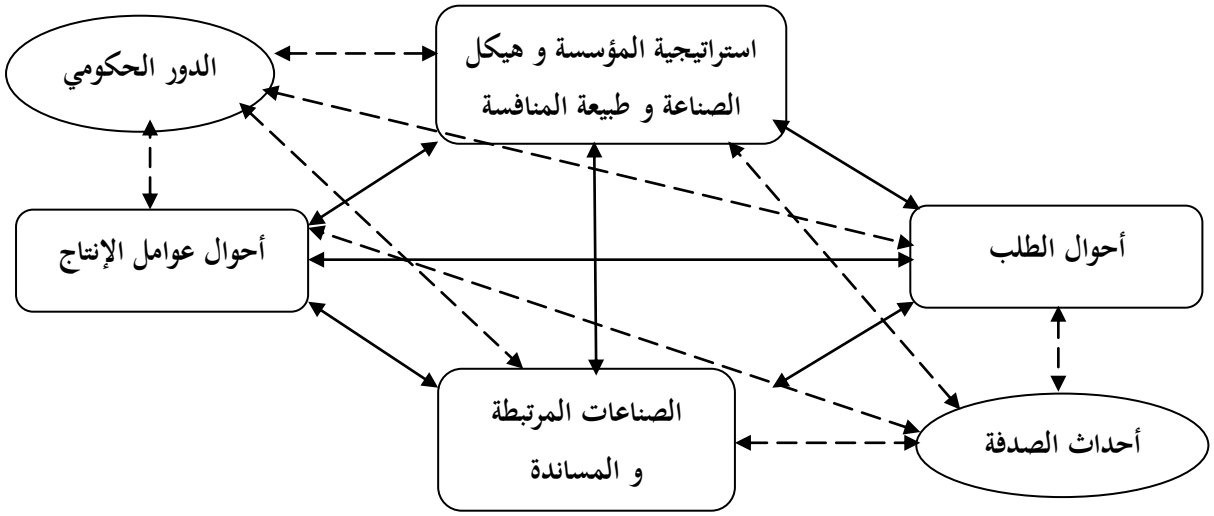
المطلب الثالث: محددات الميزة التنافسية

في محاولة منه لصياغة نظرية ديناميكية قادرة على تفسير نجاح الدول في المنافسة العالمية استحدث (**PORTER**) منهجا متكاملا تضمن ستة من المحددات التي تجعل من الدولة مناخًا صناعيا مناسبا لتنمية القدرات التنافسية للمؤسسات، موضحًا أن هذه المحددات تعمل كنظام ديناميكي متكامل، تتفاعل من خلاله و تتشابك مع بعضها البعض في علاقة تأثير و تأثر، و قد قسم هذه المحددات إلى الآتي:

أولا: المحددات الرئيسية

تشكل المحددات الرئيسية "قطعة ماس" أو "معين" ، حيث أن أي ضُعف في عنصر من عناصر الماسة يضعفها ككل، و بالتالي التأثير على المناخ التنافسي السائد بشكل عام، و هي تُعتبر أساس بناء التنافسية الدولية. الشكل التالي يوضح نموذج الماسة لـ (**PORTER**):

الشكل رقم (4_1): نموذج الماسة و العناقيد لـ (PORTER)



المصدر: أحمد عبد السلام سليم، **الإدارة الاستراتيجية و الميزة التنافسية في المنظمات الحديثة**، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2010، ص: 352

ينطلق (**PORTER**) في تحليل القدرة التنافسية من المستوى الجزئي، أي من المؤسسة و التي هي وحدة التحليل الأساسية، و يرى أن المؤسسات و ليست الدول هي التي تتنافس في صناعة ما، لتستمد الدولة بعد ذلك تنافسيتها من تنافسية المؤسسات و الصناعات المتوطنة بها.

يؤدي عدم تدعيم المحددات المحفزة لتنافسية الصناعات إلى تدهورها، فعندما تفشل الدولة في تنمية عناصر الإنتاج بالمعدلات المطلوبة، فإن ذلك سيؤدي إلى تدهور الصناعة المعتمدة عليها، سواء تعلق الأمر بالموارد البشرية و التكنولوجيا أم بمراكز البحث و التعليم، و هذا بالنسبة لبقية المحددات و التي نستعرضها بشيء من التفصيل فيما يلي:

1. أوضاع عوامل الإنتاج: تعتبر عوامل الإنتاج مدخلات ضرورية لدعم القدرة التنافسية لصناعة ما، وتشتمل هذه العوامل على الموارد البشرية، المادية، المعرفية، الرأسمالية، البنية الأساسية و القاعدية، إضافة إلى الموقع الجغرافي و الظروف المناخية. و قد أكد (**PORTER**) أنه لا يُشترط أن تكون هذه العوامل بالضرورة موروثة بطبيعتها داخل الدولة، ذلك أنه يمكن توليدها بقدر من الاستثمار، غير أن نقطة الانطلاق لتطوير ميزة تنافسية قابلة للاستمرار تكون من العوامل الأساسية الموروثة بما في ذلك الموارد الطبيعية، المناخ، الموقع الجغرافي، اليد العاملة غير المؤهلة و متوسطة التأهيل.

كما أن وفرة عوامل الإنتاج لا تكفي لتحقيق آداء تنافسي، لأن الأمر يتعلق أيضا بكفاءة استخدامها قصد تحسين الإنتاجية، خاصة و أنها تعد الطريق الرئيسي لرفع مستوى معيشة المجتمع، حيث يساهم تحسين الإنتاجية ليس فقط في تخفيض الأسعار بالنسبة للمستهلك و رفع الأجور الحقيقية، و لكن الأهم من ذلك أنها تحقق للعاملين وظيفة أكثر أمنا و تساعد على التقليل من الفجوات الاجتماعية. أي أن تحقيق مزايا تنافسية يتوقف على نوعية عوامل الإنتاج و ليس كميتها، و كلما كانت هذه العوامل متخصصة و مستخدِمة لأحدث التكنولوجيات كلما كانت الميزة المحققة متفردة و يصعب الوصول إليها و تقليدها.

2. أوضاع الطلب المحلي: يتعلق هذا المحدد بهيكل الطلب*، حجمه، نموه و الآلية التي يتم بها تدويل هذا الطلب في الأسواق العالمية، مع الأخذ بعين الاعتبار أن العلاقة بين الطلب المحلي** و الميزة التنافسية تخضع لاعتبارات النوعية أكثر من خضوعها لاعتبارات الكمية.

* هيكل الطلب يعني نوعية و طبيعة احتياجات المستهليكن.

** إن تأثير الطلب على القدرة التنافسية مرتبط ببقية المحددات المكونة لنظام الماسة، حيث أكد (**PORTER**) على عدم التعامل مع دور كل محدد على حدى، لأن كل محدد يكمِّل الآخر.

فظروف الطلب المحلي تؤثر على اقتصاديات الحجم، و أيضا تؤثر على عمليات التحسين و الابتكار من خلال الضغوط التي يمارسها المستهلك على الشركات المحلية للإسراع بتقديم المبتكرات التي تعطيها ميزة تنافسية فوق الشركات الأجنبية المنافسة.[1]

إن ارتفاع الطلب المحلي يجعل الشركات تركز على خدمة السوق المحلي إلى حين مرحلة التشبع، الذي يدفع هذه الشركات إلى تدويل الطلب المحلي للدولة من خلال البحث عن أسواق تصديرية عبر اقتحام الأسواق الخارجية معتمدة في ذلك على الخبرة المكتسبة من العمل في الأسواق المحلية، فتصدِّر تفضيلات وعادات و أنماط الاستهلاك الخاصة بالمستهلك المحلي إلى الخارج، غير أن هذا الأمر لا يتحقق دائما، لأن طبيعة الطلب تتأثر بعدة عوامل كاختلاف مستويات الدخول بين الدول، كما أن نوعية الطلب و درجة تعقده في الدول المتقدمة تختلف عن نوعيته و درجة تعقده في الدول النامية.

3. الصناعات المكملة (المترابطة، المغذية): يعتبر توافر مجموعة من الصناعات المكلمة* و المغذية** أحد محددات الميزة التنافسية، نظرًا لما توفره من مدخلات بسرعة و مرونة كبيرة، مما يسهم في تخفيض السعر، و أحسن مثال على ذلك الحلي و الذهب و الفضة الإيطالية التي تعتبر الأولى عالميا، و السبب في ذلك أن ثلثي الآلات المتخصصة في صناعة الحلي المسوقة عالميا هي ذات أصل إيطالي.[2]

كما يترتب على وجود تلك الصناعات قِصر خطوط الاتصالات و المواصلات، كما يتيح فرصة لتبادل المعلومات و الأفكار و التكنولوجيا، بما يزيد من درجة التطوير و التكنولوجيا و خلق مهارات إنتاجية وإدارية أفضل. فتَجمُّع الصناعات المغذية إلى جانب الصناعة الرئيسية يشكل عناقيد صناعية كثيفة التكنولوجيا و التي تتميز بالاعتماد المتبادل و نقل المعلومات، و هو ما يمكِّن من تحقيق مزايا تنافسية للصناعات و بالتالي للعناقيد ككل.

و يرى (**PORTER**) أن المنافسة تتأثر بوجود هذه التجمعات من خلال زيادة إنتاجية المنظمات المكونة للعنقود و زيادة قدرتها على الابتكار، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية في المستقبل و تشجيع إقامة منظمات جديدة في التجمع العنقودي، أين توجد الصناعة كجزء من تجمعات صناعية عنقودية، أي تجمع

---

[1] أحمد عبد السلام سليم، **الإدارة الاستراتيجية و الميزة التنافسية في المنظمات الحديثة**، مرجع سابق، ص: 353

* **الصناعات المكملة**: هي تلك التي تشترك معًا في التقنيات و المدخلات و قنوات التوزيع و العملاء، أو تلك التي تقدِّم منتجات متكاملة.

** **الصناعات المغذية**: تُعرَف بالصناعات المساعدة التي تمد الصناعة الرئيسية بالمدخلات اللازمة للإنتاج.

[2] محمد متناوي، زهير غراية، **دراسة لأهم الاستراتيجيات على مستوى المؤسسة و قياس التنافسية و أهم محدداتها**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية المنعقد بجامعة الشلف، يومي 8_9 نوفمبر 2010، ص: 10

من الصناعات المتشابكة ذات العلاقات الأمامية و الخلفية المتكاملة رأسيا و أفقيا من خلال سهولة انتقال المعلومات و الأفكار الجديدة، و يتوقف كل ذلك على مدى توافر هذه الصناعات المساندة لبعضها البعض و على مدى كفاءتها و على درجة الارتباط فيما بينها.

4. استراتيجية المؤسسة و هيكل الصناعة و درجة المنافسة المحلية: تُعد استراتيجية المؤسسة عنصرًا هاما في خلق بيئة محلية ملائمة مشجعة للمنافسة و دافعة لزيادة القدرة التنافسية للدولة، من خلال التفاعل فيما بينها و تحت مظلة سياسات الحكومة القادرة على سرعة تغيير سياستها الاقتصادية وفقا لما يتماشى مع دعم الميزة التنافسية و التعامل مع الصدفة و الاستفادة منها في مقابلة الدول الأخرى.[1]

إن طبيعة المنافسة و الصراع تؤثر بشكل رئيسي على درجة التنافسية الدولية لشركات الدولة ومؤسساتها، و يستند ذلك إلى أن وجود المنافسة المحلية يمثل حافزًا قويا لخلق و استمرارية الميزة التنافسية في أنشطة أو صناعات معينة. إن المنافسة مع الشركات الأجنبية تمثل باعثًا قويًا على التطوير و الابتكار، و لكن من النادر أن تكون بديلا كفئا للمنافسة المحلية.[2] و المنافسة المحلية لا يمكن حصرها في المنافسة السعرية، و إنما في شكل آخر من المنافسة يعتمد على التكنولوجيا و التجديد و يعمل على توليد مزايا وطنية كامنة و أكثر ديمومة.

مما سبق نستنتج أن اقتحام الأسواق الدولية و القدرة على مواجهة المنافسة فيها بأفضل آداء تنافسي يتطلب إنشاء صناعات قادرة على مواجهة المنافسة في الأسواق المحلية، معتمدة على الاستخدام الكفء للموارد و الاستثمار في البحث و التطوير لدفع عملية الإبداع و الابتكار، حيث يشير خبراء التسويق إلى أن نجاح الصناعات اليابانية يعتمد بصفة أساسية على تطوير الشركات بتذليل الصعوبات التي تحد من الابتكار و التجديد.

ثانيا: المحددات المساعدة و المكملة

تشكل المحددات الأربع السابقة المحيط التنافسي للصناعات، و قد أضاف (**PORTER**) المحددين التاليين: دور الصدفة أو الحظ و دور الحكومة و سياساتها المختلفة، و قد اعتبرهما محددات مساعدة في تحقيق نجاح الدولة على المستوى العالمي.

[1] نيفين حسين شمت، **التنافسية الدولية و تأثيرها على التجارة العربية و العالمية**، مرجع سابق، ص: 61

[2] عطية صلاح سلطان، **تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الآداء الاستراتيجي**، مرجع سابق، ص: 303

1. دور الصدفة: يقصد بها الأحداث المفاجئة غير المتوقعة التي تخرج عن إرادة الحكومات و المؤسسات، ومن جملة الصدف التي تؤثر على تنافسية الدولة نذكر: القرارات السياسية لحكومات الدول، الحروب والكوارث، ارتفاع الطلب الإقليمي أو العالمي، تقلبات أسواق المال العالمية، تقلبات أسعار الصرف العالمية، تقلبات أسعار المدخلات (الصدمة البترولية مثلا)، التطورات التكنولوجية، الحيوية و الدقيقة.

تخلق هذه التغيرات المفاجئة فجوات تسمح بحدوث تغييرات في الوضع التنافسي للدول التي لها القدرة على تحويل هذه الصدفة إلى ما فيه تحسين لميزتها التنافسية، فالصدفة يمكن أن تفرض ظروفا جديدة تُلغَى معها المزايا التنافسية، كما يمكن أن تمنح فرصا حقيقية إذا أحسنت التكيف مع الوضع الجديد.

2. دور الحكومة: أشار (**PORTER**) إلى الدور المحوري و الفعال الذي تلعبه الحكومة في دعم الوضع التنافسي للدولة، و اعتبرها من المحددات المساعدة و المؤثرة بصورة إيجابية أو سلبية على بقية المحددات المكونة لنموذج الماسة، من خلال ما يلي:

- تساعد الدولةُ على خلق و تنمية عوامل الإنتاج من خلال ما تبذله من جهود لزيادة الإنتاجية عن طريق إنشاء مراكز تدريب متخصصة و تأسيس برامج أبحاث في الجامعات للتعاون مع المؤسسات و ربطها بالواقع الصناعي، و اتباع السياسات التي تؤدي إلى زيادة الادخار و تشجيع الاستثمار و كفاءة تخصيص الاستثمار بين الاستخدامات المختلفة.

- تساعد الدولةُ على توفير الصناعات المرتبطة و المغذية عن طريق تشجيع و دعم إقامة تجمعات صناعية متكاملة و توفير البنية الأساسية اللازمة لها، أو من خلال الرقابة على وسائل الإعلان و الدعاية أو عن طريق إجراءات تنسيق الخدمات المتبادلة بين المؤسسات.

- تؤثر الحكومة على الطلب المحلي من خلال دورها كأكبر مشتري لعدد من المنتجات: كالنفقات العسكرية و تجهيزات الاتصالات و الطائرات المخصصة لشركات الطيران الوطنية...إلخ، أو من خلال قوانين حماية المستهلك و قمع الغش و رعاية حملات توعية المشتري لاختيار أفضل المنتجات و هو ما يساهم في تحسين نوعية الطلب المحلي.

- تؤثر الحكومة في استراتيجية المؤسسة من خلال السياسات المنظِّمة لأسواق العمل و أسواق رأس المال والسياسات الضريبية و قوانين المنافسة.

- تعمل الدولة على التأثير في الوضع التنافسي عن طريق التأثير في أسعار الصرف، فإذا قامت الدولة بتخفيض قيمة عملتها و لم تتبعها الدول الأخرى فإن أسعار صادرات الدولة ستنخفض و أسعار الواردات سوف تزداد، مما يؤثر على حجم مبيعات المنتجات و على الموقف التنافسي عامة.

انطلاقا من استعراض المحددات الست، نستخلص أنه كلما استوفيت هذه المحددات جميعها و جاءت مناسبة كلما تمكنت الدولة من تحقيق وضع تنافسي أفضل، و نجحت في إكساب صناعاتها ميزة تنافسية أفضل، و مكنت مؤسساتها من النجاح في الأسواق العالمية.

المطلب الرابع: مؤشرات قياس تنافسية الدول

عملت العديد من الأبحاث و الدراسات النظرية و التطبيقية على تطوير مؤشرات لقياس التنافسية الدولية، و ذلك من خلال وضع معايير و قواعد مضبوطة تساعد على معرفة درجة التنافسية مقارنة بالمنافسين. حيث توفر مؤشرات القدرة التنافسية المعلومات اللازمة التي تساعد صانعي السياسة و متخذي القرار على مواجهة تحديات النمو و زيادة الإنتاجية من خلال:[1]

- توضيح حالة الاقتصاد بالمقارنة بين آدائه في الفترات المختلفة أو بين آدائه مقارنة بآداء الاقتصاديات الأخرى.
- تشخيص العوامل التي تعوق النمو و الكفاءة الاقتصادية.
- إقناع قادة الصناعة و المسؤولين الحكوميين و الجهات المانحة بالحاجة إلى الإصلاحات الاقتصادية وتحسين الأوضاع التنافسية.
- تعتبر آداة مفيدة لتعريف المستثمر الدولي بالبيئة العملية التي يرغب في دخول مجالها.

أولا: المؤشرات البسيطة (الجزئية)

تتضمن المؤشرات البسيطة متغيرات كمية و نوعية، و من أهم هذه المؤشرات: تلك المتعلقة بالإنتاجية مثل الكفاءة الإنتاجية النسبية و الإنتاجية المتوسطة و الحدية للعمالة و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أو تلك المتعلقة بالتكلفة مثل تكلفة وحدة العمل و التكلفة الحدية لعوامل الإنتاج، و كذلك المتعلقة بآداء التجارة الخارجية و خاصة الصادرات و سعر الصرف. نتطرق فيما يلي لأهم هذه المؤشرات:

1. نمو الدخل الحقيقي للفرد: إن نمو الدخل الحقيقي للفرد و نمو الإنتاجية مفهومان مرتبطان و ليسا متشابهين، حيث يوضح (**MARKUSEN**) هذه النقطة بقوله: "إن الدخل الحقيقي للفرد يرتبط بعوامل الإنتاج الكلية، و توافر رأس المال و الموارد الطبيعية و كميات التبادل، حيث أن زيادة عوامل الإنتاج الكلية (عادة متمثلة في التطورات التكنولوجية) تزيد من دخل الفرد، مثل ما يفعل تطور التخصيص الوطني بالموارد

[1] عمر صقر، **العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة**، مرجع سابق، ص ص: 97، 98

الطبيعية و رأس المال المادي أو تحسن في التبادلات."[1] و إذا كان نمو دخل الفرد يُعزى أساسا إلى نمو الإنتاجية الكلية للعوامل، فإنه عمليا يمكن استعماله كمؤشر لتنافسية الاقتصاد الوطني، ذلك أن نمو الدخل الحقيقي للأفراد هو مؤشر على قوة و متانة الاقتصاد، و على النمو الإيجابي و الازدهار الاقتصادي، وبالتالي فإن الدخل الحقيقي للأفراد مؤشر هام على تنافسية الاقتصاد.

2. النتائج التجارية: توجد عدة مؤشرات يتم على أساسها قياس النتائج التجارية لدولة ما، و ما إذا كانت هذه الدولة تنافسية أم لا، و من أبرز هذه المؤشرات نذكر:

أ. الميزان التجاري: يعتبر رصيد الميزان التجاري مؤشرًا هاما على تنافسية الاقتصاد الوطني، ذلك أن عجز الميزان التجاري للدولة سواء كان ناتجا عن عجز في موازنة الدولة أم ضعف معدل الادخار مع مستوى منخفض للاستثمارات الخاصة في مجمل الاقتصاد أو عن العاملَين معا مؤشر على ضعف تنافسية الدولة. في المقابل يؤدي اكتساب الدولة قدرة تنافسية عالية إلى ارتفاع الطلب على منتجاتها، و بالتالي ارتفاع صادراتها بعد تشبع السوق المحلي، مما يقلل من وارداتها و بالتالي يسمح بتحقيق فائض في الميزان التجاري لهذه الدولة. غير أن هذا المؤشر لا يُعتبر كافيا لتقييم التنافسية، ذلك أن الفائض لا يعني دائما تنافسية عالية و العجز لا يعني بالضرورة تنافسية منخفضة.

ب. تركيب الصادارت و الحصة السوقية: إن لحجم و نوعية صادرات الدولة دلالة هامة على قدرتها التنافسية، فنسبة صادرات كل قطاع تحدد مدى أهميته داخل الاقتصاد الوطني، و في هذا الإطار استخدم بعض الاقتصاديين آلية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما و التي تعود للقطاعات ذات القيمة المضافة لكل عامل أو إلى القطاعات مرتفعة الجودة، فإذا كانت هذه النسبة مرتفعة نسبيا أو قابلة للزيادة فهذا مؤشر على تحسن في الميزة التنافسية للقطاعات التي تكون مرتفعة الأجور، و هذا ما يعني أن الإنتاجية تزيد في فروع النشاط المنتجة للسلع القابلة للتداول تجاريا و ذات القيمة المضافة للفرد بشكل أسرع من غيرها من القطاعات الاقتصادية، و هو الأمر الذي يؤثر على تنافسية الدولة.[2]

من جانب آخر يُعد مؤشر الحصة السوقية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي من أقوى المؤشرات وأكثرها شيوعا لقياس القدرة التنافسية للدولة، حيث يتم تحليل تغيرات الحصة السوقية لصادرات الدولة خلال فترة زمنية معينة، لأنها تعكس في النهاية التغير في القدرة التنافسية لهذه الدولة.

---

[1] مصطفى رضوان، **التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية و دورها في دعم جهود النمو و التنمية في العالم**، مرجع سابق، ص: 55

[2] يوسف مسعداوي، **إشكالية القدرات التنافسية في ظل العولمة**، مجلة علوم إنسانية، العدد: 35، خريف 2007، ص ص: 16، 17

يشكل الحصول على حصة سوقية كبيرة في سوق صاعدة فرصة لدعم تنافسية الدولة، بينما تراجع هذه الحصة أو ثباتها يشكل تهديدًا لتنافسيتها، و في هذا الإطار أعد البنك الدولي بالتعاون مع الأمم المتحدة برمجية (**trade_com**) و التي تُعتبر نموذجا لمثل هذا التحليل في مختلف بلدان و أقاليم العالم.

ثانيا: المؤشرات المركَّبة (الموسَّعة)

تقوم مؤسسات دولية عديدة بإعداد تقارير التنافسية الدولية و تقدم مؤشرات كثيرة و متعددة لقياس تنافسية الدول، فيما يلي سنتطرق لأهم و أبرز هذه المؤشرات:

1. المؤشرات الصادرة عن مجلس التنافسية الأمريكي: حدد مجلس التنافسية الأمريكي أربعة مؤشرات تشكل مجتمعة هرم التنافسية، هذه المؤشرات هي:[1]

- **الاستثمار**: و يمثل قاعدة هرم التنافسية، باعتباره وحدة البناء الأساسية للأنشطة الاقتصادية الحالية والمستقبلية، حيث ترتكز التنافسية على الاستثمار في التكنولوجيا و المصانع و المعدات و البنية الأساسية والبشر.
- **الإنتاجية**: باعتبارها تعكس كفاءة إنتاج السلع و الخدمات، و التي تحدد بالاستثمار في البنية الإنتاجية و الجودة و آداء القوى العاملة و الابتكار التكنولوجي و فاعلية استخدام عوامل الإنتاج.
- **التجارة**: تربط التجارة و الصادرات الإنتاجية الوطنية بالأسواق.
- **ارتفاع مستوى المعيشة**: يقع على قمة هرم التنافسية باعتباره الهدف الذي يسعى إليه اقتصاد السوق.

2. مؤشرات البنك الدولي: يُصدر البنك الدولي بالتعاون مع منظمة التمويل الدولية تقريرًا سنويا على شبكة الانترنت عن التنافسية العالمية خاص ببيئة الأعمال و يحمل عنوان مؤشر قياس الأعمال التجارية (**Doing Business**)، و يتضمن 64 مؤشرًا تغطي عددًا من البلدان العربية هي: الجزائر، مصر، الأردن، الكويت، موريتانيا، المغرب، عُمان، السعودية، تونس، الإمارات و اليمن.[2]

و تتوزع المؤشرات الـ 64 على خمس مجموعات، نذكرها فيما يلي:

- **الإنجاز الإجمالي**: الناتج الوطني الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط.

---

[1] فيصل القحطاني، **الإدارة الاستراتيجية لتحسين القدرة التنافسية للشركات وفقا لمعايير الآداء الاستراتيجي و إدارة الجودة الشاملة**، رسالة ماجستير، الجامعة الدولية البريطانية، كلية إدارة الأعمال، المملكة المتحدة، تخصص إدارة الشركات، 2010، ص ص: 40، 41

[2] محي محمد مسعد، **عولمة الاقتصاد في الميزان (الإيجابيات و السلبيات)**، مرجع سابق، ص: 237

- **الديناميكية الكلية و ديناميكية السوق**: النمو و الاستثمار، الإنتاجية، حجم التجارة الإجمالي، تنافسية التصدير.
- **البنية التحتية و مناخ الاستثمار**: شبكة المعلومات و الاتصالات، البنية التحتية المادية، الاستقرار السياسي و الاجتماعي.
- رأس المال البشري و الفكري.
- الديناميكية المالية.

3. مؤشرات صندوق النقد الدولي: يقوم صندوق النقد الدولي دوريا بنشر عدد محدد من المؤشرات الاقتصادية الكلية (أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتداولة و غير المتداولة، تكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية).

4. نموذج المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF): يُعتبر هذا النموذج الأكثر تداولا و الأشهر على المستوى العالمي، إذ ينعقد المنتدى الاقتصادي العالمي دوريا في (**دافوس**) السويسرية، و يصدر التقرير السنوي عن تنافسية العام بالتعاون مع المعهد الدولي للتنمية الإدارية (**IMD**) و ذلك منذ عام 1990 وهذا في إطار التحضير لقمة المنتدى. و منذ عام 1997 انتهت العلاقة بين الطرفين، حيث وضع المنتدى الاقتصادي العالمي نموذجه الخاص للتنافسية بإصداره تقريره السنوي تحت اسم "تقرير التنافسية الكونية (**GCY**)" بالتعاون مع مركز التنمية الدولية (**CID**) التابع لجامعة هارفارد بالولايات المتحدة الأمريكية.

و قد كانت بداية ظهور هذا التقرير بناء على فكرة (**Klaus Schwab**) الأصلية عام 1979، و منذ عام 2005 نشر المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر التنافسية العالمية الذي وضعه أستاذ الاقتصاد بجامعة كولومبيا بالولايات المتحدة الأمريكية (**Xavier Sala-i-Martin**) بالتعاون مع المنتدى.

يُعتبر تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي آداة فعالة لقياس تنافسية اقتصاد الدول و النهوض بها من خلال متابعة مدى جودة المناخ الوطني للأعمال و توجيه السياسة الاقتصادية للدول على المستويين الكلي و الجزئي، خاصة في ظل الأزمات التي أصبحت تهدد الاقتصاد العالمي. ويعتمد المنتدى الاقتصادي العالمي في إعداده للتقرير على مقاربة أن ثروة الدول تتمثل في معدل الناتج المحلي الصافي حسب الفرد و مستوى نموه، و المؤشران اللذان كان يعدهما المنتدى سابقا هما:

أ. **المؤشر الأول: مؤشر تنافسية النمو**: (**GCI**) و الذي يهدف إلى تحليل إمكانيات اقتصادات العالم وقدراتها على تحقيق نمو اقتصادي مستدام في الأمد المتوسط و البعيد، و هو يشير إلى المحددات الاقتصادية الكلية الإنتاجية، مثل مجموعة السياسات و المؤسسات و الهياكل التي تؤثر على إمكانيات النمو في الدول المشاركة.

ب. المؤشر الثاني: مؤشر تنافسية الأعمال (BCI) و الذي يتناول المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الجزئي والتي تعتمد هي الأخرى على نتائج مسح آراء التنفيذيين و خبراء الأعمال، يقيس هذا المؤشر العوامل المؤثرة على الإنتاجية و بالتالي على معدل دخل الفرد، كما يقيس مؤشرات معدلات إنتاج براءات الإختراع و شبكة الانترنت و الهاتف النقال.

منذ عام (2006_2007) لم يَعد المنتدى يعتمد على هذين المؤشرين اللذين استُبدلا بمؤشر التنافسية العالمي (**Global Competitiveness Index (GCI**) و الذي يضم مؤشرات تتعلق بالاقتصاد الجزئي و الكلي معا، إذ يحتوي هذا المؤشر في مكوناته مؤشرات الاقتصاد الكلي و مؤشر (نوعية/جودة) بيئة الأعمال المحلية (الاقتصاد الجزئي)، معتمدًا على ثلاث مجموعات رئيسية لقياس مدى تنافسية الدولة عالميا، و هي: مجموعة المتطلبات الأساسية للاقتصاد و مجموعة محفزات كفاءة الاقتصاد و مجموعة عوامل الابتكار و التطوير، و يندرج تحت هذه المؤشرات الثلاثة 12 مؤشرًا فرعيا، تتفرع منها مؤشرات أخرى أكثر تفصيلا.

5. مؤشر الحرية الاقتصادية: مؤشر مركب طوره معهد **التراث (HERITAGE)** بالولايات المتحدة الأمريكية، و تعني الحرية الاقتصادية تبعا لواضعي التقرير حرية الأعمال و التجارة و المال و الاستثمار الأجنبي، النظام المصرفي و تملك الأراضي و الخصخصة و التحرر من الفساد و حرية الأجور و العمالة والتشريعات المنظمة للأعمال و غيرها.[1] و قد اعتمد لدراسة درجة الحرية على عشرة عوامل، كل عامل يتكون من مجموعة من 50 متغيرًا، تتمثل هذه العوامل في: حرية التجارة، العبء الضريبي للحكومة، تدخل الحكومة في الاقتصاد، السياسة النقدية، تدفقات رأس المال و الاستثمار الأجنبي، الجهاز المصرفي، الأجور والأسعار، حقوق الملكية، الأنظمة و السوق السوداء.

6. نموذج المعهد الدولي للتنمية الإدارية: يُصدر هذا المعهد الكتاب السنوي للتنافسية العالمية والمتخصص في التنمية الإدارية و الاقتصادية، و كان أول إصدار له عام 1989، يغطي التقرير 61 دولة ويستند إلى أكثر من 340 معيارًا لقياس جوانب مختلفة من القدرة التنافسية، ثلثا البيانات إحصائية من مصادر دولية و وطنية و الثلث المتبقي هي بيانات مسح الرأي التنفيذي.[2] و هي تتعلق بالمحاور التالية:[3]

[1] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الأجنبي و التنافسية الدولية**، مرجع سابق، ص: 164

[2] الموقع الإلكتروني للمعهد الدولي للتنمية الإدارية: http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook تاريخ الاطلاع على الموقع: 2016/08/11

[3] **ملخص تعريفي بالكتاب السنوي للتنافسية العالمية**، مجلس الإمارات للتنافسية، ص: 1

أ. **الكفاءة الحكومية**: تتعلق بـ: التمويل العام، السياسة المالية، إطار العمل المؤسسي، تشريعات الأعمال التجارية و الإطار المجتمعي.

ب. **الآداء الاقتصادي**: تتعلق بـ: الاقتصاد المحلي، التجارة الدولية، الاستثمار الدولي، العمالة و التوظيف و الأسعار.

ج. **كفاءة الأعمال التجارية**: تتعلق بـ: الإنتاجية و الكفاءة، سوق العمل، التمويل، المؤسسات الإدارية، القيم و السلوكيات.

د. **البنية التحتية**: تتعلق بـ: البنية التحتية الأساسية، البنية التحتية التقنية، البنية التحتية العملية، الصحة، البيئة و التعليم.

8. مؤشر المعهد العربي للتخطيط: يقوم المعهد العربي للتخطيط بالكويت منذ عام 2003 بإصدار تقرير دوري لدراسة تنافسية الاقتصادات العربية في الأسواق الدولية، و الذي يستند إلى مؤشر مركب لقياس ومتابعة مستوى تنافسية الدول العربية، يتكون المؤشر من عشرة مؤشرات* فرعية تعكس العوامل المؤثرة على الآداء التنافسي النسبي، و عادة ما يتم حساب المؤشر المركب كمتوسط لأحدث ثلاث سنوات تتوفر لها المعلومات لأكبر عدد ممكن من الدول العربية و دول المقارنة لأغراض التقرير.

يتكون المؤشر المركب من مؤشرين فرعيين هما:

- **مؤشر التنافسية الجارية**: يشتمل على 53 مؤشرًا فرعيا، يركز على الآداء الجاري و العوامل المؤثرة عليه مثل بنية الأسواق و مناخ الأعمال و عمليات الشركات و استراتيجياتها.
- **مؤشر التنافسية الكامنة**: يشتمل على 17 مؤشرًا فرعيا، يعني القدرات عميقة الأثر التي تضمن استدامة هذه التنافسية، و من ثم استدامة النمو و تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، خاصة إذا ما اقترنت بسياسات موجهة نحو تحقيق هذه الأهداف، و تتمثل المجالات المحددة للتنافسية الكامنة في رأس المال البشري، توطين التقانة و البنية التحتية التقنية، و هي تمثل ما توصلت إليه مراجعات نظريات النمو والتنمية من أهمية هذه العوامل في دعم التنمية في إطار العولمة و تحديات عصر المعلومات. و يعتمد التقرير في أغلبه على البيانات الموضوعية المتوفرة في مختلف قواعد البيانات الدولية و الإقليمية، و يستند على جملة من المؤشرات النوعية التي تصدرها المؤسسات الدولية مثل: مؤشرات تكاليف القيام بالأعمال التي ينشرها البنك الدولي و مؤشرات المخاطرة السياسية.[1]

---

* تتراوح قيم المؤشرات بعد تنميطها بين واحد (لأعلى مستوى للتنافسية) و صفر (لأدنى مستوى للتنافسية).

[1] **تقرير التنافسية العربية 2012**، مرجع سابق، ص: 22

المبحث الثاني: نظرة على تطور بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية

مكنت برامج الإصلاح الاقتصادي المطبقة في الجزائر و التي أملتها المؤسسات النقدية و المالية الدولية وكذا النجاعة المالية المحققة من تعزيز الاتجاه الإيجابي للتوازنات الاقتصادية الكلية من خلال النتائج المحققة في عدة مؤشرات، غير أنه و اعتبارًا لطبيعة الاقتصاد الجزائري شديد التبعية لإيرادات النفط و تقلبات أسعاره في الأسواق الدولية، فإن هذه النتائج تفقد دلالاتها بالنظر لما يحدثه ذلك على سير السياسة الاقتصادية الكلية و بالتالي على الآداء الاقتصادي الكلي، نلقي فيمايلي نظرة على بعض هذه المؤشرات.

المطلب الأول: وضعية الميزانية العامة للدولة

تُعرَّف الميزانية العامة للدولة بأنها البيان الذي يتضمن تقديرًا و إجازة لمصروفات و إيرادات الدولة العامة.[1] و تُعرَّف الميزانية العامة للدولة في الجزائر* بأنها وثيقة تشريعية سنوية، تقرر الموارد و النفقات النهائية للدولة و ترخِّص بها، من أجل تسيير المرافق العمومية و نفقات التجهيز العمومي و النفقات برأسمال.[2] وبذلك تكون الموازنة العامة الآداة المستخدمة في تحقيق الاستقرار الاقتصادي و تحقيق التنمية الاقتصادية.

أولا: إيرادات الميزانية

تميزت الميزانية العامة للدولة بهشاشة كبيرة طيلة الفترة (2005_2015) بسبب ضعف الجباية العادية وهيمنة الجباية البترولية على إيرادات الميزانية، مما جعلها رهينة تقلبات أسعار المحروقات و التي يمكن أن تؤثر سلبا على إدارة سياسة الميزانية.

1. مكانة الإيرادات الجمركية ضمن الإيرادات الجبائية و الإجمالية: عمدت السياسة الإيرادية في الجزائر إلى تنمية و تنويع مصادر الإيرادات الجبائية و زيادة حصيلتها لمواجهة الأعباء الاقتصادية والاجتماعية و السياسية و للتخلص من سيطرة الجباية البترولية عليها. الجدول في (**الملحق رقم 2**) يوضح تطور هيكل الإيرادات الجبائية للدولة خلال الفترة (2005_2015). (**انظر الملحق رقم 2**)

---

[1] عادل العلي، **المالية العامة و القانون المالي و الضريبي**، ط1، دار إثراء، العراق، 2009، ص: 322

* تعتمد الجزائر في ضبط ميزانيتها على سعر مرجعي للنفط قدره 37 دولار للبرميل عوض 19 دولار للبرميل كما كان معمولا به قبل ذلك، جاء هذا بعد ارتفاع أسعار النفط و بلوغها مستويات قياسية لترتفع معها إيرادات المحروقات، مما دفع بالحكومة إلى اعتماد سعر مرجعي أعلى فيما بعد، و هذا ما يعني ارتباط ما تخصصه الدولة من نفقات بما يتم تحقيقه من عوائد نفطية.

[2] جمال لعمارة، **منهجية الميزانية العامة للدولة في الجزائر**، ط1، دار الفجر، القاهرة، مصر، 2004، ص: 34

يتضح من خلال (**الملحق رقم 2**) أن الإيرادات الجبائية عرفت تطورًا ملحوظا خلال الفترة (2005_2015)، إذ ارتفعت من 640.4 مليار دج عام 2005 (ما يمثل20.77% من إجمالي إيرادات الميزانية) لتصل عام 2015 إلى قيمة 2465.7 مليار دج (بنسبة 52.63% من إجمالي إيرادات الميزانية)، وبالرغم من هذا التطور لا تغطي الإيرادات الجبائية في المتوسط إلا 28.07% من إجمالي نفقات الميزانية خلال الفترة (2005_2015).

و يَظهر من خلال (**الملحق رقم 2**) أن نسبة مساهمة الحقوق الجمركية* في إجمالي الإيرادات الجبائية، بلغت في المتوسط 17.51% خلال الفترة (2005_2015)، و قد تراجعت نسبة مساهمتها هذه من 22.47% عام 2005 لتصل في عام 2006 إلى 15.93%، أي بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ قبل أن ترتفع عام 2007 إلى 17.36% من إجمالي الإيرادات الجبائية و 3.61% من إجمالي إيرادات الميزانية، لتنخفض في السنوات الموالية حتى سجلت عام 2010 نسبة 14.01%، لتشهد بعدها ارتفاعا بلغ 20.97% من الإيرادات الجبائية عام 2015 مقابل 19.88% عام 2013.

هذه النتائج تؤكد أن عملية تفكيك الرسوم الجمركية لواردات الجزائر ذات المنشأ الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة الأورومتوسطية أدت إلى انخفاض الإيرادات الجمركية الجزائرية، خاصة إذا علمنا أن أكثر من نصف الواردات الجزائرية مصدرها الاتحاد الأوروبي. و يكون لهذا الأثر أهمية خاصة عندما يقترن تخفيض تعريفة الجمارك على منتجات الاتحاد الأوروبي بتحول التجارة، كما يحصل أيضا عند وجود تجارة جديدة، و ذلك في حالة ما إذا كان الإيراد الإضافي الناتج عنها لا يغطي المفقود من إيرادات التجارة القائمة.[1]

هذا و يتباين أثر إزالة التعريفة على البضائع المستوردة بين الدول المتوسطية الشريكة، و ذلك لعدة أسباب:[2]

- **تباين مستوى التعريفة بين هذه الدول:** إذ تتراوح التعريفة على منتجات التصنيع بين 20% في كل من تونس، الجزائر، المغرب، سوريا و مصر إلى حوالي 5% في تركيا و إسرائيل...لهذا فمن المتوقع حصول آثار تكيف أكبر حجما في الدول ذات التعريفة العالية، و بالمثل فمن المتوقع حدوث انعكاسات كبيرة على

---

* تُعتبر الرسوم الجمركية التي تفرضها الدولة على السلع التي تمر عبر حدودها مصدرًا للموارد المالية لميزانية الدولة _خاصة بالنسبة للدول النامية_، و تُعد هذه الطريقة أكثر فعالية و أكثر قبولا سياسيا من بعض الطرق البديلة لتمويل الخزانة العامة. حيث تُعتبر من أهم أدوات السياسة المالية و الاقتصادية من خلال مساهمتها في ضبط الاستهلاك و إعادة التوازن للميزان التجاري، من خلال تخفيض الواردات و زيادة الصادرات إلى جانب دورها في تحسين شروط التبادل التجاري الدولي و حماية الصناعة المحلية الناشئة.

[1] دراسة الاتحاد الأوروبي حول **تقييم التأثير على الاستدامة نتيجة إنشاء منطقة التجارة الحرة الأوروبية المتوسطية**، مارس 2006، ص: 19

[2] نفس المرجع، ص: 19 (بتصرف)

تلك القطاعات الخاضعة لتعريفة عالية، و التي تتضمن المصنوعات الجلدية، الأغذية، المشروبات، التبغ والملابس (باستثناء عدد من الدول كالأردن و تركيا)، قطع السيارات، الآثاث و المنسوجات في عدد من الدول.

- **اختلاف البنى التجارية:** حيث تكون الآثار أكبر نسبيا في الدول التي يعتمد الاقتصاد فيها على الصادرات و الواردات من البضائع المشمولة في اتفاقية التجارة، مثل الجزائر رغم أنها تعتمد بشكل أساسي على النفط.

- **التأثير سيكون أكبر على الدول التي تربطها بالاتحاد الأوروبي علاقات تجارية أكبر:** حيث تمثل الصادرات إلى الاتحاد الأوروبي في الجزائر مثلا أكثر من النصف، كما يتجاوز الاستيراد من دول الاتحاد الأوروبي إليها النصف أيضا.

2. خسائر الإيرادات من الرسوم الجمركية جراء التفكيك التعريفي: يؤدي إنشاء منطقة التبادل الحر بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة إلى تراجع إيرادات الخزينة العامة للدولة و إضعافها، بفعل افتقاد (زوال) أساليب الحماية تجاه السلع الأوروبية عن طريق التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية و الذي يحرم الخزينة العامة للجزائر من مبالغ ضخمة، رغم إقبال المستهلك الجزائري على المنتجات الأجنبية الأوروبية على وجه الخصوص. كما يؤدي هذا التفكيك الجمركي من جهة أخرى إلى إضعاف المقدِرة للإنفاق على المشاريع التنموية، و هو ما يُحدث اختلالا في مستوى الطلب العام، و بالتالي اختلالا في مستوى التوازنات الاقتصادية الكلية، و يجبر الدولة على اتخاذ إجراءات و حلول تعويضية للتخفيف من الضغط الممارس على ميزانية الدولة بفعل التحرير التجاري.

و كان برلمانيون فرنسيون قد حذَّروا من قوة الصدمة في دول تتراوح فيها الحماية باستعمال التعريفة الجمركية المتوسطة بين 33% (تونس) و 37% (المغرب) و 42% (مصر) و بنسبة أكبر في الجزائر، إلا فيما يخص بعض المواد الاستهلاكية. فتبعا للمنطق السائد في نص البيان الختامي، يؤدي تخفيض أسعار سلع التجهيز و السلع الوسيطية المستوردة إلى تحفيز المنافسة الاقتصادية و إلى تحرير تبادل المواد الصناعية، و هذا ما يؤدي بدوره إلى نتائج ديناميكية على المدى المتوسط. غير أن النتائج السلبية لهذه السياسة على الميزانية و الميزان التجاري قد تحدث على المدى القصير. انطلاقا من هذه الخلاصة، حبذ البرلمانيون الفرنسيون معالجة دقيقة لهذه القضية خاصة و أن التخفيض التدريجي للحماية الجمركية خلال المرحلة الانتقالية لما بعد (**برشلونة**) يشكل رهانا أساسيا.[1]

[1] Robert PANDRAUD, Francis GALIZI, **Europe_Méditerranée, Quel Partenariat?**, Op.Cit, p : 50

و قد أفرزت البحوث و الدراسات العديد من التوقعات و الإسقاطات التي بُنيت على آساس حصيلة الإيرادات الجبائية للجزائر لسنتي 2003، 2004 (أي قبل سنة من بداية تنفيذ اتفاق الشراكة الأوروجزائرية) و من أهمها تقديرات صندوق النقد الدولي في سنة 2006، حيث توقع ارتفاعًا مستمرا لخسائر الإيرادات الجمركية للجزائر المتعلقة بتنفيذ اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي منتقلة من 0.1% من الناتج المحلي الإجمالي عام 2005 إلى حوالي 0.4% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2006 ثم إلى 2% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2017، و هي السنة التي كان مقررا أن يتم فيها الوصول إلى التنفيذ الكامل للاتفاق، وعلى ضوء هذه الخسائر بلغت الإيرادات من الرسوم الجمركية 2.1% من الناتج المحلي الإجمالي عام 2004، في حين شكل الرسم على القيمة المضافة و الضرائب غير المباشرة على الاستهلاك إجمالا نسبة 4.6% من الناتج المحلي الإجمالي.[1] و أمام الخسائر المتتالية طالبت الجزائر بتأجيل التفكيك التعريفي للمنتجات المستوردة من المجموعة الأوروبية، و يتوقع أن تساعد مراجعة رزنامة التفكيك و التي تتضمن تجميد التفكيك التعريفي على تعويم الخزينة العمومية بمداخيل إضافية من الحقوق الجمركية. و بالنظر لمكانة المداخيل الجمركية في إيرادات الميزانية فإنه يمكن تصور حدوث اختلال في هذه الإيرادات و انخفاض في النفقات العمومية، بفعل انخفاض الصادرات و ارتفاع الواردات من السلع الصناعية الأوروبية.

ثانيا: نفقات الميزانية

تُعتبر سياسة الإنفاق آداة ثانية تعتمدها الدولة لتوجيه اقتصادها و تحقيق أهداف تصب في زيادة الاستثمارات و الرفع من معدل النمو الاقتصادي. في الجزائر مرت السياسة الإنفاقية بالعديد من التطورات قُبيل سنة 2000، ذلك أنها تميزت بنمو الإنفاق العام و ارتفاع معدلاته، فيما يمكن وصفه بأنه نوع من التوسع، إذ كانت تسعى إلى تبني سياسة الانفتاح الاقتصادي و تشجيع انسياب رؤوس الأموال الأجنبية، لكن كان مفروضا على الجزائر التقليل من النفقات، و هو ما كانت تحاول القيام به أثناء و في أعقاب تطبيقها لبرنامج التثبيت و التكييف الهيكلي من ضرورة اتباع سياسة مالية انكماشية و سياسة نقدية انكماشية، محاولة الحد من ارتفاع النفقات العامة و كذا العمل على ترشيدها، إضافة إلى ما يتعلق بالتخفيض التدريجي لدور الدولة.[2]

---

[1] Fonds monétaire international, Rapport du FMI N°: 06/101, **Algérie: Questions choisies, mars 2006**, p : 12

[2] محمد إبراهيم مادي، **فعالية السياسة المالية في ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (2000_2010)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2013/2012، ص ص: 217، 218

1. هيكل النفقات العامة: تمثل النفقات الجارية النسبة الأكبر من النفقات العامة، حيث ارتفعت خلال الفترة (2005_2014) من 1245.1 مليار دج إلى 4486.3 مليار دج، و هو ما يمثل في المتوسط نسبة 60.66% من إجمالي النفقات خلال هذه الفترة. الجدول التالي يوضح هيكل النفقات العامة في الجزائر خلال الفترة (2005_2014):

جدول رقم (4_1): تطور هيكل النفقات العامة خلال الفترة (2005_2014)

الوحدة: مليار دج

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الإنفاق الجاري	1245.1	1437.9	1673.9	2217.7	2300	2659	3879.2	4782.6	4131.5	4486.3
الإنفاق الرأسمالي	806.9	1015.1	1434.6	1973.3	1946.3	1807.9	1974.4	2275.5	1892.6	2493.9
الإنفاق الإجمالي	**2052**	**2453**	**3108.5**	**4191**	**4246.3**	**4466.9**	**5853.6**	**7058.1**	**6024.1**	**6980.2**

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapports : 2009, 2013, 2014.

يتضح من الجدول رقم (**4_1**) ارتفاع النفقات الإجمالية خلال الفترة (2005_2009) بمعدل 106.9%، حيث بلغت في نهاية هذه الفترة 4246.3 مليار دج، و خلال الفترة نفسها ارتفعت النفقات الجارية بمعدل 84.72% و النفقات الرأسمالية بمعدل 141.2%، و يرجع ارتفاع هذه الأخيرة إلى الاستثمارات الضخمة التي خُصصت في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي و البرنامج التكميلي لدعم النمو و المتعلقة بالطرق، البنية التحتية للسكك الحديدية، مترو الجزائر العاصمة، محطات تحلية المياه و برامج تطوير ولايات الجنوب. و في هذا الشأن نشير إلى أن نفقات البنية التحتية الاقتصادية و الإدارية شكلت نسبة 40.1% عام 2008 من نفقات الاستثمار، لترتفع بمعدل 16.5% عام 2009 و تستقر عند هذا المستوى عام 2010 لتنخفض بنسبة 6.7% عام 2011، علما أن حصتها من النفقات الرأسمالية لم تتجاوز 32% عام 2011.[1]

و يتضح من الجدول رقم (**4_1**) أن حجم النفقات العامة بلغ أقصاه عام 2012 بمبلغ قدره 7058.1 مليار دج، و بنسبة نمو تقدر بـ 58.01% مقارنة بعام 2010، و بنسبة 20.58% مقارنة بعام 2011، وهذا بفعل ارتفاع مبلغ النفقات الجارية التي بلغت أقصى قيمة لها عام 2012 بـ 4782.6 مليار دج بزيادة قدرها 79.86 % مقارنة بعام 2010، أين سجلت مبلغا قدره 2659 مليار دج. و بعد تراجع النفقات الجارية عام 2013 بـ 13.6% مقارنة بعام 2012 حيث بلغت 4131.5 مليار دج، عاودت الارتفاع مجددًا عام 2014 بمبلغ 354.8 مليار دج، حيث بلغت 4486.3 مليار دج بنسبة 8.6% مقارنة بعام 2013.

[1] Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapport 2011, p : 69

و يرجع سبب ارتفاع النفقات الجارية إلى الزيادة في التحويلات الجارية بأكثر من الضعف، حيث تمثل النسبة الأكبر من النفقات الجارية بـ 50.84% عام 2012 و نسبة 34.45% من النفقات الإجمالية، حيث بلغت أعلى قيمة لها خلال الفترة (2005_2014) عام 2012 بقيمة 2431.7 مليار دج مقارنة بعام 2010 حيث وصلت إلى 1140.2 مليار دج، بزيادة قدرها 1291.5 مليار دج، في وقت بلغت في بداية الفترة 247.1 مليار دج فقط. و على وجه الخصوص سجلت الإعانات الموجهة للمؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري، و كذا مختلف الإعانات الأخرى التي تتكفل بها الميزانية ارتفاعا قويا عام 2014 بمعدل 43.4% مقارنة بعام 2010، مما يشهد على تكثيف جهد الدولة في مجال التغطية الاجتماعية.

تأتي نفقات المستخدمين في المرتبة الثانية حيث سجلت هي الأخرى أعلى قيمة لها عام 2012 بـ 1988.4 مليار دج، و هو ما يمثل 41.57% من النفقات الجارية و 28.17% من النفقات الإجمالية.

و قد ارتفع الوزن النسبي للنفقات الرأسمالية من إجمالي نفقات الميزانية من 39.32% عام 2005 ليصل إلى 47.08% عام 2008، و هذا بفعل تواصل الجهد الميزاني الموجه لدعم إنعاش النشاط الاقتصادي، في حين تراجع نصيب النفقات الجارية من 60.67% عام 2005 ليصل إلى 52.91% عام 2008، و منذ هذه السنة شهدت حصة النفقات الرأسمالية من إجمالي نفقات الميزانية العامة للدولة تراجعًا ملحوظًا ومتتاليًا ليصل إلى 31.42% عام 2013، مقابل تزايد نصيب النفقات الجارية ليبلغ 68.58% من إجمالي النفقات عام 2013.

2. نسبة النفقات إلى الناتج المحلي الإجمالي: تشير نسبة (النفقات إلى إجمالي الناتج المحلي) إلى التغير في هيكل النفقات على النحو المبين في الجدول التالي:

جدول رقم (4_2): تطور هيكل النفقات العامة/الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2005_2014)

الوحدة: نسبة مئوية

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الإنفاق الجاري/Le PIB	16.46	16.89	17.87	20.08	23.07	22.17	26.59	29.51	24.82	26.07
الإنفاق الرأسمالي Le PIB	10.66	11.92	15.32	17.88	19.52	15.08	13.53	14.04	11.37	14.49
الإنفاق الإجمالي/ Le PIB	27.13	28.81	33.19	37.95	42.60	37.25	40.12	43.54	36.19	40.57

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapports : 2009, 2013, 2014.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_2**) ارتفاع نسبة النفقات العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي عام 2009 إلى 42.6%، و ذلك بعد الزيادة التي عرفتها نسبة النفقات الجارية إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى 23.07% عام 2009 مقابل 20.08% عام 2008 و 16.46% عام 2005، و هو الأمر الذي ينطبق على نسبة النفقات الرأسمالية إلى الناتج المحلي الإجمالي التي أخذت اتجاهًا تصاعديا، حيث انتقلت من 10.66% عام

2005 إلى 15.32% عام 2007 و إلى 17.88% عام 2008 ثم إلى 19.52% عام 2009، و يُعزى هذا الارتفاع إلى زيادة مبلغ ميزانية التجهيز و تحسن معدل امتصاص هذه الزيادة، بينما تفسَّر الزيادة عام 2009 بتراجع الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية[1]، فيما تراجعت عام 2010 إلى 15.08% بفعل تجميد مبالغ النفقات الرأسمالية، كما يُعزى تراجعها عام 2011 إلى 13.53% لارتفاع الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية.[2] و قد واصلت نسبة النفقات الرأسمالية إلى الناتج المحلي الإجمالي انخفاضها عام 2013، مما يدل على التباطؤ المحسوس للاستيعاب في هذا المجال.

المطلب الثاني: وضعية المديونية الخارجية في الجزائر

أدى اتساع حركة المبادلة الدولية بين الدول بعضها البعض إلى قيام العديد من علاقات المديونية والدائنية المتبادلة، و التي تترجم في صورة استحقاقات مالية متبادلة. فكل دولة تدخل في علاقات اقتصادية دولية تصبح تارة دائنة و أخرى مدينة للخارج. فكلما كان مستوى الادخار المحلي ضئيلا بالقياس إلى مستوى الاستثمارات المطلوبة، كلما زادت الحاجة إلى التمويل الخارجي.[3]

ثم إن تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية يتطلب الحصول على وسائل تمويل كافية من أجل المساعدة على نجاح تنفيذ هذه البرامج. و قد وجدت الجزائر صعوبة كبيرة في توفير الموارد المالية اللازمة لتجسيد برامج التنمية الاقتصادية و المخططات التنموية، مما اضطرها إلى اللجوء للاستدانة من المؤسسات المالية الدولية حتى أصبحت المديونية الخارجية أكبر مشكلة تواجهها الجزائر بعد تراكم الديون عبر سنوات و ارتفاعها بشكل مقلق جعل الاقتصاد الوطني يدخل نفقا مظلما، تمكن من الخروج منه بعد إعادة جدولة الدين الخارجي لدى (**نادي باريس** و **نادي لندن**) بين 1994 و 1998 لمواجهة حدة عبء المديونية الخارجية، وعقب تحسن مداخيل الجباية البترولية و تسجيل مداخيل إضافية من صادرات المحروقات استغلت في التسديد المسبق للمديونية، مما خفف العبء على ميزانية الدولة، و بناءً على ذلك شهدت سنوات 2000 و على عكس السنوات السابقة تحسنا كبيرًا في مؤشرات الدين الخارجي.

[1] Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapport 2009, pp : 92, 93

[2] Idem, p : 72

[3] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية**، مرجع سابق، ص: 240

أولا: تطور الديون الخارجية للجزائر خلال الفترة (2005_2015)

شرعت الجزائر منذ عام 2004 في تنفيذ التسديدات المسبقة لديونها، ما مكن من تقليص الدين الخارجي بشكل قوي لاسيما عامي 2005، 2006، و هو ما يؤكد نجاح سياسة تقليص المديونية الخارجية في الجزائر. الجدول التالي يوضح تطور قائم الدين الخارجي في الجزائر خلال الفترة (2005_2015):

جدول رقم (4_3): تطور المديونية الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: مليار دولار

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
الديون طويلة الأجل	16.485	5.062	4.889	4.841	4.356	3.758	3.263	2.471	2.069	1.76	1.197
الديون قصيرة الأجل	0.707	0.550	0.717	1.080	1.331	1.778	1.142	1.205	1.328	1.975	1.823
المجموع	17.192	5.612	5.606	5.921	5.687	5.536	4.405	3.676	3.396	3.735	3.021

* معطيات مؤقتة

Source : Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapports : 2009, 2013.
Banque d'Algérie, **Bulltin statistique trimestriel**, N°33 : Mars 2016, p : 16

تُعتبر سنة 2006 نقطة تحول في مسار المديونية الخارجية في الجزائر، حيث سمحت عملية التسديد المسبق للديون بتخفيض حجم الدين الخارجي إلى 5.612 مليار دولار عام 2006، حيث قُدرت خدمة الدين عام 2006 بـ 13.314 مليار دولار منها 1.779 مليار دولار كأساس و 10.930 مليار دولار كدفع مسبق و 605 مليون دولار بالنسبة للفوائد.[1]

و هكذا عرف قائم الدين الخارجي متوسط و طويل الأجل اتجاها تنازليا بعدما قامت الجزائر بتسديد مسبق لديونها في إطار اتفاق مع الدائنين، مكنها من تسديد 8.5 مليار دولار من ديونها قبل موعدها الذي كان مقررًا بين 30 نوفمبر 2006 و 30 نوفمبر 2011، وفقا لاتفاقين كانا قد وُقِّعا بين عامي 1994 و 1995 مع (نادي باريس و نادي لندن)، كما تم قبل ذلك في سنة 2004 التسديد المسبق لجميع القروض لدى مؤسسات مالية دولية (البنك العالمي و البنك الأفريقي للتنمية و غيرهما) و المقدرة بـ 3.1 مليار دولار، و بإضافة اتفاق إلغاء الديون الخارجية مع روسيا الاتحادية و المقدرة بـ 4.737 مليار دولار تكون الجزائر قد سددت بين سنتي 2004 و 2006 ديونا خارجية بقيمة تفوق 16 مليار دولار.[2]

---

[1] Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapport 2006, p : 65

[2] خالد منَّة، **دراسة تحليلية نقدية للسياسة الميزانية في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية منذ 1990**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، فرع: التحليل الاقتصادي، 2015/2014، ص: 222

تواصل منحى انخفاض الديون الخارجية في السنوات اللاحقة بوتيرة أقل هذه المرة، و ذلك بالنظر لصغر حجم الدين، حيث بلغت عام 2010 حوالي 5.536 مليار دولار، و هو ما يؤكد صلابة الوضعية المالية الخارجية للجزائر و قدرتها على الاستعمال الاقتصادي الكفء للمزيد من الموارد لاسيما أن الاضطرابات الخطيرة في الأسواق المالية الدولية منذ منتصف 2007 قد أدت إلى تشديد شروط القرض من طرف البنوك الدولية، إضافة إلى ذلك كان يمكن للارتفاع القوي في قيمة الأورو مقارنة بالدولار أن يكون له أثر هام في زيادة قيمة الدين الخارجي، كما كان يمكن أن يكون له أثر سلبي على ميزانية الدولة، لو لم تتم التسديدات المسبقة قبل مجيء الأزمة المالية الدولية.[1]

و قد شهد إجمالي الدين الخارجي انخفاضا خلال الثلاث سنوات الموالية إلى أن بلغ في نهاية عام 2013 حوالي 3.396 مليار دولار، ليرتفع في نهاية عام 2014 إلى 3.735 مليار دولار، أما في نهاية فترة الدراسة 2015 تراجع إلى 3.021 مليار دولار، حيث يُعتبر هذا المستوى الهام من الانخفاض عنصرًا وقائيا هاما لمواجهة العدوى المالية، و يؤكد على أهمية التخلص من الدين الخارجي في بيئة مالية دولية تشهد منذ سنوات حدة المخاطر السيادية.

و يلاحَظ من الجدول رقم (**4_3**) أن الديون قصيرة الأجل شهدت مستويات ضعيفة و تجاوزت عتبة المليار دولار منذ عام 2008، حيث يرتبط هذا الارتفاع بشكل كبير بارتفاع الواردات المسجل خلال الفترة (2008_2015)، حيث تتمثل الديون الخارجية قصيرة الأجل في تسبيقات الشركات الأم لفروعها في الجزائر و التي تُقيَّد على مستوى ميزان المدفوعات كشكل من أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.[2]

ثانيا: هيكل الديون الخارجية للجزائر خلال الفترة (2005_2015)

عرَف هيكل الدين الخارجي تطورًا ملحوظا خلال الفترة (2005_2015)، حيث يمكن تقسيم مراحل التطور هذه إلى قسمين بناء على تطور هيكل قائم الدين متوسط و طويل الأجل الموضح في الجدول:

[1] تدخل محافظ بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني حول **تطورات الوضعية المالية و النقدية**، أكتوبر 2008، ص: 16

[2] Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapport 2010, p : 49

جدول رقم (4_4): تطور هيكل قائم الدين متوسط و طويل الأجل في الجزائر خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: نسبة مئوية

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
قروض متعددة الأطراف/ق ط أ	15.7	7.94	4.62	0.23	0.23	0.24	0.21	0.24	0.10	0.11	0.08
قروض مفروضة/ق ط أ	000	1.97	2.04	2.06	2.29	2.66	3.06	4.05	4.83	5.68	000
قروض ثنائية/ق ط أ	24.97	76.93	78.77	70.99	72.75	75.30	74.69	71.51	72.40	66.76	72.93
قروض مالية/ق ط أ	3.47	12.56	14.24	12.43	10.86	8.38	8.70	9.43	6.19	6.36	8.44
قروض تجارية غير مضمونة/ق ط أ	0.59	0.59	0.33	0.72	0.80	0.24	0.09	0.08	0.05	000	000
قروض إعادة الجدولة/ق ط أ	55.27	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000

* معطيات مؤقتة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapports : 2009, 2013.
Banque d'Algérie, **Bulltin statistique trimestriel**, N°33 : Mars 2016, p : 16

1. تطور هيكل قائم الدين طويل الأجل بعد عام 2006: تبعا للتسديد الكلي للقروض التي خضعت لإعادة الجدولة يشير هيكل قائم الدين متوسط و طويل الأجل إلى اتجاه جديد حسب نوع القروض منذ نهاية 2006، حيث لم تَعد قروض إعادة الجدولة جزء من هيكل الدين الخارجي الجزائري و أصبحت القروض الثنائية تشكل النسبة الأكبر، متجاوزة 70% من إجمالي قائم الدين طيلة الفترة (2006_2013) مع تراجع بسيط عام 2014 حيث شكلت 66.76% من إجمالي قائم الدين، لترتفع عام 2015 إلى 72.93%. في حين شهدت القروض متعددة الأطراف انخفاضا شديدًا خلال هذه الفترة إذ لم تتجاوز قيمتها 0.001 مليار دولار في نهاية الفترة بمعدل 0.08% من إجمالي قائم الدين.

كما عرفت القروض المالية أعلى قيمة لها في نهاية 2007 بـ 696 مليون دولار مشكلة 14.24% من قائم الدين الخارجي، لتشهد بعدها تراجعا متتاليا حتى بلغت نهاية 2015 نحو 101 مليون دولار مشكِّلة 8.44% من إجمالي قائم الدين الخارجي متوسط و طويل الأجل.

هذا و لم تَعد القروض التجارية غير المضمونة جزء من هيكل الدين الخارجي منذ عام 2014.

2. تطور هيكل الدين الخارجي تبعا للعملات المشكلة له: تميزت الفترة الممتدة بين (2005_2014) بظهور الأورو كعملة احتياطية دولية منافسة للدولار الأمريكي و كوحدة حساب في صفقات التجارة الخارجية بين دول الاتحاد الأوروبي و بقية بلدان العالم، حيث ظهرت هذه العملة عام 1999 جنبًا إلى جنب مع عملات الدول الأوروبية لتُسحب العملات الوطنية نهائيا من التداول عام 2001، و هو ما كان له الأثر البالغ على المبادلات الخارجية للجزائر، خاصة فيما يتعلق بهيكل القروض الخارجية، الجدول التالي يوضح توزيع القروض الخارجية للجزائر مقسمة حسب العملة خلال الفترة (2005_2014):

جدول رقم (4_5): تطور هيكل الدين الخارجي للجزائر حسب العملة خلال الفترة (2005_2014)

الوحدة: نسبة مئوية

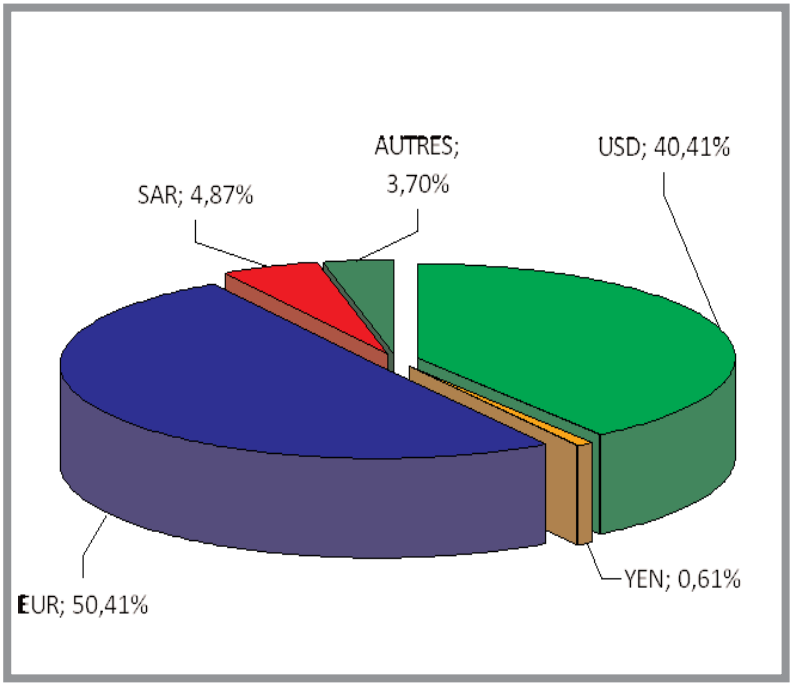
البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
دولار أمريكي	44	43	40	43	40	44	46	42	38	40.41
أورو	40	47	49	49	51	47	47	50	53	50.41
الين	8	5	4	4	3	3	1	1	1	0.61
عملات أخرى	8	5	7	4	6	6	6	7	8	8.57

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

- Office national des statistiques, **L'Algérie en quelques chiffres, Résultats 2007_2009**, N°40, Edition 2010, p : 5
- Office national des statistiques, **L'Algérie en quelques chiffres, Résultats 2011_2013**, N°44, Edition 2014, p : 61
- Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapport 2014, p : 55

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_5**) ارتفاع حصة الأورو ضمن هيكل الدين الخارجي خلال الفترة (2005_2007) من 40% إلى 49% لتستقر عند هذا المستوى عام 2008 ثم ترتفع إلى 51% عام 2009 على حساب الدولار الأمريكي الذي تراجع نصيبه من 43% عام 2006 إلى 40% عام 2009 ليرتفع إلى 46% عام 2011 مقابل تراجع نصيب الأورو إلى 47%. و قد بلغ الأورو أعلى نسبة له ضمن هيكل الدين الخارجي خلال فترة الدراسة بـ 53% و أدناها بالنسبة للدولار بـ 38% و استقرارا عند 1% بالنسبة للين منذ نهاية 2011، غير أن هذه الحصص تراجعت عام 2014 إلى 50.41% بالنسبة للأورو، 40.41% بالنسبة للدولار و 0.61% بالنسبة للين كما يوضحه الشكل التالي:

شكل رقم (4_2): تطور هيكل الدين الخارجي متوسط و طويل الأجل حسب العملة بتاريخ 2014/12/31



Source : Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapport 2014, p: 55

إن تنوع هذه التركيبة و اختلاف نسبها من شأنه التأثير على خدمة الدين من جهة و احتياطات الصرف من جهة أخرى، إضافة إلى الخلل الهيكلي على مستوى المبادلات التجارية الجزائرية مع الخارج، حيث تهيمن المحروقات على هيكل الصادرات بأزيد من 95% و هي مقوَّمة بالدولار، في حين تُقوَّم أغلب الواردات بالأورو على اعتبار أن النسبة الأكبر من السلع مستوردة من الاتحاد الأوروبي.

و هكذا يبدو واضحا أن هيكل الدين الخارجي يتجه لصالح عملة الأورو، و هو أمر في غير صالح الجزائر خاصة و أن سعر صرف الأورو مقابل الدولار يوضح تدهورًا لقيمة الدولار أمام الأورو، و لهذا أثر سلبي على الاقتصاد الوطني من ناحيتين على الأقل:[1]

- إذا استمر الوضع على ما هو عليه فيعني أن هنالك مصدرًا لتسرب العملة الصعبة يتمثل في الفجوة بين الدولار و الأورو، أي كلما ضعف الدولار أمام الأورو، كلما كان ذلك مصدرًا للمصاعب المتعلقة بالمدفوعات الخارجية، كما أن ذلك يستدعي قيام بنك الجزائر بمراجعة هيكل صافي الأصول الخارجية المقابلة للكتلة النقدية.
- حسب محافظ بنك الجزائر فإن تدهور الدولار أمام الأورو يسبب أثرًا سلبيا صافيا للصرف، حيث يؤدي إلى ارتفاع قائم الدين و خدمة الدين.

ثالثا: مؤشرات ملاءة الديون الخارجية للجزائر

توجد عدة مؤشرات يمكن على أساسها قياس درجة ثقل المديونية لبلد ما حسب تصنيفات المؤسسات المالية الدولية، فإذا تجاوزها يعتبر البلد في وضعية خطيرة بالنسبة لالتزاماته الخارجية، و هي:[2]

- المديونية/الناتج الوطني الخام (PNB) $\leq$ 50 في المائة.
- المديونية/الصادرات $\leq$ 275 في المائة.
- خدمات المديونية/الصادرات $\leq$ 30 في المائة.
- الفوائد/الصادرات $\leq$ 20 في المائة

[1] فضيل رايس، **التغيرات في الحسابات الخارجية و أثرها على الوضعية النقدية في الجزائر (1989_2010)_**، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، شعبة: اقتصاد التنمية، 2013/2012، ص: 216

[2] صلاح الدين كروش، **البحث عن مثلوية متغيرات الاقتصاد الكلي حسب المربع السحري لكالدور_محاولة تطبيقية على الاقتصاد الجزائري**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الشلف، 2016/2015، ص: 207

الجدول التالي يُظهر تطور ملاءة الديون الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2005_2014):

جدول رقم (4_6): تطور مؤشرات ملاءة الديون الخارجية في الجزائر حسب العملة خلال الفترة (2005_2014)

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
معدل القائم على الدين/le PIB	16.7	4.8	4.2	3.5	4.1	3.4	2.2	1.8	1.6	0.82
معدل خدمة الدين/صادرات السلع و الخدمات	12.00	4.15	2.26	1.48	2.06	1.08	0.79	1.09	0.75	0.42
معدل قائم الدين الخارجي/صادرات السلع و الخدمات	0.35	0.10	0.09	0.07	0.12	0.09	0.06	0.05	0.05	2.77

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

- Office National des Statistiques, **L'Algérie en quelques chiffres, résultats 2007_2009**, Op.Cit, p : 56
- Office National des Statistiques, **L'Algérie en quelques chiffres, résultats 2011_2013**, Op.Cit, p : 61
- Banque d'Algérie, **Evolution Economique et Monétaire en Algérie**, Rapport 2014, p : 151

يتضح من خلال الجدول رقم (**4–6**) أن معدل القائم على الدين/الناتج الداخلي الخام شهد تراجعا من 16.7% عام 2005 إلى 0.82% عام 2014، و يفسَّر ذلك بالارتفاع الهام للناتج الداخلي الخام بالأسعار الجارية مقارنة بقائم الدين الخارجي، حيث انتقل الناتج من 7564.6 مليار دج إلى 17205.1 مليار دج، و هو أقل بكثير من الذروة التي بلغها عام 1995 بـ 76% خلال فترة إعادة الجدولة.

شهد معدل خدمة الدين/صادرات السلع و الخدمات مَنحى تنازليا مستمرا انتقل خلاله من 12% عام 2005 ليصل إلى 1.48% عام 2008، و يعود السبب في ذلك إلى المرونة الكبيرة التي ميزت عملية تسديد خدمات الديون بفضل إعادة الجدولة، إلى جانب ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية خلال هذه الفترة، ما أسهم في زيادة حجم العوائد المالية من صادرات المحروقات، الأمر الذي خفض من نسبة خدمة الديون الخارجية، غير أن هذه النسبة ارتفعت عام 2009 إلى 2.06% بسبب تراجع أسعار النفط في الأسواق العالمية بحيث انخفضت معها عائدات الصادرات النفطية، غير أنها عاودت الهبوط مرة أخرى لتصل عام 2014 إلى 0.42%، و هو ما يشهد على استدامة جيدة للديون الخارجية للجزائر في بيئة دولية تميزها أزمة الديون السيادية في البلدان المتقدمة و احتياجات التمويل الخارجي المتزايدة لكثير من البلدان الناشئة والنامية.

شهد معدل قائم الدين الخارجي/صادرات السلع و الخدمات تراجعا من 0.35% عام 2005 ليصل إلى 0.07% عام 2008، لكنه ما لبث أن ارتفع إلى 0.12% عام 2009، ليعرف مَنحى تنازليا خلال الفترة (2010_2013)، ليرتفع مجددًا في نهاية الفترة متأثرًا بالتفاعلات القوية لصادرات المحروقات، مسجلا 2.77% عام 2014.

المطلب الثالث: تطور وضعية صندوق ضبط الإيرادات و تقييم فعاليته

تعاني الميزانية العامة للدولة في الجزائر من خلل هيكلي مستمر منذ سنوات، و هذا بالنظر لضعف مساهمة الجباية البترولية و ارتفاع حصة النفقات، و هو ما يتطلب تسييرًا حذرًا لسياسة الموازنة في البلاد، خاصة و أن الدولة مطالبة بتوفير الموارد المالية اللازمة لتجسيد المشاريع التنموية، و استجابة لهذا الانشغال و استنادًا لتجارب بعض الدول التي تعتمد ميزانيتها كذلك على الجباية البترولية كأهم مورد، قامت الجزائر بإنشاء آداة حديثة من أدوات سياسة الميزانية بغية الاعتماد عليها في التأثير على الأوضاع الاقتصادية نحو تحقيق الأهداف المرغوبة تُعرف بصندوق ضبط الإيرادات (**FRR**).

أولا: نشأة صندوق ضبط الإيرادات و استخداماته

صندوق ضبط الإيرادات (صناديق السيادة) هي صناديق تسجَّل فيها إيرادات الفارق بين السعر الحقيقي لبرميل البترول و السعر المرجعي الذي تُبنى عليه موازنة الدولة، و لا يتم السحب منه إلا إذا سُجل عجز في الموازنة العامة للدولة.[1] أي أن هذا الصندوق المتكون من فائض إيرادات الجباية البترولية سيخصَّص لضبط توازن الميزانية، بالإضافة إلى ضبط النفقات و تخفيض الدين العمومي.[2]

أنشئ صندوق ضبط الموارد في الجزائر بموجب القانون رقم 2000_02 المؤرخ في 27 جوان 2000، لضبط إيرادات الجباية البترولية التي تفوق تقديرات قانون المالية، على أن تسند عملية تسيير هذا الصندوق لوزير المالية الذي يعتبر الآمر بالصرف الرئيسي لهذا الحساب. و قد نص هذا القانون على أن يقيد في حساب هذا الصندوق:[3]

- **في باب الإيرادات:**

- فوائض القيم الجبائية الناتجة عن مستوى أعلى لأسعار المحروقات على تلك المتوقعة ضمن قانون المالية.
- كل الإيرادات الأخرى المتعلقة بسير الصندوق.

- **في باب النفقات:**

- ضبط نفقات و توازن الميزانية المحددة عن طريق قانون المالية السنوي.

---

[1] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية**، مرجع سابق، ص: 243

[2] جمال لعمارة، **منهجية الميزانية العامة للدولة في الجزائر**، مرجع سابق، ص: 152

[3] الجريدة الرسمية، العدد 37، المادة 10 من القانون رقم 2000_02 المؤرخ في 24 ربيع الأول 1421 الموافق لـ 27 جوان 2000 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2000، ص: 7

- تخفيض الدين العمومي.

و عن الدوافع التي شجعت الحكومة على إنشاء هذا الصندوق نذكر:

- الأهمية المتزايدة لقطاع المحروقات في الاقتصاد الوطني، ذلك أن معدل النمو الاقتصادي في الجزائر يتحدد بشكل كبير بمعدل النمو الذي يسجله هذا القطاع، حيث بلغ متوسط نسبة مساهمة قطاع المحروقات من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1996_2000) نحو 29.68%.

- الأهمية المتزايدة لقطاع المحروقات في استقرار و استمرار تنفيذ مختلف السياسات الاقتصادية في الجزائر، خاصة و أن تمويل هذه السياسات يتم بواسطة الميزانية العامة للدولة و التي تتأثر بدورها بتغير أسعار النفط عالميا على اعتبار أن الجباية البترولية تعتبر المورد الأهم فيها، حيث بلغ متوسط معدل الجباية البترولية من الإيرادات العامة للدولة خلال الفترة (1996_2000) نحو 64.12%.

- الأهمية المتزايدة لقطاع المحروقات في توازن ميزان المدفوعات، ذلك أنه يُعتبر المورد الرئيسي للعملة الصعبة في الجزائر، حيث بلغ متوسط صادرات القطاع خلال الفترة (1996_2000) نحو 96.20%.

عرَف الصندوق عدة تعديلات كان أولها عام 2004، حيث تم بموجب القانون رقم 03_22 تغيير التسمية إلى صندوق ضبط الإيرادات بدل صندوق ضبط الموارد، و أهم تعديل على هذا الحساب في هذه السنة يتمثل في إضافة تسبيقات بنك الجزائر الموجهة للتسيير النشط للمديونية الخارجية.[1] و تأتي إضافة هذا البند بعد تحسن الوضع المالي لبنك الجزائر نتيجة الارتفاع المستمر في احتياطاته من العملة الأجنبية.

و بموجب قانون المالية التكميلي لعام 2006 تم توسيع أهداف الصندوق لتشمل تمويل عجز الخزينة العمومية بعدما كانت تقتصر على تمويل عجز الموازنة العامة، حيث تم تعديل الجزء المتعلق بنفقات الصندوق ليصبح كما يلي:[2]

- تمويل عجز الخزينة دون أن يكون رصيد الصندوق أقل من 740 مليار دج.
- تخفيض المديونية العمومية.

[1] الجريدة الرسمية، العدد 83، المادة 66 من القانون رقم 03_22 المؤرخ في 4 ذو القعدة 1424 الموافق لـ 28 ديسمبر 2003 المتضمن قانون المالية لسنة 2004، ص: 28

[2] الجريدة الرسمية، العدد 47، المادة 25 من الأمر رقم 06_04 المؤرخ في 19 جمادى الثانية 1427 الموافق لـ 15 جويلية 2006 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2006، ص: 7

ثانيا: تقييم فعالية صندوق ضبط الإيرادات في تمويل العجز الموازني و تخفيض المديونية

إن المتتبع لتطور صندوق ضبط الإيرادات في الجزائر منذ نشأته يلاحظ العلاقة الواضحة بين موارد الصندوق و سعر برميل البترول في الأسواق الدولية، حيث يساعد ارتفاع أسعاره على انتعاش موارد الصندوق و العكس صحيح، كما أن الزيادة المستمرة في عوائد المحروقات تساهم في دعم فائض الموازنة وتمويل العجز عند انخفاض المداخيل الفعلية للمحروقات عن تلك المتوقعة في قانون المالية، كما يُمكِّن الخزينة العمومية من القيام بمدفوعات هامة لخدمة الديون العمومية.

1. تطور وضعية صندوق ضبط الإيرادات: شهد صندوق ضبط الإيرادات تطورًا ملحوظا منذ إنشائه عام 2000، و ذلك تماشيا مع تطور أسعار النفط في الأسواق الدولية التي شهدت هي الأخرى ارتفاعًا كبيرًا منذ بداية الألفية الثالثة، الأمر الذي جعل الصندوق يتطور باستمرار، ذلك أنه عبارة عن تجميع للمبالغ غير المتوقعة من الجباية البترولية و الناتجة أساسا عن الارتفاع غير المتوقع في أسعار النفط، الجدول التالي يوضح تطور صندوق ضبط الإيرادات خلال الفترة (2005_2015):

جدول رقم (4_7): تطور صندوق ضبط الإيرادات خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: مليون دج

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
المداخيل:											
رصيد الصندوق في نهاية السنة السابقة	721688	1842686	2931045	3215531	4280072	4316465	4842837	5381702	5633751	5563511	5284848
فوائض من الجباية البترولية	1368836	1798000	1738848	2288159	400675	1318310	2300320	2535309	2509946	2493229	2634161
تسبيقات بنك الجزائر	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
الاستخدامات:											
تسديد المديونية العمومية	247838	618111	314455	465437	0	0	0	0	0	0	0
تسديد تسبيق بنك الجزائر	0	0	607956	0	0	0	0	0	0	0	0
تسديد مسبق للمديونية الخارجية	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
تمويل عجز الخزينة	0	91530	531952	758180	364282	791939	1761455	2283260	1138527	2771892	3489710
الرصيد بعد الاقتطاعات	1842686	2931045	3215530	4280072	4316465	4842837	5381702	5633752	7005169	5284848	4429290

* معطيات مؤقتة

Source : - Rapports de présentation du projet de la loi de finances pour 2009, 2011, 2015
- Rapport de présentation du projet de l'ordonnance portant loi de finances complémentaire pour 2012

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_7**) أن مداخيل الصندوق شهدت خلال الفترة (2005_2008) وتبعا لارتفاع سعر برميل النفط ارتفاعات مستمرة بفارق قُدر بـ 3413166 مليون دج بين عامي 2005 و2008.

و في عام 2009 تراجعت مداخيل الصندوق بـ 822943 مليون دج مقارنة بعام 2008، كما سَجلت موارد الصندوق إلى الناتج المحلي الإجمالي نسبة متدنية جدًا بلغت 3.9% مقابل 20.8% عام 2008، وعرف معدل الناتج المحلي الإجمالي لهذه السنة معدل نمو سالب (8.2% -)، و يعود ذلك إلى تراجع قطاع المحروقات في إجمالي الناتج إلى 36.2%، مما يؤكد هشاشة النمو الاقتصادي و يدعو إلى الإسراع في استثمار الموارد المتاحة في تنويع الاقتصاد لتفادي تآكلها و ضياعها.

أما الاستخدامات فقد شهدت ارتفاعا خلال الفترة (2005_2006) بسبب تمويل عجز الموازنة عام 2006 بقيمة 91530 مليون دج و 531952 مليون دج عام 2007، هذه السنة التي شهدت أيضا إدراج بند تسديد تسبيق بنك الجزائر ضمن الاستخدامات و التي قُدرت بـ 607956 مليون دج.

و في عام 2009 شهدت استخدامات الصندوق تراجعًا ملحوظًا بفعل تسديد أغلب المديونية الخارجية و ما بقي من ديون على عاتق الخواص تضمنها الدولة. لترتفع في السنوات اللاحقة حتى بلغت عام 2014 نحو 2771892 مليون دج، و هذا نتيجة الاقتطاع المعتبر من إيرادات الصندوق و التي انخفضت مقارنة بعام 2013 تأثرًا بتراجع سعر برميل النفط، حيث بلغ في المتوسط 100 دولار للبرميل، و قد بلغت نسبة هذا الاقتطاع 7.3% من إجمالي الناتج الداخلي عام 2014 (0.4% عام 2013)، و بالتالي أصبحت هشاشة المالية العامة أمام تقلبات أسعار المحروقات أكثر حدة في 2014، كما تقلصت سعة المجال المتاح للميزانية العامة لتخصيص الموارد قصد دفع النمو.[1]

يُذكر أن الاتجاه نحو تآكل موارد صندوق ضبط الإيرادات تفاقم خلال السداسي الأول من سنة 2015 لتصل إلى 3441.3 مليار دج نهاية جوان 2015، حيث شهدت موارد الصندوق إجمالا تآكلا حادًا قدره 1714.6 مليار دج بين نهاية جوان 2014 و نهاية جوان 2015، أي انخفاض قدره 33.3% في غضون 12 شهرًا، بعد عدة سنوات من الجهد المتواصل في تراكم موارد الإدخار الميزاني.[2]

[1] تدَخل محافظ بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني حول **التطورات الاقتصادية و النقدية لسنة 2014 و آخر التوجهات لسنة 2015**، ديسمبر 2015، ص: 10

[2] نفس المرجع، ص: 20

2. دور صندوق ضبط الإيرادات في تمويل العجز الموازني: بغية توضيح دور صندوق ضبط الإيرادات في تمويل العجز الموازني خلال الفترة (2005_2015) نستعرض الجدول التالي الذي يوضح المبالغ التي ساهمت في التقليل من أثر عجز الموازنة:

جدول رقم (4_ 8): مساهمة صندوق ضبط الإيرادات في تمويل عجز الموازنة العامة للدولة خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: مليون دج

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
مداخيل الصندوق	2090524	3640686	4669893	5503690	4680747
تمويل عجز الموازنة	0	91530	531952	758180	364282
الرصيد الموازني الإجمالي	-472200	-705600	-1295401	-1452400	-1113700
معدل مساهمة الصندوق في تخفيض العجز (%)	---	12.97	41.06	52.20	32.71

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
مداخيل الصندوق	5634775	7143157	7917011	8143697	8056740	7919009
تمويل عجز الموازنة	791939	1761455	2283260	1138527	2771892	3489710
الرصيد الموازني الإجمالي	-1496500	-2395400	-3281100	-2277100	-3320000	-4187000
معدل مساهمة الصندوق في تخفيض العجز	52.92	73.53	69.59	50	83.5	83.35

* معطيات مؤقتة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: تقارير من وزارة المالية.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_8**) أن صندوق ضبط الإيرادات شرع في تمويل عجز الخزينة العمومية عام 2006 حسب ما نصت عليه المادة 25 من الأمر 06_04 المشار إليه سابقا، حيث كانت الدولة تعتمد في تمويل العجز الموازني خلال الفترة (2000_2005) على الاقتراض الداخلي، و بذلك لم يتم تسجيل أي اقتطاع من موارد الصندوق لتمويل العجز بطريقة مباشرة، و يفسر ذلك بما يلي:[1]

- رغبة الحكومة في الحفاظ على موارد الصندوق و استعمالها فقط لتمويل أي عجز يحدث بسبب انهيار أسعار النفط تحت المستوى المرجعي 19 دولار أمريكي للبرميل، و الذي على أساسه كانت تتم تقديرات الجباية البترولية خلال كل سنة، مما يعني عدم تأكد الدولة من استقرار أسعار النفط على المستوى العالمي وحرصها على تجنب أي صدمة سلبية قد تشمل الميزانية العامة نتيجة الأسعار.

- الحفاظ على استقرار الأسعار و بالتالي انخفاض معدلات التضخم، باعتبار أن تمويل العجز الميزاني باستخدام موارد الصندوق يؤدي إلى رفع حجم السيولة النقدية المتداولة في الاقتصاد، مما يعني زيادة الطلب الكلي و بالتالي ارتفاع المستوى العام للأسعار، كما أن لجوء الحكومة إلى استعمال الدين العام الداخلي

[1] خالد منَّة، **دراسة تحليلية نقدية للسياسة الميزانية في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية منذ 1990**، مرجع سابق، ص: 258

لتمويل العجز الميزاني يهدف إلى التحكم في معدلات التضخم، و ذلك بالتحكم في زيادة الطلب الكلي الناتجة عن ارتفاع حجم الإنفاق الحكومي بسبب تطبيق سياسة الإنعاش الاقتصادي خلال الفترة نفسها.

و في عام 2006 تم اقتطاع 91.53 مليار دج من موارد الصندوق لتمويل 12.97% من قيمة العجز الكلي لترتفع النسبة إلى أكثر من 83% عام 2014، و ما شجع على استعمال موارد الصندوق لتمويل جزء من العجز الميزاني الناتج عن ارتفاع الإنفاق الحكومي هو ارتفاع أسعار النفط و عدم حدوث انهيارات كبيرة فيها على المدى المتوسط.

غير أن المالية العامة تأثرت بانخفاض أسعار النفط منذ منتصف عام 2014، خاصة و أنها تعتمد بشكل كبير على الجباية البترولية، مما أدى إلى اتساع عجز الموازنة و تآكل موارد صندوق ضبط الإيرادات. و زاد اتجاه اتساع عجز الموازنة العامة و تآكل صندوق ضبط الإيرادات طوال عام 2015، في ظل انخفاض مداخيل الجباية البترولية، جراء التراجع المستمر في عائدات صادرات المحروقات في حين بقيت نفقات الميزانية عالية. و في الواقع أكدت بيانات الخزينة أن إيرادات الجباية البترولية عام 2015 بلغت 2273.5 مليار دج مقابل 3388.4 مليار دج في عام 2014.[1]

3. دور صندوق ضبط الإيرادات في تخفيض المديونية: يساهم صندوق ضبط الإيرادات في تمويل العجز الموازني بطريقة غير مباشرة مع الحفاظ على معدلات تضخم متدنية* عن طريق تسديد الدين الداخلي الذي تستخدمه الحكومة لتمويل العجز الموازني، و هو ما يؤكد دور الصندوق في تخفيض حجم المديونية العامة. الجدول التالي يوضح نسبة مساهمة صندوق ضبط الإيرادات في تسديد الدين العام:

[1] Banque d'Algérie, Tendances monétaires et financières au 4ème trimestre de 2015, sous l'effet du choc externe, p : 6

* يُعتبر صندوق ضبط الإيرادات آداة فعالة يمكِن للحكومة استخدامها لتخفيض معدل التضخم و الحفاظ على استقرار الأسعار، إذ أن امتصاصه لفائض قيمة إيرادات الجباية النفطية أدى إلى الحد من ارتفاع حجم السيولة النقدية المتداولة داخل البلد، كما أن عدم استخدام الحكومة لموارد الصندوق في التمويل المباشر لعجز الميزانية و اعتمادها على الاقتراض الداخلي في التمويل خلال الفترة (2000_2005) ساهم في تخفيض حجم السيولة النقدية المتداولة لدى الأعوان الاقتصاديين داخل البلد، مما أدى إلى انخفاض معدلات التضخم رغم ارتفاع حجم الإنفاق الحكومي خلال الفترة نفسها.

جدول رقم (4_9): مساهمة صندوق ضبط الإيرادات في تسديد الدين العام خلال الفترة (2005_2014)

الوحدة: مليون دج

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
مداخيل صندوق ضبط الإيرادات	2090524	3640686	4669893	5503690	4680747
الدين العام الداخلي	1038900	1847300	1103900	734000	816300
الدين العام الخارجي	850976	64482.88	63123.97	29702.2	34869.12
إجمالي الدين العام	1889876	1911782.88	1167023.97	763702.2	851169.12
استخدامات الصندوق في تسديد الديون	247838	618111	314455	465437	0
نسبة مساهمة الصندوق في سداد الدين العام	%13.11	%32.33	%26.94	%60.94	---
السنوات	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
مداخيل صندوق ضبط الإيرادات	5634775	7143157	7917011	8143697	8056740
الدين العام الداخلي	1107400	1214800	1312100	1172800	1239000
الدين العام الخارجي	37202.05	35085	31253.42	29728.15	21388.84
إجمالي الدين العام	1144602.05	1249885	1343353.42	1202528.15	1260388.84
استخدامات الصندوق في تسديد الديون	0	0	0	0	0
نسبة مساهمة الصندوق في سداد الدين العام	---	---	---	---	---

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: تقارير من وزارة المالية و تقارير من بنك الجزائر.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_9**) أن صندوق ضبط الإيرادات ساهم في تخفيض الدين العام الداخلي و الدين العام الخارجي على حد سواء خلال الفترة (2005_2008)، حيث تطورت نسبة المساهمة هذه من 13.11% عام 2005 لتصل إلى 32.33% عام 2006 لتتراجع عام 2007 إلى 26.94% ثم ترتفع بشكل كبير عام 2008 مسجلة 60.94%. و منذ عام 2009 إلى اليوم لم تسجَّل ضمن استخدامات الصندوق أي مساهمة تذكر في تسديد المديونية العمومية:

أ. **بالنسبة للدين الداخلي**: ارتفع حجم الدين الداخلي بين عامي 2005 و 2006 بمعدل 77.81% صاحبه ارتفاع في المبلغ المخصص على مستوى الصندوق لتسديد الدين العام بأكثر من 149%، و في عام 2007 سُجل تراجع في حجم الدين الداخلي صاحبه انخفاض في اقتطاعات الصندوق المخصصة لسداده.

و خلال الفترة (2008_2012) ارتفع الدين الداخلي بشكل كبير، و هو الأمر الذي يمكن تفسيره بلجوء الحكومة إلى الاقتراض الداخلي لتمويل عجز الموازنة بدل الاعتماد على موارد الصندوق لتمويل العجز، حيث توقف الصندوق عن تسديد الدين العام منذ عام 2009 إلى اليوم.

ب. **بالنسبة للدين الخارجي**: يتضح من الجدول أن المديونية الخارجية العامة شهدت تراجعًا كبيرًا جدًا خلال الفترة (2005_2014)، و ذلك بفعل اللجوء إلى عملية التسديد المسبق للديون الخارجية _كما أشرنا إلى ذلك سابقا_، علما أن أكبر الاقتطاعات المخصصة لسداد أصل الدين كانت خلال الفترة (2004_2006).

المبحث الثالث: دراسة تحليلية للمؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري

تُعتبر المؤشرات المقياس الدال على مدى صحة و تنافسية اقتصاد الدولة، حيث يَستخدم الاقتصاديون في قياس هذه التنافسية نوعين من المؤشرات، حيث نجد المؤشرات الجزئية التي تعتمد على معايير و متغيرات كمية و نوعية تغطي جوانب التنافسية المتعددة، إضافة إلى المؤشرات الموسعة.

المطلب الأول: تطور آداء الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015)

يُعتبر الناتج الداخلي الخام أحد أهم المؤشرات المستخدمة لقياس النمو الاقتصادي داخل الدولة، وعليه و في إطار بحثنا و متابعتنا لتطور الاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، سنقف عند هذا المؤشر لمعرفة مدى قدرة الاتفاق على رفع* معدل النمو الاقتصادي في الجزائر.

أولا: تطور الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015)

يتوقف الناتج الداخلي الخام** على مقدار ما يتوافر لدى المجتمع من ثروة يمكن استغلالها، إضافة إلى عوامل أخرى ككفاءة استخدام الثروة، لذا فإن حجم الناتج المحلي يتوافق طرديا مع حجم الثروة الإنتاجية ومعدل كفاية استخدامها.[1] فالناتج الداخلي الخام هو عبارة عن قيمة السلع و الخدمات المنتَجة من طرف عوامل الإنتاج المقيمة داخل الدولة خلال فترة زمنية تكون عادة سنة. الجدول التالي يوضح تطور الناتج الداخلي الخام في الجزائر خلال الفترة (2005_2015):

* يعبِّر ارتفاع و انخفاض معدل النمو الاقتصادي للدولة في الغالب عن تحسن النشاط الاقتصادي و لا يعبِّر عن تخلف أو تقدم اقتصادي، فمعدلات النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة تنخفض مقارنة بالدول النامية، و ذلك يرجع بالأساس إلى اقترابها من التشغيل الكامل، عكس الدول النامية و بحكم حالة التخلف فإنها تسجل معدلات نمو اقتصادي عالية في المراحل الأولى لتطورها الاقتصادي.

** يتحدد الفرق بين الناتج المحلي الإجمالي و الناتج الوطني الإجمالي بجنسية من يملك عناصر الإنتاج، حيث يتحدد الناتج المحلي الإجمالي بالناتج النهائي من السلع و الخدمات التي أُنتجت باستخدام الإنتاج، بغض النظر عن الأفراد الذين يملكون هذه العناصر، سواء كانوا وطنيين أم أجانب، أما الناتج الوطني فإنه يساوي قيمة الناتج النهائي من السلع و الخدمات التي أُنتجت باستخدام عناصر الإنتاج خلال عام بغض النظر عن مكان تحققها.

[1] بسام الحجار، عبد الله رزق، **الاقتصاد الكلي**، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2010، ص: 24

جدول رقم (4_10): تطور الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: مليار دج

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
الناتج الداخلي الخام	7562.0	8501.6	9352.9	11043.7	9968.0	11991.6	14588.5	16208.7	16650.2	17242.5	16591.9
PIB المحروقات	3352.9	3882.2	4089.3	4997.6	3109.1	4180.4	5242.5	5536.4	4968.0	4657.8	3134.3
PIB خارج المحروقات	4209.1	4619.4	5263.6	6046.1	9036.7	7811.2	9346.0	10672.3	11682.2	12584.7	13457.6

* معطيات مؤقتة

Source : Office national des statistiques, **les comptes économiques en volume de 2000 à 2015**, N°: 751, Aout 2016, pp : 16, 18

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_10**) أن الجزائر حققت زيادة متصاعدة في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2008)، حيث انتقل من 7562 مليار دج عام 2005 إلى 11043.7 مليار دج عام 2008، بمعدل نمو بلغ 46.04%، هذا النمو مدفوع بارتفاع أسعار النفط و الغاز الطبيعي بالدرجة الأولى خلال هذه الفترة، مما سمح بارتفاع العوائد النفطية. كما يُعزى الارتفاع في الناتج الداخلي الخام خلال هذه الفترة في جانب منه أيضا إلى تدخل الدولة من أجل تحفيز النمو الاقتصادي بتبنيها ابتداءً من جوان 2000 لبرنامج الإنعاش الاقتصادي الذي يعتمد على تدعيم الهياكل القاعدية، بالإضافة إلى برنامج وطني لتطوير الفلاحة (**PNDA**) بغلاف مالي يقدر بـ 7 ملايير دج.[1] و قد ارتفع حجم الناتج الداخلي الخام في قطاع المحروقات من 3352.9 مليار دج عام 2005 ليصل إلى 4997.6 مليار دج عام 2008، مقابل ارتفاع حجم الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات من 4209.1 مليار دج عام 2000 ليصل إلى 6046.1 مليار دج عام 2008.

انعكس هذا النمو على الاقتصاد الجزائري من خلال إطلاق الدولة لمجموعة من البرامج التي تدعم النمو الاقتصادي مثل: برنامج الدعم الفلاحي، برامج دعم الصناعات التقليدية، برامج إعادة هيكلة بعض الشركات الكبرى، مسح ديون بعض الشركات و المؤسسات المالية، مشاريع بنى تحتية ضخمة كالطريق السيار شرق_غرب، برنامج مليون سكن، برامج تشغيل الشباب، مما أعطى دعما لحركة النشاط الاقتصادي.[2]

[1] إكرام مياسي، **الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر**، مرجع سابق، ص: 247

[2] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية**، مرجع سابق، ص: 248

و قد تراجع حجم الناتج الداخلي الخام عام 2009 بسبب تراجع عائدات الجزائر من المحروقات بفعل الأزمة العالمية نتيجة انخفاض أسعار النفط و الغاز و تشديد شروط الائتمان.[1]

تجدر الإشارة إلى أن الاقتصاد الجزائري بدأ يعاني في الربع الرابع من عام 2008 نتيجة انخفاض أسعار النفط و الآثار المترتبة على الركود في الاقتصادات المتقدمة و اشتداد الأزمة المالية العالمية، حيث انخفض سعر النفط الخام بشكل حاد من 111.51 دولار للبرميل في النصف الأول من عام 2008 إلى 88.22 دولار للبرميل في النصف الثاني من السنة نفسها، كما يمكِن أن يكون ناجما عن سياسات البلاد في مجال تثمين المحروقات (خفض الحصص التي تقررها الدول المنتجة)، حيث تم تسجيل انخفاضات هامة على مستوى فرعي: تمييع الغاز الطبيعي و إنتاج النفط الخام و الغاز الطبيعي اللذان عَرفا انخفاضا بنسبة (-10.5%) و (-1.5%) سنة 2008.[2]

و خلال الفترة (2010_2014) شهدت قيمة الناتج الداخلي الخام ارتفاعا متتاليا، مع تسجيل تراجع في قيمة الناتج الداخلي الخام الخاص بالمحروقات عام 2014، حيث اشتدت هشاشة الاقتصاد الجزائري تجاه الصدمة الخارجية ابتداءً من السداسي الثاني من 2014، تحت تأثير الانخفاض الهائل لأسعار البترول واستمرار الركود في قطاع المحروقات و لو بوتيرة أقل من السنوات السابقة. و قد شهدت سنة 2015 انتعاشا للنشاط الاقتصادي بمعدل نمو قدره 3.9% مقابل 3.8% عام 2014 و 2.8% عام 2013، في وضع يتميز بتراجع آداء النمو خارج المحروقات، حيث قُدر النمو الحقيقي لإجمالي الناتج الداخلي خارج المحروقات في عام 2015 بـ 5.4% و في عام 2014 بـ 5.6% بتراجع قدره 1.5 نقطة مئوية مقارنة مع الآداء الجيد لسنتي 2012، 2013 (7.2%، 7.1%)، و مع ذلك يبقى الاتجاه الهيكلي لمعدل توسع القطاعات خارج المحروقات و الذي فاق في المتوسط 6% خلال الفترة (2000_2013) قائما، و يعود هذا التحسن خصوصا إلى نمو قطاع البناء و الأشغال العمومية بوتيرة قوية و مستقرة، و نمو قطاع الخدمات المسوقة وغير المسوقة.[3] كما هو موضح في الشكل التالي:

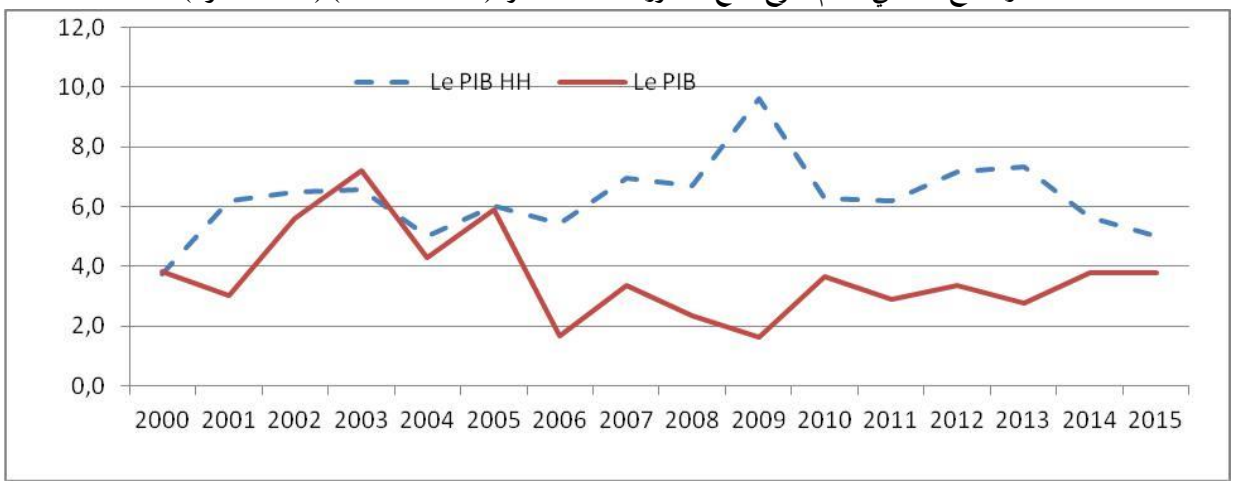
---

[1] عبد اللطيف يوسف الحمد، **الأزمة الاقتصادية و الاستثمارات في المنطقة العربية**، الكتاب السنوي.**IEMed** للبحر الأبيض المتوسط، المتوسطي 2010، ص: 43

[2] دلال بن سمينة، **تحليل أثر السياسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2013/2012، ص: 305

[3] تدَخل محافظ بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني حول **التطورات الاقتصادية و النقدية لسنة 2014 و آخر التوجهات لسنة 2015**، ديسمبر 2015، ص: 4

الشكل رقم (4_3): تطور معدل النمو الحقيقي للناتج الداخلي الخام
و الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2000_2015) (بالنسبة المئوية)



Source : Office national des statistiques, **les comptes économiques en volume de 2000 à 2015**, Op.Cit, p: 3

ثانيا: التوزيع القطاعي للناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2005_2015)

ساهمت قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة في تحقيق النتائج الموضحة في الجدول السابق و بنسب متفاوتة، الجدول التالي يمكننا من إعطاء قراءة تحليلية أكثر عمقا لمكونات الناتج الداخلي الخام:

جدول رقم (4_11): التوزيع القطاعي لنمو الناتج الداخلي الخام الحقيقي خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: نسبة مئوية

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الفلاحة	2.3	8.1	2.5	-3.8	21.1	4.9	11.6	7.2	8.2	2.5	6.4
المحروقات	5.7	-3.0	-0.9	-3.2	-8.0	-2.2	-3.3	-3.4	-6.0	-0.6	0.4
الصناعة	3.4	3.5	3.0	6.2	8.5	3.4	4.2	5.1	4.0	3.8	4.3
البناء و الأشغال العمومية	9.8	13.0	8.9	8.7	8.5	8.9	5.2	8.1	6.8	6.8	4.9
الخدمات	9.7	6.4	10.1	8.6	7.7	7.3	7.3	6.4	8.5	8.1	5.3

Source : Office national des statistiques, **les comptes économiques en volume de 2000 à 2015**, Op.Cit, pp : 16, 18

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_11**) أن معدل نمو قطاع المحروقات ضعيف و سالب في أغلب فترات الدراسة، و هذا رغم احتلاله المركز الأول من حيث مساهمته في تكوين الناتج الداخلي الخام، بمعدل 35.53% في المتوسط خلال الفترة (2005_2015). أما القطاعات خارج المحروقات فقد شهدت تحسنا واضحا، فبالنسبة لقطاع الفلاحة بلغ معدل نموه في المتوسط 6.45% مساهما بنسبة قدرها 8.71% في المتوسط في تكوين الناتج الداخلي الخام، فبعد المعدل المنخفض المقدر بـ 2.3% المسجل عام 2005 وبفضل الظروف المناخية الملائمة و جهود الدولة الرامية إلى إنعاش الفلاحة و تنويع الهيكل الاقتصادي بالاستثمار في هذا القطاع الاستراتيجي ارتفع معدل النمو إلى 8.1% عام 2006، غير أنه تراجع في السنوات اللاحقة ليصل إلى (-3.8%) عام 2008 بسبب الظروف المناخية مجددًا و التي أدت إلى تراجع

كبير في إنتاج الحبوب بمعدل 60.5%. و في عام 2009 حقق قطاع الفلاحة أكبر معدل نمو له خلال فترة الدراسة بلغ 21.1% ليشهد بعدها تذبذبا بين الارتفاع و الانخفاض في السنوات اللاحقة.

على اعتبار أن الصناعة هي القطاع الذي يمسه اتفاق الشراكة الأورومتوسطية بطريقة مباشرة، بفعل تركيز الطرف الأوروبي على تحرير المبادلات التجارية في المنتجات الصناعية، فإنه يمكن اعتبار القطاع الصناعي مفتاح التنافسية المستدامة و دعم التنافسية الخارجية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة، غير أن واقع الحال يشير إلى تسجيل هذا القطاع لمعدلات نمو ضعيفة بلغت في المتوسط 4.49% خلال الفترة (2005_2015)، سجل في أفضل حالاته معدلا قدره 8.5% عام 2009، كما أن نسبة مساهمته في الناتج الداخلي الخام ضعيفة بلغت في المتوسط 5.04% خلال الفترة نفسها متذيلا بذلك ترتيب القطاعات، و تُعزى هذه النتائج الهزيلة لضعف الإنتاج الصناعي و عدم تمكن الصناعة الوطنية من إنتاج سلع استراتيجية تسمح باحتلال مركز تنافسي قوي في السوق الدولية، خاصة و أن المنافسة اليوم لا تعتمد على السعر فحسب و إنما على الإبداع و الجودة، ففي إطار التنافسية يجب تزويد المستهلك بسلع وخدمات ذات جودة عالية في محيط تشتد فيه المنافسة و تغيب عنه الحماية و يقل فيه دعم الدولة.

على الرغم من التحرير الذي شهده الاقتصاد الجزائري لم يشهد قطاع الخدمات نموا كبيرًا، حيث بلغ معدل نموه في المتوسط 7.76% خلال فترة الدراسة، مسجلا عام 2007 أعلى معدل نمو له بلغ 10.1%، رغم أنه يحتل المرتبة الثانية من حيث مساهمته في الناتج الداخلي الخام بمعدل 21.82% في المتوسط خلال الفترة (2005-2015).

أما قطاع البناء و الأشغال العمومية فيبدو أنه ليس أحسن حالا من سابقه، رغم الاستثمارات الضخمة التي حظي بها خلال فترة الدراسة، حيث سجل معدل نمو بلغ في المتوسط 8.15% أفضلها تحقق عام 2006 بـ 13%، و هذا بفضل زيادة حجم النفقات العامة على برامج السكن و توسيع شبكات الطرق والمياه، غير أن معدل نمو هذا القطاع تراجع عام 2011 إلى 5.2% بعد الانتهاء من تجسيد برامج البنية التحتية المدرجة في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي و البرنامج التكميلي لدعم النمو و برنامجي الهضاب العليا و الجنوب. ليرتفع بعدها المعدل بفارق بسيط، و مع ذلك يصنف هذا القطاع في المركز الثالث من حيث مساهمته في الناتج الداخلي الخام بمعدل بلغ في المتوسط 9.48% خلال الفترة (2005_2015).

و عليه و بناء على النتائج التي تم استعراضها يمكننا القول إن معدل نمو الناتج الداخلي الخام ما يزال ضعيفا، و وضعه مرتبط بأوضاع القطاعات المشكلة له، خاصة بالنسبة لقطاعي المحروقات و الفلاحة، لأنهما يخضعان لعوامل خارجية، فالأول رهين أسعار المحروقات في الأسواق الدولية و الثاني رهين ظروف المناخ، مما يجعل الاقتصاد الوطني رهين هذه العوامل.

المطلب الثاني: تطور سعر الصرف

شهد نظام الصرف في الجزائر في معرض تطوره عدة تغيرات تزامن أغلبها مع الإصلاحات الاقتصادية المطبقة و التي تتوافق مع مساعي الانتقال إلى اقتصاد السوق، حيث تم تطبيق سلسلة من التخفيضات قصد العودة بالدينار الجزائري إلى قيمته الحقيقية و كذا التخلي التدريجي عن نظام الرقابة على الصرف، والذي أثبت عدم نجاعته في ظل التوجه نحو اقتصاد السوق، و من أجل ذلك اتبعت الجزائر مع بداية عام 1996 نظام الصرف المرن المسيَّر، نية منها في الوصول إلى التعويم الحر في السنوات اللاحقة بغية إحداث تغيير في العديد من المؤشرات الاقتصادية، لا سيما تحسين المبادلات التجارية للجزائر و بالتالي تحسين تنافسية الاقتصاد الجزائري، و هنا تُطرح مسألة مدى فعالية هذه الإجراءات.

أولا: بوادر تحرير سعر الصرف في الجزائر

إن ارتباط تمويل الاقتصاد الجزائري بإيرادات المحروقات دون مصادر أخرى كاد يدفع به إلى شفى الانهيار بسبب أزمة البترول عام 1986، حيث أدى التدهور المفاجئ لسعر البترول إلى دخول الاقتصاد الجزائري في أزمة حادة أدت إلى عجز في ميزان المدفوعات و آخر في ميزانية الدولة، و قد تزامن ذلك مع تدهور قيمة الدولار الأمريكي باعتباره الآداة الأساسية للمعاملات في الخارج، و بدأ الدينار الجزائري يعرف على إثرها تخفيضات متتالية.

1. طرق تعديل سعر الصرف في الجزائر: على إثر استفحال الأزمة الاقتصادية سنة 1986 تم اتخاذ بعض الإجراءات التي تهدف إلى تحقيق الاستقرار على المستوى الخارجي، بعدما تأكد بلوغ نظام الرقابة على الصرف محدوديته، حيث تم تعديل سعر صرف الدينار الجزائري من خلال الطرق التالية:

أ. **عملية الانزلاق التدريجي**: امتدت من نهاية 1987 إلى غاية سبتمبر 1992، حيث انتقل معدل صرف الدينار من 4.9 دج/$ في نهاية 1987 إلى 17.7 دج/$ في نهاية مارس 1991.[1]

ب. **التخفيض الصريح**: اتخذ مجلس النقد و القرض في نهاية سبتمبر 1991 قرارًا بتخفيض الدينار بنسبة 22% بالنسبة للدولار، و هذا ليصل إلى 22.5 دينار للدولار الواحد، و لقد تميز سعر صرف الدينار بالاستقرار حول هذه النسبة لغاية شهر مارس من سنة 1994، و لكن قبل إبرام الاتفاق الجديد مع صندوق النقد الدولي أُجري تعديل طفيف لم يتعد نسبة 10%، و كان هذا القرار تهيئة لقرار التخفيض

[1] بن علي بلعزوز، **محاضرات في النظريات و السياسات النقدية**، مرجع سابق، ص: 218.

الذي اتخذه مجلس النقد و القرض بتاريخ 10 أفريل 1994 بتخفيض بنسبة 40.17%، و على ضوء هذا القرار أصبح سعر صرف الدينار 36دج/$.[1]

ج. تقنين التسعير: تُعتبر سنة 1994 الانطلاقة الحقيقية التحويلية للدينار، و ذلك بتبني التحويلية التجارية من خلال تحرير المدفوعات الخاصة بالواردات، و هذا ما دفع بالبنك المركزي إلى تبني نظام التسعير fixing لسعر الصرف، أي أنه يخضع للعرض و الطلب.[2] و خلال هذه المرحلة أصبح سعر الصرف مرنًا يتحدد يوميا، بل عدة مرات يوميا في سوق الصرف ما بين البنوك، بتدخل بنك الجزائر و البنوك والمؤسسات المالية الوسيطة المعتمدة.

د. سوق الصرف ما بين البنوك: تقرر إنشاء سوق الصرف ما بين البنوك في جانفي 1996، و سمح للبنوك التجارية بإنشاء مكاتب صرافة للصرف الأجنبي، و بذلك أصبح سعر صرف الدينار يُسير داخل سوق الصرف وفق نظام عائم موجه، و يمكن تبرير هذا النظام بعدة أسباب:[3]

- للجزائر مورد واحد تقريبا للعملة الصعبة و هو المحروقات، إذ يمثل ما لا يقل عن 90% من مصادر العملة الصعبة.
- الواردات الجزائرية معظمها واردات ضرورية، لذلك يجب توفير العملة الصعبة لتفادي الوقوع في العجز.
- التراجع الإيجابي لحجم القروض الخارجية، و الذي يساهم في توفير قدر مهم من العملة الصعبة يمكن استغلاله.

هذا و يبقى بنك الجزائر هو المتدخل الرئيسي في سوق الصرف ما بين البنوك، ذلك أن البنوك والمؤسسات المالية تملك احتياطيات صرف ضعيفة مقارنة بتلك التي يسيرها بنك الجزائر و التي يتغذى جزءٌ كبير منها على إيرادات صادرات المحروقات. و من ناحية عملياتية يتدخل بنك الجزائر في سوق الصرف بين البنوك بغية السهر على عدم تأثير حركات معدل الصرف الاسمي على التوازن طويل الأجل لمعدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار، و يمنح ذلك في الواقع رؤية واضحة في الأجل الطويل في مجال القرارات الاستراتيجية للاستثمار و يسمح أيضا للمتعاملين الاقتصاديين بإرساء دائم لتنافسيتهم الخارجية.[4] كما

---

[1] نفس المرجع، ص: 218

[2] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية**، مرجع سابق، ص: 256

[3] فضيل رايس، **التغيرات في الحسابات الخارجية و أثرها على الوضعية النقدية في الجزائر (1989_2010)**، مرجع سابق، ص: 182

[4] تدَخل محافظ بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني حول **تطورات الوضعية المالية و النقدية في الجزائر**، أكتوبر 2008، ص: 14

يعمل بنك الجزائر من خلال تدخلاته على تصحيح التكافؤ في سعر صرف الدينار مقابل العملات الأجنبية و ضمان استقراره مقابل تقلبات هذه العملات.

2. أهمية تخفيض قيمة العملة: يؤدي تخفيض أو انخفاض قيمة العملة إلى غلاء المستوردات، و هو ما من شأنه كبح الزيادة المفرطة فيها، كما يشجع الصادرات و يعزز من تنافسيتها في السوق العالمية مما يمكِّن من إعادة التوازن للميزان التجاري. حيث يُنظر عادة إلى عملة الدولة التي تعرف فوائض قوية و مستمرة في ميزانها التجاري بأنها مقيَّمة بأقل من قيمتها، و أفضل مثال على ذلك حالة الصين التي تُتهم بأنها تتبنى سياسة تخفيض قيمة عملتها من أجل رفع تنافسية اقتصادها خاصة أمام الاقتصاد الأمريكي، و لذلك فإنها تعاني ضغوطا شديدة من الولايات المتحدة الأمريكية من أجل رفع قيمة (اليوان)، خاصة بعد غزو المنتجات الصينية للأسواق الأمريكية.

كما أن تخفيض قيمة العملة المحلية للدولة يمكِّن من الزيادة في النمو الاقتصادي الوطني من خلال المحافظة على القدرة التنافسية للمنتجين المحليين مع توسيع أسواق الصادرات و تشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدولة طلبا للاستفادة من فارق الصرف، حيث تبدي الشركات متعددة الجنسيات ردود فعل عكسية مع تقلبات أسعار الصرف، فتخفيض قيمة العملة يخفض من تكاليف الإنتاج والاستثمار مقارنة بالدولة الأم، مما يجعل الاستثمار أكثر ربحية للمستثمر.

غير أنه يصعب تحقيق هذه الأهداف في الواقع العملي بالنظر لضعف العرض المحلي نتيجة ضعف البنية الاقتصادية في الجزائر بفعل عدم قدرة الجهاز الإنتاجي على التكيف مع التغير في الأسعار لزيادة الإنتاج الموجه للتصدير أو لإحلال الواردات. كما أن اللجوء إلى تخفيض قيمة الدينار الجزائري يتنافى مع ما جاء به قانون النقد و القرض الذي يؤكد صراحة على دور بنك الجزائر في السهر على الاستقرار الداخلي والخارجي للنقد، فاستقرار سعر الصرف يسهم في حماية الاقتصاد الوطني من الآثار العكسية الناجمة عن التقلبات في أسعار صرف العملات العالمية، و خاصة ظاهرة التضخم المستورد، فالمشاكل المترتبة عن انخفاض سعر الصرف و لاسيما غلاء المواد الغذائية المستوردة و تزايد الضغوط التضخمية المستوردة، يمكِن التصدي لها من خلال الرقابة على تحركات سعر الصرف الاسمي بدلا من السماح له بالانخفاض، لأنه إذا لم يستقر سعر صرف الدينار فإن أسعار المنتجات المستوردة غير المدعمة من قبل الدولة أو التي قد يرفع عنها الدعم مستقبلا ستتعرض لخطر الارتفاع الكبير، و هو ما سيكون له انعكاسات اجتماعية وخيمة.[1]

[1] مراد يونس، عبد الحميد مرغيت، **مستقبل الانفتاح التجاري في الجزائر في ضوء النمو المفرط للواردات**، مداخلة مقدمة في إطار فعاليات اليوم الدراسي حول موضوع البدائل التمويلية للاقتصاد الجزائري المنظَّم من طرف قسم العلوم الاقتصادية، جامعة جيجل، يوم 25 أفريل 2016، ص: 11

تجدر الإشارة إلى أن بعض الدراسات تميل إلى التشكيك في مصداقية فكرة أثر تعديل قيمة العملة على التبادل التجاري، استنادًا إلى كثير من التجارب خاصة تجربة الولايات المتحدة الأمريكية مع الصادرات اليابانية التي لم تتوقف رغم تراجع أسعار الدولار مقابل الين.

ثانيا: أثر تخفيض سعر صرف الدينار الجزائري على المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي

بذلت السلطات النقدية في الجزائر جهودًا معتبرة قصد تحسين فعالية نظام الصرف، تماشيا مع جهود الدولة لضمان الانفتاح على العالم الخارجي عبر تحرير التجارة الخارجية، و ما يعنيه ذلك من تفعيل لجانبي الصادرات و الواردات، حيث قامت الدولة بعدة إصلاحات لتنشيط الصادرات خارج المحروقات من جهة و تخفيض الواردات غير الضرورية من جهة أخرى، و هو ما تزامن مع تحرير سعر صرف الدينار الجزائري. وللوقوف على أثر تخفيض سعر صرف الدينار الجزائري على الصادرات و الواردات في ظل اتفاق الشراكة الأورومتوسطية نستعرض الجدول التالي:

جدول رقم (4_12): جدول تطور المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي تبعا لتخفيض قيمة الدينار الجزائري خلال الفترة (2005/2014)

السنوات	الصادرات (مليار دج)	معدل النمو%	الواردات (مليار دج)	نسبة تغير الواردات %	سعر صرف دج مقابل $	نسبة تغير سعر صرف دج مقابل $ %	سعر صرف دج مقابل €	نسبة تغير سعر صرف دج مقابل € %
2005	1903.577	48.88	785.302	9.21	73.36	1.80	91.30	8.57
2006	2089.980	9.79	847.287	7.89	72.65	-0.97	91.22	-0.09
2007	1835.573	-12.17	995.184	17.45	69.37	-4.51	94.99	4.13
2008	2659.020	44.86	1359.153	36.57	64.58	-6.90	94.86	-0.14
2009	1717.200	-35.42	1497.010	10.14	72.63	12.46	101.39	6.88
2010	2127.478	23.89	1520.306	1.56	74.39	2.42	99.22	-2.14
2011	2728.125	28.23	1793.537	17.97	72.85	-2.07	102.21	3.01
2012	3147.123	15.36	2042.774	13.90	77.53	6.42	102.2	-0.001
2013	3315.192	5.34	2282.240	11.72	79.37	2.37	105.4	3.13
2014	3157.764	-4.75	2393.773	4.89	80.56	1.50	106.90	1.42

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

- Office National des Statistiques, **L'Algérie en quelques chiffres, résultats 2005**, N : 36, Édition 2006, p : 4
- Office National des Statistiques, **L'Algérie en quelques chiffres, résultats 2007_2009**, N : 40, Édition 2010, p : 4
- Office National des Statistiques, **L'Algérie en quelques chiffres, résultats 2011_2013**, N : 44, Édition 2014, p 4.
- Office national des statistiques, **Évolution des échanges extérieurs de marchandises de 2004 à 2014**, collections statistiques, N°194, Octobre 2015, pp : 14_90,91

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_12**) أن سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي شهد استقرارًا عام 2006 حيث سجل 72.65 دج/1$ مقابل 73.36 دج/1$ عام 2005، بانخفاض قدره

0.97%. كما استقر سعر صرف الدينار مقابل الأورو خلال عام 2006 عند مستوى من 91.22 دج/1€ غير بعيد عن ذلك المسجل عام 2005 و المقدر بـ 91.30 دج/1€ بانخفاض قدره (-0.09%). تعكس هذه النتائج مواصلة عملية استقرار سعر الصرف الفعلي الحقيقي* للدينار الجزائري، و المرتكزة أساسا على وضعية خارجية صافية قوية، حيث واصل بنك الجزائر تدخلاته في سوق الصرف بين البنوك مع عرض متزايد للعملات الأجنبية استجابة إلى ارتفاع الطلب المحرك أساسا بواسطة عمليات التسديد المسبق للدين الخارجي في هذه السنة.

تواصل الاستقرار النسبي لسعر صرف الدينار الجزائري مقابل الأورو حتى عام 2014، مع استثناء عام 2009، حيث انخفضت قيمة الدينار الجزائري بمعدل 6.88% مقارنة بعام 2008، نتيجة تداعيات الأزمة المالية العالمية على الجزائر. غير أن أثر هذا الانخفاض على المبادلات التجارية للجزائر مع الاتحاد الأوروبي جاء عكس ما كان منتظرًا، حيث لم يؤد إلى كبح الواردات التي ارتفعت بمعدل 36.57% بين عامي 2007، 2008 و بمعدل 10% بين عامي 2008 و 2009، في حين تراجعت الصادرات بـ 35.42% عام 2009 مقارنة بـ 2008، و هو ما يؤكد و بقوة على ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري، فعدم استجابة الصادرات لتخفيض سعر صرف العملة الوطنية مرده في الواقع عدم تنوع الهيكل الإنتاجي المحلي الذي يبقى قائما على استخراج المحروقات و تصديرها إلى جانب التباطئ في نمو بقية القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات.

و كما هو معلوم فإن زيادة الطلب الخارجي على المحروقات تحكمه عوامل أخرى غير تخفيض العملة، نذكر أهمها فيما يلي:[1]

- الكمية المسموح بتصديرها خاضعة لمنظمة الأوبك (**OPEC**).
- سعر البرميل خاضع للسوق الدولية و ظروف الطلب العالمي.
- قيمة العوائد البترولية تتحدد أيضا خارجيا، لأن البيع يتم بعملات أجنبية (دولار أو أورو) و أسعار هذه العملات هي بدورها تتحدد في أسواق العملات.
- تتحكم الشركات الأجنبية العاملة بالحقول الجزائرية بدرجة كبيرة في الإنتاج و التصدير، كما أن التكنولوجيا المستخدمة في هذا المجال هي تكنولوجيا أجنبية أيضا.

---

* يمثل معدل الصرف الفعلي الحقيقي مؤشرًا مختصرًا يتضمن المبادلات التجارية للجزائر مع خمسة عشر دولة من شركائها التجاريين الرئيسيين، و تقوم طريقة الحساب على تحديد مؤشر للتنافسية على أساس ترجيح معدلات الصرف الاسمية للدول الشريكة و مؤشرات أسعار الاستهلاك فيها بأوزانها النسبية في المبادلات التجارية مع الجزائر.

[1] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية**، مرجع سابق، ص ص: 257، 258

مكنت تدخلات بنك الجزائر في سوق الصرف ما بين البنوك عام 2010 من الحصول على تحسن لسعر الصرف الفعلي الحقيقي للدينار كمتوسط سنوي (2.64%)، بقي سعر الصرف الفعلي الحقيقي للدينار تقريبا في مستواه شبه التوازني على المدى المتوسط، و ذلك على الرغم من التقلبات المتزايدة لأسعار صرف العملات الرئيسية و الضعف الهيكلي للصادرات خارج المحروقات.[1]

و في عام 2012 عرف الدينار الجزائري لاسيما بين شهري (جويلية_أكتوبر) انخفاضًا في قيمته مقابل الأورو بلغت 10%، حيث انتقل سعر الصرف من 102.08 دج/1€ (12 جويلية 2012)، ليبلغ 112.32 دج/1€ (28 أكتوبر 2012)، غير أن فعالية هذا الانخفاض في كبح الطلب المحلي على السلع الأوروبية لم تتحقق، حيث ارتفعت الواردات خلال هذه السنة بمعدل 13.90% مقارنة بعام 2011.

و في عام 2013 انخفض متوسط سعر الصرف السنوي للدينار مقابل الدولار الأمريكي بمعدل 2.37%، حيث بلغ 79.37 دج/1$ عام 2013 مقابل 77.53 دج/1$ عام 2012، و في الوقت نفسه انخفض متوسط سعر الصرف السنوي للدينار مقابل الأورو بـ 3.21% مقارنة بعام 2012، حيث ارتفعت من 102.1627 دج/1€ عام 2012 لتصل إلى 105.4374 دج/1€ عام 2013، في حين أن سعر الأورو ارتفع بنسبة 3.37% مقابل الدولار الأمريكي في عام 2013 مسجلا 1.3281$/1€ في عام 2013 مقابل 1.2848$/1€ عام 2012.[2]

و تشير إحصائيات بنك الجزائر إلى أن البنك سمح لعملة البلاد في 17 أوت 2015 بالهبوط إلى مستوى قياسي جديد مقابل الأورو، حيث بلغ سعر صرف الدينار 117.48 دج/1€ مقابل 106.90دج/1€ عام 2014، و هذا سعيا لخفض فاتورة الواردات المتضخمة، غير أن النتائج تشير إلى انخفاض نسبة تغطية الصادرات للواردات من 111% في النصف الأول لعام 2014 إلى 71% نهاية عام 2015.[3]

يمكننا إذن و بناء على نتائج الدراسة التأكيد على ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري على المستوى الدولي، بالنظر لضعف الصادرات خارج المحروقات من جهة و الارتفاع الكبير في فاتورة الواردات من جهة أخرى، و هو ما يتنافى مع نتائج مبدأ تخفيض قيمة العملة _نظريا_، و النتيجة أن حجة الرفع من الصادرات عن طريق تخفيض قيمة الدينار غير عملية بالنسبة لحالة الجزائر كونها دولة أحادية التصدير،

---

[1] عرض التقرير السنوي 2010 لمحافظ بنك الجزائر (**محمد لكصاسي**) حول **التطورات الاقتصادية و النقدية في 2010**، الجزائر، 25 أوت 2010، ص: 2

[2] Banque d'Algérie, **Tendances monétaires et financiers au quatrième trimestre de 2013**, p : 5

[3] مراد يونس، عبد الحميد مرغيت، **مستقبل الانفتاح التجاري في الجزائر في ضوء النمو المفرط للواردات**، مرجع سابق، ص: 10

وعليه فالتحدي الذي ينبغي رفعه يكمن في العمل على تحقيق تنافسية قوية خارج المحروقات، و يتطلب ذلك تنويع الهيكل الاقتصادي و رفع الإنتاجية.

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الشراكة

أخذ موضوع الاستثمار حيزًا هاما في اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، حيث تناولت عشر مواد منه موضوعات لها علاقة بالاستثمار، و نصت على تهيئة مناخ استثماري ملائم تماشيا مع مسعى التحرر الاقتصادي تحضيرًا للدخول في فضاءات منطقة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي. فهل يؤدي الاتفاق بالضرورة إلى زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

في هذا الشأن يبرز اتجاهان: أحدهما له نظرة تفاؤلية و الآخر ينظر إلى هذه المسألة بكثير من التشاؤم:

- **النظرة التفاؤلية**: ترى هذه النظرة أن اتفاق الشراكة سيؤدي إلى زيادة الاستثمار بفعل زيادة تدفقات رؤوس الأموال الخاصة إلى الداخل و الجهود التي تُبذل لتوسيع أو تحسين قدرات الإنتاج. و فيما يلي نذكر الأسباب التي تُبنى عليها هذه النظرة التفاؤلية:[1]

- كون معظم التدفقات في السنوات الماضية كان مصدرها خارج الاتحاد الأوروبي.
- من المتوقع أن ترتفع وتيرة الخوصصة في القطاعات الأساسية الصناعية منها و المصرفية، و هذا ما يحسن من جاذبية الاستثمار في الجزائر.
- مساعي انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة و ما انجر عنه من تغيير قانوني و مؤسساتي تحسبا لذلك، و خاصة في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة، حيث تُعد الجزائر من الدول التي ينتشر فيها الاقتصاد غير الرسمي بشكل واضح جدًا بشكل عام و تقليد المنتجات الأجنبية بشكل خاص.
- كون حجم السوق الجزائرية واسعا نسبيا إذا ما قورن بالاقتصاديات المجاورة.
- يمكن للجزائر الاستفادة من عملية التحويل الجزئي لما تبقى من مديونيتها الأجنبية إلى استثمارات مباشرة كما فعلت المغرب.

- **النظرة التشاؤمية**: لا تتوقع هذه النظرة أن يؤدي اتفاق الشراكة إلى زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بدليل أن البروتوكولات المالية التي وقعتها دول جنوب المتوسط منذ عقود مع الاتحاد الأوروبي لم تؤد إلى زيادة تدفق الاستثمارات الأوروبية إلى هذه الدول و لا إلى زيادة صادراتها إلى أوروبا، على الرغم

[1] هارون الطاهر، **آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورومتوسطية**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص: 436

من أن هذه البروتوكولات كانت تسمح بدخول المنتجات الصناعية _عدا الزراعية_ بكل حرية من دول الجنوب إلى الدول الأوروبية. كما أن المتعاملين الاقتصاديين الأوروبيين يعتبرون الجزائر سوقا صغيرة يفضلون التصدير إليها أكثر من الاستثمار فيها.

أولا: المقاربة الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

ترتكز المقاربة الجديدة لإنعاش الاستثمار في الجزائر على الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن لغة الأرقام تؤكد أن الاستثمار في الجزائر ما يزال بعيدًا عن مستوى التطلعات على الرغم من توفر ترسانة من القوانين المشجعة على الاستثمار، و عدد هام من الهيئات الداعمة له إلى جانب الطاقة الاستيعابية للدولة.

1. تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002_2015): تشير الإحصائيات أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تأخذ نسبة ضئيلة جدًا من الاستثمارات الإجمالية من حيث العدد و القيمة و مناصب الشغل التي توفرها، رغم الحوافز و التسهيلات التي جاء بها الأمر 01_03 الصادر في 20 أوت 2001، و المتعلق بتطوير الاستثمار و مناخه و آلية عمله، و الذي تضمن تبسيطا للإجراءات الإدارية ومنح امتيازات جبائية و جمركية، خاصة و أنه جاء متماشيا في كثير من جوانبه مع المبادئ الأساسية لنجاح* قانون الاستثمار، الجدول التالي يوضح تطور المشاريع الاستثمارية المحلية و الأجنبية المصرح بها خلال الفترة (2002_2015):

جدول رقم (4_13): ملخص المشاريع الاستثمارية المصرَّح بها في الجزائر خلال الفترة (2002_2015)

المشاريع الاستثمارية	عدد المشاريع	النسبة	القيمة (مليون دج)	النسبة	مناصب الشغل	النسبة
الاستثمار المحلي	59563	98.88	9100521	78.64	904762	87.50
الاستثمار الأجنبي	676	1.12	2471691	21.36	129254	12.50
المجموع	60239	100	11572212	100	1034016	100

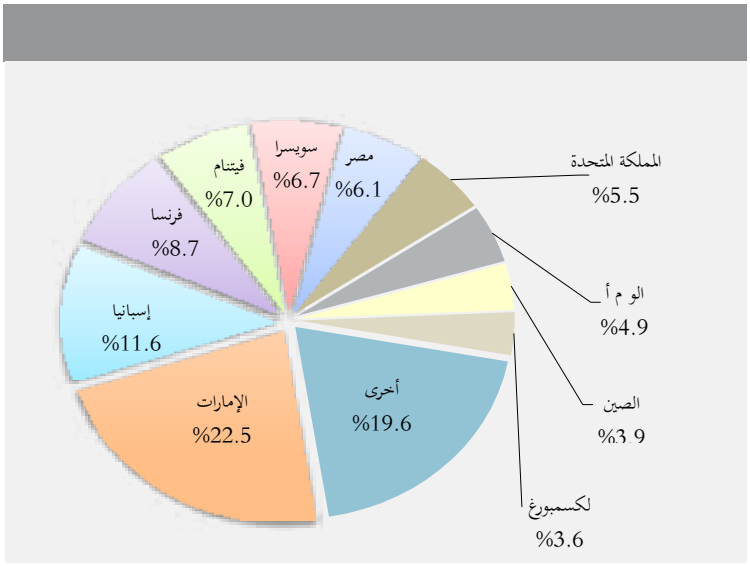
المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395

يتضح من خلال الجدول رقم (4_13) أن الاستثمارات الأجنبية تشكل 1.12% فقط من إجمالي عدد الاستثمارات في الجزائر بـ 676 مشروعا خلال الفترة (2002_2015)، مقابل 99.88% للاستثمارات المحلية بـ 59563 مشروعا، و تشكل 21.36% من إجمالي مبالغ الاستثمارات مقابل 78.64% للاستثمارات المحلية و 12.5% فقط من مناصب الشغل مقابل 87.5% للاستثمارات المحلية خلال الفترة نفسها.

* تتمثل المبادئ الأساسية لنجاح قانون الاستثمارات في: مبدأ حرية الاستثمار، رفع القيود الإدارية المفروضة عليه و عدم اللجوء إلى التأميم و حرية تحويل رأس المال و العوائد الناتجة عنه و التحكيم الدولي.

2. نصيب الاتحاد الأوروبي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر: تؤكد قاعدة بيانات (**FDI Markets**) التابعة لمؤسسة (فاينانشيال تايمز) العالمية خلال الفترة الممتدة بين (جانفي 2003_ماي 2015) أن الإمارات، إسبانيا، فرنسا، فيتنام، سويسرا، مصر، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة، الصين و لكسمبورغ حلت على التوالي في قائمة أهم الدول المستثمرة في الجزائر حسب التكلفة الاستثمارية للمشروعات، فيما بلغت حصة الإمارات، إسبانيا و فرنسا نحو 43% من الإجمالي.[1] الشكل التالي يوضح أهم الدول المستثمرة في الجزائر ما بين جانفي 2003 و ماي 2015

الشكل رقم (4_4): أهم الدول المستثمرة في الجزائر ما بين جانفي 2003 و ماي 2015

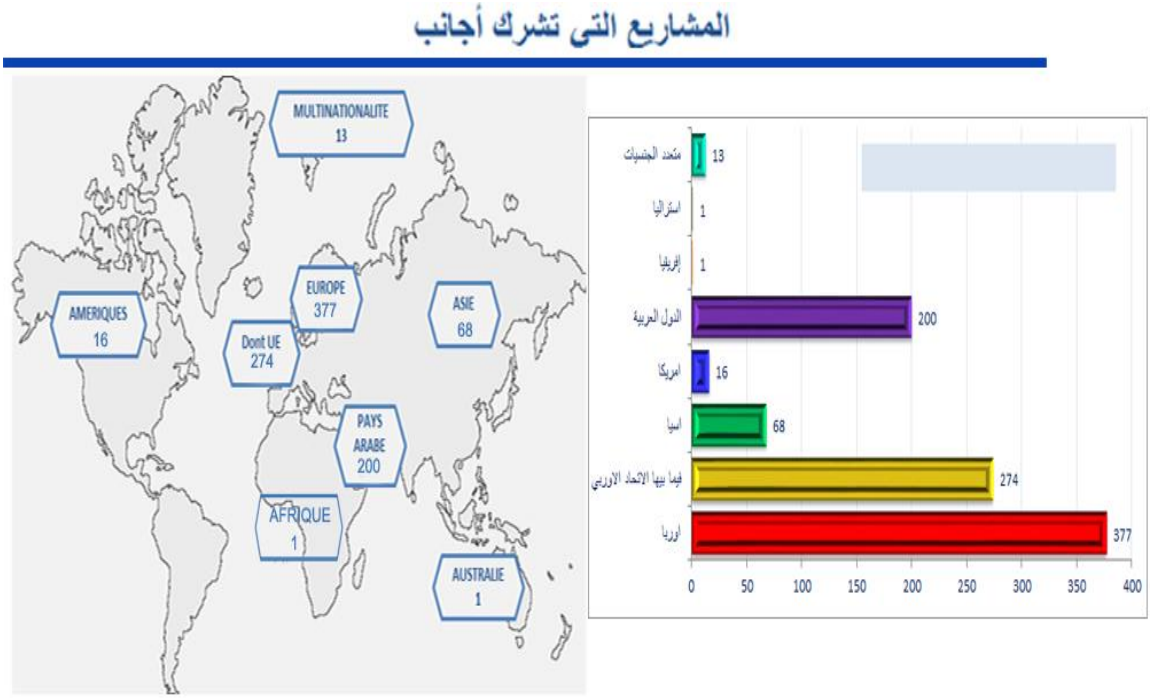


المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، الكويت، ص: 119

[1] تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، الكويت، ص: 118، التقرير متوفر على الموقع الإلكتروني: www.dhaman.org

الشكل التالي يوضح الجهات و الدول المساهمة في المشاريع الاستثمارية التي تشرك أجانب بالجزائر خلال الفترة (2002_2015):

الشكل رقم (4_5): توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية في الجزائر حسب الدول المساهمة خلال الفترة (2002_2015)



المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395

يتضح من خلال الشكل رقم (**4_5**) أن عدد المشاريع الاستثمارية الإجمالية التي تشرك أجانب بلغ 676 مشروعًا خلال الفترة (2002_2015)، تتصدرها الدول الأوروبية بـ 377 مشروعًا منها 274 مشروعًا تابعًا للاتحاد الأوروبي بنسبة 40.53% من مجموع المشاريع الاستثمارية الأجنبية في الجزائر، إلا أنها لا تمثل سوى 22.79% من حيث قيمة الاستثمارات، محتلا بذلك المركز الثاني بعد الدول العربية، و التي تأتي في المرتبة الأولى بنسبة 51.28% بقيمة 1267592 مليون دج بـ 200 مشروع، تليها الدول الأسيوية في المرتبة الثالثة بنسبة 4.83% من مجموع قيمة الاستثمارات الأجنبية. أما من حيث مناصب الشغل المنشأة يحتل الاتحاد الأوروبي الصدارة، حيث يشغل 39939 عاملا بنسبة 30.90% من مجموع مناصب الشغل المنشأة عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر خلال الفترة (2002_2015). (**انظر الملحق رقم 3**)

ثانيا: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

بغية تعميق التحليل نستعرض في الجدول التالي تطور حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (2002_2014):

جدول رقم (4_14): تطور حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (2002_2014)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر	1065	637.9	881.9	1145.3	1888.2	1743.3	
السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر	2631.7	2753.8	2301.2	2580.4	1499.4	1692.9	1506.7

Source: ©UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics)

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_14**) أن حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر شهد تراجعا ملحوظا عام 2003 بمعدل 40.10%، حيث انتقلت إلى 637.9 مليون دولار (منها 104.07 مليون دولار خاصة بالاتحاد الأوروبي)، مقابل 1065 مليون دولار عام 2002، لتستعيد اتجاهها التصاعدي بنسبة 38.25% عام 2004 لتبلغ 881.9 مليون دولار (منها 173.90 مليون دولار خاصة بالاتحاد الأوروبي)، و ذلك إثر انتعاش الاستثمار في قطاع الاتصالات بعد بيع الرخصة الثالثة في مجال الاتصالات السلكية و اللاسلكية للاتصالات الكويتية، و ازدادت هذه التدفقات عامي 2005، 2006 لتتجاوز عتبة المليار دولار، و يرجع ذلك إلى تحسن الوضع الأمني و التطور الإيجابي لبعض المؤشرات الاقتصادية خلال هذه الفترة، إلى جانب تقديم ضمانات للمستثمرين الأجانب لتحفيزهم على الاستثمار بالجزائر.

كما أن تحليل بنية الاستثمارات الأجنبية المباشرة لعام 2006 يوضح ظاهرة جديدة، إذ تجاوزت الحصة النسبية لهذه الاستثمارات في القطاعات خارج المحروقات 53.02% مقابل 46.97% في قطاع المحروقات[1]، حيث حظي فرع الصناعة الغذائية و الصناعة التحويلية في مجال الاستثمار خلال 2006 باهتمام دول الاتحاد الأوروبي، مسجلة حجم تدفق بلغ 119.32 مليون دولار و 90.90 مليون دولار على التوالي مقابل 90.80 مليون دولار لصالح قطاع المحروقات.[2]

و في عام 2008 ارتفع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بأكثر من الضعف مقارنة بعام 2005، حيث بلغت 2631.7 ميلون دولار (منها 1144.48 مليون دولار خاصة بالاتحاد الأوروبي)، حيث بلغ حجم تدفق استثمار الاتحاد الأوروبي في قطاع المحروقات 360.25 مليون دولار، في الصناعات الغذائية 204.15

[1] Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Rapport 2006, p : 62

[2] **Evaluation de l'état d'exécution de l'accord d'association Algérie_UE**, Rapport final, 03 novembre 2009, Alger, p : 140

مليون دولار، في البناء و الهندسة المدنية 237.18 مليون دولار، الصناعة التحويلية 114.87 مليون دولار، وصناعة الإلكترونيات و الكومبيوتر 109.38 مليون دولار بعدما كان الاستثمار الأوروبي في هذه الصناعة في الجزائر منعدمًا تماما عامي 2005، 2006.[1]

و رغم الأزمة المالية العالمية سجل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عام 2009 أعلى قيمة له خلال فترة الدراسة، حيث بلغ 2753.8 مليون دولار، و ذلك بعد دخول رؤوس الأموال المرتبطة بالأموال الصافية للبنوك و المؤسسات المالية الأجنبية المقيمة في الجزائر، و في هذا السياق يذكر الخبير الاقتصادي (**مصطفى مقيديش**) أن زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال سنة 2009 يخص الجانب النقدي فقط، ففي إطار تقوية القاعدة المالية للبنوك و المؤسسات المالية في الجزائر قامت شركات التأمين مثلا برفع رؤوس أموالها، مما سمح بدخول حجم كبير من العملة الصعبة، خاصة و أن الجزائر تعتمد في تمويل استثماراتها على البنوك المحلية تجنبا للاستدانة من الخارج.

غير أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر تراجع عام 2010 بمعدل 16.43% مقارنة بعام 2009، وذلك بعد التعديل القانوني بموجب الأمر 01_09 الذي ينص على أنه لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء.

و بموجب الأمر ذاته تم إقرار أنه لا يمكن أن تمارس أنشطة الاستيراد بغرض إعادة بيع الواردات على حالها من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب إلا عن طريق شراكة تساوي فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 30% *على الأقل من رأس المال الاجتماعي.[2] كما يُعزى هذا التراجع أيضا إلى تداعيات الأزمة المالية في منطقة الأورو، حيث تأثرت استثمارات الدول الأوروبية نتيجة نقص السيولة بفعل أزمة الديون السيادية، مما أدى إلى تأثر الدول التي ترتبط معها باستثمارات و منها الجزائر، و ذلك بعد دخول الدول الأوروبية في سلسلة من الإجراءات المالية كسياسات التقشف مثلا، حيث انخفضت استثمارات فرنسا في الجزائر من 598 مليون أورو للفترة (2009_2011) إلى 198 مليون أورو خلال الفترة

---

[1] Idem, p: 140

* تم تعديل هذه المادة بالمادة رقم 56 من القانون رقم 13_08 المؤرخ في 27 صفر 1435 الموافق لـ 30 ديسمبر 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014، و التي نصت على أنه لا يمكن أن تمارَس أنشطة الاستيراد بغرض إعادة بيع الواردات على حالها من طرف أشخاص طبيعيين أو معنويين أجانب، إلا في إطار شراكة تُساوي فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي.

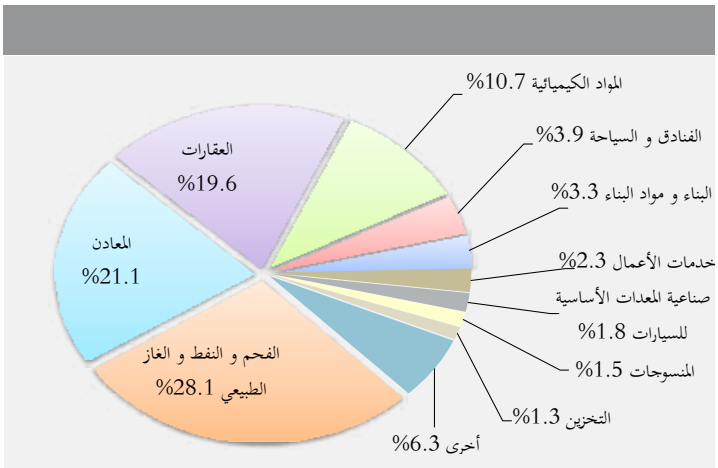
[2] الجريدة الرسمية، العدد 44، المادة 58 من الأمر رقم 09_01 المؤرخ في 29 رجب 1430 الموافق لـ 22 جويلية 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ص: 13

(2010_2012)، إيطاليا من 194 مليون أورو إلى 67 مليون أورو، لكسمبورغ من 106 مليون أورو إلى 99 مليون أورو.[1] و يوضح الجدول رقم (**4_14**) أن حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر تراجع عام 2012 إلى 1499.4 مليون دولار، ليرتفع عام 2014 إلى 1506.7 مليون دولار.

ثالثا: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر خلال الفترة (2002_2015)

إن ما يثير الانتباه هو توجه معظم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو القطاعات التي يكون تأثيرها محدودًا على الاقتصاد الوطني، بالنظر لقيمتها المضافة المتدنية، في حين تسجل حضورًا هامشيا في قطاعات أخرى، و تتجلى أهمية هذه المعلومات في معرفة مجالات المنافسة بين بلدان المنطقة من جهة وتوجيه سياسة الاستثمار في الجزائر مستقبلا من جهة أخرى. فحسب الدراسات الإقليمية التي أجرتها المفوضية الأوروبية و الخاصة بالاستثمارات الأجنبية المتجهة للبلدان المتوسطية، فقد لوحظ أنها متدنية ومتركزة في قطاع الصناعات الاستخراجية، حيث تفيد قاعدة بيانات (**FDI Markets**) أن الاستثمارات العربية و الأجنبية الواردة إلى الجزائر تركزت خلال الفترة (جانفي 2003_ماي 2015) في قطاعات الفحم، النفط و الغاز بنسبة 28.1% و المعادن بـ 21.1% و العقار بـ 19.6%،[2] مما يعمل على استمرار الطابع الريعي للاقتصاديات المتوسطية و ابتعادها عن اقتصاد القيمة المضافة. الشكل التالي يوضح الاستثمارات الواردة إلى الجزائر حسب التوزيع القطاعي ما بين جانفي 2003 و ماي 2015:

الشكل رقم (4_6): الاستثمارات الواردة إلى الجزائر حسب التوزيع القطاعي ما بين جانفي 2003 و ماي 2015



المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، مرجع سابق، ص: 119

[1] Investir en Méditerranée, **Les pays émergents investissent la Méditerranée**, Bilan 2012 de l'attractivité des pays MED en matière d'investissement étranger, ANIMA, Etude N° 65, Octobre 2013, p : 19

[2] تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، ص: 118

فمن أصل 676 مشروعًا استثماريا أجنبيا مصرحًا به خلال الفترة (2002_2015) استأثر القطاع الصناعي بأكثر من نصف هذه المشاريع. الشكل التالي يوضح توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية المصرح بها حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2002_2015):

الشكل رقم (4_7): توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية المصرح بها حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2002_2015)

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395

يتضح من الشكل رقم (**4_7**) أن القطاع الصناعي يتصدر اهتمام المستثمرين الأجانب في النشاطات خارج قطاع المحروقات، حيث بلغ عدد المشاريع الاستثمارية الصناعية 386 مشروعا خلال الفترة (2002_2015)، و بذلك يحتل المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع بـ 57.10%، و من حيث قيمة الاستثمار بـ 68.03% و من حيث عدد مناصب الشغل بـ 55.65%. في حين قُدِّر عدد المشاريع في قطاع البناء بـ 121 مشروعا و بذلك يحتل المرتبة الثانية من حيث عدد المشاريع بـ 17.90% و المرتبة الرابعة من حيث قيمة الاستثمار بـ 4.01% و المرتبة الثانية من حيث عدد مناصب الشغل التي يوفرها بـ 16.66%. (**انظر المحلق رقم 4**)

و في قطاع الخدمات بلغ عدد المشاريع الاستثمارية 120 مشروعا، و بذلك يحتل المرتبة الثالثة بـ 17.75% و المرتبة ذاتها من حيث قيمة الاستثمار و عدد مناصب الشغل التي يوفرها بـ 6.12% و12.93% على التوالي. فيما بقيت العديد من القطاعات خارج اهتمامات المستثمرين الأجانب رغم ما تملكه الجزائر من مقومات تدعو للاستثمار فيها كالزراعة و السياحة و النقل، إذ سجلت معدلات ضعيفة.

و على صعيد الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر تذكر قاعدة بيانات (**FDI Markets**) أنه خلال الفترة ما بين (جانفي 2003_ماي 2015) تصدرت شركة الإمارات للاستثمارات الدولية قائمة أهم

10 شركات مستثمرة في الجزائر، حيث تنفذ مشروعا ضخما بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 5 مليار دولار.[1] الجدول التالي يؤكد أن أغلب الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر تنشط في قطاع المحروقات:

جدول رقم (4_15): أهم 10 شركات مستثمرة في الجزائر ما بين (جانفي 2003 و ماي 2015)

الترتيب	اسم الشركة	عدد المشاريع	عدد الوظائف	التكلفة (مليون دولار)
1	Emirates International Investment Company	1	3000	5000
2	Vietnam Oil and Gas Corporation (PetroVietnam)	2	1999	4743
3	Repsol SA	2	839	3565
4	Jelmoli Holding AG	5	4500	3539
5	Total Co	3	961	3465
6	Orascom Group	6	3541	2814
7	Arcelor Mittal	3	4349	2447
8	British Petroleum (BP)	3	485	2384
9	Grupo Ortiz Construccion y Servicios Del Mediterraneo	4	2434	2049
10	China National Pertoleum (CNPC)	2	291	1991
	Other Companies	344	70754	36043
الإجمالي		**375**	**93153**	**68040**

المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، ص: 119

أما على صعيد الاستثمارات الصادرة من الجزائر فتشير قاعدة بيانات (**FDI Markets**) أن التكلفة الاستثمارية الإجمالية لمشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر الجزائرية في الخارج بلغت خلال الفترة ما بين (جانفي 2003_ماي 2015) نحو 1.7 مليار دولار موزعة على 15 مشروعًا يتم تنفيذها من قبل شركات جزائرية توظِّف نحو 3000 عامل. أما عن أهم الشركات الجزائرية المستثمرة في الخارج فهي موضحة في الجدول التالي:

جدول رقم (4_16): أهم 3 شركات جزائرية مستثمرة في الخارج ما بين (جانفي 2003_ماي 2015)

الترتيب	الشركة	عدد المشاريع	عدد الوظائف	التكلفة (مليون دولار)
1	Sonatrach	6	440	1196
2	Cevital	6	2521	412
3	Union Bank	3	100	57

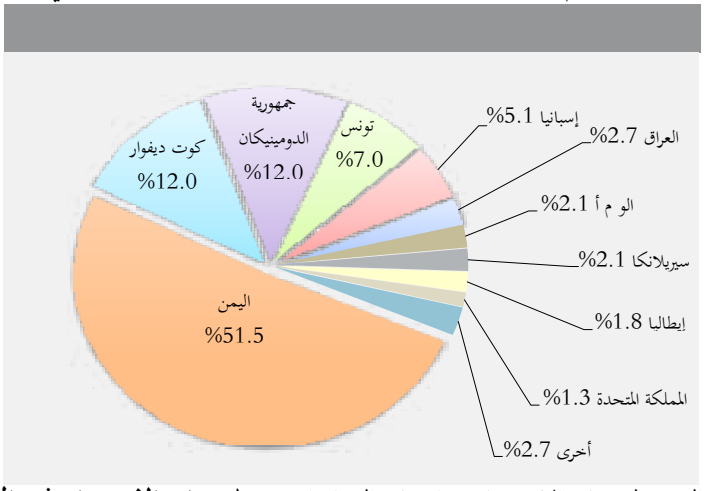
المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، ص: 119

يوضح الجدول رقم (**4_16**) أن شركة سوناطراك النفطية تصدرت قائمة أهم الشركات الجزائرية المستثمرة في الخارج، حيث تنفذ ستة مشاريع بتكلفة استثمارية تقدر بحوالي 1.2 مليار دولار، تليها شركة سيفيتال بستة مشاريع أيضا تقدر تكلفتها الاستثمارية بـ 412 مليون دولار، فيما تنفذ شركة (**Union bank**) ثلاثة مشاريع بقيمة قدرها 57 مليون دولار.

[1] تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، ص: 118

و يوضح الشكل رقم (**4_8**) أن اليمن و كوت ديفوار و الدومينيكان و تونس و إسبانيا و العراق و الولايات المتحدة و سيريلانكا و إيطاليا حلت على التوالي ضمن قائمة أهم الدول المستقبلة للاستثمارات الجزائرية حسب التكلفة الاستثمارية للمشاريع، الشكل التالي يوضح أهم الدول المستقبلة لاستثمارات الجزائر ما بين جانفي 2003 و ماي 2015:

الشكل رقم (4_8): أهم الدول المستقبلة لاستثمارات الجزائر ما بين جانفي 2003 و ماي 2015



المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015**، مرجع سابق، ص: 119

أما من حيث مناصب الشغل تحتل الاستثمارات الجزائرية في كوت ديفوار الصادرة بـ 1147 وظيفة تليها تونس بـ 858 وظيفة ثم العراق، اليمن و إسبانيا بأكثر من 200 وظيفة لكل منها (**انظر الملحق رقم 5**)

و لذلك يمكن الجزم بأن اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي ستكون له آثار وخيمة على الاقتصاد الوطني، ما لم ترتكز المشاريع الاستثمارية ضمن علاقة الشراكة على القطاعات الإنتاجية ذات القيمة المضافة الكبيرة بالنظر لدورها في تصحيح الهيكل الاقتصادي للجزائر. و لا بد من التأكيد أيضا بأن فتح الأسواق المحلية أمام الصادرات الأوروبية في إطار منطقة التبادل الحر لا يؤدي تلقائيا إلى استقطاب مزيد من الاستثمارات ما لم يتم إتِّباع سياسات تعزز تنافسية المؤسسات المحلية و تحسن مناخ الاستثمار.

كما يمكن القول بأن عملية الانفتاح الاقتصادي عبر اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية لم تكن مدروسة بشكل جيد، مما جعل الاقتصاد الجزائري غير تنافسي، و الدليل على ذلك تركز أغلب الاستثمارات الأجنبية في قطاع المحروقات، فيما تسجِّل بقية القطاعات_التي تملك فيها الجزائر مؤهلات و مقومات_ حضورا محتشما لتبقى بذلك قوة تنافسية كامنة تنتظر الاستغلال الأنسب، و لذلك فإن الطرف الأوروبي مدعو لتكثيف استثماراته في هذه القطاعات بالنظر للقدرة الاستيعابية الكبيرة للاقتصاد الوطني في شتى ميادين النشاط من جهة، و الجهود الكبيرة التي تُبذل لتهيئة مناخ الأعمال في الجزائر تحضيرًا للانضمام إلى منطقة التبادل الحر.

المبحث الرابع: دراسة تحليلية للمؤشرات الموسَّعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري

يتم الحصول على المؤشرات الموسعة لقياس تنافسية الاقتصاد من خلال تجميع المؤشرات الجزئية، حيث تسمح دراسة هذه المؤشرات بفهم البنية التركيبية لاقتصاد الدولة و تمكن من معرفة نقاط قوته و نقاط ضعفه، و بذلك يستطيع الباحثون و الخبراء الاقتصاديون و راسمو السياسات الاقتصادية للدولة وضع الخطط المناسبة لمعالجة الخلل الذي يصيب القدرة التنافسية للاقتصادات بلدانهم.

المطلب الأول: قراءة في تقرير التنافسية العالمي (2015_2016)

أكدت نتائج تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) على قوة العلاقة بين الدول التي تتمتع بقدرة تنافسية عالية و القدرة على الصمود أمام الأزمات الاقتصادية، و في الوقت نفسه يشير فشل الأسواق الصاعدة في تحسين قدرتها التنافسية إلى إمكانية تعرضها إلى أزمات مستقبلية ستكون تداعياتها خطيرة على مجتمعاتها. كما أكدت نتائج التقرير وجود علاقة قوية بين القدرة التنافسية و الاقتصادية للدول و احتضان و استقطاب و تعزيز دعم المواهب.[1]

أولا: تقييم الآداء التنافسي للاقتصاد الجزائري ضمن تقرير التنافسية العالمي (2015_2016)

شمل تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) 140 اقتصادًا إذ تعذر إجراء مسح بيانات في كل أنغولا، باربادوس، بوركينافاسو، ليبيا، بورتوريكو، سورينام، تيمور الشرقية و اليمن، فيما شملت الدراسة دولا استُبعدت من التقرير السابق (2014_2015) و يتعلق الأمر بالبنين، البوسنة و الهرسك، الإكوادور و ليبيريا.[2]

1. ترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي (2015_2016): إن المتتبع لترتيب الجزائر* ضمن تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) يجد أنها احتلت المرتبة 87 من أصل 140 دولة، متراجعة بواقع 8 مراتب مقارنة بعام 2014 لصالح دول شاركت في تقرير (2014_2015)، و هذا ما يعني أن التراجع كان فعليا و لا يفسَّر بمشاركة دول جديدة وضعها التنافسي أفضل من الجزائر، ذلك أن أغلب الدول التي تمت

[1] محمد بن عبد الله بن حمد الحارثي، **قراءة في تقرير التنافسية العالمي (2015_2016)**، جريدة الوطن الاقتصادي، العدد: 11741، 7 أكتوبر 2015، ص: 9

[2] World Economic Forum, **The global competitiveness reports (2015-2016)**, p: 5

* استمد تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) معلوماته عن الجزائر من مركز البحث في الاقتصاد التطبيقي من أجل النمو (**CREAD**)

إضافتها في تقرير (2015_2016) جاءت في مراتب متأخرة عن الجزائر، فقد احتلت البوسنة و الهرسك المرتبة 111، البنين المرتبة 122، ليبيريا المرتبة 129 و الإكوادور المرتبة 76. الجدول التالي يوضح تطور آداء الجزائر التنافسي خلال الفترة (2012_2015)، مع التنويه أن زيادة المرتبة تعني تراجعا في الترتيب:

جدول رقم (4_17): تطور الآداء التنافسي للجزائر في تقرير التنافسية العالمي خلال الفترة (2012_2015)

(2013_2012) من أصل 144 دولة		(2014_2013) من أصل 148 دولة		(2015_2014) من أصل 144 دولة		(2016_2015) من أصل 140 دولة	
المرتبة	المؤشر	المرتبة	المؤشر	المرتبة	المؤشر	المرتبة	المؤشر
110	3.7	100	3.8	79	4.1	87	4

Source : World Economic Forum, **the global competitiveness reports** (2012-2013) / (2013-2014) / (2014-2015) / (2015-2016)

يتضح من الجدول رقم (**4_17**) أن الجزائر سجلت تحسنا في ترتيبها ضمن مؤشر التنافسية العالمي بين عامي (2012_2014) و هذا بواقع 31 مرتبة، و ذلك بتحقيق 4.1 درجة عام 2014 من أصل 7 درجات، مع تسجيل ارتفاع بـ 0.4 درجة مقارنة بعام 2012 لتنخفض درجة المؤشر عام 2015 بواقع 0.1 درجة بتحقيق 4 درجات، و هذا ما يعني تراجع الآداء التنافسي للاقتصاد الجزائري، و يعبِّر هذا التراجع أيضا عن تراجع أهمية السوق الجزائرية بالنسبة للمستثمرين الأجانب خاصة الباحثين عن إقامة استثمارات موجهة للتصدير للسوق الخارجية.

يذكر أن نقاط مؤشر التنافسية تتوزع من 1 كأدنى درجة تنافسية إلى 7 كأعلى درجة تنافسية، و كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط عبْر هذا المؤشر دل ذلك على مستوى أعلى من التنافسية، في حين أن انخفاض رصيد الدولة من النقاط يدل على مستوى منخفض من التنافسية.

من جهة أخرى يعطي مؤشر التنافسية أهمية أعلى للعوامل المؤثرة في تنافسية الاقتصاد حسب مرحلة التطور التي يمر بها (**انظر الملحق رقم 6**)، و الذي يوضح أن تقييم آداء الاقتصاد الجزائري ما زال يراوح مكانه ضمن المرحلة الانتقالية الأولى بين المرحلة الأولى و الثانية خلال عام 2015، حيث قُدر الوزن النسبي للمؤشرات الفرعية لمجموعة المتطلبات الأساسية بـ 58.9% و لمجموعة محفزات الكفاءة بـ 35.8% و لعوامل الابتكار و التطوير بـ 5.3%. فإلى جانب ترتيب الجزائر المتأخر نجد أنها لم تتمكن بعد من الانتقال إلى المرحلة الثانية، و هذا ما يشكل عبئا كبيرًا لتحسين ترتيبها العام و هو ما يحتم ضرورة العمل على تحسين الآداء التنافسي للاقتصاد الجزائري للعمل بكفاءة و فعالية أكبر، و على كافة المحاور لتحسين تصنيفه إلى المرحلة الثانية.

2. نتائج استطلاع الرأي و المسح الميداني: تعتمد منهجية تقرير التنافسية العالمي على استطلاعات الرأي و هي تشكل ما نسبته 70% من وزن المؤشر، ثم البيانات و الإحصاءات من مصادر تشكل 30%

من وزن المؤشر، حيث يتم التوصل إلى النتائج من خلال مجموعة من الاستبانات التي تقدَّم إلى عينة من رجال الأعمال و المديرين التنفيذيين في قطاع الأعمال في الدولة في إطار استطلاع الرأي* الخاص عن بيئة الأعمال و العراقيل التي تعترض حركة النمو في بلدانهم وفق المعايير الموحدة للمنتدى الاقتصادي العالمي، والتي تطبَّق في جميع دول العالم بالأسلوب نفسه، و يتم تدعيم نتائجها من خلال تحليل البيانات الإحصائية المنشورة عن الدولة في المصادر المختلفة المحلية و العالمية، في مختلف المجالات كالبيئة الاقتصادية الكلية، البيئة الضريبية و سوق العمل و الممارسات السلبية في الاقتصاد، و نوعية البنية الأساسية...

و في إطار المسح الميداني طلب المنتدى الاقتصادي العالمي من رجال الأعمال تحديد أكثر خمسة عوامل تعيق ممارسة الأعمال في اقتصادات دولهم، و ذلك بتصنيفها من 1 (الأكثر إشكالية) إلى 5 من أصل 16 عاملا، و من ثم جدولة إجاباتهم و ترتيبها. و قد أكدت نتائج المسح أن أكثر التحديات التي تعيق آداء الأعمال في الجزائر إمكانية الحصول على التمويل بمعدل 15.3% من إجابات رجال الأعمال الذين شملهم استطلاع الرأي، يليها مشكل البيروقراطية الحكومية بمعدل 14.2% و مشكل الفساد بمعدل 9.6%، كما تشكل معدلات الضرائب عائقا بمعدل 8.1%، يليها تعقد الأنظمة الضريبية بنسبة 7.5% من الإجابات، و ضُعف عروض البنية التحتية بمعدل 7.1%، متبوعة بضُعف المستوى التعليمي للقوى العاملة بمعدل 6.3% و أنظمة و لوائح العمل المقيدة بمعدل 6%. (**انظر الملحق رقم 7**)

ثانيا: تقييم مؤشرات الآداء

تقرير التنافسية العالمي مؤشر فعال لقياس القدرة التنافسية للدولة و آداة لتفحص نقاط القوة و نقاط الضعف في بيئة العمل، و هو آداة لتوجيه السياسات الاقتصادية للدولة على المستويين الكلي و الجزئي للنهوض بالاقتصاد الوطني في ظل التحديات التي يواجهها، و التي تؤثر على مؤشرات الآداء الفعلية.

1. مؤشرات الآداء بين الأفضل و الأسوء: انحصرت **المؤشرات الأفضل آداء**، و التي حققت مراكز دون الترتيب العاشر في: مؤشر حجم الادخار الوطني الإجمالي نسبةً للدخل الوطني، حيث احتلت الجزائر الترتيب السابع من أصل 140 دولة، و مؤشر حجم الدين العام نسبةً للدخل الوطني، حيث جاءت الجزائر في الترتيب الخامس من أصل 140 دولة، مما يجعل هذين المؤشرين يشكلان ميزة تنافسية مهمة بالنسبة للاقتصاد الجزائري.

* استطلاع الرأي هو مسح سنوي شامل يجريه المنتدى الاقتصادي العالمي مع شبكته من المعاهد الشريكة، و قد تم إجراء الاستطلاع المتعلق بتقرير (2015_2016) في الفترة ما بين شهري فيفري و جوان 2015، حيث تم استطلاع آراء 14000 من القيادات الاقتصادية في 140 دولة حول العالم.

بينما تمثلت **المؤشرات الأسوء آداء** حسب تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) في مؤشر مشاركة المرأة في العمل، حيث تذيلت الجزائر ترتيب الدول محتلة بذلك المرتبة الأخيرة، و يعود ذلك لوجود نسبة كبيرة من القوى العاملة معظمها يشغلها الذكور بالنظر لطبيعة المشاريع المنجزة، حيث تشير إحصاءات سبتمبر 2014 أن نسبة العمالة* بلغت 36.4% على المستوى الوطني (60.1% لدى الذكور و 12.3% لدى الإناث).[1]

كما احتلت الجزائر المرتبة ما قبل الأخيرة في مؤشر كفاءة مجالس إدارة الشركات (الحوكمة)، إلى جانب مراتب متأخرة ما بين (131 و 138) في المؤشرات التالية: شدة المنافسة المحلية و الاستيعاب التكنولوجي على مستوى المؤسسات، معدل الضرائب الإجمالي نسبةً للأرباح، التعاون بين الجامعات و الشركات في البحث و التطوير، قوة المعايير المحاسبية و التدقيق، عدد إجراءات تأسيس مشروع، القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية، توفير الخدمات المالية، الكفاءات التسويقية، انتشار الملكية الأجنبية و جودة الموردين المحليين.

و قد حصلت الجزائر على المراكز ما بين (121 إلى 130) في المؤشرات التالية: شفافية رسم السياسات الحكومية، تكاليف الأعمال الإرهابية، جودة النقل الجوي، الموازنة العامة للحكومة نسبة للدخل الوطني، أثر السل على الأعمال، الولوج إلى الإنترنت في المدارس، توفر خدمات البحث و التدريب محليا، مدى تدريب العاملين في النشاط التجاري، حجم انتشار القيود على التجارة، معدلات التعريفة الجمركية بالنسبة للجمارك، أثر القواعد التجارية على الاستثمار الأجنبي المباشر، درجة التجاوب مع العملاء، مدى التعاون بين العامل و صاحب العمل، الأجور و الإنتاجية، القدرة على منع هجرة المواهب، القدرة على جذب المواهب، التمويل عبر الأسواق المالية المحلية، متانة النظام المصرفي، تشريعات تداول الأوراق المالية، توفر التقنيات الحديثة، درجة تطور العمليات الإنتاجية، قبول تفويض السلطات، القدرة على الابتكار، إنفاق الشركات على البحث و التطوير.

و حصلت المؤشرات التالية على مراكز ما بين (111 إلى 120): نوعية الهياكل الأساسية للموانئ، أثر الإيدز على الأعمال، جودة التعليم الأساسي، جودة كليات إدارة الأعمال، تكاليف السياسة الزراعية، عبء الإجراءات الجمركية على النشاط التجاري، الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا، درجة اكتمال سلسلة العناقيد، جودة مؤسسات البحث العلمي.

* نسبة العمالة هي حاصل نسبة السكان المشتغلين على إجمالي السكان البالغين 15 سنة فأكثر.

[1] **Activité, emploi et chômage en septembre 2014**, N° : 683, la direction technique chargée des statistiques de la population et de l'Emploi, p : 1

بينما حصلت المؤشرات التالية على مراكز ما بين (101 و 110): حقوق الملكية، حماية الملكية الفكرية، الدفعات غير الموثقة و الرشاوي، أخلاقيات المؤسسات، صرامة حماية المستثمرين، جودة البنية التحتية العامة، جودة الطرقات، اشتراكات الهاتف النقال لكل 100 ساكن، جودة تدريس العلوم والرياضيات، مدى التحكم في الأسواق، كفاءة سياسات مكافحة الاحتكار، الزمن اللازم لبدء نشاط تجاري، الواردات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، المرونة في تحديد الأجور، إجراءات الفصل و التشغيل، قوة الحقوق القانونية (المقرضين و المقترضين)، استخدام الأفراد للإنترنت، عدد الموردين المحليين، حالة التنمية العنقودية، طبيعة الميزة التنافسية و مؤشر التحكم في التوزيع الدولي.

كما احتلت الجزائر مراكز ما بين (91 و 100) في المؤشرات التالية: استقلالية القضاء، حماية حقوق المساهمين، جودة النظام التعليمي، مدى تأثير الضرائب على تحفيز الاستثمار، عرض نطاق الإنترنت (**Bandwidth**)، اشتراكات الهاتف النقال في الحزم العريضة (**Broadband**)، الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، عدد براءات الاختراع لكل مليون ساكن.

فيما حصلت الجزائر على مراكز ما بين (81_90) في المؤشرات التالية: عبء التشريعات الحكومية، هدر المال العام، كفاءة الإطار القانوني في تسوية النزاعات، كفاءة الإطار القانوني في التقيد بالأنظمة الصعبة، تكاليف أعمال العنف و الجريمة المنظمة، جودة مصادر الطاقة الكهربائية، حالات السل، معدل وفيات الرضع، متوسط توقع الحياة، اشتراكات الإنترنت في الحزم العريضة (**Broadband**).

و جاءت المؤشرات التالية في مراتب ما بين (81_80): الثقة العامة في السياسيين، المحاباة في قرارات المسؤولين الحكوميين، الهدر في الإنفاق الحكومي، معدل الالتحاق في التعليم العالي، تكاليف تسريح الأيدي العاملة الزائدة، سهولة الحصول على قروض، توفر رأس مال المشروع، توفر العلماء و المهندسين.

و قد حصلت المؤشرات التالية على مراكز ما بين (61_70): جودة البنية التحتية لطرق السكك الحديدية، عدد المقاعد المتاحة للطيران أسبوعيا، التصنيف الائتماني للدولة.

كما حصلت الجزائر على مراكز ما بين (10 و 50) في المؤشرات التالية: حالات الملاريا، معدل التضخم السنوي، أثر الملاريا على الأعمال، معدل الالتحاق في التعليم الثانوي، حجم الأسواق الخارجية، معدل الالتحاق في التعليم الأساسي، حجم السوق المحلي، حجم الناتج المحلي.

2. مؤشرات الآداء بين الأكثر تحسنًا و الأكثر تراجعًا: إذا كانت أغلب مؤشرات التقرير قد شهدت عام 2015 تحسنًا بدرجات مختلفة فإن بعضها شهد تراجعًا في الترتيب و بدرجات مختلفة أيضا مقارنة بعام 2014. **(انظر الملحق رقم 8)**

أ. **المؤشرات الأكثر تراجعا:** أكثر مؤشرات الأداء تراجعًا في تقرير التنافسية العالمي (2015_2016) مقارنة بتقرير (2014_2015) مؤشر الموازنة العامة للحكومة نسبةً للدخل الوطني، حيث تراجع بواقع (105) مراتب، بعد أن أصبح في المركز 125 مقابل المركز 20 في التقرير السابق، و هو ما أدى إلى تراجع محور **استقرار الاقتصاد الكلي** عام 2015 بواقع (27) مرتبة مقارنة بعام 2014، كما تراجع مؤشر صرامة حماية المستثمرين بواقع (27) مرتبة محتلاً بذلك المرتبة 110 عام 2015 بعد أن كان في المرتبة 83 عام 2014، كما تراجع مؤشرا شفافية رسم السياسات الحكومية و استقلالية القضاء بواقع (15) و (10) مراتب على التوالي، و شهد مؤشر عرض نطاق الإنترنت الدولي تراجعا بـ (22) مرتبة حيث جاء في المرتبة 94 عالميا عام 2015 مقابل المرتبة 72 عام 2014، كما تراجعت مرتبة الجزائر في مؤشر توفر العلماء والمهندسين عام 2015 بفارق (13) مرتبة مقارنة بعام 2014، حيث جاءت في المرتبة 74 عالميا، كما تراجع مؤشر اشراكات الهاتف النقال بواقع (15) مرتبة و انتقل من المركز 91 عام 2014 إلى المركز 106 عام 2015، كما شهد مؤشر مدى تدريب العاملين تراجعا بواقع (9) مراتب، إذ احتل المركزَ 127 عام 2015 مقابل 118 عام 2014، و هو ما أثر على ترتيب الجزائر في محور **التعليم العالي و التدريب** الذي تراجع بواقع مرتبة واحدة عام 2015.

ب. **المؤشرات الأكثر تحسنا:** إن إجراء مقارنة بسيطة بين تقرير (2015_2016) و التقرير السابق له (2014_2015) يؤكد أن أكثر المؤشرات التي شهدت فيها الجزائر تحسنا في الترتيب بين دول العالم هو مؤشر اشتراكات الحزم العريضة المتنقلة، حيث تقدم بواقع (35) مرتبة مقارنة بعام 2014، بعد أن أصبح يحتل المركز 98 مقابل 133 عام 2014، و هو ما أدى إلى تحسن ترتيب الجزائر في محور **الجاهزية التكنولوجية** بواقع (3) مراتب، كما شهد مؤشر توفر رأس مال المشروع تحسنا بواقع (29) مرتبة، حيث انتقل من المركز 108 عام 2014 إلى المركز 79 عام 2015، و هو ما سمح بتحسن ترتيب الجزائر في محور **نمو السوق المالي** بواقع مرتبتين.

كما شهد مؤشر هدر الأموال العامة تقدما بواقع (26) مرتبة، حيث احتل المركز 86 عام 2015 بدل 112 عام 2014، و هو ما سمح بتحسن ترتيب محور **المؤسسات** بواقع مرتبتين، حيث انتقل من المركز 101 عام 2014 إلى المركز 99 عام 2015، و ضِمن هذا المحور دائما شهدت عدة مؤشرات تحسنًا واضحًا خلال هذه الفترة، حيث تَقدَّم مؤشر كفاءة الإطار القانوني في تسوية النزاعات بـ (23) مرتبة، إذ انتقل من المرتبة 108 عام 2014 إلى المرتبة 85 عام 2015، كما انتقل مؤشر عبء التشريعات الحكومية من المرتبة 104 عام 2014 إلى المرتبة 83 عام 2015، متقدما بواقع (21) مرتبة، يليه مؤشر كفاءة الإطار القانوني في التقيد بالأنظمة الصعبة و الذي انتقل من المركز 104 عام 2014 إلى المرتبة 85 عام 2015 متقدما بواقع

(19) مركزًا، فيما احتل مؤشر حماية حقوق المساهمين المركز 98 عالميا عام 2015 متقدما بواقع (15) مركزًا عن عام 2014، في وقت احتل مؤشر تكاليف أعمال العنف و الجريمة المركز 83 عام 2015 متقدمًا بواقع (10) مراتب عن عام 2014. و ضمن المحور ذاته تحسن ترتيب مؤشر الدفعات غير الموثوقة و الرشاوي بواقع (10) مراتب، إذ انتقل من المركز 120 عام 2014 إلى المركز 110 عام 2015.

و ضمن محور **التعليم العالي و التدريب** شهد مؤشر جودة النظام التعليمي تحسنا بواقع (23) مرتبة، حيث انتقل من المركز 114 عام 2014 إلى المركز 91 عام 2015، مؤشر معدل التضخم السنوي شهد هو الآخر تحسنا بواقع (22) مرتبة و جاء في المرتبة 44 عالميا عام 2015 مقابل 66 عام 2014.

من جانب آخر احتل مؤشر التحكم في التوزيع العالمي المركز 102 عالميا عام 2015 متقدما بواقع (25) مرتبة عن عام 2014، مما ساهم في تحسن ترتيب محور **تطور بيئة الأعمال** بواقع (3) مراتب، وضمن المحور ذاته شهد مؤشر درجة تطور العمليات الإنتاجية تقدما بواقع (10) مراتب.

و قد شهد محور **كفاءة سوق السلع** تحسنا بواقع مرتبتين، و ذلك بفعل تحسن ترتيب الجزائر في مؤشرَي إجراءات الفصل و التشغيل، عبء الإجراءات الحكومية بواقع (19) مرتبة، فيما تقدم مؤشر كفاءة سياسات مكافحة الاحتكار بـ (14) مرتبة.

هذا و قد تحسن ترتيب مؤشرات: جودة مؤسسات البحث العلمي، إنفاق الشركات على البحث والتطوير، القدرة على الابتكار بواقع (15، 16، 17) مرتبة على التوالي، و هو ما أدى إلى تحسن ترتيب محور **الابتكار** و الذي تنضوي تحته هذه المؤشرات بواقع (9) مراتب. و بواقع (10) مراتب تحسن ترتيب محور **حجم السوق**، و ذلك بفضل تقدم مؤشرَي حجم السوق الداخلي و الناتج المحلي الإجمالي بواقع (12) مرتبة و مؤشر حجم السوق الخارجي بـ (8) مراتب.

المطلب الثاني: تنافسية الجزائر ضمن تقرير سهولة ممارسة أنشطة الأعمال 2016

استُحدث مؤشر سهولة آداء الأعمال ضمن تقرير بيئة آداء الأعمال الذي يصدر سنويا منذ عام 2004 عن البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، يقيس هذا التقرير سهولة آداء الأعمال في الدول ببحث الإجراءات الحكومية التي تعزز أنشطة الأعمال و تلك التي تعوقها. و يُنظر لهذا المؤشر كآداة استرشادية في تقييم تأثير القوانين و الإجراءات المتصلة بآداء الأعمال على التنمية الاقتصادية في دول العالم، كما يُتيح إجراء المقارنات بينها و يستعرض تجارب الإصلاح في العديد من الدول.

يُعتمد في حساب مؤشر سهولة آداء الأعمال على قاعدة بيانات بيئة الأعمال المعدة من طرف البنك الدولي، و يرصد متوسط النسب المئوية التي تسجلها الدولة لعدة مؤشرات فرعية، بحيث كلما انخفضت

القيمة المستخلصة دل ذلك على مدى سهولة ممارسة الأعمال في الدولة، و كلما ارتفعت القيمة دل ذلك على صعوبة ممارسة الأعمال في الدولة.[1] يندرج تقرير سهولة ممارسة أنشطة الأعمال 2016 ضمن الطبعة الثالثة عشر من سلسلة التقارير السنوية الصادرة عن مجموعة البنك الدولي، حيث يقدِّم التقرير عددًا من المؤشرات التي يمكن مقارنتها عبر 189 اقتصادًا. نستعرض فيما يلي تطور آداء الجزائر ضمن هذا التقرير:

أولا: مؤشر بدء المشروع

يختص هذا المؤشر برصد التحديات التي تواجه المؤسسات و رجال الأعمال و أصحاب المشاريع الاستثمارية عند بداية تأسيس المشروع في شكل كيان قانوني. و قد سجلت الجزائر تراجعًا في ترتيبها العالمي ضمن هذا المؤشر بين عامي (2014/2013) بواقع (8) مراتب حيث انتقلت من المركز 156 إلى المركز 164 عالميا، غير أن هذا الترتيب تحسن عام 2015 إلى المركز 141 ثم 145 عالميا عام 2016. هذا و يلاحظ وجود تخفيض مستمر و مستقر للمؤشرات الفرعية (الإجراءات، الزمن و التكلفة) مما يدل على أن نشاط ممارسة الأعمال يتجه ليكون أقل تكلفة، مما يحفز على تأسيس مشاريع استثمارية جديدة. الجدول التالي يوضح تطور مؤشر بدء المشروع في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

جدول رقم (4_18): تطور مؤشر بدء المشروع في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
عدد الإجراءات	14	14	13	12	1 ↓
الزمن (الأيام)	25	25	22	20	2 ↓
التكلفة (نسبة من دخل الفرد)	12.5	12.4	11.0	10.9	0.1 ↓
الحد الأدنى من رأس المال نسبة من دخل الفرد	27.2	28.6	24.1	23.6	0.5 ↓

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (4_18) أن تجسيد مشروع استثماري في الجزائر عام 2016 يتطلب المرور بـ 12 إجراء بعدما تم تقليص عدد هذه الإجراءات من 14 إجراء خلال الفترة (2013_2014). كما تراجعت المدة الزمنية اللازمة لاستكمال الإجراءات القانونية بيومين عام 2016 لتبلغ 20 يوما مقابل 22 يوما عام 2015، بينما انخفضت تكلفة التأسيس بفارق 0.1% عام 2016 مسجلة 10.9% مقابل 12.5% خلال الفترة (2013_2014). كما عرف الحد الأدنى الواجب توفيره لبدء مشروع جديد عام

[1] محمد بلقاسم، **نوعية المؤسسات و جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر**، أطروحة دكتوراه، جامعة وهران، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2013/2012، ص: 180

2016 تراجعا بفارق (0.5%) عن عام 2015 مسجلا 23.6% من دخل الفرد مقابل 24.1% عام 2015.

ثانيا: مؤشر استخراج تراخيص البناء

يرتبط هذا المؤشر بمرحلة التشييد الفعلي لمبنى المشروع و ما يتطلبه ذلك من إجراءات لاستصدار تراخيص البناء، و حسب تقرير البنك الدولي فقد سجل ترتيب الجزائر في هذا المؤشر تحسنا بواقع (25) مرتبة خلال الفترة (2014_2016) إذ انتقلت من المركز 147 إلى المركز 122 عالميا مقابل المركز 138 عالميا عام 2013. الجدول التالي يوضح تطور مؤشر استخراج تراخيص البناء في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

جدول رقم (4_19): تطور مؤشر استخراج تراخيص البناء في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
عدد الإجراءات	19	19	17	17	0
الزمن (الأيام)	281	241	204	204	0
التكلفة (نسبة من قيمة المستودع)	54.6	60.1	0.7	0.9	0.2↑
مؤشر بناء مراقبة الجودة (0_15)	---	---	---	9	9

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يلاحظ من خلال الجدول رقم (**4_19**) أن عدد الإجراءات اللازمة لاستخراج تراخيص البناء بقي ثابتا عند 19 إجراء خلال الفترة (2013_2014) ليتم تقليصها إلى 17 إجراء عام 2015 ليستقر عند هذا المستوى عام 2016، و هو ما يعني الاستغناء عن إجرائين ما أثر بشكل إيجابي على المدة الزمنية اللازمة لاستخراج الرخصة و التي تراجعت بواقع (40) نقطة عامي (2013_2014)، حيث انتقلت من 281 يوما إلى مدة 241 يوما لتتقلص المدة بواقع (37) نقطة بين عامي (2014_2016)، و بذلك أصبح القيام بـ 17 إجراء يتطلب زمنا قدره 204 أيام، غير أنه و رغم هذا التراجع ما تزال المدة طويلة* مما يعقد بيئة العمل. كما ساهم تخفيض عدد الإجراءات في تراجع تكلفتها من 60.1% عام 2014 إلى 0.9% من قيمة المستودع عام 2016. هذا و قد تم استحداث مؤشر فرعي جديد عام 2016 و يتعلق الأمر بمؤشر بناء مراقبة الجودة و الذي سجل بالنسبة للجزائر قيمة قدرها (9).

* يفسَّر طول مدة القيام بإجراءات استخراج تراخيص البناء بشمولها عناصر كثيرة و هامة تساهم في ضمان السير الحسن للمشروع الاستثماري، بما في ذلك رخصة البناء، تسوية عقود الملكية، عمليات المعاينة و المراقبة و الحصول على شهادة المطابقة.

ثالثا: مؤشر الحصول على الكهرباء

استُحدث هذا المؤشر عام 2012، يقيس مدى سهولة حصول الشركات على الكهرباء، و قد سجل ترتيب الجزائر في هذا المؤشر تحسنا بواقع (35) مرتبة بين عامي (2013_2016)، حيث انتقل من الترتيب 165 عالميا إلى الترتيب 130. الجدول التالي يوضح تطور مؤشر الحصول على الكهرباء في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

جدول رقم (4_20): تطور مؤشر الحصول على الكهرباء في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
عدد الإجراءات	6	5	5	5	0
الزمن (الأيام)	159	180	180	180	0
التكلفة (نسبة من متوسط الدخل الوطني للفرد)	1.489	1.562	1.318	1.295	0.023 ↓
مؤشر الاعتماد على العرض و شفافية مؤشر التعريفة (15_0)	---	---	---	4	4

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_20**) أن عدد إجراءات تسجيل و تنظيم عمليات توصيل الكهرباء تقلص من 6 إجراءات عام 2013 إلى 5 إجراءات خلال الفترة (2014_2016)، غير أن المدة الزمنية اللازمة لتوصيل التيار ارتفعت من 159 يوما عام 2013 إلى 180 يوما خلال الفترة (2014_ 2016)، وهو ما أدى إلى ارتفاع تكلفة العملية من 1.489% من متوسط الدخل الوطني للفرد عام 2013 إلى 1.562% عام 2014 لتتقلص عام 2016 إلى 1.295%. و قد استُحداث مؤشر فرعي جديد عام 2016 و يتعلق الأمر بمؤشر الاعتماد على العرض و شفافية مؤشر التعريفة و الذي سجل بالنسبة للجزائر قيمة قدرها (4).

رابعا: مؤشر تسجيل الملكية

يرصد هذا المؤشر مدى مرونة النصوص القانونية و الإجراءات الإدارية المنظِّمة لمختلف العمليات الخاصة بتسجيل ملكية الأصول العقارية أو تسويتها أو نقلها، و تشمل التدابير المتعلقة بتحصيل الشهادات و التعامل مع مختلف الهيئات المختصة. في الجزائر سجل مؤشر تسجيل الملكية من حيث الترتيب اتجاها تصاعديا، إذ انتقل من المرتبة 172 عالميا عام 2013 إلى المرتبة 176 عالميا عام 2014 ليتحسن الترتيب

عام 2015 إلى المركز 157 ثم تراجع مجددًا إلى المركز 163 عالميا عام 2016. الجدول التالي يوضح تطور مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

جدول رقم (4_21): تطور مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
عدد الإجراءات	10	10	10	10	0
الزمن (الأيام)	63	63	55	55	0
التكلفة (نسبة من قيمة العقار)	7.1	7.1	7.1	7.1	0
مؤشر جودة إدارة الأراضي (0_30)	---	---	---	7	7

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_21**) أن عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل الملكية ظل مستقرا عند 10 إجراءات طيلة الفترة (2013_2016)، غير أن المدة الزمنية اللازمة لتنفيذ تلك الإجراءات تقلصت إلى 55 يوما عامي (2015_2016) مقابل 63 يوما عامي (2013_2014)، فيما استقر مؤشر تكلفة تسجيل الملكية عند 7.1% من قيمة العقار طيلة الفترة (2013_2016). هذا و قد استُحدث عام 2016 مؤشر جديد في مجال تسجيل الملكية حول جودة إدارة الأراضي لقياس موثوقية و شفافية نظام إدارة الأراضي وتغطيته الجغرافية، فضلا عن جوانب تسوية المنازعات في قضايا الأراضي.[1]

خامسا: مؤشر الحصول على الائتمان

يَصدُر هذا المؤشر سنويا منذ عام 2005، و يعكس مدى سهولة أو صعوبة الحصول على الائتمان اللازم للمشاريع، كما يعكس احتياجات السوق للمعلومات الائتمانية التي تتعلق عادة بسجل السداد والديون المتعثرة و الالتزامات القائمة للعملاء و البنوك لاستخدامها من قبل المؤسسات المالية و المصرفية. إن المتتبع لتطور ترتيب الجزائر بالنسبة لمؤشر الحصول على الائتمان يجد أنه أخذ اتجاها تصاعديا مستمرا حيث انتقل من المركز 129 عالميا عام 2013 إلى المركز 174 عام 2016، مما يؤكد على درجة التعقيد التي تميز قطاع الائتمان في الجزائر. الجدول التالي يوضح تطور مؤشر الحصول على الائتمان في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

[1] بيان صحفي تحت عنوان: **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال: أكثر من 60% من اقتصادات العالم حسَّنت من أنظمة الأعمال خلال العام الماضي**، الصادر يوم 27 أكتوبر 2015، التقرير نُشر على الموقع الإلكتروني للبنك الدولي.

جدول رقم (4_22): تطور مؤشر الحصول على الائتمان في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
مؤشر قوة الحقوق القانونية (0_12)	3	3	2	2	0
مؤشر عمق المعلومات الائتمانية (0_8)	4	4	0	0	0
تغطية السجلات الائتمانية (% من عدد السكان البالغين)	2.3	2.4	2.0	1.9	0.1 ↓
تغطية المكاتب الائتمانية (% من عدد السكان البالغين)	0.0	0.0	0.0	0.0	0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_22**) أن مؤشر قوة الحقوق القانونية* سجل قيمة 2 عامي (2015_2016) مقابل القيمة 3 عامي (2013_2014)، و هو ما يوحي بنوع من القصور في الحقوق التي يوفرها القانون لحماية المقرضين و المقترضين، ما يفسَّر بوجود صعوبة في الحصول على التمويل. أما بالنسبة لمؤشر عمق المعلومات الائتمانية** فإنه لم تسجَّل أية معلومات حوله عامي (2015_2016)، في حين سجل عامي (2013_2014) القيمة 4 ما يعني وجود صعوبة نسبية للحصول على المعلومات الائتمانية. و فيما يتعلق بمؤشر تغطية السجلات العامة للمعلومات الائتمانية، فقد تراجع المعدل من 2.3% عام 2013 إلى 1.9% من عدد السكان البالغين عام 2016، و هي نسبة ضئيلة مقارنة باحتياجات أصحاب المشاريع و رجال الأعمال و المؤسسات، فيما لم يتم تسجيل أية إحصائية بخصوص مؤشر تغطية المكاتب الائتمانية.

سادسا: مؤشر حماية صغار المستثمرين

يَصدُر هذا المؤشر سنويا منذ عام 2006، يقيس درجة حماية صغار المساهمين من إساءة المدراء و أعضاء مجلس الإدارة عند استخدام الأصول تحقيقا لمكاسب شخصية. و بالنسبة للجزائر سجل هذا المؤشر من حيث الترتيب اتجاهًا تصاعديا، إذ انتقل من المركز 82 عالميا عام 2013 إلى المركز 174 عالميا عام 2016، ما يعني تراجع قوة حماية المستثمرين في الجزائر قياسا بدول أخرى. الجدول التالي يوضح تطور هذا المؤشر في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

* يتراوح قياس مؤشر قوة الحقوق القانونية بين القيمة (0 و 12)، حيث تشير القيمة الأعلى إلى أن القوانين تسهل الحصول على الائتمان.

** يتراوح قياس مؤشر عُمق المعلومات الائتمانية بين القيمة (0 و 8)، حيث تشير القيمة الأعلى إلى توفر مزيد من المعلومات الائتمانية.

جدول رقم (4_23): تطور مؤشر حماية المستثمرين الأقلية في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
مؤشر أنظمة نطاق تضارب المصالح (0_10)	5.3	5.0	5	3	2 ↓
مؤشر نطاق الحوكمة و حقوق المساهين (0_10)	---	---	4	3.7	0.3 ↓
مؤشر قوة حماية المستثمرين الأقلية (0_10)	---	---	4.5	3.3	1.2 ↓

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_23**) أن مؤشر أنظمة نطاق تضارب المصالح تراجع بواقع نقطتين عام 2016 مسجلا قيمة قدرها 3 مقابل القيمة 5 عام 2015، فيما تراجع مؤشر نطاق الحوكمة و حقوق المساهمين بواقع 0.3 نقطة عام 2016 مسجلا قيمة قدرها 3.7 مقابل القيمة 4 عام 2015، فيما سجل مؤشر قوة حماية المستثمرين الأقلية* عام 2016 قيمة قدرها 3.3 بتراجع وصل إلى 1.2 نقطة مقارنة بعام 2015، مما يوحي بعدم حصول المستثمرين الأقلية في الجزائر على الحماية الأفضل.

سابعا: مؤشر دفع الضرائب

استُحدِث هذا المؤشر عام 2006، يُظهر الضرائب واجبة الدفع على أية شركة لفائدة مصالح الضرائب، و يعكس مدى مرونة أنظمة تحصيل الضرائب المفروضة في الدول التي شملها التقرير، فضلا عن السياسة الضريبية المعمول بها في تلك الدول.

تحسَّن ترتيب الجزائر بالنسبة لهذا المؤشر بواقع 10 مراتب عام 2016 مقارنة بعام 2015، حيث انتقل من المركز 176 عالميا إلى المركز 169، غير أنها تظل محسوبة على المراتب المتأخرة، ما يعني تميز بيئة الأعمال في الجزائر بثقل عبء الضرائب، و هو ما يجعل بيئة ممارسة الأعمال غير جذابة و يطرح إشكالات كبيرة بالنسبة لمسألة استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. الجدول التالي يوضح تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

* يتراوح قياس مؤشر قوة حماية المستثمرين الأقلية بين القيمة (0 و 10)، حيث تشير القيمة 0 إلى حماية ضعيفة للمستثمرين بينما تشير القيمة الأعلى 10 إلى حماية قوية للمستثمرين.

جدول رقم (4_24): تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
عدد المدفوعات (عدد المرات سنويا)	29	29	27	27	0
الزمن (عدد الساعات سنويا)	451	451	451	385	66↓
إجمالي سعر الضريبة (% من الأرباح)	72.0	71.9	72.7	72.7	0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_24**) أن عدد الإجراءات المرتبطة بدفع مختلف الرسوم و الضرائب (عدد المدفوعات) في الجزائر تراجع عامي (2015، 2016) إلى 27 إجراءً سنويا مقابل 29 إجراءً عامي (2013_2014)، مما أدى إلى تراجع الوقت اللازم لتنفيذ إجراءات الدفع إلى 385 ساعة سنويا بدل 451 ساعة سنويا طيلة الفترة (2013_2015)، في حين عرف إجمالي سعر الضريبة واجبة السداد استقرارًا في حدود 72.7% من الأرباح خلال الفترة (2015_2016) مقابل 72% عامي (2013_2014).

ثامنا: مؤشر التجارة عبر الحدود

يبيِّن هذا المؤشر مدى شفافية عمليات الاستيراد و التصدير و فعالية الإجراءات من خلال عدد الوثائق المستعملة لإتمامها و المدة اللازمة لذلك، إضافة إلى تكلفة التصدير و الاستيراد.[1] و قد احتلت الجزائر بالنسبة لهذا المؤشر المرتبة 176 عالميا عام 2016 مقابل المرتبة 131 عالميا عام 2015، و هو ما يعني أن الجزائر ليست بوضع تنافسي مريح، مما يتطلب ضرورة استغلال إمكاناتها الجغرافية من خلال تفعيل مناطق التجارة الحرة. الجدول التالي يوضح تطور هذا المؤشر في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

جدول رقم (4_25): تطور مؤشر التجارة عبر الحدود في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2015_2014
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
عدد الوثائق اللازمة للتصدير	8	8	8	---	0
الوقت اللازم للتصدير (الأيام)	17	17	17	---	0
تكلفة التصدير (سنت من الدولار)	1.260	1.270	1.270	---	0
عدد الوثائق اللازمة للاستيراد	9	9	9	---	0
الوقت اللازم للاستيراد (الأيام)	27	27	26	---	1↓
تكلفة الاستيراد (سنت من الدولار)	1.330	1.330	1.330		0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، تقرير **ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

[1] إكرام مياسي، **الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر**، مرجع سابق، ص: 264

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_25**) أن عدد الوثائق اللازمة للتصدير استقر عند 8 وثائق خلال الفترة (2013_2015)، حيث استغرقت العملية 17 يوما بتكلفة لم تتجاوز 1.270 دولارًا للحاوية الواحدة خلال الفترة نفسها. أما بالنسبة للاستيراد فقد استقر عدد الوثائق المطلوبة عند 9 وثائق خلال الفترة (2013_2015)، فيما تراجع الوقت اللازم ليقارب 26 يومًا عام 2015 مقابل 27 يومًا خلال عامي (2013_2014) مع استقرار تكاليف عملية الاستيراد عند 1.330 دولارًا.

تاسعا: مؤشر تنفيذ العقود

يدرُس هذا المؤشر مدى مرونة أو جمود النصوص القانونية و الإجراءات الإدارية المنظِّمة للأنظمة القضائية و كيفية تسوية النزاعات التجارية و الفصل فيها. تحسن ترتيب الجزائر بالنسبة لهذا المؤشر إلى المركز 106 عالميا عام 2016 مقابل المركز 129 عام 2014. الجدول التالي يوضح تطور هذا المؤشر:

جدول رقم (4_26): تطور مؤشر تنفيذ العقود في الجزائر خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
عدد الإجراءات	45	45	45	---	
الزمن (الأيام)	630	630	630	630	0
التكلفة (نسبة من قيمة المطالبة)	21.9	21.9	21.9	19.9	2↓
مؤشر جودة الإجراءات القضائية	---	---	---	5.5	5.5

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_26**) أن عدد الإجراءات اللازمة لتنفيذ العقود التجارية استقر عند 45 إجراءً خلال الفترة (2013_2015)، فيما لم تظهر معلومات عن هذا المؤشر في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لعام 2016، كما يلاحظ أن عملية تنفيذ العقود تستغرق وقتًا طويلاً يترتب عنه ارتفاع التكاليف، ما يجعل ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر أمرًا صعبًا، فقد سُجل طيلة الفترة (2013_2016) استقرار في الفترة الزمنية اللازمة للفصل في القضية و إصدار حكم نهائي بشأنها، و ذلك في مدة 630 يوما، كما استقرت التكلفة الرسمية لإنجاز إجراءات تسجيل القضية في المحكمة حتى يتمكن الدائن من تحصيل مستحقاته التجارية من الشركة المدينة عند 21.9% من الديون المتأخِّر سدادها خلال الفترة (2013_2015) لتتراجع بنقطتين عام 2016 مسجلة نسبتها قدرها 19.9%. هذا و قد تم إضافة مؤشر جودة الإجراءات القضائية كمؤشر جديد في تقرير 2016، حيث سجلت الجزائر فيه قيمة قدرها (5.5).

عاشرا: مؤشر تسوية حالات الإعسار

يقيس المؤشر مدى مرونة قوانين الإفلاس المعمول بها لإغلاق الأعمال و سرعة تنفيذ و تقليص تكلفة إعلان الإفلاس و تصفية النشاط و إغلاقه في مختلف الدول، مع ضرورة التمييز بين الشركة الجيدة القابلة للإصلاح و تلك الواجب تصفيتها. بالنسبة للجزائر تدهور الترتيب من المركز 62 عالميا عام 2013 إلى المركز 97 عام 2015 ليتحسن عام 2016 باحتلالها المركز 73. الجدول التالي يوضح تطور مؤشر تسوية حالات الإعسار في الجزائر خلال الفترة (2013_2016):

جدول رقم (4_27): تطور مؤشر تسوية حالات الإعسار خلال الفترة (2013_2016)

البيانات	2013	2014	2015	2016	فرق الآداء بين عامي 2016_2015
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
معدل الاسترداد	41.7	41.7	41.7	50.8	9.1↑
الزمن (السنوات)	2.5	2.5	2.5	1.3	1.2↓
التكلفة (نسبة من الممتلكات)	7	7	7	7	0
مؤشر صلابة إطار الإعسار (0_16)	---	---	6.5	6.5	0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: معطيات البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، **تقرير ممارسة أنشطة الأعمال**: 2013، 2014، 2015، 2016.

يتضح من خلال الجدول رقم (**4_27**) أن معدل استرداد الدائنين لديونهم و مستحقاتهم المالية القائمة تجاه الشركة المتعثرة أو المفلسة شهد استقرارًا بـ 41.7% خلال الفترة (2013_2015)، ليرتفع إلى 50.8% عام 2016، كما شهد مؤشر الفترة الزمنية اللازمة لإعلان الإفلاس و إغلاق الأعمال عند سنتين و نصف السنة خلال الفترة نفسها، لتنخفض المدة إلى 1.3 سنة عام 2016، فيما عرفت الفترة (2013_2016) استقرارًا لتكلفة إعلان الإفلاس و إغلاق الأعمال عند 7% من قيمة الشركة المتعثرة. هذا و قد تم إضافة مؤشر فرعي جديد منذ عام 2015، و يتعلق الأمر بمؤشر صلابة إطار الإعسار، حيث سجلت الجزائر قيمة قدرها (6.5) عامي (2015_2016).

المطلب الثالث: تنافسية الجزائر ضمن تقرير تنافسية الاقتصادات العربية 2015

يهدف تقرير تنافسية الاقتصادات العربية 2015 الصادر عن صندوق النقد العربي إلى تحليل القدرة التنافسية للدول العربية* خلال الفترة (2010_2013) في ظل تطورات الأوضاع الاقتصادية التي مرت عليها خاصة بعد الأزمة المالية العالمية و مقارنتها مع عدة دول من أقاليم مختلفة هي تايلاند، ماليزيا،

* استثنى التقرير كلا من **الصومال، سوريا، جزر القمر** و **جيبوتي** لعدم توفر بيانات كافية حول هذه الدول.

سنغافورة و جنوب أفريقيا، لتشابُهها في عدة خصائص اقتصادية و ديمغرافية مع الدول العربية خاصة في بداية مسيرتها الاقتصادية، إلا أنها تحولت بعد ذلك إلى دول حديثة التصنيع...و تبوأ البعض منها مراكز متقدمة في تقارير التنافسية العالمية.[1] و يشمل التقرير تحليلا للقدرة التنافسية للقطاعات التالية: القطاع الحقيقي، قطاع مالية الحكومة، قطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة، قطاع بيئة الأعمال، القطاع النقدي و المصرفي و القطاع الخارجي. و يتفرع من كل قطاع مؤشرات فرعية يبلغ عددها 26 مؤشرًا موزعا على القطاعات الستة.

يركز التقرير على متغيرات الاقتصاد الكلي للدول العربية، باعتبار أن سياسة الاقتصادات الكلية الفعالة ينتج عنها نمو اقتصادي مستدام، و بالتالي تحقيق الرضا و الرفاهية و الأهداف الاجتماعية و الاقتصادية المرجوة، المتمثلة في المحافظة على استقرار الأسعار و خلق فرص العمل، تحقيق فائض في موازين الحساب الجاري و المالية العامة و جذب الاستثمارات الأجنبية.[2] فازدهار الاقتصاد الكلي أساس لتحقيق استقرار اقتصادي و معدلات نمو حقيقي مرتفعة، و بالتالي تفادي الأزمات الاقتصادية.

أولا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الحقيقي

يتكون القطاع الحقيقي من أربع متغيرات فرعية تعكس أهم التطورات الاقتصادية في الدول العربية خلال فترة المقارنة، و قد احتلت الجزائر المرتبة 13 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-0.003).

1. مؤشر معدل النمو الحقيقي[*]: يشير التقرير أن بعض الدول العربية[**]المصدِّرة للنفط خاصة_و من بينها الجزائر_ حققت تقدما ملموسا في معدلات النمو الحقيقي، بعد الأزمة المالية العالمية مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية منذ 2010.

يوضح **الملحق رقم (9)** تراجع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في الجزائر من 3.6 عام 2010 إلى 2.8 عام 2011، ليرتفع عام 2012 إلى 3.3 ليشهد عام 2013 تراجعا إلى 2.8 نتيجة ارتفاع أسعار النفط وانخفاض الإنتاج.

[1] **تقرير تنافسية الاقتصادات العربية**، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 3

[2] نفس المرجع، ص: 13

* احتُسب مؤشر معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لمتوسط الفترة (2010_2013).

** تضم هذه الدول إضافة إلى الجزائر دول مجلس الخليج العربية و العراق باستثناء ليبيا بسبب التطورات المحلية التي تمر بها.

و قد تحصلت الجزائر ضمن هذا المؤشر على مرتبة متأخرة، فقد جاءت في المركز 14 من أصل 21 دولة شملها التقرير بقيمة معيارية بلغت (0.054)، فيما احتلت قطر المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (1.214) مستفيدة من طاقتها الإنتاجية في قطاع الغاز الطبيعي، نتيجة توجهها خلال العقدين الماضيين للتوسع والانتشار في هذا القطاع. أما على صعيد دول المقارنة فقد كانت سنغافورة الأفضل باحتلالها المركز الثاني بقيمة معيارية بلغت (0.642). (**انظر الملحق رقم 10**)

2. مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي*(بالأسعار الجارية): شهدت الجزائر تحسنا في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2010_2013)، حيث انتقل من 4.481 دولارًا عام 2010 إلى 5.606 دولار عام 2013. (**انظر الملحق رقم 9**)

و تشير البيانات أن الجزائر احتلت خلال الفترة ذاتها المركز 13 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (0.541-)، حيث بلغ متوسط نصيب الفرد حوالي 5.265 دولار أمريكي خلال الفترة نفسها. في حين استحوذت قطر على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (3.337)، و بالنسبة لدول المقارنة حققت سنغافورة المركز الثاني على مستوى المجموعة ككل، حيث بلغ متوسط نصيب الفرد 52.158 دولار أمريكي خلال الفترة (2010_2013) و بقيمة معيارية قدرها (1.495). (**انظر الملحق رقم 10**)

3. مؤشر معدل التضخم**: شهد معدل التضخم في الجزائر ارتفاعًا خلال الفترة (2010_2012) من 3.9% عام 2010 إلى 8.9% عام 2012، ليتراجع عام 2013 متأثرًا بتراجع أسعار النفط و السلع الغذائية مقارنة بعام 2012. (**انظر الملحق رقم 9**)

و قد احتلت الجزائر خلال هذه الفترة المركز 14 بقيمة معيارية قدرها (0.053)، حيث بلغ متوسط معدل التضخم 5% خلال الفترة ذاتها، و قد حققت دولة الإمارات المركز الأول بقيمة معيارية قدرها (0.836). أما بالنسبة لدول المقارنة فتشير البيانات أن ماليزيا جاءت في المركز الخامس على مستوى المجموعة بقيمة معيارية قدرها (0.600) و بمعدل تضخم بلغ في المتوسط 2%. (**انظر الملحق رقم 10**)

4. مؤشر معدل البطالة: شهد معدل البطالة في الجزائر استقرارًا في حدود 10% خلال الفترة (2010_2011) ليرتفع عام 2012 إلى 11% ليتراجع عام 2013 إلى 9.8%. (**انظر الملحق رقم 9**) وبالمقارنة مع معظم الدول العربية المصدِّرة للنفط نجد أن معدل البطالة بلغ في دولة قطر حوالي 0.3% عام 2013 مقابل 0.5% عام 2012 لتحل بذلك في المركز الأول بقيمة معيارية قدرها (1.145). و فيما يتعلق بدول المقارنة احتلت تايلاند المركز الثاني بقيمة معيارية قدرها (1.109). (**انظر الملحق رقم 10**)

---

*احتُسب مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لمتوسط الفترة (2010_2013).

** احتُسب مؤشر معدل التضخم لمتوسط الفترة (2010_2013)

ثانيا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع مالية الحكومة

بالنسبة للمتوسط العام لمؤشر قطاع مالية الحكومة احتلت الجزائر المركز 12 على مستوى مجموع الدول ككل بقيمة معيارية بلغت (0.072-)، يضم هذا المؤشر ثلاثة مؤشرات فرعية موضحة كالتالي:

1. مؤشر الفائض/العجز المالي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي: سجلت المالية الحكومية في الجزائر عجزًا طيلة الفترة (2010_2013)، حيث بلغ أقصى قيمة عجز له عام 2012 بـ (10.129-) مليار دولار، حيث بلغ متوسط مؤشر العجز/الفائض (4.698-) خلال الفترة نفسها، لتحتل بذلك المركز 16 على مستوى مجموعة الدول التي شملها التقرير بقيمة معيارية بلغت (0.431-).

و على مستوى الدول العربية استحوذت السعودية على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (3.164)، إذ بلغ الفائض المالي السنوي حوالي 64.753 مليار دولار خلال الفترة (2010_2013)، و بالنسبة لدول المقارنة استحوذت سنغافورة على المركز الأول بين دول المقارنة و المركز الثالث على مستوى المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1.40)، و حققت فائضا ماليا بلغ حوالي 23.7 مليار دولار عن الفترة (2010_2013). (**انظر الملحق رقم 11**)

2. مؤشر الضرائب كنسبة من إجمالي الإيرادات: ارتفعت نسبة الإيرادات الضريبية من إجمالي الإيرادات من 29.5% عام 2010 إلى 34% عام 2013، لتحتل بذلك الجزائر المركز 12 من مجموع الدول ككل التي شملها التقرير بنسبة متوسطة بلغت 30% خلال تلك الفترة، بقيمة معيارية بلغت (0.35-)، بعيدة عن ترتيب الدول المغاربية، حيث احتلت تونس المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (1.49)، حيث بلغت نسبة إيرادات الضرائب للإيرادات العامة حوالي 89.5% عن الفترة (2010_2013). فيما حلت المغرب في المركز الثاني بقيمة معيارية قدرها (1.42) و بلغت قيمة متوسط الإيرادات الضريبية إلى إجمالي الإيرادات حوالي 87.2%. أما بالنسبة لدول المقارنة استحوذت جنوب أفريقيا على المركز الأول بين دول المقارنة و الثاني على مستوى المجموعة ككل، فقد بلغ متوسط نسبة الضرائب حوالي 88.8% خلال الفترة (2010_2013) و بقيمة معيارية بلغت (1.46). (**انظر الملحق رقم 11**)

3. مؤشر الإيرادات العامة: تُعتبر الإيرادات النفطية المحرك الرئيسي لنمو الإيرادات العامة بالنسبة للدول العربية المصدِّرة للنفط، فقد شكلت ما نسبته 84.2% من إجمالي الإيرادات، بينما بلغ رصيد الإيرادات الضريبية حوالي 254.2 مليار دولار خلال الفترة (2010_2013) أي ما نسبته 8%.[1]

[1] **تقرير تنافسية الاقتصادات العربية**، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 24

يوضح **الملحق رقم (9)** أن الإيرادات العامة في الجزائر ارتفعت من 59.042 مليون دولار عام 2010 إلى 81.743 مليون دولار عام 2012، و هي أعلى قيمة تسجلها خلال فترة المقارنة، و ذلك نتيجة ارتفاع أسعار النفط إلى 109.6 دولار للبرميل في الأسواق العالمية خلال تلك السنة، حيث تشكل الإيرادات النفطية نسبة كبيرة من الإيرادات العامة في الجزائر، و قد احتلت بذلك المركز السابع من مجموع الدول بقيمة متوسطة بلغت 73.948 مليار دولار و بقيمة معيارية بلغت (0.250).

أما بخصوص ترتيب الدول العربية في مؤشر الإيرادات العامة فقد استحوذت السعودية على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (3.620) و قُدرت قيمة متوسط الإيرادات العامة بحوالي 283.8 مليار دولار خلال الفترة (2010_2013). و على مستوى دول المقارنة استحوذت جنوب أفريقيا على المركز الثاني على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرها (0.757)، حيث قُدرت قيمة متوسط الإيرادات العامة بحوالي 105.5 مليار دولار خلال الفترة (2010_2013). **(انظر الملحق رقم 11)**

ثالثا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة

تَصدر عن البنك الدولي مؤشرات عن دور مؤسسات الدولة في عدالة المحاكم و السياسات التي تمارسها تجاه المواطنين، و مدى فعاليتها في التصدي للمحسوبيات و قدرتها على صياغة و تنفيذ السياسات الفعالة و السليمة و احترام حقوق المواطنين، و دور القضاء في التصدي للفساد الإداري و الرشاوي.[1] و تنقسم هذه المؤشرات إلى ستة مؤشرات رئيسية، تم اختيار ثلاثة منها تعكس فعالية و دور الدول في مكافحة الفساد و الرشاوي و المحسوبيات و سيادة القانون.

حلت الجزائر ضمن مؤشر المؤسسات و الحوكمة الرشيدة في المركز 14 على مستوى كل الدول المشاركة في التقرير، حيث بلغ متوسط المؤشر العام لقطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة (0.5618-) خلال الفترة (2010_2013). **(انظر الملحق رقم 12)**

1. مؤشر فعالية الحكومة: يركز المؤشر على نوعية الخدمات العامة و المدنية و كفاءة موظفيها و درجة استقلاليتهم بعيدًا عن الضغوطات السياسية و البيروقراطية، إضافة إلى نوعية السياسات و كيفية تنفيذها من قبل الحكومة و مدى مصداقيتها و التزامها بهذه السياسات.[2]

جاء ترتيب الجزائر متأخرًا في هذا المؤشر حيث احتلت المركز 15 ضمن دول المجموعة ككل، و بلغ متوسط المؤشر (0.55-) بقيمة معيارية بلغت (0.5580-). و فيما يتعلق بالدول العربية احتلت دولة

[1] نفس المرجع، ص: 26

[2] نفس المرجع، ص: 26

الإمارات* المركز الأول عربيا و الثاني بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1.221) و بلغ مؤشر السنوات الأربع حوالي (1.17).

أما فيما يتعلق بدول المقارنة احتلت سنغافورة المركز الأول بين المجموعة ككل، حيث بلغ متوسط الأربع سنوات حوالي 2.16 بقيمة معيارية بلغت (2.422). (**انظر الملحق رقم 12**)

2. مؤشر سيادة القانون: يركز المؤشر على ثقة المواطنين و مدى التزامهم وفقا لقواعد المجتمع المدني والدولة، و كذلك فعالية القضاء و المحاكم و كيفية تنفيذ العقود و حقوق الملكية، فضلا عن مدى انتشار الجريمة و العنف.[1]

تشير معطيات التقرير إلى وضع تنافسي غير مريح بالنسبة للجزائر ضمن مؤشر سيادة القانون، فقد احتلت المركز 16 بين مجموعة الدول ككل و بلغ متوسط السنوات الأربع (0.75-) بقيمة معيارية بلغت حوالي (0.7565-)، في حين استحوذت قطر على المركز الأول عربيا و الثاني بين مجموعة الدول ككل بقيمة معيارية قدرها (1.3103) و متوسط المؤشر البالغ (0.97) خلال الفترة (2010_2013)، أما بالنسبة لدول المقارنة افتكت سنغافورة المركز الأول بقيمة بلغت (2.2332). (**انظر الملحق رقم 12**)

3. مؤشر مكافحة الفساد الإداري: يركز مؤشر مكافحة الفساد الإداري على مدى ممارسة الأفراد في السلطة العامة لتحقيق مكاسب خاصة، و مدى تفشي الفساد الإداري داخل السلطة القضائية و كذلك كل أشكال الفساد الذي يعيق تنفيذ الأعمال، إضافة إلى درجة جدية الدولة في مكافحة الفساد.[2]

جاء ترتيب الجزائر 14 بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرها (0.3708-)، كما بلغ متوسط السنوات الأربع حوالي (0.49-) (**انظر الملحق رقم 12**)، مما يدل على شيوع الفساد الإداري و دفع رشاوى كبيرة للحصول على الخدمات العامة و التهرب من الضرائب و الاستفادة من تراخيص الاستيراد والتصدير، حيث وصل عدد المصدرين خلال تلك الفترة إلى حوالي 500 مصدر، من بينهم أقل من 100 يصدرون بطريقة منتظمة و البقية بطرق غير مشروعة[3]، و هذا ما يوحي بعدم فعالية الإجراءات القضائية

---

* شهدت الإمارات ارتفاعا في مستوى كفاءة موظفي الجهاز الحكومي و تطوير الخدمات العامة، حيث قامت الدولة بإنشاء "جوائز أبوظبي و دبي للآداء الحكومي المتميز"، بهدف تحسين الآداء في الداوئر الحكومية و تمكين كافة موظفي هذه الدوائر من المشاركة في تطوير الجودة الشاملة.

[1] **تقرير تنافسية الاقتصادات العربية**، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 26

[2] نفس المرجع، ص: 27

[3] عبد العزيز عبدوس، **سياسة الانفتاح التجاري و دورها في رفع القدرة التنافسية للدول_دراسة حالة الجزائر_**، مرجع سابق، ص: 271

المتخذة لمحاربة الفساد في مؤسسات الدولة بما فيها الشرطة، و لذلك يتوجب مضاعفة جهود تطهير قطاع الأعمال من الفساد لإعطاء الشركات الأجنبية درجة عالية من الأمان و الثقة.

رابعا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع بيئة الأعمال

يَصدُر تقرير ممارسة أنشطة الأعمال عن البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، و تتنوع معطيات هذا التقرير بين نتائج استطلاعات الرأي حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الإجراءات التي اتخذتها الدول لتحسين مناخ الأعمال إلى جانب متغيرات كمية. يضم التقرير 10 مؤشرات رئيسية، اختار تقرير تنافسية الاقتصادات العربية أربعة منها:

1. مؤشر بدء النشاط التجاري: يشير مؤشر بدء النشاط التجاري إلى الإجراءات المطلوبة من المستثمرين قبل مزاولة نشاطهم التجاري، كاستخراج التراخيص اللازمة و استكمال المتطلبات الضرورية حول طبيعة نشاط الشركة و موظفيها و الحد الأدنى من رأس المال، إضافة إلى المدة المطلوبة لإنجاز تلك الإجراءات.[1]

احتلت الجزائر المرتبة الأخيرة في تصنيف التقرير بقيمة معيارية بلغت (1.665-)، و هو ما يعني أن الجهود الإصلاحية المبذولة لتحسين بيئة الأعمال منذ بداية النشاط التجاري غير كافية لتغيير الوضع التنافسي. عربيا استحوذت السعودية* على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (0.799)، أما بالنسبة لدول المقارنة حلت سنغافورة** في مقدمة الترتيب بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1.922). (**انظر الملحق رقم 13**)

2. مؤشر تسجيل الملكية: يركز المؤشر على إجراء تسجيل نقل سند ملكية عقار تجاري إلى المشتري، حيث تُعتبر سهولة إجراءات نقل الملكية من المميزات التي تهم المستثمرين بالدرجة الأولى، و ذلك لرغبتهم في الحصول على سند الملكية في وقت قصير.[2]

احتلت الجزائر ضمن هذا المؤشر المركز الأخير بقيمة (1.968-)، حيث بلغ متوسط هذا المؤشر خلال الفترة (2010_2013) حوالي 50.6، بينما تصدرت الإمارات قائمة مجموعة الدول ككل بقيمة معيارية

[1] **تقرير تنافسية الاقتصادات العربية**، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 28

* جاء هذا الترتيب بفضل انخفاض نسبة رأس المال الأدنى إلى 0% و انخفاض تكلفة المشروع التجاري إلى 5% من نصيب الفرد من الدخل القومي في عام 2013، إلى جانب سهولة إجراءات تسجيل الشركات الجديدة.

** احتلت سنغافورة المركز الأول عالميا أيضا حسب تقرير بيئة الأعمال.

[2] **تقرير تنافسية الاقتصادات العربية**، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 29

بلغت (1.490)، و فيما يتعلق بدول المقارنة استحوذت تايلاند على المركز الأول على مستوى دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (1.159). (**انظر الملحق رقم 13**)

3. مؤشر الحصول على الائتمان: يقيس المؤشر الحقوق للمقترضين و المقرضين فيما يتعلق بالمعاملات والإجراءات التي تسهل عملية الإقراض و الضمانات المطلوبة عند حالات إشهار الإفلاس و الحقوق القانونية المترتبة عليها، إضافة إلى تبادل المعلومات الائتمانية من حيث تغطيتها و نطاقها و سهولة الحصول عليها من مكاتب الائتمان أو سجلات الائتمان في الدولة.[1]

احتلت الجزائر المركز 16 بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1.071-)، القائمة تصدرتها السعودية باحتلالها المركز الأول عربيا. و بالنسبة لدول المقارنة حلت ماليزيا في المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (2.166). (**انظر الملحق رقم 13**)

4. مؤشر حماية المستثمرين: يركز المؤشر على كيفية حماية الأقلية المساهمة بأصول الشركة بمجلس الإدارة في حالة حدوث إساءة استخدام المناصب من أجل تحقيق مكاسب شخصية. و يتم قياس المؤشر بناء على استقصاء يشمل محامين، الشركات و الأوراق المالية، كما يستند المؤشر إلى قوانين الأوراق المالية و قوانين الشركات، إضافة إلى قوانين الإجراءات المدنية و قواعد المحاكم في تبيان الأدلة المقدمة لديها.[2]

احتلت الجزائر المرتبة الأخيرة ضمن هذا المؤشر بقيمة معيارية بلغت (1.940-) و بمتوسط بلغ 10، مما يدل على قصور التدابير و الإجراءات المتخذة المتعلقة بحماية المستثمرين، و هو الوضع المعاكس تماما للجارة تونس و التي احتلت المركز الثاني عربيا بعد السعودية و السادس بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (0.453) بالنسبة لتونس و (0.772) بالنسبة للسعودية التي احتلت المركز الأول عربيا والخامس بين الدول المشاركة في التقرير. أما دول المقارنة فقد ظفرت سنغافورة بالمركز الأول بقيمة معيارية بلغت (2.048). (**انظر الملحق رقم 13**)

[1] نفس المرجع، ص: 31

[2] نفس المرجع، ص: 30

خامسا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع النقدي و المصرفي

احتلت الجزائر المركز السابع ضمن مؤشر القطاع النقدي و المصرفي، حيث يتكون هذا المؤشر من 6 مؤشرات فرعية:

1. مؤشر معدل نمو الأصول الأجنبية: يقيِّم صافي الأصول الأجنبية بالعملة المحلية، و هو عبارة عن مجموع الأصول الأجنبية لدى السلطات النقدية و البنوك التجارية من الودائع النقدية مخصوما منها الالتزامات الأجنبية.[1] تشير النتائج أن الجزائر احتلت المركز الثامن بين دول المجموعة ككل و المركز السابع عربيا بقيمة معيارية بلغت (0.22)، حيث تراجع معدل نمو الأصول الأجنبية من 16.2% عام 2011 إلى 1.9% عام 2013، كما بلغ معدل نمو الأصول الأجنبية خلال الفترة (2010_2013) في المتوسط حوالي 9%، و هو معدل ضعيف قياسا بذلك الذي سجلته قطر* بـ 93.5%، حيث احتلت المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (2.398)، فيما استحوذت جنوب أفريقيا على المركز الأول على مستوى دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (0.491). **(انظر الملحق رقم 14)**

2. مؤشر حجم الائتمان الممنوح للقطاع الخاص: يلعب الائتمان المحلي دورًا كبيرًا في تحريك الدورة الاقتصادية، و ذلك عبر تمويل مشاريع جديدة أو توسعة المشاريع القائمة، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وبالتالي رفع معدلات النمو الاقتصادي و تنشيط الدورة الاقتصادية، و منه استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية. و قد استَخدم التقرير كمعيار حجم الائتمان المحلي مقوما بالدولار الأمريكي بدل نسبته إلى الناتج المحلي الإجمالي، حيث تبين أن حجم القطاع المصرفي يمثل نسبة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي في بعض الدول العربية رغم انخفاضه نسبيا.

احتلت الجزائر مركزًا متأخرًا ضمن هذا المؤشر، حيث جاءت في المرتبة 14 بقيمة معيارية بلغت (0.62-)، رغم ارتفاع حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص من طرف البنوك من 24.489 مليار دولار عام 2010 إلى 34.576 مليار دولار عام 2013، حيث بلغ حجم الائتمان المحلي حوالي 28.937 مليار دولار لمتوسط الفترة (2010_2013)، فيما تصدرت السعودية قائمة الدول العربية خلف دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (1.116) و بمتوسط حجم ائتمان قدره 251.196 مليار دولار. و فيما يتعلق بدول

[1] **تقرير تنافسية الاقتصادات العربية**، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 32

* ارتفعت الودائع بالنقد الأجنبي لدى السلطات النقدية في **قطر** بحوالي 12.1% و 92.4% عامي 2012 و 2013 على التوالي، ليبلغ مجموع الزيادة في الأصول الأجنبية خلال العامين حوالي 25.3 مليار دولار، و تركزت الأصول الأجنبية في السندات و أذونات الخزانة الأجنبية، كما ارتفعت أيضا الأصول الأجنبية لدى المصارف التجارية بمعدل 27.1% ليصل إجمالي الزيادة إلى حوالي 12 مليار دولار خلال عامي 2012 و 2013.

المقارنة استحوذت تايلاند على المركز الأول على مستوى المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرها (2.24) ومتوسط حجم الائتمان المحلي للفترة (2010_2013) قدره 394.272 مليار دولار. (**انظر الملحق 14**)

3. مؤشر كفاية رأس المال: يشير إلى قدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها من المخاطر الائتمانية، و تُعتبر النسبة 8% المحددة من قبل لجنة بازل للرقابة المصرفية هي نسبة الحد الأدنى لكفاية رأس المال، قصد حماية المودعين و تعزيز استقرار النظام المصرفي و كفاءته. و قد استحوذت الجزائر على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (2.07)، حيث ارتفعت نسبة كفاية رأس المال في الجزائر إلى 23.7% عن سنوات (2010، 2011). (**انظر الملحق رقم 14**)

4. مؤشر العائد على الأصول: يمثل هذا المؤشر كيفية استخدام الأصول في تحقيق الأرباح، و يُحسب بقسمة صافي الربح على متوسط إجمالي الأصول، و قد احتلت الجزائر المرتبة الثانية بقيمة معيارية قدرها (1.45)، فيما بلغت نسبة العائد على الأصول 2.1% عن متوسط الفترة (2010_2013) خلف قطر التي احتلت المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (2.13)، فيما بلغت نسبة العائد على الأصول 2.5% في المتوسط. (**انظر الملحق رقم 14**)

5. مؤشر القروض المتعثرة من إجمالي القروض: يؤدي ارتفاع نسبة القروض المتعثرة إلى زعزعة الثقة بالقطاع المصرفي، و هي اليوم من أهم التحديات التي تواجه البنوك، و تُعرَّف بأنها عدم قدرة العميل على تسديد أصل المبلغ و الفوائد لمدة تزيد عن 180 يومًا، و إذا تجاوزت نسبة هذه القروض 10% من إجمالي القروض فإنه يُتوقع حدوث أزمة في الجهاز المصرفي.

و في الجزائر يلاحظ أنها تجاوزت هذه النسبة طيلة الفترة (2010_2013)، رغم أنها في تناقص مستمر، حيث انتقلت من 18.3% عام 2010 إلى 10.6% عام 2013، لتحتل بذلك المركز 18 بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت حوالي (0.67-)، فيما بلغت نسبة القروض المتعثرة حوالي 13.7% لمتوسط الفترة (2010_2013). في حين حققت قطر المركز الأول عربيا بقيمة معيارية بلغت (0.93)، و قد بلغت نسبة القروض المتعثرة 1.8% من إجمالي القروض في المتوسط. (**انظر الملحق رقم 14**)

سادسا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الخارجي

يتكون مؤشر القطاع الخارجي من 5 مؤشرات فرعية تعكس أهمية التطورات الاقتصادية و المالية في هذا القطاع، و مدى قابليتها للتكيف مع تغيرات الاقتصاد الدولي. و قد احتلت الجزائر المرتبة الثالثة ضمن هذا المؤشر خلال الفترة (2010_2013) بقيمة معيارية قدرها (0.7978)، خلف كل من السعودية و ليبيا في المركزين الأول و الثاني بقيم معيارية بلغت (3.7118) و (0.8845) على التوالي، درس التقرير 3 مؤشرات:

1. مؤشر الحساب الجاري: يُعرف رصيد الحساب الجاري بجمع صافي التجارة السلعية و يسمى ميزان التجارة المنظورة "ميزان التبادل السلعي"، و صافي الخدمات "ميزان تبادل الخدمات كالسياحة و السفر والتأمين و الشحن و النقل و الخدمات الحكومية و المالية و الخدمات الأخرى" و صافي الدخل "صافي تعويضات العاملين و الاستثمار" إضافة إلى صافي التحويلات الجارية.[1]

احتلت الجزائر المركز 16 بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (0.6190-)، محققة فائضا ماليا قدره 45.005 مليار دولار خلال الفترة (2010_2013). كما تشير البيانات أن أعلى فائض مالي لميزان الحساب الجاري سُجِّل عام 2011، حيث بلغ 19.802 مليار دولار (**انظر الملحق رقم 9**)، و هو مبلغ بعيد جدا عن ذلك الذي حققته السعودية و التي حلت في المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (3.275)، إذ حققت فائضًا ماليا بلغ حوالي 523 مليار دولار خلال الفترة (2010_2013) (**انظر الملحق رقم 15**).

2. مؤشر الاحتياطات الرسمية: تشمل الاحتياطات الرسمية صافي العملات الأجنبية إضافة إلى ما تملكه الدولة من رصيد الذهب و المسكوكات الذهبية و وحدات حقوق السحب الخاصة، و صافي الاحتياطي لدى صندوق النقد الدولي، بحيث تكون متاحة عند الضرورة لتمويل العجز الطارئ في حالة حدوث اختلالات في ميزان المدفوعات.[2] احتلت الجزائر المركز الثاني عربيا و الثالث بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (0.7293)، بعد ارتفاع الاحتياطيات بنحو 30.98 مليار دولار خلال الفترة (2010_2013)، لتسجل عام 2013 حوالي 201.437 مليار دولار، بينما بلغ متوسط هذه الفترة حوالي 182.862 مليار دولار. تصدرت السعودية قائمة الدول بالنسبة لهذا المؤشر بقيمة معيارية بلغت (3.7526) و بمتوسط بلغ 592.430 مليار دولار. فيما حلت سنغافورة في المركز الأول على مستوى دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (1.2157) و بمتوسط احتياطات رسمية بلغ حوالي 248.747 مليار دولار خلال الفترة ذاتها. (**انظر الملحق رقم 15**)

3. مؤشر تغطية الاحتياطات الرسمية للواردات الشهرية: يجب الاحتفاظ بالاحتياطات الرسمية عند مستويات آمنة لتجنب التحديات الاقتصادية و الاجتماعية، حيث يتم اللجوء إليها عند الطوارئ، فهي تضمن للدولة تدفق الأساسيات من الواردات السلعية. و قد حدد صندوق النقد الدولي الحد الأدنى لتغطية الواردات في أربعة أشهر. جاءت الجزائر في الترتيب الثالث بقيمة معيارية بلغت (1.9397) بحوالي 46 شهرًا خلف السعودية التي احتلت المركز الأول بـ 55.4 شهرًا و بقيمة معيارية بلغت (2.5107). (**انظر الملحق رقم 15**)

[1] **تقرير تنافسية الاقتصادات العربية**، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 34

[2] نفس المرجع، ص: 35

خلاصة الفصل الرابع:

تسعى الدول إلى تعزيز قدرتها التنافسية تماشيا مع انفتاحها الاقتصادي على الأسواق الدولية و تحرير تجارتها الخارجية، و هذا بالنظر لما تحدثه عملية التحرير من منافسة قد لا تقوى المؤسسات المحلية على تحملها. و في الواقع و بالرغم من الإصلاحات التي طبقتها الجزائر على أكثر من صعيد تزامنا مع تنفيذ بنود اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، و رغم تحسن عدد من المؤشرات الاقتصادية الكلية و التي تدل على الجهود التي بذلتها الجزائر لطمأنة الطرف الأوروبي و جعله غير متخوف من الشراكة مع اقتصاد مستقر و متوازن، إلا أن الاقتصاد الوطني ما يزال بعيدًا عن مستوى المنافسة مقارنة بالاقتصاديات الأوروبية، حيث تحتل الجزائر مراكز متأخرة ضمن مختلف التقارير العالمية.

فقد أدى التوقيع على اتفاق الشراكة إلى تراجع معتبر في الإيرادات الجبائية، فالرسوم الجمركية تمثل موردًا جبائيا تتجاوز أهميته المصادر الأخرى كالضرائب المباشرة، حيث أدى التخلي عن الحماية الجمركية على الواردات القادمة من الاتحاد الأوروبي إلى خسارة مالية كبيرة لإيرادات الميزانية، و أمام الخسائر المتتالية طالبت الجزائر بتأجيل التفكيك التعريفي للمنتجات المستوردة من المجموعة الأوروبية.

كما يمكن القول بأن عملية الانفتاح الاقتصادي عبر اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية لم تكن مدروسة بشكل جيد، فأغلب الاستثمارات الأجنبية تتركز في القطاعات التي يكون تأثيرها محدودًا على الاقتصاد الوطني بالنظر لقيمتها المضافة المتدنية، في حين تظل بقية القطاعات غير مستغلة بالشكل الأمثل، رغم الجهود الكبيرة التي تُبذل لتهيئة مناخ الاستثمار في الجزائر تحضيرًا للانضمام إلى منطقة التبادل الحر، ما يطرح مسألة جدوى الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على ضوء هذه النتائج.

و أمام جملة الصعوبات التي تعترض تطبيق اتفاق الشراكة الأوروجزائرية فإن طرفيها مطالبان بتذليل العقبات في عدة مجالات اقتصادية، مالية و إدارية للارتقاء بها إلى مستوى الطموحات، و من جانبها فإن الجزائر مطالبة ببذل الجهود لبناء اقتصاد تنافسي قادر على مواجهة تبعات المنافسة.

الفصل الخامس

مستقبل العلاقات الجزائرية الأوروبية آفاق 2020 في ظل صعوبات تنفيذ الشراكة

تمهيد:

يواجِه الاقتصاد الجزائري تحديات عميقة ناتجة عن اندماجه ضمن حركية الاقتصاد العالمي، لاسيما بعد مرور أكثر من عشر سنوات على دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، حيث بدأت الصورة تتضح و النتائج السلبية تتأكد و المنافسة تشتد، فالحماية التي كانت توفرها الدولة قد رُفعت و لم يبق أمام الاقتصاد الوطني و مؤسساته إلا التعامل بكفاءة مع هذه التحديات لتعظيم المكاسب و تقليل آثارها السلبية.

غير أن التأقلم مع تحديات الشراكة يفرض وجود اقتصاد قوي قادر على المنافسة الدولية، و هو ما يتطلب إصلاحات جذرية تمكن في النهاية من تحقيق اندماج إيجابي في الديناميكية الجديدة التي أحدثها اتفاق الشراكة، و ذلك من خلال تحسين فرص نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الأوروبية من جهة ووضع الآليات المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما أن الأمر يحتاج أيضا تعبئة مختلف الطاقات و الموارد المادية و المالية و البشرية الضخمة، و إلى جهد و وقت متواصل مع ضمان التنسيق بين مختلف القطاعات، ما يفرض على الدولة اتخاذ سياسات تمكن من رفع القدرة التنافسية للمؤسسات و من ثم تحسين مستوى تنافسية الاقتصاد ككل.

يهدف هذا الفصل إلى تسليط الضوء على: **مستقبل العلاقات الجزائرية الأوروبية آفاق 2020 في ظل صعوبات تنفيذ الشراكة**، و سنتناول هذه الجزئية من خلال المباحث التالية:

- صعوبات تنفيذ الشراكة.
- سياسات تحسين تنافسية الاقتصاد الوطني.
- التوجهات المطلوبة مستقبلا لنجاح الشراكة.

المبحث الأول: صعوبات تنفيذ الشراكة

رغم الدور الذي تلعبه اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية في إحداث ذلك التقارب بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، و رغم اتساع مجالات الإصلاحات، إلا أن واقع الحال يُظهر مفارقة كبيرة تثير مسألة العوائق، العراقيل و الصعوبات التي تأثر سلبا على تنفيذ بنود اتفاق الشراكة، و التي تؤدي إلى تأجيل تحقيق أهداف الاتفاق و الاستفادة من مزاياه إلى أجل غير مسمى، نحاول في هذا المطلب البحث في هذه الصعوبات.

المطلب الأول: تباين مستويات التنمية و ضعف العلاقات بين دول الجنوب

تقوم السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي على التخلي*عن نظام الميزات التفضيلية الممنوحة لبلدان المتوسط، و إحلاله بنظام يقوم على مبدأ المعاملة بالمثل، يعتمد على التبادل الحر و الميزات التبادلية، و هو تكريس للفلسفة الاقتصادية المتبناة في اتفاق (**برشلونة**) و التي تندرج ضمن الفلسفة المهيمنة على الاقتصاد العالمي، و المتمثلة في فتح الحدود و إزالة الحواجز الجمركية و غير الجمركية بين الفضاءات الاقتصادية و إعادة النظر في العلاقة بين الشمال و الجنوب و في استراتيجيات التنمية.[1]

غير أن الإشكال القائم هو أن اتفاق الشراكة يتم بين طرفين يتميزان بتباين كبير في مستويات النمو والتنمية، و التي تزداد فجوتها اتساعا من وقت لآخر، و تعود حالة عدم التكافؤ هذه إلى ضعف العلاقات البينية لدول جنوب المتوسط من جهة، و إلى الخيارات الخاطئة التي تبنتها هذه الدول لإحداث التنمية فيها من جهة أخرى، ما يجعل المنافسة محسومة منذ البداية لصالح الاتحاد الأوروبي.

أولا: تباين مستويات التنمية بين طرفي الشراكة

يربط اتفاق الشراكة بين طرفين غير متكافئين، فالطرف الأوروبي متطور تكنولوجيا و فنيا و ماليا، مستوى دخل الفرد لديه مرتفع، و سوق كبير و إنتاج وفير متنوع و ذو جودة عالية و قدرة تنافسية كبيرة، يطبق سياسة زراعية مشتركة تتمتع بحماية كبيرة. أما الطرف الثاني فبلد متخلف يعتمد على إنتاج و تصدير

---

* قام الاتحاد الأوروبي بالتخلي عن تطبيق السياسات التجارية التفضيلية التي طبقها في البداية، مقترحًا سياسة الانفتاح المماثل دون الأخذ بعين الاعتبار هشاشة اقتصاديات الدول المتوسطية و ضُعف تنافسيتها، و هو إجراء مناف و معاكس لما قامت به اليابان في معاملاتها مع الدول الآسيوية (النمور)، حيث بدأت في أول الأمر ببناء اقتصاديات قوية و صلبة مموَّلة خصوصا بالموارد العامة و الاستثمارات الأجنبية المباشرة قبل اللجوء إلى التفكيك الجمركي.

[1] عبد الحميد زعباط، **الشراكة الأورومتوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري**، مرجع سابق، ص: 61

منتج واحد هو المحروقات (حوالي 97% من إجمالي الصادرات) لا تشتغل طاقاته الاقتصادية إلا بأقل من 50%، تابع للاتحاد الأوروبي بحوالي 56% من تجارته الخارجية، بينما لا تشكل هذه التجارة إلا 5% من تجارة الاتحاد الأوروبي، بلد ليس له بعد اقتصادي مغاربي أو عربي، يشكل عمقَه الاقتصادي و قوته التفاوضية[1]، مما يجعل بلوغ الجزائر مستوى المنافسة التي تتمتع بها الدول الأوروبية أمرًا صعبًا.

إن خصوصية الشراكة الأورومتوسطية تكمن بالضبط في التفاوت الهائل في الثروة بين المناطق المعنية، فنصيب الفرد من الدخل في جنوب البحر الأبيض المتوسط يمثل 10/1 من ذلك المسجل في دول شمال البحر الأبيض المتوسط. إذ لا توجد حالة مماثلة في الاقتصاد العالمي في تاريخ التكامل الاقتصادي بين المنطقتين مع هذا التباين في مستوى التنمية، حيث سيترتب على التحرير الكامل في الدولة آثار خطيرة من تحويل التجارة، ذلك أن التحرير يفيد عموما البلدان الأكثر تقدما، و الأهم من ذلك هو تحويل الاستثمار، لأنه يميل إلى التحرك نحو الجزء الأكثر انفتاحا في المنطقة.[2]

و بالنظر للتقدم الهائل الذي تتمتع به الصناعات الأوروبية و اعتمادها على اقتصاديات الحجم التي تؤدي إلى تكاليف أقل، إضافة إلى كون العديد من المؤسسات الأوروبية شركات متعددة جنسيات فإن ذلك سيؤدي إلى تدمير الكثير من المؤسسات، لكون الصناعات الجزائرية صناعات وليدة لم تمتلك الآليات التي تسمح لها بالمنافسة خاصة مع ما مرت به من مراحل متتالية.

من جانب آخر أدى التباين الموجود في تحقيق المشروع المتوسطي إلى فقدان التوازن المطلوب في علاقة الطرفين و تعميق الفجوة بينهما، و يَظهر ذلك بوضوح في عدم توازن أو عدم تكافؤ القدرات التفاوضية للطرفين، فالاتحاد الأوروبي يتفاوض ككتلة واحدة قوية من كل الجوانب السياسية، العسكرية و الاقتصادية، في حين تتفاوض الجزائر بصورة منفردة مما يُضعف قدرتها التفاوضية و يؤدي إلى مزيد من التبعية.

و على هذا الأساس فإن منطقة التبادل الحر هذه ينتابها نوع من اللاتناظر و اللاتكافؤ بين طرفي العلاقة، باعتبار أنها تؤدي إلى تكاليف مؤكَّدة و مباشرة و مكاسب غير مؤكَّدة و غير مباشرة، أي أن الآثار المتوقعة تدخل في إطار ما يسمى "بالدفع الفوري و الأرباح المؤجلة"، بمعنى أن الآثار السلبية المؤكَّدة تظهر على المدى القريب، أما الآثار الإيجابية المحتملة فستكون على المدى المتوسط و الطويل.[3]

---

[1] نفس المرجع، ص: 62

[2] Mostafa TERRAB, Aboubakr JAMAI, **Processus euro-mediterranéen et processus du sommet économique du moyen-orient, Articulations et synergies**, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISUD, P : 54

[3] جمال عمورة، **دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية**، مرجع سابق، ص: 403

و السؤال المطروح هنا: لماذا وافق الاتحاد الأوروبي بل و سعى لإقناع دول جنوب المتوسط بتوقيع اتفاق الشراكة معه رغم أن مستويات التنمية فيها جد متدنية؟

الواقع أن مستويات التنمية المتدنية في دول جنوب المتوسط أثرت سلبا على الجانب الاجتماعي، لاسيما ظاهرتي العنف و الهجرة غير الشرعية، و تجنبًا لتصدير هذه الأزمات إليها بحكم القرب الجغرافي، سعت دول الاتحاد الأوروبي إلى طرح مشروع بديل ظاهره المشاركة و التعاون و باطنه اتقاء شر دول جنوب المتوسط و الاستفادة منها إن أمكن ذلك.

من جهتها تترقب دول جنوب المتوسط بحذر نتائج اتفاقياتها الثنائية مع الاتحاد الأوروبي و تتخوف من الوقوع في فخ الاستعمار الاقتصادي الأوروبي الذي تدفعه الحاجة إلى الأسواق و منافسة التكتلات الاقتصادية الأخرى، خاصة و أن جانبًا كبيرًا من تراجع مستويات التنمية فيها يعود سببه لمخلَّفات الاستعمار العسكري من طرف دول أوروبية في العقود الماضية، كما أن الدخول في مثل هذه التكتلات أضحى اليوم حتمية لإيجاد موقع في اقتصاد عالمي طبعت عليه العولمة.

ثانيا: ضعف العلاقات بين دول جنوب المتوسط و فشل نموذج التنمية المعتمَد بها

عَمَّقَ ضعف العلاقات بين دول جنوب المتوسط الفجوة الموجودة بين طرفي الشراكة و أضعف موقفها أمام اتحاد متماسك، كما أن نتائج نموذج التنمية المتَّبع كانت عكس التوقعات.

1. ضعف العلاقات (جنوب_جنوب): فشلت دول جنوب المتوسط في إنشاء مجموعة اقتصادية إقليمية كالاتحاد المغاربي مثلا، حيث لا تتعدى نسبة التبادل التجاري داخل كتلة المغرب العربي 2% من حجم التبادل التجاري الإجمالي لهذه الدول، في حين أن معدل تعامل المجموعة المغاربية مع المجموعة الأوروبية مثلا في مجال التجارة يتعدى 60% من مجموع تجارتها الخارجية.

كما تشير الإحصائيات إلى أن حجم المبادلات أو التعامل ما بين الدول العربية لم يتجاوز 7% إلى 8%، في حين نجد أن حجم المبادلات البينية (داخل الاتحاد الأوروبي) يفوق 69% و نسبة 49% بالنسبة لآسيا و 33% بالنسبة لأمريكا الشمالية و 19.7% بالنسبة لدول شرق و وسط أوروبا (**PECO**)، و19% بالنسبة للمكسيك و أمريكا اللاتينية.

إن التفسير الاقتصادي لضآلة و ضعف حجم التجارة البينية داخل منطقة جنوب المتوسط يرتبط بالتماثل النسبي لعوامل الإنتاج و موارد دول المنطقة (المحروقات و الفوسفات و المنتجات الفلاحية)، ذلك أن التجانس أو التماثل في هذه الاقتصاديات قد لا يساعد على التكامل، كما يمكن تفسير هذا الأمر

أيضا بانخفاض مستوى جودة كثير من منتجات دول جنوب المتوسط مقارنة بمثيلاتها الأوروبية ذات الجودة العالية و المواصفات القياسية، مما يجعل المستهلك في دول الجنوب يفضل المنتجات الأوروبية.

إلا أن هذا التفسير يواجَه بتناقضات ميدانية يؤكدها حجم التدفقات الجهوية المهربة خاصة ما بين الجزائر و المغرب، تونس و ليبيا، لبنان و سوريا...و عليه ينبغي شرح ضعف المبادلات الجهوية بعوامل أخرى نذكرها فيما يلي:

- ضعف البنى الأساسية التي تشمل عمليات التبادل التجاري كضعف وسائل الاتصالات الحديثة وشبكة النقل و المواصلات.
- تأثير الخلافات السياسية على تذبذب العلاقات التجارية العربية البينية.
- حواجز قواعد المنشأ و القيود التعريفية و غير التعريفية المفروضة على تبادل السلع.

يمكِن الجزم أن فرص استفادة الدول العربية من الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ضئيلة في حال استمرت كل دولة في التفاوض على انفراد مع الطرف الأوروبي، و بهذا الصدد نشير إلى بعض النتائج البحثية حول موضوع الشراكة الأوروبية العربية التي تضمَّنها إعلان (**برشلونة**)، و هي:[1]

- تعود فوائد تجربة الشراكة بالنفع على الاتحاد الأوروبي أكثر بكثير مما تعود عليه بالنسبة للدول العربية المعنية، و لربما عادت هذه الشراكة بالضرر على الدول العربية، لأنها تستثني الإنتاج الزراعي على سبيل المثال، و لأن الدول العربية لم تُطور بعد تنسيق أنظمتها البيئية و الصحية و تلك المتعلقة بتحفيز التنافس في السوق مع الأنظمة المعمول بها في هذه المجالات في الاتحاد الأوروبي، و هذا يضعف أية فوائد متأتية للبلدان العربية عن شراكتها مع أوروبا.
- إن أحد أسباب انخفاض معدل الاستثمارات الأوروبية المباشرة في العالم العربي هو كون الأسواق العربية لا تشكل سوقا واحدة، بل هي أسواق متعددة تَحد من انفتاح بعضها على بعض عوائق مختلفة.
- أصبح إتمام الخطوات الإصلاحية الداخلية دفعا للتكامل الاقتصادي العربي أمرًا ملحا جدًا إذا ما أرادت الدول العربية أن تعود عليها الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بالنفع، و قد أشار بعض الباحثين إلى أنه بغياب السوق العربية الموحدة فإن الشراكة بين الاتحاد الأوروبي و كل دولة عربية على حدة تؤدي إلى دلالة سُمِّيت بالإنجليزية (The hub and spoke syndrome)، بحيث تقام منطقة تجارة حرة بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة عربية على انفراد، في حين أن العوائق ما تزال قائمة فيما بين الأسواق العربية، و هكذا يصبح الاتحاد الأوربي قطبا بالنسبة للشركات الاقتصادية العربية و غير العربية، و تتحول الأسواق العربية إلى أسواق تابعة.

[1] إسماعيل صبري عبد الله و آخرون، **التعاون الاقتصادي العربي بين القطرية و العولمة**، ط1، مؤسسة عبد الحميد شومان، عمَّان، الأردن، 2000، ص ص: 181، 182

و بالمقارنة بين التجربة العربية الفاشلة و تجربة الاتحاد الأوروبي نجد أن مشروع الوحدة الاقتصادية العربية قام على أساس وحدة العقيدة و اللغة و التاريخ المشترك، فيما تأسس مشروع الوحدة الأوروبية على خلفية المصلحة الاقتصادية، و مع ذلك نجح الثاني و فشل الأول رغم أهمية العناصر التي قام عليها، كما أن فشل الأول يعود بشكل أساسي إلى غياب الإرادة السياسية بينما نجح الثاني بسبب وجودها.

2. فشل نماذج التنمية المعتمَدة في دول جنوب المتوسط: اتجهت كل الدول الواقعة جنوب المتوسط (الجزائر، المغرب، تونس، مصر....) إلى إقامة بعض الصناعات التحويلية لتلبية حاجة السوق المحلي عوض استيراد سلع مصنعة من الخارج، في إطار تطبيق استراتيجية التصنيع القائم على إحلال الواردات، حيث يتم قياس الإحلال باحتساب النسبة بين الواردات و العرض المحلي من السلعة، فإذا ازداد الإنتاج المحلي (العرض) بمعدل أعلى من معدل زيادة الواردات، فهذا يعني أن إحلال الواردات قد تمَّ، أما إذا زادت الواردات بمعدل أكبر من معدل زيادة الإنتاج المحلي يكون إحلال الواردات سالبًا.

تُعتبر هذه الاستراتيجية ذات توجه داخلي، تعتمد على خليط من القيود الجمركية و غير الجمركية التي تَحول دون منافسة الواردات للإنتاج المحلي. غير أنها أظهرت فيما بعد نتائج غير مشجعة، لأنها كانت تبدأ بالحد من الواردات و تنتهي باستيراد حتى الخامات و المواد الأولية ابتداء من وسائل الإنتاج من سلع تجهيز و منتجات نصف مصنعة إلى سلع الاستهلاك، و انتهت هذه الاستراتيجية بزيادة الواردات و الديون الخارجية، فظلت الدول المنتهجة لها تابعة للدول المتقدمة و مرتبطة بتصدير المواد الأولية إليها.

المطلب الثاني: صعوبات الاستثمار في المجالات الحيوية

ينعكس تباين مستويات التنمية على تباين أولويات المشكلات بين طرفي مشروع الشراكة، ففي الوقت الذي تُعد مشكلات التلوث البيئي و حقوق الإنسان و الإنتاج النووي و نزع السلاح ضمن قائمة أولويات دول الاتحاد الأوروبي، تخص أولويات دول جنوب المتوسط التنمية بمفهومها الواسع في كل مجالاتها الاقتصادية، التجارية، الاستثمارية، التوظيفية، التعليمية، التكنولوجية، الزراعية، الغذائية و السكانية، إلى جانب أولويات تتعلق بالديمقراطية و حقوق الإنسان و أخطار التبعية و التفتت.

ثم إن قراءة بسيطة لمضمون اتفاق الشراكة توضح لنا أن الاتحاد الأوروبي ركز على تقوية و ضمان وتأمين سياسته الطاقوية عبر إعطاء أهمية أكبر للاستثمار في قطاع الطاقة، فيما لم تمس الشراكة بالقدر ذاته المجالات الحيوية للنمو الاقتصادي، من زراعة و صناعة في دول جنوب المتوسط، و هو ما جعل هذين القطاعين يعرفان تأخرًا كبيرًا بفعل صعوبات كثيرة اعترضت مسار التنمية فيهما، و هو ما أثر سلبا على تنفيذ بنود الشراكة.

أولا: الصعوبات التي اعترضت نجاح السياسة الفلاحية

يواجه القطاع الفلاحي تحديات عديدة بالنظر للتحولات التي تحدث على المستوى الدولي، و نحن اليوم مطالبون بتحديد العقبات الرئيسية التي تعترض تطوير هذا القطاع، و في هذا الخصوص يتفق الخبراء على أن الأسعار الدولية الأكثر تقلبا تشكل عائقا رئيسيا، هذا إلى جانب وجود عوائق كثيرة تعترض تطبيق السياسة الفلاحية في هذه الدول، نذكر منها ما يلي:

1. المشاكل الطبيعية: تُعتبر الموارد الطبيعية من أهم موارد الإنتاج الفلاحي، إذ لا معنى لرأس المال والعمالة في ظل عدم وجود هذه الموارد، و هو ما يفسر جانبًا كبيرًا من ضعف الإنتاجية الزراعية في دول جنوب المتوسط عامة و الجزائر خاصة، و التي تعاني من مشاكل تتعلق بـ:

- ضآلة المساحات المحصولية المستعملة مقارنة بمساحات الأراضي القابلة للزراعة.
- مشكل ملوحة التربة و ظاهرة الإنجراف و التعرية و التصحر، مما يؤدي إلى خروج هذه الأراضي من دائرة الاستثمار الزراعي.
- نقص الموارد المائية بسبب الجفاف إلى جانب مشكلة هدرها بفعل الأساليب التقليدية للرَّي و تعرضها للتلوث الصناعي.

2. ضعف نشاطات البحث و الإرشاد الفلاحي: تعتبر وضعية البحث و الإرشاد الفلاحي من المعوقات الأساسية ذات الطبيعة المؤسسية، تتميز بعدم التكامل و التنسيق، ما يجعل البحوث الزراعية الجامعية ذات طابع أكاديمي، مما يجعلها غير مهيئة لحل مشاكل القطاع الفلاحي، كما أن هذا الأخير يعاني من ضعف الارتباط و قلة الاتصال بين مؤسسات البحث و الإرشاد الفلاحي و محيطها الخارجي مما يؤدي إلى حرمانها من إمكانية الاستفادة من الخبرات العالمية المحققة في هذا الميدان.

إن ضعف الموارد المالية المخصصة للبحث و الإرشاد الفلاحي و كذا ضعف مرونة مؤسسات و معاهد البحث الزراعي يقلل من قدرة القطاع الفلاحي على الاستجابة لمؤشرات السوق...فالنفقات الحكومية التي خصت للبحث في كل الميادين لم تتجاوز 0.9% من إجمالي الميزانية العامة للدولة و نصيب الفلاحة لم يتعد 0.33% من ميزانية الدولة، و قد قسمت الموارد المالية الموجهة للقطاع الفلاحي ما بين ميزانية التسيير وميزانية التجهيز، حيث أن ميزانية التسيير تشكل لوحدها 84% من إجمالي الميزانية المخصصة للقطاع الفلاحي، و أن الجزء الأكبر من ميزانية التسيير مخصص للأجور.[1]

[1] أحمد باشي، **القطاع الفلاحي بين الواقع و متطلبات الإصلاح**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 2، 2003، ص: 113

3. ضعف الحصص المخصصة للقطاع الفلاحي في ميزانية الدولة: تميل الحصص المخصصة في ميزانية الجزائر غالبا إلى تطوير القطاع الصناعي على حساب القطاع الزراعي، و هو ما يفسِّر تبعيتها للأسواق الدولية قصد تلبية حاجاتها الاستهلاكية، و الواقع أن الأمر يرجع في الأساس إلى الأسباب التالية:[1]

- نتائج برامج التكيف الهيكلي و التي أدت إلى تحرير أسواق كل من المنتجات و المدخلات.
- تخفيض بل و إزالة نظم القروض و الإعانات التي تمنحها الدولة.
- استجابةُ القطاع الخاص القوية لعملية الخوصصة و ما تُمليه من وظائف جديدة للتسويق الزراعي بقيت جد محدودة في مجال توفير المدخلات الضرورية للزراعة و الخدمات التمويلية، و هذا لوجود فراغ مؤسسي فيما يتعلق بتموين المنتجين و تمويل مشاريعهم الزراعية.
- عدم وجود أسواق فعالة للمدخلات و ضعف أو انعدام خدمات الإرشاد الفلاحي نتيجة لتخفيض الدعم.

كل هذه الأسباب متفرقة أو مجتمعة تَحدُّ من قدرة عرض القطاع الزراعي على الاستجابة للحوافز التي تقدمها أسواق المنتجات الزراعية بسبب التغيرات التكنولوجية في مجال الزراعة.

4. عدم القدرة على تحمل المنافسة: تتعرض الدول الواقعة في منطقة جنوب المتوسط إلى منافسة شرسة، و ذلك بسبب وجود عقبات تحد من الفرص التي توفرها الشراكة، كاتساع الفجوة في الإنتاجية الزراعية بين دول الشمال المتقدم و مثيلتها في الجنوب المتخلف من جهة، و سياسات الدعم و حماية الزراعة في البلدان المتقدمة من جهة ثانية، إضافة إلى افتقار الدول النامية للمعرفة العميقة بعالم التجارة و آليات السوق العالمية و لبنية تحتية ملائمة للنقل و المواصلات. كما أن الإنتاجية الزراعية في الجزائر متدنية أصلا بفعل تخلف المستوى التكنولوجي للإنتاج، إلى جانب استخدام بذور غير محسنة و غير ملائمة للبيئة، فضلا عن مشاكل ملوحة الأراضي و نقص الإرشاد الزراعي في مجال استخدام المعدلات السمادية المثلى.

[1] رشيد عدوان، **الزراعة الجزائرية و الانخراط في المنظمة العالمية للتجارة**، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، فرع: اقتصاد التنمية، 2013/2012، ص: 78

ثانيا: الصعوبات التي اعترضت نجاح السياسة الصناعية

بالرغم من الجهود التي بذلتها دول جنوب المتوسط و منها الجزائر لتطوير القطاع الصناعي إلا أن سياستها الصناعية باءت بالفشل بالنظر لجوانب القصور التالية:

1. مواجهة القطاع الصناعي في الجزائر لمنافسة شديدة و متصاعدة من منتجات الصناعة الأوروبية الأقل تكلفة و الأفضل جودة و الأكثر تنافسية، فالاتحاد الأوروبي يهدف من وراء اتفاق الشراكة الأورومتوسطية إلى إغراق السوق الجزائرية بمنتجاته و لا يسعى لإقامة صناعة تنافسية.

2. التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية على الصادرات الصناعية الأوروبية إلى الجزائر و استبعاد كل التقييدات الكمية إزاءها، سيؤدي حتما إلى دخول المزيد من المنتجات الأوروبية ذات الجودة العالية والأسعار المنخفضة إلى السوق الجزائرية، و هو ما يُعقد الأمر أمام الصناعة الجزائرية التي تظل تشتغل بأقل من نصف طاقتها الإنتاجية و بأجهزة إنتاجية متقادمة و بإنتاجية ضعيفة، و تُنتِج منتجات تتسم بالرداءة وبارتفاع التكاليف رغم استفادتها من تقييم مُبالغ فيه لمعدل الصرف، و حماية جمركية و غير جمركية مكنتها من احتكار السوق المحلي لمدة طويلة.[1] و ستخرج بعض الصناعات نهائيا من الساحة في حين سيخضع بعضها الآخر إلى تعديلات بنيوية جذرية، مما سيكلف الكثير من نفقات العمل و رأس المال، و تُعتبر الصناعات الأكثر حمائية و الأقل تصديرًا و صناعات القطاع العام عمومًا أكثر الصناعات تأثرًا بهذا الانفتاح.

3. التعبية للخارج: يتم تموين القطاع الصناعي من الخارج بالمواد الأولية و مستلزمات الإنتاج و قطع الغيار و العتاد و التجهيزات و غيرها.

4. مشكل التمويل: يُعتبر التمويل أهم عنصر في العملية الاستثمارية لتطوير النسيج الصناعي، حيث يشكل تدبير الموارد المالية عائقا كبيرًا أمام دول جنوب المتوسط للدخول في الشراكة، و ذلك بالنظر لوضعيتها المالية الصعبة المثقلة بالديون، و اعتمادها على القروض الخارجية لتمويل المشاريع الصناعية الكبرى في ظل ندرة رؤوس الأموال.

5. عدم التحكم في التكنولوجيا المستوردة: يُعتبر التحكم في العامل التكنولوجي من الشروط الأساسية لدخول المنافسة، و بالتالي فإن ضعف التحكم في التكنولوجيا الذي تعاني منه الاقتصاديات العربية المتوسطية يجعل من الصعب أو من المستحيل وضع تصور تنموي لقطاع صناعي قوي و تنافسي في هذه الدول، غير أنه ينبغي الإشارة أنه عند تحليلنا للقدرات العلمية و التقنية للدول العربية و خاصة دول المغرب

[1] عبد الحميد زعباط، **الشراكة الأورومتوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري**، مرجع سابق، ص: 64

اتسمت بالضعف، فعلى سبيل المقارنة نجد أن الدول الصناعية (الحديثة) لجنوب و شرق آسيا تمكنت خلال 30 سنة من اجتياز مراحل جد متقدمة، حيث انتقلت من مرحلة إعادة الإنتاج لبعض المنتجات الغربية و تحسينها إلى مرحلة التصور لمنتجات ذات تكنولوجيا عالية في حين نجد أن الدول العربية في مجملها لم تصل إلى إبراز قدرات تقنية حقيقية و معبرة، و يمكن تفسير هذا الفشل في العالم العربي بأنه مرتبط بالتكنولوجيا المستوردة التي لا تتوافق مع التكنولوجيا المستعملة في الدول المتقدمة نتيجة عدم تناسق عوامل الإنتاج و نقص المهارات، بالإضافة إلى أنها مكلفة جدًا، و كذا إلى غياب مساهمة الدول العربية في العلوم و التكنولوجيا على المستوى العالمي.[1]

حيث تُجمع التقارير و الإحصاءات على أن ما ينفقه العالم العربي على أنشطة البحث العلمي يظل دون المستوى المطلوب، و لا يبشر بمخرجات قوية ذات تنافسية، فالإنفاق على البحث و التطوير في الدول العربية كنسبة* من الناتج المحلي الإجمالي خلال العقود الأربعة الماضية لا يفي بمتطلبات هذا القطاع، إذ لم تخصِّص الدول العربية مجتمعة للبحث العلمي و التطوير خلال السنوات الأخيرة وفق ما أورد تقرير المعرفة العربي لعام 2014 سوى مبالغ ضئيلة و متواضعة من ناتجها المحلي الإجمالي تتراوح بين 0.03% و 0.73%، و يَظهر الفرق عند مقارنة هذه النسبة للدول العربية بدول الاتحاد الأوروبي الذي تصل معدلات إنفاقه على البحث و التطوير إلى 1.98% أو اليابان التي تصل نسبة إنفاقها على البحث العلمي نحو 3.39% من إجمالي الناتج الوطني.[2]

و كان تقرير لليونيسكو عن العلوم عام 2010، قد أكد أن أكثر من ثلاثة أرباع إجمالي الإنفاق العالمي على البحث العلمي تقوم به الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان و الاتحاد الأوروبي، بما يقارب 417 بليون دولار، حيث تنفق الولايات المتحدة الأمريكية سنويا على البحث العلمي أكثر من 168 بليون دولار، أي حوالي 32% من إجمالي ما ينفقه العالم كله، تليها اليابان التي تنفق حوالي 130 بليون دولار، ثم ألمانيا و فرنسا و بريطانيا و كندا.[3]

---

[1] جمال عمورة، **دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية**، مرجع سابق، ص: 234

* حُدِّدت النسبة المتوسطة المتعارف عليها دوليا للإنفاق على البحث العلمي بـ 1% من الناتج الإجمالي، و هي تحدِّد ما إذا كان إنفاق أي بلد على البحث العلمي مجديًا أم لا، بمعنى أن الإنفاق على هذا البحث في أي بلد يكون مجديًا إذا بلغ هذه النسبة كحد أدنى، و إذا لم يصلها فإن إنفاقه في هذا الصدد يكون غير ذي جدوى.

[2] منى شكري، **البحث العلمي العربي...واقع مأزوم ينتظر الإنفراج**، مجلة ذوات، مؤسسة مؤمنون بلا حدود للدراسات و الأبحاث، الرباط، المغرب، العدد: 21، 2016، ص: 14

[3] فريد أمعضشو، **البحث العلمي العربي...مشكلاته و إمكانات إسهامه في التنمية الشاملة**، مجلة ذوات، مؤسسة مؤمنون بلا حدود للدراسات و الأبحاث، الرباط، المغرب، العدد: 21، 2016، ص: 29

هذا الوضع لم يتغير منذ سنوات، حيث تؤكد دراسة قام بها مرصد العلوم و التقنيات (**OST**) في تقريره سنة 1996 أن 90% من الأنشطة العالمية في مجال البحث و التطوير تقوم بها أوروبا و أمريكا الشمالية و دول آسيا الصناعية، في حين نجد أن شمال أفريقيا و الشرق الأوسط و الأدنى تنفق مبالغ ما بين 0.4% إلى 0.5% من الناتج المحلي الإجمالي للبحث و التطوير، و تتمثل حصتها المتوسطة من إجمالي الإنفاق العالمي على البحث و التطوير 0.2 % و 0.7% على التوالي.[1]

6. مشكلة العقار الصناعي: يُعتبر العقار عاملاً هاما للمساعدة على استقرار المستثمرين، و يؤكد المختصون أن مشكل العقار يُعتبر من أهم العراقيل التي بقيت تعيق الاستثمار بشكل عام و الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص في الجزائر، حيث يواجِه العديد من المستثمرين صعوبات حقيقية في الحصول على قطع الأراضي لمحدودية العرض في الوقت الذي تبقى فيه مساحات واسعة غير مستغلة، فعلى الرغم من الإجراءات المتخذة و التي حاولت تشجيع الاستثمار الوطني الخاص أو الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أن ذلك لم يحُد من المشكلة، و التي يكمن جوهرها فيما يلي:[2]

- طول المدة الزمنية التي تستغرقها عملية رد هيئات منح قرار استغلال العقار (الهيئة المكلفة بالعقار و لجنة التنشيط المحلي لترقية الاستثمار على مستوى الشباك الوحيد)، فقد يطول الأمر أحيانا لسنة.
- عدم توفر السلطات المحلية على هيئة لمسح الأراضي الموجودة على مستوى الولايات، و باستثناء الأراضي التابعة للخواص، فإن الأخرى تبقى طبيعتها و ملكيتها مجهولة و غالبا ما تمنح للمقاولين والمستثمرين بدون سندات إثبات، و هذا ما يؤدي إلى نزاعات خاصة في حالة ظهور المالكين الحقيقيين بعد منح الأراضي من طرف السلطات المحلية، مع العلم أن البنك يشترط ضمانات (الاطلاع على سند الملكية) قبل منحه لأي قرض.

7. قصور في الجانب التسويقي و ضعف نظم الاستخبارات الصناعية: تمتاز المنتجات الأوروبية بقدرة تنافسية عالية، فرغم أنها ليست دائما الأفضل من حيث الجودة و السعر و خدمات ما بعد البيع...إلخ، إلا أن المستهلك في الدول النامية عامة و الجزائر خاصة يجد أنها المنتجات المطابقة لحاجاته و رغباته، وذلك في الواقع يرجع لأنها تَصدر وفق برامج تسويقية متطورة تضعها المؤسسات الأوروبية، و التي تُحوِّل المزايا النسبية للمنتج إلى مزايا شبه مطلقة في ظل تدهور القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية.

---

[1] Jean François DAGUSAN, **Etat, Science, Recherche et Développement technologique au Maghreb**, Annuaire de l'Afrique du Nord, C.N.R.S EDITIONS, tome xxxv, 1998, p : 94

[2] محبوب بن حمودة، أسماء بن قانة، **أزمة العقار في الجزائر و دوره في تنمية الاستثمار الأجنبي**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 5، 2007، ص: 66

فبالنسبة لصادرات التمور مثلا و التي تملك فيها الجزائر ميزة مطلقة، و رغم احتلالها المرتبة الثامنة عالميا حسب دراسة أجرتها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية حول المبادلات العالمية للتمور، و رغم كونها من أهم منتجي التمور في العالم بمتوسط 9 مليون قنطار سنويا، إلا أن الجزائر لا تصدر إلا حوالي 3% من إنتاجها، في حين تقدَّر حصة تونس بـ 22% و 11% لباكستان و 9% للسعودية و 7.9% للإمارات العربية المتحدة و 7.9% لإيران و 7.5% بالنسبة للعراق. و كشفت الدراسة أن فرنسا التي تُعتبر السوق التقليدية الجزائرية للتمور تسجل تراجعا من حيث الواردات في حين تبقى أسعارها جذابة بـ 2.600 دولار للطن، و يعود انخفاض أسعار* التمور الجزائرية مقارنة بتلك الآتية من دول أخرى إلى غياب علامة تجارية مصادق عليها للمنتَج الوطني، حيث تتراجع قيمة الربح للمصدر الجزائري بسبب المستوردين الأوروبيين الذين يقتنون المنتَج بأسعار زهيدة و يعيدون تصديره بأثمان باهظة بعد المصادقة عليه.[1] و هو مؤشر واضح على ضعف القدرة التصديرية و التسويقية لمؤسساتنا علما أن جذب رؤوس الأموال المحلية و الأجنبية للاستثمار لا يمكن أن ينجح إلا بتوفر مثل هذه القدرات.

و قصد تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات فإنه لا بد من متابعة تحركات المنافسين عبر تطوير ما يعرف بنظام الاستخبارات التسويقية، و يقصد به: مجموعة الإجراءات التي تقوم بها المنظمة لكي تكون مدركة للتطورات التي تمر بها البيئة الداخلية و الخارجية و اتجاهاتها المتوقعة، و هو ما يجعل الإدارة ملمة بالمتغيرات البيئية الخاصة بمجال المنظمة كالمستهلكين، الموردين، الوسطاء، المنافسين و المؤسسات المساعدة كالبنوك، شركات النقل و التأمين، التخزين و وكالات الإعلان و غيرها.[2]

و استنادًا لنتائج نظام الاستخبارات المحصل عليها من طرف المؤسسات يتم وضع الاستراتيجيات التسويقية المناسبة على المديين القصير و الطويل، و الملاحظ أن المؤسسات الأوروبية قطعت أشواطا كبيرة في هذا المجال، فيما لا تزال المؤسسات الجزائرية تراوح مكانها غير قادرة على تطوير نظام استخبارات صناعية من شأنه تقليل الصعوبات التي يمكن أن تحدثها اتفاقية الشراكة، و هذا ما يعمق الفجوة و يزيد حالة عدم التكافؤ بين طرفي الاتفاق.

---

* أظهرت دراسة للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية حول المبادلات العالمية للتمور أن متوسط الطن من التمور الجزائرية يباع بـ1.157 دولار، مقابل متوسط 2.500 دولار للطن بالنسبة للتمور التونسية و 3.010 دولار للطن للتمور الفرنسية و 4.262 دولار للطن للتمور الألمانية و 6.773 دولار للطن بالنسبة للتمور الأمريكية.

[1] ارتفاع صادرات الجزائر من التمور، مقال نشر على موقع جريدة أخبار اليوم بتاريخ 5 أفريل 2016، www.akhbarelyoum.dz

[2] محمود جاسم الصميدعي، رشاد محمد يوسف الساعد، **إدارة التسويق**، ط2، دار المناهج، عمَّان، الأردن، 2007، ص: 78

المطلب الثالث: التنافس الأوروبي _ الأمريكي على المنطقة المتوسطية

تسعى الولايات المتحدة الأمريكية بما تملك من أدوات ضغط لتكون صاحبة الريادة* في صياغة قواعد النظام التجاري العالمي، و ذلك بما يعكس احتياجاتها و تطور قطاعاتها الاقتصادية و قدراتها التنافسية، وهو ما يفسِّر توجه الاستراتيجية الأمريكية العامة منذ مطلع التسعينات لمراقبة التحركات الأوروبية نحو مناطق عديدة ظلت مجالا للحضور الأمريكي، و هو ما يمكن أن ينجم عنه موقع أوروبي يوازي أو يفوق موقع الولايات المتحدة الأمريكية في قسمة المصالح الدولية، و لذلك ركزت الاستراتيجية الأمريكية العامة على وضع عراقيل مستمرة تحول دون تحقيق الهيمنة الأوروبية.

فقد شهدت تسعينيات القرن العشرين محاولات جادة من جانب الاتحاد الأوروبي لخلق سياسة مستقلة عن الولايات المتحدة الأمريكية، و جاء هذا التطور لأسباب عديدة على رأسها تفكك الاتحاد السوفياتي سابقا و انهيار الكتلة الشرقية، و بروز مخاطر جديدة على الأمن و الاستقرار الأوروبيين. فانتهاء الحرب الباردة و تداعياتها في العلاقات الدولية قد رتَّب تطورات كبيرة على علاقة أوروبا بالمنطقة المتوسطية، من حيث حسم أولوية المنطقة في السياسة الخارجية لدول الاتحاد الأوروبي، و حسم خيار دول المنطقة في التعاون مع الاتحاد الأوروبي.

و كانت وزارة الدفاع الأمريكية قد نشرت تقريرًا مفصلا عام 1992 أوضحت من خلاله أن الاستراتيجية الأمريكية بعد انتهاء الحرب الباردة تقوم على أساس منع ظهور أي منافس جديد للولايات المتحدة بعد انهيار الاتحاد السوفياتي، الذي شكل دومًا قوة منافسة للسياسة الأمريكية، و الإبقاء على الوضع الذي نتج عنه انهيار المنظومة الاشتراكية على الساحة الدولية كما هو، حيث يضمن لأمريكا مكانة مميزة، و اعتبر التقرير أن العلاقة الأمريكية_الأوروبية هي علاقة غير متكافئة تمارِس من خلالها الولايات المتحدة قدرًا من الهيمنة على الدول الأوروبية.[1] و على الأرض شهدت فترة ما بعد الحرب الباردة لأول مرة

* إن أبرز ما يدل على هذه الريادة تأثر ملامح النظام التجاري العالمي إلى حد كبير بتطور النظام التجاري داخل الولايات المتحدة الأمريكية ذاتها، و من أمثلة ذلك نذكر مبدأ المعاملة بالمثل الذي يرجع بالأساس إلى قانون التجارة الأمريكي عام 1934، و الذي تم إدراجه لإقناع الدول الأخرى بالتراجع عن الإجراءات الانتقامية التي اتخذتها ضد الصادرات الأمريكية، ردا على قيام الولايات المتحدة بفرض قيود على صادرات هذه الدول في ثلاثينيات القرن العشرين و الإضرار بها، و في هذا السياق أيضا يُعتبر مبدأ الدولة الأولى بالرعاية فكرة أمريكية بالأساس، حيث وضعتها الولايات المتحدة لتظهر أمام دول العالم بمظهر الدولة صاحبة الأخلاق التجارية، عندما تزايد اتجاه الدول في الثلاثينيات من القرن العشرين نحو اتباع سياسات تجارية حمائية.

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 79

تأطيرًا مؤسسيا لعلاقات التفاعل و التعاون الأوروبي_المتوسطي لتشمل مجالات متنوعة و أهدافًا طموحة، وهو ما ألزم الولايات المتحدة السعي لتكثيف علاقاتها مع الدول المتوسطية خاصة مع الدول المغاربية.

تجسد هذا التقارب في مشروع متعدد الأطراف لنائب كاتب الدولة الأمريكي (**Stuart.E.Eiznstadt**) في شهر جوان عام 1998، و الذي وُجِّه في البداية إلى الدول المركزية الثلاث للمغرب العربي (الجزائر، تونس و المغرب)، حيث يفضل هذا المشروع التعامل مع الدول المغاربية بصفة جماعية، حرصا من الولايات المتحدة الأمريكية على تنشيط اتحاد المغرب العربي قصد تسهيل العلاقات بين الطرفين، و هذا بخلاف مشروع (**برشلونة**) حيث يتعامل الاتحاد الأوروبي مع دول جنوب و شرق حوض المتوسط على أساس ثنائي بين الاتحاد و كل دولة من الدول المغاربية على حدى. و يتضمن المشروع الأمريكي في شقه الاقتصادي المحاور الرئيسية التالية:

- الحوار بين الطرفين الأمريكي و المغاربي على أساس منتظم و على مستوى عالي في ميدان السياسة الاقتصادية.
- إلغاء الحواجز الجمركية و التبادل الحر في إطار تعاون اقتصادي يرتكز على التجارة و الاستثمارات بين الولايات المتحدة الأمريكية و الطرف المغاربي.
- إعطاء أهمية للقطاع الخاص المحلي و الأجنبي ضمن هذا التعاون.
- ضرورة تطبيق إصلاحات هيكلية في الدول المغاربية بهدف إرساء قواعد القطاع الخاص.

المبحث الثاني: سياسات تحسين تنافسية الاقتصاد الوطني

أدى النظام العالمي الجديد إلى بناء اقتصاد عالمي لا حدود له، تنفتح فيه اقتصاديات الدول على بعضها عبر توجيه إنتاج مؤسساتها من المحلية إلى العالمية، مستفيدة من إجراءات تحرير التجارة الدولية، مما أدى إلى اشتداد المنافسة بين هذه المؤسسات على المستويين المحلي و الدولي، مما يتطلب العمل على تحقيق التميز للمنتجات الوطنية أمام نظيرتها الأجنبية، و ذلك عن طريق تبني سياسات لبناء اقتصاد تنافسي سليم استجابة لتحديات الحركية الاقتصادية التي فرضتها الشراكة.

يتطلب الوصول إلى بناء اقتصاد تنافسي إجراء تعديلات هيكلية على مختلف مكونات النسيج الاقتصادي في جميع القطاعات خاصة القطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة باعتبارها ذات أولوية. نحاول من خلال هذا المطلب صياغة السياسات الكفيلة للارتقاء بالقدرة التنافسية للاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: السياسات الموجَّهة للنهوض بالقطاع التكنولوجي

يُعتبر التطور التكنولوجي عاملا أساسيا لبناء اقتصاد تنافسي، و شرطا مُهما للاندماج في الاقتصاد العالمي و الاستفادة قدر الإمكان من المكاسب التي يوفرها، فقد تم تجاوز الفكرة التي مفادها أن الاقتصاد التنافسي هو الاقتصاد المعتمد على انخفاض التكاليف و الأجور إلى فكرة أخرى تقوم على الربط بين التطور التكنولوجي و تحقيق التنافسية، حيث أضحى تحقيق تنافسية عالية و مستديمة مرهونًا بعوامل تطوير التكنولوجيا، أين تشكل المعارف العلمية اليوم قواعد استراتيجية في عالم الإنتاج سريع التطور و التغير. واستنادًا لذلك فإن تنافسية الدولة هي حصاد التنافسية التكنولوجية، و هذه الأخيرة هي حصاد التنمية المعرفية، و لذلك فإن الوصول إلى بناء اقتصاد تنافسي سليم يتطلب الاستثمار الجاد في القطاع التكنولوجي من خلال:

أولا: تدعيم نشاط البحث و التطوير

يتطلب استخدام التكنولوجيات الحديثة مستوى معرفيا معينا لدى الموارد البشرية المشرِفة على استخدامها، حيث تعتمد أجهزة الإنتاج العصرية على قاعدة معرفية و تكنولوجيات رقمية ينبغي على الدول النامية الأخذ بها، خاصة و أنها تعاني من عجز كبير في هذا المجال. و لذلك فإن الخروج من الدائرة المفرغة التي تَكون فيها المحروقات المصدر الأساسي للتنمية، يقتضي التركيز على تشجيع أعمال البحث والتطوير لتحقيق التميز النوعي للمنتجات الجزائرية، و ذلك من خلال اعتماد آلية مناسبة لزيادة الإنفاق

على البحث و التطوير، و كذلك توجيه المؤسسات من خلال برامج إعلامية مكثفة بأهمية البحث العلمي لغايات تطوير نوعية المنتَج و مواصفاته، إضافة إلى تنفيذ سياسة وطنية محكمة للعلوم و التكنولوجيا.

في هذا الإطار تلعب الدولة دورًا هاما في تكثيف الاستثمار في الأصول غير المادية من معارف و رأس مال بشري، عبر إنشاء نُظم وطنية للابتكار قادرة على إحداث التغيير و بناء قدرات تنافسية وطنية. و لأن البحث العلمي يُعتبر المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي و التنمية، تخصِّص له دول مثل الصين و الهند مبالغ ضخمة، فالصين تُعتبر ثالث بلد في البحث العلمي، و ما تخصصه الهند وحدها للبحث العلمي يفوق إجمالي ما تخصصه البلدان العربية مجتمعة، كما تفُوق الترجمة في اليونان إجمالي ما يترجمه العرب سنويا.

تأكيدًا لذلك يشكل الإبتكار العنصر الأكثر أهمية في ضمان توفير الميزات التنافسية للمنظمات والصناعات و الاقتصادات، و هو ما يتطلب من الدول الاهتمام بالإنفاق على نشاط البحث و التطوير وحماية نتائجه من ابتكارات جديدة، مما يساهم في تعزيز قدرتها التنافسية في مختلف المجالات ذات القيمة المضافة العالية، و هو ما يستدعي وجود أنظمة قوية لحماية حقوق الملكية الفكرية.

و في السياق ذاته و بالنظر للدور الذي تلعبه التكنولوجيا في إحداث التنمية الاقتصادية و تحسين جودة الإنتاج و تعظيمه و رفع مستوى الإنتاجية، فإنه لا بد من العمل على بناء قاعدة علمية تكنولوجية وطنية ورعايتها و تطويرها، و ذلك عبر تشجيع مخابر البحث و المؤسسات التي تُعنى بالعلوم و التكنولوجيا، وتبَنِّي سياسة تكنولوجية ملائمة في أنشطة القطاعات التنموية و رفع مردوديتها و إدامتها بهدف زيادة القدرة الإنتاجية للصناعات الوطنية، و هو الدور المطلوب من الاتحاد الأوروبي كشريك اقتصادي و تجاري للمساهمة في رسمه و تخطيطه، بما يحقق مصالح أطراف الشراكة بعيدًا عن السعي لتحقيق مصالح منفردة.[1]

و في هذا الشأن فإن الاتحاد الأوروبي مُطالب إن كان جادا في طرح مسألة الشراكة بمساعدة شركائه المتوسطيين على تطوير مؤسسات البحث العلمي و التطوير و قواعد المعلومات و شبكة الاتصالات، وذلك عبر إنشاء شبكة قاعدة بيانات أوروبية متوسطية، تَجمع كل ما ينتَج في ميادين البحث في أوروبا وتضعه تحت تصرف مراكز البحث و التطوير في الدول المتوسطية. و لا بد من التأكيد على أهمية ربط نتائج البحث العلمي بالتنمية الاقتصادية، و هو ما يتطلب تفعيل العلاقة بين المؤسسات من جهة والجامعات من جهة ثانية، و مراكز البحث من جهة ثالثة.

---

[1] علال بن ثابت، **متى يصبح الاقتصاد الجزائري تنافسيا؟ دراسة في سياسات تحسين القدرة التنافسية في ظل اتفاق الشراكة**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص: 726

و تحقيقًا لهذا المسعى يمكِن أن تكون المراكز التقنية همزة وصل بين المؤسسات التي تنتمي لفرع صناعي معين و مراكز و مخابر البحث التابعة لمؤسسات و هيئات البحث العلمي، بحيث تعمل المراكز التقنية* على ضمان التعاون المتبادل بينهما، و بالتالي ضمان تثمين نتائج البحث العلمي و جعلها في خدمة أهداف التنمية.[1]

و نشير هنا إلى مفهوم آخر قد يرتبط بالابتكار، و هو الإبداع و الذي لا يشترط بالضرورة الابتكار، بحيث تطبَّق تكنولوجيا موجودة على مجال جديد عن طريق نقل التكنولوجيا، و قد عرف (**MORIN**) الإبداع بأنه: " استغلال تكنولوجيا موجودة أو وضعها حيز التنفيذ، بحيث تتم العملية في شروط جديدة وتترجَم بنتيجة صناعية."[2]

يمكن تلخيص أهمية الإبداع و التكنولوجيا لتنافسية البلد فيما قاله (**PORTER**): "إن الميزة التنافسية للمؤسسات و الاقتصاديات الوطنية إنما تؤسَّس وفق استراتيجيات محددة، و بمجموعة سياسات تنتهجها المؤسسات و الشركات و الحكومات و سائر الفعاليات الاقتصادية و السياسية، إن هذه الميزة لا تتقرَّر بضرب من ضروب المعطيات من الموارد الطبيعية التي تفسِّر المزايا النسبية بالمفهوم التقليدي، و باختصار فإن السياسة الاقتصادية و الصناعية في الدولة لا تنزاح بعيدًا في مضمار العولمة، و إنما على العكس تتزايد أهميتها، و من خلال التدخل الحكومي على المستوى الوطني و المحلي و العالمي تنشأ السياسة التكنولوجية والإبداعية الحقيقية".[3]

---

* **المراكز التقنية الصناعية**: هي هياكل متخصصة في قطاعات صناعية مختلفة قائمة على مقاربة على أساس الشراكة، للمساهمة في ترقية الابتكار و تحسين تنافسية المؤسسات الصناعية خاصة الصغيرة و المتوسطة، من خلال القيام بأعمال البحث و التطوير وتثمين نتائج البحث العلمي في القطاعات الصناعية المختلفة، و من ثم العمل على نشر و تعميم نتائج البحث العلمي والمساعدة على تجسيدها ضمن المشاريع الصناعية لمختلف المؤسسات، التي تفتقد في الغالب للموارد المالية و البشرية اللازمة لإنجاز الأبحاث التطبيقية في مجال تخصصها و ليس في مقدورها تحمل أعباء التجارب و الاختبارات المتعلقة بتحسين منتجات قديمة أو بعث منتجات جديدة.

[1] مداني بن بلغيث، محمد الطيب دويس، **دور و أهمية المراكز التقنية الصناعية في مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 10، 2012، ص: 138

[2] Valérie BOUQUET, **Système de veille stratégique au service de la recherche et de l'innovation de l'entreprise: principes, outils, applications**, Thèse de doctorat en sciences de l'information et de la communication, université d'Aix-marseille 3, 1995, pp : 56, 57

[3] مسعود بن مويزة، **الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروجزائرية**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص:744

ثانيا: تطوير تكنولوجيات الإعلام و الاتصال

تطرح تكنولوجيا المعلومات تحديا خاصا للاقتصاد العالمي، نظرًا لسرعة دخولها مجالات الإنتاج و الإدارة و التعليم و التدريب و التسويق و التوزيع. و في هذا الإطار تؤكد أبحاث البروفيسور (**Paul Michael ROMER**) بأن المعلومات ستشكل عنصرًا إنتاجيا جديدًا سيتفوق على عناصر الإنتاج الأخرى التقليدية (العمل، رأس المال، الأرض، التنظيم) و ستصبح العنصر الحاسم في النمو الاقتصادي الحديث، و لذلك كان لا بد أن تهتم المؤسسات الوطنية بتكنولوجيا المعلومات و وسائلها المتقدمة بما يحقق تأقلمها مع الاحتياجات المستقبلية.

و في هذا الصدد حققت الجزائر تقدما ملحوظا بفضل الإصلاحات التي تمت في قطاع الاتصالات من خلال استقطاب الاستثمار العربي و فتح القطاع للمنافسة، أما في مجال الخطوط الأرضية فلا زال انتشارها منخفضا، و ذلك بالرغم من استمرار أهمية الهاتف الثابت في استخدام الإنترنت و نقل المعلومات.[1]

و بناء على ذلك فإنه من الضروري تطوير هذا القطاع و الاعتماد عليه لمواجهة المنافسة الأجنبية، من خلال تكثيف الاستثمار في مجال الاتصالات و التقنيات الرقمية، و رفع كفاءة الشبكات في معالجة و نقل البيانات و زيادة سرعتها و تقليل تكلفة استخدامها، مع ضرورة تشجيع الاستثمارات في مجال توفير خدمات الإنترنت و الهاتف النقال، إلى جانب تطوير التشريعات و توفير خدمات التأمين لحماية المعلومات و الارتقاء بالتجارة الإلكترونية و تشجيع المؤسسات على تطوير مواقع إلكترونية لها على شبكة الإنترنت، و تدعيم تعاملات المؤسسات فيما بينها إلكترونيا و بينها و بين المستهلك بالشكل الذي يسمح بتخفيض التكاليف.

ثالثا: النهوض بالقطاع التعليمي

ترتكز أي تنمية على إعطاء العنصر البشري في تعليمه و تكوينه و صحته المركز القيادي و الأولوية المطلقة، و الشعوب التي أدركت أهمية هذه الحقيقة و ركزت على ترقية العامل البشري في تعليمه و أولت عناية خاصة بالتربية و التعليم تكون قد ضمنت اقتصادًا قويا...و لذلك يجب على الدولة الاستثمار في هذا الجانب، من خلال إعادة مراجعة المنظومة التربوية و التكوينية حتى تصبح قادرة على مواكبة التغيرات

[1] **تقرير التنافسية العربية 2012**، مرجع سابق، ص: 52

الدولية، و تثمين الموارد البشرية و تقديم كل الحوافز الاجتماعية بهدف تشجيع التعليم و التكوين المهني قصد تحضير الشباب بشكل أحسن للحياة العملية و تلقينهم روح المبادرة الخاصة.[1]

في السياق ذاته توجد علاقة وطيدة بين حالة التعليم العالي على وجه الخصوص و حالة البحث والإنتاج المعرفي، على اعتبار أن مؤسسات التعليم العالي تُعتبر مركزًا متقدما من مراكز الأبحاث العلمية و مَصدرًا لإعداد و تكوين باحثي المستقبل، و لذلك كان لا بد من العمل على استقطاب الأنظمة التعليمية للطلبة في مجالات العلوم و التكنولوجيا و زيادة معدل الإنفاق على البحوث العلمية و التكنولوجية و رفع عدد الباحثين، مع التأكد بأن العبرة تكمن في النوعية و ليس في الكمية، و هذا ما يجعل تحسين جودة الأنظمة التعليمية في مختلف المستويات خاصة التعليم العالي أمرًا ضروريا.

و هنا نؤكد على أهمية رفع تنافسية مؤسسات التعليم العالي و ذلك من خلال الاهتمام بالجوانب التالية:[2]

- تعزيز قيم ثقافية تركز على التفوق في الآداء.
- اتباع سياسة لاستقطاب الكفاءات و القدرات المتميزة.
- توفير مناخ تنظيمي معزز و محفز لبقاء العاملين في المؤسسات التعليمية.
- التوجه نحو الإثراء الوظيفي عبر تطبيق التمكين الإداري للعاملين.
- دعم بيئة المبادرة و الابتكار و الإبداع.
- توفير معايير عادلة و واضحة للترقيات و المكافآت.
- توفير التدريب و التطوير المستمر للعاملين.

[1] رشيدة شامي، **المنظمة العالمية للتجارة و الآثار المرتقبة على الدول النامية _حالة الجزائر_**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: نقود و مالية، 2007/2006، ص: 149 (بتصرف)

[2] عثمان بن عبد الله الصالح، **تنافسية التعليم العالي: إطار مقترح**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد:10، 2012، ص: 302

المطلب الثاني: السياسات الموجَّهة للنهوض بالقطاع الإنتاجي

يتضمن النهوض بالقطاع الإنتاجي رؤية شاملة يعاد النظر من خلالها في جوانب متعددة، تشمل مايلي:

أولا: إعادة تنظيم الإنتاج و إصلاح التركيب الاقتصادي القائم

يقوم جوهر هذه العملية على الاستغلال الأمثل للموارد الإنتاجية المتاحة في المجتمع، ليس عن طريق توظيف الموارد العاطلة في استثمارات جديدة، و إنما عن طريق رفع إنتاجية الموارد المستخدمة فعلا، و ذلك بإعادة تنظيم استخدامها و إعادة توزيعها بين الاستعمالات المختلفة، أي أن الأمر لا يتطلب زيادة في رأس المال، و هو ما يجعل هذه العملية هامة جدًا بالنسبة للدول التي تعاني نقصا في رؤوس الأموال.

و بالنظر لأهمية هذه العملية يجب أن يراعي المكلفون بعملية التخطيط الاقتصادي مسألة إعادة تنظيم الإنتاج قبل التفكير في إنشاء استثمارات جديدة، لما لذلك من دور في زيادة الإنتاج دون الضغط على الموارد الاستثمارية المتاحة.

غير أنه لا يمكن الاكتفاء بإعادة تنظيم الإنتاج لأن هذه العملية تسمح بنقل النشاط الاقتصادي في المجتمع من مستوى معين إلى مستوى أعلى و الاستقرار عند هذا المستوى الجديد.

و بعبارة أخرى فإن عملية إعادة تنظيم الإنتاج لا تسمح بزيادة الإنتاج بصفة مستمرة في اتجاه تصاعدي مضطرد، أي أنها لا تسمح بالتوسع المضطرد في الطاقات الإنتاجية للمجتمع، لأن هنالك حدودًا لهذا التوسع عن طريق إعادة تنظيم الإنتاج، و عندما يصل المجتمع إلى هذه الحدود فإن زيادة جديدة في الإنتاج تستدعي حتما استثمارات جديدة.[1]

ثانيا: تحديد أولويات الاقتصاد الوطني

نقصد به تحديد الحاجيات الحقيقية للاقتصاد الجزائري و التي تمكن من وضع الأصابع على القطاعات الأكثر حساسية لآثار الشراكة الأوروبية، و النظر في كيفية تدعيمها أو إعادة تأهيلها حتى و إن استدعى الأمر المساعدة الأجنبية ذات الخبرة الواسعة في مجال تقييم المشاريع، فلنبقي و لنوسع ما كان قادرًا على مواصلة النشاط و الوقوف أمام المنافسة القوية للمؤسسات الأوروبية، و لنغير نشاطات الباقي مما يتوافق مع

[1] الزين منصوري، **آليات تشجيع و ترقية الاستثمار كآداة لتمويل التنمية الاقتصادية**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: نقود و مالية، 2006/2005، ص: 269

معطيات السوق.[1] بهذا الشكل يتم توجيه الاستثمارات إلى القطاعات ذات الأولوية في الإنعاش الاقتصادي، و بتعبير آخر تعتمد على مقياس الإنتاجية.

يجب أن يرتكز تحسين الإنتاجية على الاستثمار في القطاعات التقليدية كمرحلة أولى لأن وزنها في الاقتصاد كبير، باعتبار أن تغيير هيكل الإنتاج داخل اقتصاد الدولة عملية بطيئة، لكن و على المدى البعيد يعتمد نمو دخل الدول على إنتاج القطاعات التي تختار التخصص فيها، مما يساهم في رفع مستوى معيشة أفرادها، الأمر الذي لن يتحقق طالما كان الإنتاج مُرَكَّزًا على القطاعات ذات الإنتاجية المنخفضة و التي لا تتسم بإمكانيات النمو، و هنا تبدو الحاجة ملحة للاستثمار في الصناعات التحويلية كمرحلة ثانية، مما يسمح لها بتحقيق منتجات ذات جودة تعتمد في أساسها على المكون التكنولوجي بدلا من المنتجات الأولية، تحظى بطلب عالمي كثيف يفتح لها المجال واسعا للدخول إلى الأسواق العالمية.

ثالثا: الاستثمار في التكنولوجيا العالية

القيام باستثمارات ضخمة ذات تكنولوجيا عالية كفيل بتطوير الجهاز الإنتاجي و تقديم سلع وخدمات ذات مواصفات عالمية في مجالات الزراعة و الصناعة و الخدمات، و هو ما يتطلب تطوير مؤسسات التعليم لتأمين كوادر بشرية مدربة على استخدام التكنولوجيا العالية و المتطورة.

من جانب آخر لا بد من العمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مَصدر المعرفة و التكنولوجيا، إلى جانب دوره في توفير فرص العمل و تحريك الآلة الإنتاجية، و بالتالي الارتقاء بمستويات المبادلات التجارية، و هو ما سيعزز القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني.

[1] كمال رزيق، فارس مسدور، **الشراكة الجزائرية الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري و الطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوروبي**، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة المنعقد بجامعة البليدة، ما بين 20 و 21 ماي 2002، ص: 12

رابعا: إعادة الهيكلة الصناعية

تُعد عملية إعادة الهيكلة الصناعية في ظل منطقة التبادل الحر من التحديات الأساسية التي ينبغي رفعها، ذلك أنها تُعتبر ضرورة حتمية لنجاح المنطقة. و تُعرَّف إعادة الهيكلة الصناعية بأنها مجموع الإجراءات لإعادة التنظيم و إعادة الاستثمار و إجراءات عصرنة آلة الإنتاج الوطني، لتحقيق الفعالية الاقتصادية والمالية و إضفاء طابع التنافس عليها و إدراجها في التقسيم الدولي للعمل.[1] و تكتسي العملية عدة أشكال:

- **نشاط أفقي**: و ذلك بواسطة برامج دعم تخص البيئة الإجمالية للمؤسسة (التكوين، التشخيص، الهياكل التكنولوجية، البحث، التطوير و الابتكار و غيرها)
- **نشاط خصوصي**: و هو موجَّه نحو تطوير فروع أو مؤسسات خصوصية مدعمة بميكانيزمات مالية ملائمة (قروض ميسرة، ضمانات و غيرها).

و عليه فإن عملية إعادة الهيكلة الصناعية تنطوي على النشاط الأفقي مرفقا بنشاط تحديث النسيج الصناعي للمؤسسات، على أن تكون انتقالية وفق استراتيجية مهيأة تخص الفروع الصناعية التي تتمتع بمزايا تنافسية حقيقية و النشاطات التي تمتلك قيمة مضافة عالية، حيث يجب أن تضمن عملية إعادة الهيكلة الصناعية استمرار عملية التصنيع، إذ يُعتبر القطاع الخاص المحلي و الأجنبي المحرك الأساسي للعملية.

و عليه فإن سياسة إعادة الهيكلة الصناعية هي سياسة طويلة المدى تستهدف ترقية دور القطاع الخاص في الحركة التنموية للاقتصاد الوطني في ظل اقتصاد السوق، حيث يتطلب نجاحها التشاور مع الشركاء الاجتماعيين.

خامسا: التكامل بين القطاعين العام و الخاص

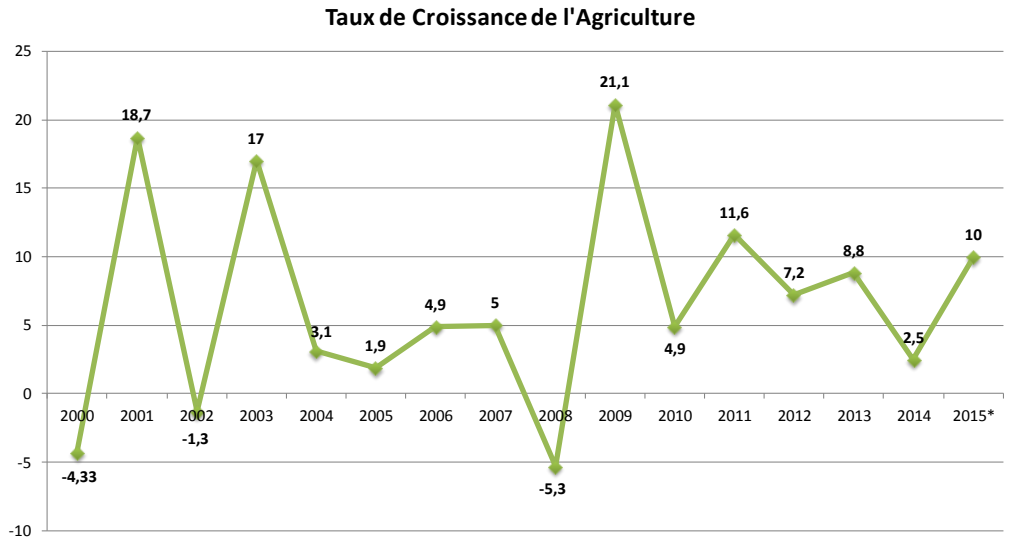
تتطلب إقامة اقتصاد تنافسي توفير قاعدة إنتاجية أساسية، يساهم في تكوينها كل من القطاعين العام والخاص مع ضرورة العمل باستمرار على تطويرها و توسيعها و تحسينها، لتتمكن من تعبئة الموارد الاقتصادية اللازمة داخليا و تلك اللازمة لأغراض التصدير. و هكذا لئن تباينت أهمية و مدى مساهمة كل من القطاعين، إلا أنهما يظلان بالضرورة الآليتين الرئيسيتين في هيكلة الاقتصاد الوطني، و الواجبُ الأساسي يتمثل بجعلهما يتكاملان لا أن يتنازعا الموقع و الدور.

[1] نصيرة قوريش، **دراسة و تحليل إعادة هيكلة جهاز الإنتاج الصناعي في الجزائر**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص: تخطيط، 2008/2007، ص: 159

سادسا: الكفاءة الفلاحية شرط أساسي للتنافسية

يتطلب الوصول إلى اقتصاد تنافسي و سليم الاستثمار في كل القطاعات المنتِجة، و في الجزائر يُعتبر القطاع الزراعي من الأولويات بالنظر لما تملكه من مقومات فضلا عن دوره في تحقيق الاكتفاء الذاتي من الغذاء و توفير مناصب الشغل. و على الرغم من الجهود المبذولة من قبل الدولة، لا يزال هذا القطاع بعيدا عن تحقيق النتائج المرجوة، إذ نلاحظ أن الإنتاج الحالي لا يغطي سوى 70% من احتياجات السوق، كما يواجه القطاع طلبا متزايدا و ذلك في بيئة اقتصادية متأزمة أكثر فأكثر، و من أجل تغطية الطلب على الحبوب، يهدف هذا القطاع إلى زيادة الإنتاج تدريجيا للوصول بها إلى 70 مليون قنطار آفاق 2019، و للوصول إلى هذا النمو ينبغي تثمين الأراضي الزراعية و توسيع المساحات المرويَّة و إدماج الأسمدة و البذور المعتمدة و تعزيز المكننة، و لن يتأتى ذلك إلا بتعزيز الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، و حسب إحصائيات عام 2015 يقدر معدل نمو القطاع الفلاحي بنسبة 10% مقابل 2.5% عام 2014 كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (5_1): تطور معدل نمو القطاع الفلاحي خلال الفترة (2000_2015)



المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، **تقرير حول الظرف الاقتصادي و الاجتماعي للسداسي الأول من سنة 2015**، نوفمبر 2015، ص: 67

و في تقريره حول الظرف الاقتصادي و الاجتماعي للسداسي الأول من سنة 2015 أكد المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي أن تحدي الحكومة خلال الفترة الخماسية الممتدة ما بين (2014_2019) لبناء اقتصاد تنافسي قائم على المعرفة و في مستوى المطالب الإنتاجية يتطلب الاستثمار في قطاع الفلاحة باعتباره بديلا لقطاع المحروقات ضمانا للاكتفاء الذاتي من الغذاء المحلي، بل و حتى الانتقال إلى التصدير،

و جعله يلعب دوره كاملا في استراتيجية التنمية الشاملة، عن طريق تنشيط المناطق الريفية لتكون أداة متكاملة و متعددة القطاعات.

و جاء في التقرير ذاته أن رفع المساحات الفلاحية الخصبة إلى مليون هكتار إضافية من خلال إعادة تثمين المساحات الجديدة هو أحد أهداف القطاع الفلاحي، كما يمكن للمناطق المرويَّة أن تبلغ بحلول 2019 نسبة 25% من الأراضي المزروعة. و في السياق نفسه حماية و توسيع الثروة الغابية، تنمية السهول، الحفاظ على النظم الإيكولوجية و مكافحة انجراف التربة و التصحر. كما يركز البرنامج نفسه على البحوث الزراعية التي من شأنها أن توجَّه نحو استنباط أصناف عالية الغلة و زيادة الانتاج في الفروع الاستراتيجية مثل الحبوب، اللحوم الحمراء، مشتقات الحليب و البقوليات، مع إعطاء أهمية خاصة أيضا لتكوين الشباب من خلال تسهيل الاستفادة من الأراضي الزراعية و مرافقتهم في مشاريعهم الاستثمارية و في مكننة القطاع.[1]

سابعا: تحسين آداء قطاع السياحة

يُعتبر القطاع السياحي عاملا من عوامل التطور الاقتصادي، و نشاطا مكملا لبقية الأنشطة الاقتصادية الأخرى، يتفاعل معها للمساهمة في بناء اقتصاد تنافسي. و في الجزائر يُعتبر قطاع السياحة من القطاعات الحيوية الأكثر قدرة على تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني بالنظر للتنوع الطبيعي الكبير و التراث الحضاري المتنوع الذي تتميز به الجزائر، و لذلك كان لا بد من إيلاء عناية خاصة بهذا القطاع ليؤدي الدور المنوط به، و ذلك عن طريق الاستثمار في الهياكل الأساسية و مشروعات البنية التحتية، مع ضرورة الحفاظ على الموروث الطبيعي، الحضاري و التاريخي باعتباره عامل جذب سياحي بامتياز، إلى جانب ضرورة الاهتمام بالصناعة التقليدية لارتباط منتجاتها بالنشاط السياحي.

ثامنا: إقامة شبكات الإنتاج و التصدير

بمعنى ربط مجموعة من المؤسسات المتميزة في القطاع الصناعي و دعمها و ضمان تموينها بمستلزمات الإنتاج و الطاقة و تكاليف النقل و حصر هذه المزايا على هذه المؤسسات دون غيرها، بهدف زيادة جودة و كمية صادرات هذه المؤسسات التي تنشط في ظل هذه الشبكات، و هو ما يتطلب موازاة مع ذلك:

[1] المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، **تقرير حول الظرف الاقتصادي و الاجتماعي للسداسي الأول من سنة 2015**، مرجع سابق، ص: 68

- رفع قدرات المصدرين الجزائريين عن طريق وضع برامج تدريب و توفير الخدمات الاستشارية قصد مساعدتهم للتعرف على الأسواق الخارجية بواسطة خبراء التصدير.

- تقديم الدعم الفني للمشاريع التي تُوجَّه منتجاتُها للتصدير، خاصة فيما يتعلق بتطبيق الأساليب التكنولوجية الحديثة.

- الاستعانة بالشركات الدولية المتخصصة في التسويق لإعداد استراتيجية تسويقية تعتمد على نظم معلومات التصدير* لتقييم الفرص المتاحة للمنتجات الوطنية و التنبؤ بالطلب الخارجي عليها، و تشخيص الموقف التنافسي للصادرات خارج قطاع المحروقات بهدف دعم المنتجات التي تتمتع بميزة تنافسية من جهة و تصحيح وضعية تلك التي تواجه صعوبات فنية و مشاكل إنتاجية من جهة أخرى.

إذ يُعتبر إتقان فن التسويق مفتاح نجاح المؤسسة في السوق المحلي و الدولي، بل سر نجاح الدولة في تنمية صادراتها، و الذي يقوم على دراسة الأسواق الخارجية لتكوين نظام معلومات عن اتجاهات تلك الأسواق وطبيعة المنافسين بها و سياساتهم، كما يتم الاعتماد عليه في تقييم الفرص التصديرية و التنبؤ بالطلب، ومن ثم تحديد الأهداف و رسم السياسات التصديرية المناسبة لاختراق تلك الأسواق، غير أن الأمر ليس بهذه السهولة، إذ يتطلب توفر مجموعة من العوامل نذكرها فيما يلي:[1]

- تطوير البنية الأساسية للتصدير في الجزائر، من خلال قدرة أجهزة التصدير على دعم الأنشطة التصديرية على كافة الخطوط الجوية، البرية و البحرية، و فاعلية المؤسسات المالية و النقدية المختصة بشؤون التصدير.
- تحديد العقبات الداخلية و الخارجية التي تعيق نفاذ الصادرات الجزائرية إلى الأسواق الدولية، سواء تعلق الأمر بجانب الطلب أم بجانب العرض، و زيادة خدمات الترويج و الدعاية للتعريف بالصادرات الجزائرية في الخارج.
- تشخيص الموقف التنافسي للصادرات الجزائرية للتعرف من جهة على السلع التي تتمتع بميزة نسبية أكبر لدعمها، و من جهة أخرى على السلع التي تعاني من مشاكل فنية و إنتاجية تعمل على تطويرها، حيث يمكن الاستعانة في هذا الاتجاه بالمنتجين و المصدرين.

* هي النظم التي تستعمل أرقام الصادرات و تقوم بمعالجتها لتقديمها إلى صناع القرار في البلد للاستعانة بها في وضع الخطط التصديرية، و من أمثلتها معدل التغطية، العجز أو الفائض في الميزان التجاري، مؤشر قدرة الدولة على التصدير، مؤشر الانفتاح الاقتصادي...

[1] محمد زايد بن زغيوة، **الآثار الاقتصادية لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على قطاع الصناعة**، أطروحة دكتوراه، جامعة حلوان، القاهرة، 2006/2005، ص ص: 284، 285

- ضرورة بناء نموذج تسويقي في الأجل القصير و الأجل الطويل إلى أن يصل النشاط التصديري في الجزائر إلى مرحلة النمو الذاتي و الخروج من حالة التصدير الهامشي.

و الملاحظة الميدانية تؤكد أن المؤسسات الناجحة على مستوى السوق الوطنية هي المؤسسات التي بإمكانها النجاح في عملية التصدير، ذلك أن نجاح المؤسسة في الخارج يتوقف في كثير من الأحيان على نجاحها في الداخل، و من هذا المنطلق يجب قياس القدرة التصديرية للمؤسسة من خلال التشخيص التصديري، إلا أنه عند قياس الوضعية المالية للمؤسسة (أي العوامل الداخلية) لا يجب إغفال عوامل المحيط و البيئة التي تعمل فيهما المؤسسة، حيث لا يمكن إدراك خصائص المنتجات و القدرة التنافسية و قوة البيع إلا بعد مواجهة بيئة أو محيط تنافسي معين، فالتصدير يتطلب التنسيق بين ثلاث مجموعات أساسية هي: وسائل المؤسسة، خصائص السوق الخارجية و كذا أهداف سياسة التصدير.[1]

المطلب الثالث: السياسات الموجَّهة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تَنشط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في بيئة غير مستقرة، شديدة التعقيد، شديدة المنافسة في ظل شراكة غير متكافئة الأطراف، و هو ما يتطلب منها ضرورة تبني برنامج متكامل لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من جهة و تأهيل محيطها من جهة أخرى، بهدف تطوير قدراتها التنافسية، لأن بقائها بوضعها الحالي سيحسم نتيجة المنافسة في المنطقة لصالح المؤسسات الأوروبية، لأنها تتصف بالمزايا التالية:[2]

- الدرجة العالية من المهارة و التأهيل و التدريب للعنصر البشري مع مستوى عالٍ من الرضا و الاستعداد للعمل و الإبداع.
- المستويات العالية من الالتزام بالمواصفات و انعكاسات ذلك على الميزة التنافسية المتعلقة بالجودة.
- الموارد الرأسمالية المرتكزة على الكثافة و اقتصاد المعرفة.
- القدرات التسويقية الكبيرة و المتطورة.
- القدرة على الاندماج السريع في تجمعات إقليمية و أسواق جديدة متكاملة معها.

---

[1] سعيدي وصاف، **تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر _الواقع و التحديات_**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 1، 2002، ص: 14

[2] فتيحة بوحرود، دلال عظيمي، **تطبيق إدارة الجودة الشاملة لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأورومغاربية**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص: 377

- إمكانيات مادية و مالية كبيرة مرتبطة بتطوير أشكال اندماجات مؤسسية فاعلة كالشركات متعددة الجنسيات.

و حتى تتمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية من مواجهة نظيرتها الأوروبية و تعظيم مكاسب الشراكة، كان لابد من وضع سياسات خاصة لاكتساب المعارف التطبيقية و الكفاءات التسييرية، ذلك أن توجيه السياسات للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كعامل أساسي محفز للقدرة التنافسية الوطنية و ليس كعامل ثانوي مساعد فقط، سوف يساعد على خلق تكنولوجيا وطنية يمكن تطويرها للوصول بها إلى مراحل تالية تساعد في تصميم تكنولوجيا محلية للمؤسسات الأكبر. و تجسيدًا لهذا المسعى يقوم اتفاق الشراكة على دعم و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في المجالات التالية:

- التكوين و تحسين مستوى الإطارات العاملة في هذه المؤسسات.
- دراسة جدوى الاستثمارات.
- الهندسة المالية.
- التموين بالمواد الأولية و عوامل الإنتاج الأخرى.
- الهياكل القاعدية.
- استشارات للإنتاج و تحسين نوعية المنتَج.
- مساعدات خاصة بالتوزيع على مستوى الأسواق المحلية.
- إيجاد القدرات التنظيمية الأساسية، مثل: رقابة إدارية متقدمة، التمويل، التسعير، دراسة التكلفة، التصميم و أساسيات إدارة التسويق.
- حل المشاكل الإدارية المرتبطة بالتصدير، مثل: السيولة، معلومات السوق و الاتصال، التوزيع، التراخيص و غيرها.

هذا و قد وضعت اللجنة الأوروبية برنامجا هاما لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بهدف تعزيز قدراتها التنافسية، و جعلها تساهم أكثر فأكثر في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، حيث يرتكز هذا البرنامج على ثلاثة محاور:[1]

[1] بلقاسم زايري، هواري بلحسن، **أثر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي، ص:269

- **تحسين التسيير العلمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:** تنفيذ إجراءات تغطي أولا التشخيص والتموضع الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل تقوية مستواها التنافسي و آدائها في كل عناصر التسيير و تحسين مستوى كفاءة و تأهيل رؤساء و عمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- **دعم الابتكار و ترقية الوسائل الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:** تحسين تمويل المؤسسات بإمدادها بالدعم للابتكار و تكوين مؤسسات مالية متخصصة من أجل توسيع سلسلة الوسائل المالية التي هي في متناول المؤسسات و المموِّلين.
- **دعم محيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:** و ذلك من خلال هيئات الدعم العمومية و الخاصة، جمعيات أرباب العمل المتخصصين في الفضاءات الوسيطة، معاهد التكوين...إلخ.

تهدف عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية إلى تحقيق جملة من الأهداف، تأتي في مقدمتها تهيئة البيئة التي تَنشُط فيها على مختلف المستويات (كلية، قطاعية، جزئية)، و أقلمة هذه المؤسسات في ظل الاقتصاد التنافسي، و ذلك من خلال إعطاء دفع لهذا القطاع ضمن ديناميكية تنافسية مكيَّفة مع متطلبات السياق الجديد لعولمة المبادلات.[1] و تَنتج عن عملية التأهيل هذه آثار في غاية الأهمية:

- اكتساب مزايا هامة في الإنتاجية و التي تسمح بدورها برفع أسعار المنتجات.
- إمكانية تعزيز الوضعية التنافسية للمنتجات الوطنية داخل السوق الأوروبية.
- تحسين هياكل الإنتاج من خلال الانتقال من العمل الصناعي المحض إلى العمل التكنولوجي.
- التمتع باقتصاديات الحجم.

و في السياق ذاته و بالنظر لسيطرة القطاع الخاص على الجزء الأكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و نظرًا للدور الذي يلعبه هذا القطاع في تحسين تنافسية الاقتصاد، فإنه يجب العمل على تنميته و إزالة العراقيل التي تعيق نشاطه موازاة مع دوره كمراقب. خاصة و أن هناك حدودًا لما يمكن أن تقوم به الدولة، كما أن تدخلها في الإنتاج المباشر للسلع و الخدمات يتم أحيانا على حساب خدمات البيئة الأساسية (في جوانبها المادية و البشرية) و التي يتعذر على غيرها القيام بها، مع العلم بأن الخطة الملائمة بين القطاع العام و القطاع الخاص تختلف من بلد إلى آخر تبعا لمستوى التطور الاقتصادي و ما هو متاح من رأس المال وخبرة في إدارة الأعمال.

[1] منى مسغوني، **نحو آداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد:10، 2012، ص، 128

المطلب الرابع: تحسين بيئة الأعمال و إصلاح القطاع العام

يفرض اتفاق الشراكة الموقع مع الاتحاد الأوروبي على الجزائر توفير مناخ ملائم و جاذب للاستثمارات الأجنبية و المحلية على حد سواء، فالغاية الأساسية للجزائر من إقامة منطقة التبادل الحر تكمن في السعي إلى الرفع من مستوى جاذبية البلد للاستثمارات الأجنبية المباشرة. و في هذا الإطار يُعد تطوير الاستثمار المباشر الخاص عاملا أساسيا لنجاح التكتلات الاقتصادية، و ذلك لثلاثة أسباب هي:[1]

- سيعزز عملية الاعتماد المتبادل للشركاء ككل.
- سيسمح بتحقيق المزايا النسبية التي تعاني من سوء الاستغلال لدى بعض الدول الأعضاء.
- يُعتبر عاملا أساسيا للتنمية الاقتصادية الداخلية للبلد، إذ يعوِّض الاستثمار المحلي من دون إبعاده.

أولا: تحسين بيئة الأعمال و مناخ الاستثمار

لا يمكن أن تكون التجارة الحرة بديلا كاملا لحركة رأس المال، كما أن وجود السلع و الخدمات غير القابلة للتداول يحُد من نطاق تأثيرها. و لذلك يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إعادة تنظيم المؤسسات أو إنشاء أخرى جديدة، كما يزيد من كفاءة النظام الإنتاجي، مع إمكانية نقل التكنولوجيا و تحسين الإنتاجية، و زيادة الطلب على العمالة الماهرة، إلى جانب منح فرص أوسع لترقية المؤسسات.[2]

من أجل ذلك يُعتبر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من القضايا ذات الأهمية البالغة بالنسبة لكافة الدول النامية، حيث لا تقتصر أهميته على أنه مجرد آلية لجذب النفقات التمويلية، و إنما يتعدى ذلك بالإسهام في تخفيض التكاليف الخاصة بالإنتاج عن طريق اقتصاديات الحجم، و نشر الأنظمة الإدارية المتقدمة، و النهوض بالقدرات البشرية و تحسين القدرة التنافسية للدول المستقبِلة له، و لتجسيد هذه المزايا لابد من الاهتمام بالعناصر المكوِّنة للمناخ الاستثماري، و التي تشمل:

1. ضبط التدخل الحكومي: و ذلك من خلال تحديد مجالات التدخل الحكومي و جعل دور الدولة كمستثمر مباشر أو كمنظم لعملية الاستثمار يتميز بالاستقرار النسبي، إضافة إلى ضرورة القضاء على الممارسات الطاردة للاستثمار و التي تضعها بعض مؤسسات الدولة عائقًا أمام تحسين الآداء الاقتصادي كالبيروقراطية، الرشوة و الفساد.

---

[1] نفس المرجع، ص: 118

[2] Georges P. TAPINO, **Mouvements de population et libre-échange à l'horizon 2010 La nouvelle problématique de l'alternative aux migrations**, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISU, P : 176

2. منح مزايا للمستثمرين تشجعهم على توجيه أموالهم للاستثمار في الأنشطة الاقتصادية ذات الإنتاجية العالية، بدل الاستثمار في الأنشطة الاستهلاكية و التي ترتبط في الغالب بنشاط الاستيراد.

3. إنشاء أسواق مالية فعالة و تطويرها مثل أسواق القيم العقارية، أسواق السندات، الأسواق الآجلة ووضع الإجراءات الكفيلة بحماية المشتركين.

4. تشجيع الجزائريين المغتربين لتأسيس شركات برأس مال مدفوع بالعملة الأجنبية، على أن يكون من حق هذه الشركات تحويل العائد على رأس المال المستثمَر فقط دون رأس المال.

5. تبسيط الإجراءات الجمركية و الضريبية و إجراءات منح التراخيص و تسجيل المشاريع الاقتصادية الجديدة، و ذلك من خلال العمل بآلية الشباك الوحيد تسهيلا للإجراءات الإدارية و تقليلا لمشقة تنقل المستثمرين بين الأجهزة الحكومية المختلفة.

6. تقديم حوافز مالية و تسهيلات للاستفادة من الأراضي بإيجار رمزي.

7. تحسين نوعية البنية التحتية: تلعب خدمات البنية التحتية دورًا هاما في تحسين المناخ الاستثماري وزيادة القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني، و ذلك من خلال مساهمتها في خلق روابط تفاعلية بين مختلف المناطق التنموية المحلية من ناحية و الانفتاح و الاندماج في الاقتصاد العالمي من ناحية أخرى، إذ تُعد البنى التحتية الأساسية استثمارًا رأسماليا رئيسا ضمن عملية الإنتاج، فالنقل و إنتاج و توزيع إمدادات الطاقة والاتصالات لا غنى عنها في عملية إنتاج و توزيع ناتج السلع المادية و الخدمات. و يساهم هذا الاستثمار بصفة مباشرة و فعالة في رفع معدل نمو كفاءة و إنتاجية عوامل الإنتاج. و قد أوضحت كثير من الدراسات أن قطاع الخدمات و الإسناد و البنية التحتية تشكل عاملا حاسمًا في التكاليف و تكوين الأسعار، وبالتالي محدِّدًا رئيسيا لأسعار الصادرات.[1]

و عليه فإن البنى التحتية الأفضل ترتبط ارتباطًا وثيقًا بنمو الإنتاجية و رفع فعالية الاستثمار، و هو ما يتطلب ضرورة تطوير الهياكل القاعدية عن طريق توفير التمويل اللازم لمشروعات تطوير البنية التحتية مثل إنتاج الكهرباء، خدمات الاتصالات كالربط بشبكات الهاتف الثابت و الهاتف النقال و الإنترنت، مع ضرورة الاستثمار في خدمات المواصلات عبر إقامة شبكات الطرق و السكك الحديدية و الموانئ والمطارات و صيانتها بشكل دوري باعتبارها واجهة الاقتصاد.

[1] **تقرير التنافسية العربية 2012**، مرجع سابق، ص: 39

8. مواصلة إصلاح السياسة النقدية: يُعتبر الاستقرار النقدي الركن الأساسي لتحقيق النمو الاقتصادي المستدام و زيادة القدرة التنافسية لاقتصاد الدولة، و لتحقيق ذلك يجب العمل على الاستفادة من احتياطات الصرف المودعة لدى البنك المركزي.

و في السياق ذاته يشكل الجهاز المصرفي الشريان الرئيسي لأي اقتصاد في العالم، و بواسطته تنشط الحركية الاقتصادية إن كان آداؤه فعالا، و به تتعطل الآلة الإنتاجية إن كان هذا الجهاز عقيما.[1] و ضمانًا لسلامة الجهاز المصرفي يجب العمل على رفع مستوى كفاءته و تعزيز عمليات الإشراف و الرقابة عليه بما يتفق مع المعايير الدولية، إلى جانب تطوير المؤسسات المالية و المصرفية ضمانا لآداء دورها في تعبئة الموارد المالية بشكل فعال و ضمان حسن استخدامها و توجيهها.

9. تطوير السوق المالي: تلعب بورصة القيم المنقولة دورًا هاما في تحقيق النمو الاقصادي و تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني، باعتبارها وعاءً ضروريا لبناء الادخارات الوطنية و قاعدة لحفز الاستثمارات المحلية و جذب الأجنبية منها، و لذلك يجب العمل على تطوير الأسواق المالية عبر تشجيع الادخار واستخدام الأسهم للحصول على التمويل.

إن توفر سوق مالي كفؤ و فعال، يوفر المكان و الزمان المناسبين و يعطي للمدخرين فرصة في استثمار أموالهم، و للمقترضين فرصة في الحصول على تلك الأموال، و بصفة عامة يعطي فرص الاستثمار لكل واحد منهم في اختيار المجال المناسب من حيث آداة الاستثمار و التكلفة و المخاطرة.

10. توفير الأطر القانونية و التنظيمية الملائمة: يُعتبر تحسين البيئة القانونية و التنظيمية أحد الإجراءات الهامة لتحسين الإنتاجية و تعزيز القدرة التنافسية، تلبية لمتطلبات الانفتاح على الأسواق الخارجية من جهة و توفير المناخ المناسب للاستثمار من جهة أخرى، و ذلك عن طريق وضع إطار تشريعي ملائم محفز للاستثمارات المحلية و الأجنبية، و هو ما يتطلب إجراء مراجعة شاملة لقانون الاستثمار و استحداث قوانين تحفز و تنظم عمليات الاستثمار و تحمي حقوق المستثمرين، ضمن ضوابط تنموية و استثمارية واضحة و محددة.

11. إنشاء و تطوير مؤسسات ترويج الاستثمار، و التي تعمل على البحث عن المستثمرين.

12. القيام بحملات توعوية لتهيئة الرأي العام المحلي و تغيير نظرتهم للمستثمرين الأجانب باعتبارهم أصحاب مشاريع تفيد الاقتصاد الوطني، بما تحققه من قيمة مضافة و ما توفره من فرص عمل مع حقهم في تحقيق أرباح من أموالهم المستثمرة.

---

[1] صالح فلاحي، **الأبعاد الاقتصادية للشراكة الأوروجزائرية بين الحاجة للتنمية و الخوف من المنافسة**، مرجع سابق، ص:615

و بالرغم من أن الحكومات لا تتنافس فيما بينها في الأسواق، إلا أن ذلك لا يعني عدم مسؤوليتها الاقتصادية عن توفير مناخ استثماري مشجع على إطلاق قدرات المؤسسات الاقتصادية و تمكينها من المنافسة، و كما أشار تقرير التنافسية العالمي فإن القدرة التنافسية هي محصلة التفاعل بين أربعة عوامل هي: السياسات الاقتصادية، كفاءة الإدارة الحكومية، كفاءة قطاع الأعمال إضافة إلى البنية التحتية المادية والاجتماعية، و هذه القدرة هي مفهوم متحرك ديناميكي، لكن التحدي لا يكمن فقط في التعرف على عوامل تحسين التنافسية، و إنما يتطلب أيضا القدرة على التكيف مع البيئة المتغيرة، و ذلك عبر تبني سياسات مرنة تستجيب للتغيرات في البيئتين المحلية و الدولية.

ثانيا: إصلاح القطاع العام

توجد مبررات كثيرة لضرورة وجود القطاعين العام و الخاص معا، و اشتراكهما من أجل تحقيق أهداف مشتركة في إطار التصور التنموي للدولة، إذ لا يصح أن نخوض معركة التنمية بإقصاء طرف على حساب الآخر. حيث يميل الاتجاه العام لخبراء الاقتصاد في العالم إلى ضرورة إشراك القطاعين العام و الخاص في إحداث التنمية الاقتصادية، و ذلك عبر تطوير آداء المؤسسات العمومية و رفع إنتاجيتها ضمن إصلاحات القطاع العام، مع ضرورة تنمية دور القطاع الخاص ضمن تنظيم عمليات الخوصصة و تعزيز مشاركته في مشاريع الاستثمار و التصدير، و يتم ذلك كله في إطار عمليات الرقابة و الإشراف التي تمارسها الحكومة.

يشير مفهوم المشاركة بين القطاعين العام و الخاص إلى السيناريوهات التي بمقتضاها يكون للقطاع الخاص دور أكبر في تخطيط و تمويل و تصميم و بناء و تشغيل و صيانة الخدمات العامة، هذا الدور يتم من خلال ترتيبات تعاقدية بين الحكومة و القطاع الخاص في مشروعات معينة ينشأ بمقتضاها قيام القطاع الخاص بإمداد الحكومة بالأصول و الخدمات التي من التقليدي أن يقدمها القطاع العام، هذه الترتيبات التعاقدية قد تشمل الصورة المبسطة لتوريد المدخلات أو صور التعاقد الخارجي المختلفة أو قد تمتد تلك الترتيبات لتشمل أيضا نقل أو مشاركة الإدارة أو عملية صنع القرار أو نوع أو درجة تبادل المعلومات والتنسيق، أو قد تصل إلى قيام القطاع الخاص بتوفير السلعة في السوق.[1]

في الجزائر بدأ التفكير في تنفيذ عمليات الخوصصة بعد تدني مستوى أداء المؤسسات العمومية مقارنة بخطط التنمية، حيث أصبح مجالاً لاستنزاف موارد الدولة و عبئًا ثقيلا على ميزانيتها، و الواقع أن سياسة

[1] عبد الله شحاته خطاب، **المشاركة بين القطاعين العام و الخاص و تقديم الخدمات العامة على مستوى المحليات: الإمكانيات و التحديات**، ص: 6، مقال متاح على الموقع: www.pidegypt.org/.../dr%20abdallah%20shehata.pdf

الخوصصة تُعتبر محورًا أساسيا في عملية إعادة الهيكلة الصناعية ضمن الإصلاحات الاقتصادية المتضمَّنة في برنامج التعديل الهيكلي.

و في هذا الشأن يشير الخبير الاقتصادي (**شفيق حميمين**) إلى انعدام استراتيجية واضحة فيما يخص الخصخصة في الجزائر: "لا نعرف مثلا ما هي القطاعات التي تحظى بالدعم و الحماية و التحفيز و يراد إعادة تأهيلها؟ حيث أن الطرح الذي جاءت به عملية خصخصة 1200 مؤسسة عمومية لم يحدث في أي بلد في العالم".[1]

إذ من الخطأ الأخذ بتجارب الدول المتقدمة في الخوصصة و تطبيقها على الدول النامية دون مراعاة لظروفها و أوضاعها، حيث تُقدَّم لبيع القطاع العام حجج ضعيفة و غير مقنعة، و يمكن أن يترتب على عملية البيع هذه آثار قد تُلحق ضررًا بالغًا بعملية التنمية.

و يمكن القول بأن الخطة الملائمة بين القطاع العام و القطاع الخاص تختلف من بلد إلى آخر تبعا لمستوى التطور الاقتصادي و ما هو متاح من رأس مال و خبرة في إدارة الأعمال، و أن هناك حدودًا لما يمكِن أن تقوم به الدولة و أنَّ تَدخلها في الإنتاج المباشر للسلع و الخدمات يتم على حساب خدمات البيئة الأساسية (في جوانبها المادية و البشرية) و التي يتعذر على غيرها القيام بها.[2]

و الواقع يشير إلى أهمية الحاجة للقطاعين العام و الخاص، مع التحفظ من الدعوة إلى تحويل القطاع العام إلى قطاع خاص، فالحكومة تحتاج لإبرام عقود الشراكة مع القطاع الخاص لأنه الأقدر و الأكثر كفاءة في تقديم الخدمة للعملاء كونه الأكثر تركيزًا على العميل، و بإفساح المجال للقطاع الخاص عبر عقود الشراكة يجلب ما طوره عبر الزمن من مهارات لتلبية متطلبات العملاء، و بتطوير القيمة مقابل المال المدفوع يتم تقديم مستوى أفضل من الخدمات للمواطنين.[3]

و عليه فإن الحل يكمن في إصلاح القطاع العام من جهة و الاعتراف بأهمية القطاع الخاص في تحقيق التنمية من جهة أخرى، و هذا عن طريق إعادة النظر في الحجم الأمثل للقطاع العام في حدود الحاجات الحقيقية للتنمية، و في ضوء الإمكانيات الإدارية و المالية المتاحة.

و من الاقتصاديين من يرى ضرورة أن تتم عملية إصلاح القطاع العام عن طريق قيام الحكومة بتأجير أصول عمومية إلى القطاع الخاص أو نقل مسؤولية إدارتها إليه، و فيه تتم الإشارة إلى نوعين من العقود:

---

[1] الزين منصوري، **آليات تشجيع و ترقية الاستثمار كآداة لتمويل التنمية الاقتصادية**، مرجع سابق، ص: 203

[2] نفس المرجع، ص: 209

[3] باسم بن أحمد آل إبراهيم و آخرون، **الملخص التنفيذي لدراسة تطوير العلاقة بين القطاع الحكومي و القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية**، منتدى الرياض الاقتصادي، بدون سنة النشر، ص: 170

- **عقود الإيجار**: إذ تؤجّر الدولة أصول عمومية للخواص لاستغلالها من قبل هؤلاء على أن يتحمل المؤجرون كل الأخطار التجارية و المالية. و هو نوع من أنواع الخصخصة له فوائد عديدة من بينها: نسج علاقات مثمرة بين الملكية العمومية و المهارة الخاصة، و تخليص الدولة من عبء التسيير و الإدارة و القرار الإنتاجي أو التجاري أو الاستثماري دون تفريط في أرصدتها و ممتلكاتها، و بالتالي اتقاء كل المشاكل المرتبطة بالتقويم في الأصول العمومية ...إلخ
- **عقود التسيير**: إذ يضطلع المسير الخاص و هو غالبا شركة من القطاع نفسه، بمسؤولية الإدارة لمؤسسة عمومية ما، مقابل تعويض دون تحمل أية مسؤولية مالية أو تجارية. و لهذا النوع من الخصخصة ميزات عقود الإيجار نفسها تقريبا باستثناء المخاطر التجارية التي تبقى على عاتق الدولة المالكة.

يتضح مما سبق بأن الوجه الأهم للعلاقة المستقبلية بين الحكومة و القطاع الخاص هي برامج الخوصصة والشراكة بين القطاعين العام و الخاص، بوصفها أحد أهم الأدوات الاقتصادية في برامج الإصلاح الاقتصادي في كثير من دول العالم.

المبحث الثالث: التوجهات المطلوبة مستقبلاً لنجاح الشراكة

حُسم أمر الشراكة بالنسبة لطرفي الاتفاق (الجزائر و الاتحاد الأوروبي)، فالاتفاق قد وُقع و تم الشروع في تنفيذ بنوده، و بدأت آثاره تتضح و نتائجه تؤكد أنه يمثل تحديًا أكثر منه علاجًا للمشكلات التي يعرفها الاقتصاد الوطني، و اعتبارًا للمعيقات القائمة و تنفيذًا لمقتضيات المشروع المتوسطي نرى أنه لا بد من التعامل مع الوضع الراهن بما يكفل تحقيق المصلحة العامة لطرفي الشراكة و بما يلبي طموحاتها المشروعة، و هو ما يتطلب استراتيجية أوروبية_متوسطية تنبع من الرغبة الحقيقية لضفتي المتوسط، و ذلك يقتضي تقديم تنازلات متبادلة و بذل جهود مشتركة و الالتزام بالمبادئ الحاكمة لنجاح الشراكة الأورومتوسطية، يحرص خلالها الاتحاد الأوروبي على تطوير الشراكة، فيما يلتزم الشركاء المتوسطيون القيام بتصحيح متين وصارم و عميق يقترن باستثمارات متنوعة و يدعم الاندماج في الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: الالتزامات المشتركة

تعتمد المزايا التي يمكن للدول المتوسطية اكتسابها من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على التزام هذه الدول بتطبيق الإصلاحات المناسبة، و على مدى قدرتها للتكيف مع هذه الشراكة، و التي لن تكون متكافئة إلا بدعم من الشريك الأوروبي لتقوية الشريك المتوسطي بالشكل الذي يمكِّنه من الوقوف في علاقة الند للند، عبر تفجير طاقاته الكامنة و تقليص فوارق التنمية التي تفصله عن الاتحاد الأوروبي، و في سياق ذلك يقتضي من الطرفين تغليب منطق العمل الجماعي و المصلحة العامة و المتبادلة للنجاح من خلال:[1]

- ارتكازها على المساواة، العدالة، الندية، التكافؤ بين الضفتين، مع الاحترام المتبادل للخصوصية الثقافية والشخصية _الهوية_، الحضارية و نظم القيم و العادات و التقاليد السائدة لكل طرف باعتماد الحوار الحضاري و تكثيف التعاون و التقارب على جميع الأصعدة.
- لكي تكون الشراكة مثمرة و مستقرة يجب أن تكون متكاملة، واسعة و شاملة لجميع الأطراف المتوسطية.
- توفير تقدم متوازي لجميع جوانب الشراكة وفقا لمستويات غير متفاوتة من خلال التعايش و التفاهم المتبادل بين الطرفين حول الاهتمامات المشتركة.

[1] فاطمة الزهراء رقايقية، **الشراكة الأورومتوسطية: رهانات، حصيلة و آفاق التجربة الجزائرية و العقبات المحيطة**، مرجع سابق، ص ص: 203، 204

- يجب أن يكون تحرير المبادلات التجارية بين الضفتين منسقًا كمًّا و نوعًا، و مرتبطًا مع الهدف الأساسي الذي من المفترض أن تبنى عليه خطة الشراكة، و هي التنمية السليمة، السريعة و المتقاربة لجميع الشركاء.

- تتضمن الشراكة جانبًا مُهما و هو التكلفة التي يستوجب أن تكون أقل من المنافع المترتبة عنها، و ذلك بتخطي المسائل العالقة التي تمثل مصادر مشاكل يصطدم تقدم المفاوضات بها، خاصة و أن الشراكة الناجحة يمكن أن تتعرض لهزات مفاجئة من دول أجنبية متى تضاربت المصالح فيما بينها.

- وفرة رؤوس الأموال و التي تُعتبر ضرورية لإنجاح الشراكة و إخراجها من طابعها النظري، مع ضرورة تكافئ المستوى التكنولوجي بين الطرفين لتدعيم الشراكة و استمراريتها.

- لا يجب النظر إلى الاتفاقية باعتبارها تؤثر سلبا على العلاقات من طرفيها مع الدول أو التجمعات الدولية الأخرى، و بالتالي فالالتزام بها لا يمنع أيًّا منهما من أية مزايا تفضيلية يمكن أن يحصل عليها من طرف ثالث.

- **العمل بمبدأ التنمية المشتركة:** ترتكز فكرة التنمية المشتركة على تداخل المصالح بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية، فمستقبل العلاقات الاقتصادية الأورومتوسطية يقوم على الاعتماد المتبادل و التعاون الاقتصادي، مع الحرص على تقوية الترابط الإقليمي لمواجهة التحديات التي تشهدها المنطقة، بدءً بتوجه قوى اقتصادية أخرى للهيمنة على المنطقة (الصين و الولايات المتحدة الأمريكية)، و هذا ما يتطلب دعما أكبر لمشروع الشراكة الأورومتوسطية وصولا إلى إنشاء منطقة تجارة حرة تراعى في ذلك المصالح المشتركة للضفتين، و يمكن تحقيق ذلك بالاستثمار الجيد في العوامل المرتكزة على القرب الجغرافي و البعد التاريخي وتشابك المصالح الاقتصادية لطرفي الشراكة.

و من الضروري أيضا إرساء التعاون بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية على أساس سياسي أقوى بواسطة حوار بَنَّاء واضح الأهداف، و بواسطة العمل على تحقيق أهداف المعونة و التعاون، و مثل هذا الحوار النشط و ما يرافقه من عمل مشترك يجب أن يتم في جميع ميادين الشراكة، أي الميادين السياسية والأمنية و الاجتماعية و الثقافية و البشرية و الاقتصادية. و يجب أن تكون لدى الاتحاد الأوروبي إرادة سياسية قوية تنتهز الفرص التاريخية و الجغرافية و الاستراتيجية المتاحة في حوض المتوسط شماله و جنوبه، لتقوية أواصر الترابط و التعاون، و تكوين منطقة سلام و استقرار و ازدهار تتميز بالديمقراطية و الأمن والتنمية و تفاعل الحضارات، و إرادة سياسية قوية و تعاون يكفل المصالح المشتركة.[1]

[1] عابد شريط، **دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية _حالة دول المغرب العربي_**، مرجع سابق، ص: 227

- ضرورة تكافؤ المستوى التكنولوجي بين الطرفين لتدعيم الشراكة و ضمان استمراريتها، فالمؤسسات الجزائرية في حاجة ماسة إلى تكنولوجيا متطورة و الشراكة الأوروبية تملك القدرة على تزويدها بها، و هي التي كانت تحجبها عنها في وقت سابق قبل توقيع اتفاق الشراكة، إذ لم تكن لديها مصلحة في ذلك، أما اليوم فالمصلحة المشتركة تقتضي ذلك.

- إقامة مشروعات مشتركة للبحث و التطوير في مجال الزراعة، الصناعة، البيئة، البنى التحتية و غيرها، وإنشاء شبكة معلومات أوروبية جزائرية تختزن كل ما تنتجه ميادين البحث في دول الاتحاد الأوروبي و جعله في متناول مراكز البحث و التطوير الجزائرية، و هذا في إطار التنسيق بين طرفي الشراكة.

المطلب الثاني: التزامات الاتحاد الأوروبي

تقوم هذه الالتزامات على ضرورة أن يَنظر الاتحاد الأوروبي للمشروع المتوسطي بأنه ضرورة ملحة يلعب دورًا مهما بل و خطيرًا في ضمان استقرار دول الاتحاد، و هذا بالنظر للموقع الجغرافي للشريك المتوسطي باعتباره كيانا استراتيجيا مجاورًا، و بذلك فإن الاتحاد الأوروبي ملزم بما يلي:

- العودة إلى الماضي لبناء علاقات سليمة للحاضر و المستقبل من خلال القيام بمراجعة إجمالية للماضي والاعتراف بالمسؤولية المباشرة عن تخلف و معاناة دول جنوب المتوسط.[1]

- **رفع حجم الاستثمارات:** بالنظر لكون الاتحاد الأوروبي الطرف الأقوى في معادلة الشراكة، فإنه ملزم برفع حجم استثماراته في دول جنوب المتوسط، مع ضرورة منح الأولوية للاستثمارات المباشرة باعتبارها الأكثر ملائمة لاقتصاديات هذه الدول في هذه المرحلة تحديدًا، بالنظر لهشاشة بنيتها الاقتصادية، فهي بحاجة لإقامة مشاريع حقيقية كبناء المصانع و استصلاح الأراضي...إلخ، أما الاستثمارات غير المباشرة* فهي تشكل عامل خطر في الوقت الراهن.

- تخلي الاتحاد الأوروبي على المعاملة بمعيارين سواء في مشاريع التعاون الإقليمي في إطار الشراكة بين أوروبا الوسطى و الشرقية، و التي تتلقى الدعم المادي، الفني و السياسي، أم مع إسرائيل التي تستفيد من الدعم والمعاملات التفضيلية في مجال الزراعة، الصناعة، التجارة و ميادين البحث العلمي و التكنولوجيا

---

[1] فاطة الزهراء رقايقية، **الشراكة الأورومتوسطية: رهانات، حصيلة و آفاق التجربة الجزائرية و العقبات المحيطة**، مرجع سابق، ص: 205

* **الاستثمارات غير المباشرة:** تعني الاستثمار في محفظة الأوراق المالية، تتضمن شراء الأوروبيين سندات و أسهم الشركات المحلية و شراء عملات البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات.

المتقدمة، والسماح لها بالمشاركة في اللجان التي تتولى برامج البحوث و التنمية، في حين تُختزل مثل هذه المعاملات مع بقية الشركاء المتوسطيين.[1]

- التمسك بتطبيق مبدأ المعاملة التفضيلية لدول جنوب المتوسط مراعاة لفجوة التنمية بين دول ضفتي المتوسط.

- المساهمة في رسم و تخطيط متطلبات التنمية المستدامة في الدول المتوسطية باعتباره الشريك الاقتصادي والتجاري، و هو ما يتطلب توفير القاعدة العلمية و التكنولوجية اللازمة لاستمرار التنمية و العمل على سد الفجوة المعلوماتية و تفعيل روابط الاتصال بين طرفي الشراكة، و مساندة الدول المتوسطية الضعيفة على تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي و خوصصة المؤسسات و المشاركة في تطوير البنية التحتية، و ذلك عن طريق زيادة التمويل المخصص لهذه المشاريع.

- مرافقة الدول المتوسطية لبناء قاعدة اقتصادية حقيقية بمنح الحماية لمنتجات قطاع الصناعة التحويلية، والعمل بمبدأ التمييز بين المنتجات، و ذلك عن طريق إلغاء فكرة الانتقاء في الشراكة، فالوضع القائم حاليا يرتكز على حرية انتقال المنتجات المصنعة في حين يستبعد من ذلك المنتَج الزراعي و العنصر البشري.

- **المرونة في تطبيق السياسة الزراعية المشتركة (PAC)**: من الضروري أن يقوم الاتحاد الأوروبي بإصلاح عميق في سياسته الزراعية المشتركة*، و التي أحدثت تشوهات اقتصادية و اجتماعية كبيرة في بلدان جنوب المتوسط، حيث سيمَكِّنها هذا الإصلاح من زيادة صادرات المنتجات الزراعية و المنتجات الزراعية المصنعة، خاصة و أنها تملك ميزة تنافسية في القطاع الزراعي.

غير أن إصلاح السياسة الزراعية المشتركة يمر عبر قناتين: المفاوضات الداخلية للاتحاد الأوروبي حول اختلاف مصالح بلدان شمال و جنوب أوروبا من جهة، و المفاوضات بين الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا التي تجري من خلالها منظمة التجارة العالمية من جهة أخرى.[2]

---

[1] فاطة الزهراء رقايقية، **الشراكة الأورومتوسطية: رهانات، حصيلة و آفاق التجربة الجزائرية و العقبات المحيطة**، مرجع سابق، ص: 206

* وُضعت السياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوروبي عام 1960، تقوم على آساس تحديد أسعار مشتركة للمنتجات الزراعية مرتفعة نسبيا، ثم تُفرض رسوم جمركية على المنتجات الزراعية المستوردة من خارج الاتحاد، مما يجعل سعر هذه المنتجات المستوردة مساويا للأسعار المرتفعة المقررة داخل الاتحاد الأوروبي، و هو ما يعرف برسوم الاستيراد المتغيرة، كما تتضمن هذه السياسة الزراعية تقديم دعم زراعي مرتفع يساهم في تكوين فوائض زراعية ضخمة داخل المجموعة الأوروبية توجَّه إلى التصدير.

[2] محمد لحسن علاوي، **اتفاقيات الشراكة الأوروعربية: شراكة اقتصادية حقيقية أم شراكة واردات _مع التركيز على تجارة المنتجات الزراعية_**، مرجع سابق، ص: 156

- مراجعة أهداف خلق فضاء اقتصادي مشترك للتبادل التجاري الحر على النحو الذي يخدم مصلحة طرفي الشراكة، و إعادة النظر في خطة عمل الاتحاد الأوروبي باعتماد استراتيجية أوروبية تقوم على تعميق التزام الاتحاد بتطبيق برنامج فعال لتحقيق التكامل بين الشركاء عن طريق زيادة الاستثمارات و تقديم المساعدات التقنية و المالية.

- عدم التدخل في الخيارات السياسية، الاقتصادية و المالية للدول المتوسطية، فالاتفاقات التي عقدها الاتحاد الأوروبي تحت مظلة برشلونة مع كل بلد من بلدان المنطقة تسمح بدرجة من التدخل من أحد الشركاء في الشؤون الداخلية للآخر، فإصرار أوروبا مثلا على منح الأولوية لتفعيل دور القطاع الخاص يحمل بالنسبة للشركاء المتوسطيين معاني التهميش لدور الدولة و الاعتداء على سيادتها القطرية، كما أن اتفاقات الشراكة تشتمل على بنود تُلزم الدول الأعضاء احترام حقوق الإنسان، فإذا فشل أحد الشركاء من بلدان المنطقة المتوسطية في الوفاء بالتزاماته (أي انتهك بشكل فادح حقوق الإنسان، سواء أكانوا مواطنين أم غيرهم ممن يخضعون لسيادته) فإنه يحق للاتحاد الأوروبي بحسب نص الاتفاقات أن يعلق جزئيا أو كليا تطبيق الاتفاق.

- وضع صيغة جديدة للتقليل من موجة الهجرة السرية، و ذلك بناء على القدرة الاحتياجية و الاستيعابية المحتملة للهجرة في دول الاتحاد الأوروبي، خاصة نحو دول جنوب أوروبا (فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، اليونان...) لما لها من آثار سلبية تتزايد يوما بعد يوم، في ظل تردي الأوضاع الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية في دول الضفة الجنوبية، حيث يَنقل المهاجرون مشاكلهم و سوء أوضاعهم إلى الدول الأوروبية، مما ينعكس على الاستقرار الداخلي لأوروبا.

- توحيد السياسات الخارجية الأوروبية أو على الأقل التناسق التام فيما بينها خدمة للمصالح المشتركة للدول الأعضاء كافة في الاتحاد الأوروبي، و بشكل خاص في القضايا المتعلقة بالمسائل السياسية و الأمنية في المنطقة المتوسطية، حيث تُعتبر هذه الخطوة ضرورية لتمكين الاتحاد الأوروبي من لعب دور أساسي في رسم الخريطة المستقبلية لهذه المنطقة.

- توظيف الوزن السياسي للاتحاد الأوروبي لمصلحة دوره السياسي في عملية السلام في إطار دبلوماسية تسوية النزاعات، في ظل تغير المعطيات الدولية نحو عدم الاستقرار الإقليمي، و في هذا الشأن يلخِّص أحد كبار المسؤولين في المفوضية الأوروبية ما يريده الاتحاد الأوروبي من بناء فضائه المتوسطي بالقول: "أن لا تكون مجموعة الدول في الجنوب في حالة حرب بعضها مع بعضها الآخر، و أن لا يهتز استقرارها بسبب نزاعات اجتماعية و سياسية، و أن لا تكون مصدرا للإرهاب أو إرسال المخدرات إلى أوروبا، و أخيرًا أن

لا تهدِّد الاستقرار الاجتماعي لأوروبا من خلال الاستمرار أو الزيادة الحادة في الهجرة غير المشروعة إلى أوروبا."[1]

المطلب الثالث: التزامات الدول المتوسطية الشريكة

لا يقوم نجاح المشروع المتوسطي على التزامات الاتحاد الأوروبي و على التنازلات التي يقدمها لصالح الدول المتوسطية فقط، و لكن أيضا على مدى قدرة هذه الأخيرة للتكيف الإيجابي مع هذه الشراكة، وتبني السياسات التي تناسب الوضع الجديد للعلاقات مع الشركاء، لاسيما في مجال الصناعة و الزراعة و مجال الجمركة، باعتبارها تمثل أهم المسالك المؤدية نحو الاستغلال الجيد للفرص المتاحة في ضوء التحديات الكثيرة التي تفرضها الشراكة. و هو ما يقتضي بناء تصور شامل و متكامل لمسألة تكييف الاقتصاد الوطني مع متطلبات اقتصاد السوق. و عن التزامات الدول المتوسطية الشريكة نذكر:

- **توسيع نطاق الحكم الراشد:** يرتبط نجاح اتفاق الشراكة بتوسيع نطاق الحكم الراشد في إدارة شؤون الدولة، و هو ما يتطلب وجود:

✓ **مؤسسات مستقلة و متكاملة محقِّقة لاستقرار السوق:** مهمتها الأساسية ضبط الاقتصاد و توفير البيئة الاقتصادية المستقرة، من خلال وضعها لسياسات اقتصادية نقدية و مالية ملائمة، و تتمثل هذه المؤسسات في وزارة المالية، البنوك المركزية المسؤولة على الإدارة الاقتصادية و المالية و الهادفة إلى تقليل التقلبات و الهزات الاقتصادية الكلية و تفادي الأزمات المالية.

✓ **مؤسسات مانحة للشرعية:** كمؤسسات التشريع و العدالة و القضاء تسعى لمنح الشرعية و المصداقية للسوق، و تعزيز الكفاءة التشغيلية للسوق، بوضع نظام يحمي حقوق الملكية للمستثمرين و عائداتهم، و كذا القواعد التنظيمية التي تحد من الغش و من السلوكات المنافية للمنافسة إلى جانب تبسيط الإجراءات الإدارية المعتمَدة و إقرار ما يسمى بمبدأ المسؤولية و المساءلة.

و عليه فإن تطبيق الحكم الراشد يُعتبر سببا رئيسيا في اختلاف معدلات النمو الاقتصادي و مستويات الرفاهية بين الدول باعتباره مكرسًا للاستقرار السياسي و العدالة الاجتماعية، و مشجعًا على الاستثمار المادي و البشري و مساعدًا على التحول التكنولوجي.

- **تأهيل المؤسسات:** يقتضي نجاح اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية إيجاد حل للخروج من حالة الركود الصناعي، و هو ما يمكن أن يتحقق عبر تطبيق برامج لعصرنة المؤسسات و تأهيلها.

[1] علي الحاج، **سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة**، مرجع سابق، ص: 325

يُعرَّف برنامج إعادة التأهيل بأنه عملية دعم و مرافقة السلطات للمؤسسات الصناعية العمومية والخاصة قصد تحسين مردوديتها و جعلها قادرة على مواجهة الصعوبات التي قد تصطدم بها بفعل تحديات المنافسة الخارجية التي تفرضها إجراءات تحرير التجارة الخارجية، بما فيها الصعوبات التمويلية و الإدارية و الفنية والجبائية و التسويقية و الصعوبات الخاصة بالعقار و صعوبة الحصول على المعلومة الاقتصادية، إضافة إلى ضعف التكوين، و يتطلب ذلك تحسين كفاءة المؤسسات و تهيئة محيطها المباشر من خلال تكييف أنشطته المالية، المصرفية، الإدارية، الجبائية و الاجتماعية مع الواقع الجديد في ظل المنافسة العالمية المتنامية. و يُعتبر برنامج التأهيل عملية مستمرة في الزمن يتطلب تنفيذه توفر إرادة قوية للتغيير ترتكز على التجديد و البحث و التطوير، وتأهيل المؤسسات ماليا و تكنولوجيا و بشريا، مع إعطاء الأولوية للمنظومة الإنتاجية الصناعية خاصة، باعتبار أن التفكيك الجمركي يشمل المنتجات الصناعية دون الزراعية.

و يتطلب تأهيل المؤسسات اتخاذ عدة إجراءات تعمل على تحسين قدرتها التنافسية و تمكين نظام الإنتاج من التكيف مع متطلبات السوق الدولي، من خلال تحديث أساليب التنظيم، الإنتاج، الاستثمار، التسيير و التسويق، كل ذلك في إطار القيام بإصلاحات على المستوى الداخلي للمؤسسة بما في ذلك إعادة الهيكلة المالية، الاستثمار في الأصول المادية (المعدات و التجهيزات) و الاستثمار في الأصول غير المادية (الطاقات البشرية، المعارف العلمية و الدراسات و البحوث التطبيقية).

- **استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة:** تُعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة عاملاً هاما لنجاح المشروع المتوسطي، كونها عامل إنعاش لنمو اقتصاديات دول جنوب المتوسط، لأنها تؤدي إلى تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إليها و خلق فرص العمل و تحريك الآلة الإنتاجية، و بالتالي الارتقاء بمستوى المبادلات التجارية، و منه تعويض عدم التوازن في ميزان المدفوعات على المدى القصير، و تحفيز العرض على المدى المتوسط، كما أنها تُعتبر مصدرًا للمعرفة و التكنولوجيا، و هو ما يمكِّن من انطلاقة حقيقية للاقتصاد الوطني، و من أجل تحقيق ذلك يجب العمل على:

- خلق بيئة و مناخ ملائم لجذب رؤوس الأموال الخاصة لتحقيق طفرة في حجم الاستثمارات و إضافة طاقات إنتاجية جديدة.
- حصر الفرص الاستثمارية الموجودة في الدولة عن طريق توفير بنك معطيات.
- إعداد دليل المستثمر و وضعه تحت تصرف المستثمرين الوطنيين و الأجانب، يوضح التسهيلات و المزايا النسبية و الضمانات التي تمنحها مختلف الأنظمة و القوانين و التشريعات المالية، الجبائية و المحاسبية كأنظمة الخضوع، المعدلات الجبائية، الامتيازات و الإعفاءات و غيرها.

- رفع كل الحواجز التي تقف وراء عزوف المستثمرين الأوروبيين عن تحويل أموالهم إلى أسواق بلدان جنوب المتوسط، بما فيها عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي، البيروقراطية الإدارية، و استفحال الرشوة و الفساد.
- إعادة هيكلة المنظومة الإدارية و القانونية و مقاربتها مع دول الاتحاد الأوروبي، قصد تشجيع الاستثمار وتحقيق المرونة، الشفافية، الوضوح و التكافؤ في الفرص المتاحة.

- **عقلنة السياسة الجمركية:** و ذلك من خلال:

- مراعاة مبدأ التدرج في تخفيض التعريفة الجمركية، من أجل تحجيم الأثر المالي لسياسة الانفتاح في إطار اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، مع ضرورة تقوية النظام الضريبي لتعويض الانخفاض في الدخل الجمركي من الواردات نتيجة إزالة التعريفات عن السلع القادمة من الاتحاد الأوروبي.
- التحديد الواضح للمنتجات التي يجب إخضاعها للتعريفة الجمركية و تلك التي يجب إعفاؤها، و ذلك بما يتناسب مع متطلبات اتفاق الشراكة.
- مراجعة هيكل الضرائب من خلال تخفيض حجم التعريفات الجمركية خاصة على الواردات من السلع الصناعية، و تحديد معدلات أكبر لبعض المنتجات تجاوبا مع مطلب حماية المنتَج الوطني، و عدم المغالاة في الضرائب و رسوم الإنتاج.

- **تفعيل علاقات التعاون (جنوب_جنوب):** تقتضي التحديات التي تفرضها بيئة النظام العالمي الجديد من دول جنوب المتوسط إعطاء أولوية لإحياء علاقات التعاون (جنوب_جنوب)، قصد زيادة قدرتها على المواجهة و ضمان الحفاظ على مصالحها الاستراتيجية، و يتم ذلك عن طريق تبني سياسات تنسيق إقليمي مع الدول المغاربية و العربية، و هو ما يمكِّن من دعم قدرتها التفاوضية و من ثم إعادة صياغة الاتفاقيات أحادية الجانب المبرمة مع الاتحاد الأوروبي، باعتبارها وسيلة ضغط مهمة للتأثير لتعديل معادلة التوازن والحصول على المناعة اللازمة عبر امتلاك أسباب القوة.[1]

و رغم أن حاجة الدول النامية لتكوين تجمعات اقتصادية إقليمية أكثر إلحاحا من حاجة الدول المتقدمة لذلك قصد مواجهة مخاطر المنافسة غير المتكافئة في إطار العولمة، إلاَّ أن التعاون الاقتصادي بين الدول العربية مثلا لم يرق لهذا المستوى، خاصة و أن هذا التعاون ضروري لبلوغ غايتين:[2]

[1] فاطة الزهراء رقايقية، **الشراكة الأورومتوسطية: رهانات، حصيلة و آفاق التجربة الجزائرية و العقبات المحيطة**، مرجع سابق، ص: 210

[2] إسماعيل صبري عبد الله و آخرون، **التعاون الاقتصادي العربي بين القطرية و العولمة**، مرجع سابق، ص: 148

- تمكين الدول العربية من زيادة قدراتها التنافسية و التفاوضية، و من ثم الدخول في حلبة المنافسة الدولية بشكل أقوى يقلل مخاطر المنافسة غير المتكافئة مع الكبار و خسائرها، و يزيد احتمالات استفادة الدول العربية من الفرص التي تتيحها العولمة.

- تمكين الدول العربية من زيادة فرصها للمشاركة في صناعة القواعد الحاكمة لعمل النظام الاقتصادي العالمي الجديد، و تقليل تحيزات هذه القواعد ضد مصالحها. و سوف تزداد مثل هذه الفرص إذا سعت الدول العربية هذا المسعى في تعاون و تنسيق مع أكبر عدد ممكن من الدول النامية.

و تتجلى أهمية البعد الأوروبي في تفعيل التعاون الاقتصادي العربي و في الدور الذي يلعبه هذا البعد في مفاوضات الشراكة العربية الأوروبية، التي أخذت حتى الآن شكلا ثنائيا مما أضعف القوة التفاوضية للدول العربية، و بالتالي الميزات التي يمكن الحصول عليها من هذه الشراكة، ليس فقط على صعيد التبادل التجاري السلعي و الخدماتي، و إنما أيضا و بصورة خاصة في المجال المالي و خاصة تدفق الاستثمارات الأوروبية و كذلك القروض و الهيئات التي ترافق هذه الشراكة.[1]

إن تنفيذ أطراف الشراكة للالتزامات المذكورة أعلاه يزيد من إمكانية نجاح المشروع المتوسطي، و يجعله أكثر المشروعات قدرة على تحقيق مصالح الطرفين خاصة دول جنوب المتوسط باعتبارها الطرف الأضعف، و ذلك من خلال سياسات الشراكة الاقتصادية التي تطرحها دول الاتحاد الأوروبي في إطار هذا المشروع، و ما يمكن أن يتبعها من خطوات تمهد لبدايات جديدة في المنطقة المتوسطية من شأنها تغيير المناخ الإقليمي من الصراع إلى المنافسة، شرط أن يتم ذلك من خلال رؤية متوسطية جماعية، عملية و واقعية.

[1] نفس المرجع، ص: 160

خلاصة الفصل الخامس:

يُعد تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري ضرورة حتمية تمليها التحولات التي عرفتها الجزائر بعد اشتداد المنافسة إثر تطبيق اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، و أمام الصعوبات التي يواجهها هذا المشروع فإن الأمر يتطلب وجود اقتصاد تنافسي قادر على المجابهة، مما يستلزم جدية من القائمين على السياسة الاقتصادية في البلاد لتعميق الإصلاح و تعزيز مكاسب الشراكة.

و استنادًا لمحدودية نتائج الاتفاق و نظرًا لتباينية أطراف الشراكة فإن الوضع سيزداد سوء ما لم يتم اعتماد سياسات خاصة لإعادة تنظيم الاقتصاد و تعزيز تنافسيته بشكل يتماشى مع التطورات الحاصلة، وذلك من خلال تحسين الجودة و اعتماد طرق تسيير حديثة و تكنولوجيا متقدمة، و التركيز على المعرفة العلمية و تبني المفهوم التسويقي.

من جانب آخر تلعب الدولة دورًا محوريا لبناء اقتصاد تنافسي سليم من خلال توفير محيط إداري لا تثقله الإجراءات البيروقراطية و مناخ استثماري ملائم مؤهل لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، في ظل وجود قطاع مالي و مصرفي فعال و جهاز قانوني مرن تتكيف قوانينه مع متطلبات الشراكة. فالجزائر اليوم مجبرة على الاندماج بشكل إيجابي مع الاتحاد الأوروبي رغم الصعوبات الكبيرة التي تواجه تطبيق اتفاق الشراكة على أرض الواقع.

يتطلب تجاوز الصعوبات التي تعيق اتفاق الشراكة الأورومتوسطية تقيد الطرفين بالتزامات مشتركة للوصول إلى إنشاء منطقة تبادل حر أورومتوسطية، إضافة إلى الالتزامات المطلوبة من كل طرف لتحقيق علاقة متكافئة بين طرفي الشراكة، و في هذا الإطار يكون الاتحاد الأوروبي باعتباره الحلقة الأقوى في معادلة الشراكة مطالبًا بدعم التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في الجزائر، و بالتالي مساعدتها على تحسين وضعها التنافسي، و في المقابل تكون الجزائر مطالبةً بتبني سياسات جادة لتكييف اقتصادها مع متطلبات الشراكة.

خـــــــاتمـة

تعود مسألة تبلور الشراكة الأورومتوسطية إلى التحولات التي مر بها العالم و النظم الإقليمية، حيث شهد النظام الاقتصادي العالمي مع بداية تسعينات القرن العشرين اتجاها متزايدًا نحو التحرير الاقتصادي، مما أدى إلى زيادة الاعتماد المتبادل بين الدول و تحول نمط التجارة من المحلية إلى العالمية، مما أدى بدوره إلى إعادة صياغة أنماط جديدة للعلاقات الاقتصادية الدولية، حيث أصبحت الدول رغم تباين مستويات نموها الاقتصادي و الاجتماعي و درجة تأثيرها السياسي تنتظم في تكتلات اقتصادية على المستوى الإقليمي و الدولي، أثبت الواقع قدرتها على تحقيق مكاسب يتعذر تحصيلها على الدول منفردة، كالتخصص في الإنتاج المستند إلى الميزة النسبية للدول الأعضاء و الاستفادة من وفرات الإنتاج الكبير، ونقل التكنولوجيا و زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مما يعزز القدرة التنافسية لهذه الدول ويعمق تواجدها في الأسواق الدولية، و هكذا تحولت العلاقات الاقتصادية الدولية من الصراع بين الدول إلى الصراع بين الكتل الاقتصادية.

و تُعتبر الشراكة من المداخل الاستراتيجية لاقتحام الأسواق الخارجية، و في هذا الإطار بادر الاتحاد الأوروبي لطرح مشروع اتفاق الشراكة الأورومتوسطية خلال مؤتمر (**برشلونة**)، و الذي عكس رؤية الاتحاد الأوروبي لما يجب أن تكون عليه علاقته بدول حوض المتوسط، موضحًا السياسة الجديدة للاتحاد، حيث انتقلت العلاقة بين الطرفين من التعاون إلى الشراكة ضمن الجهود الهادفة إلى توسيع مناطق نفوذه ومنافسة القوى الاقتصادية العظمى على المنطقة المتوسطية، عبر تشكيل منطقة اقتصادية استراتيجية بين شمال البحر الأبيض المتوسط و جنوبه، حفاظا على مصالحها الحيوية في المنطقة. في المقابل فتحت هذه الشراكة المجال واسعا أمام الدول النامية للاندماج في الاقتصاد العالمي، باعتبارها وسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و نقل التكنولوجيا و تحويل خبرة الشريك المتقدم إلى الطرف المتخلف، لتستفيد بذلك دول الجنوب من التطور الحاصل في الدول المتقدمة على الضفة الشمالية، و من ثم تتمكن من تحقيق التنمية والقضاء على مشاكلها.

و أمام هذه التغيرات أصبح من الضروري على الجزائر البحث عن آلية للاندماج في الاقتصاد العالمي، تماشيا مع متطلبات اقتصاد السوق و الذي يقتضي إصلاحات هيكلية ترتكز أساسا على تحرير التجارة الخارجية، و في هذا الإطار قامت الجزائر بتوقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، جاء ذلك تتويجا لعلاقات اقتصادية و سياسية ممتدة في الزمن أوجدتها عوامل اقتصادية و اجتماعية، و عوامل أخرى ترتبط بالتاريخ و الجغرافيا. و بذلك لم تكن الشراكة خيارًا بالنسبة للجزائر بقدر ما كانت حتمية أملتها المعطيات

الدولية، و بناء على ذلك وقّعت الجزائر على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في 22 أفريل 2002 لتدخل حيز التنفيذ رسميا في 1 سبتمبر 2005، لتحل محل اتفاقيات التعاون لعام 1976، بهدف إقامة منطقة للتبادل الحر.

شكل هذا الاتفاق نقطة تحول بالنسبة للاقتصاد الجزائري، حاولت من خلاله الدولة تغيير الهيكل الاقتصادي عبر الانفتاح على العالم الخارجي و مجاراة التغييرات الحاصلة على المستوى العالمي. يتميز اتفاق الشراكة بالديمومية و الشمولية، من خلال إرساء قواعد تؤسس لعلاقات دائمة بين الطرفين و دعم التعاون بينهما في ميادين عدة تتعلق بالصناعة و الزراعة و الخدمات و التكنولوجيا، إضافة إلى جوانب اجتماعية وثقافية، و قد أقرت الشراكة إنشاء منطقة للتبادل الحر عن طريق الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية كمرحلة أولى.

في ظل هذه التطورات و أمام ازدياد حدة المنافسة، كان على الاقتصاد الجزائري توفير أرضية ملائمة لمتطلبات نجاح الشراكة، و ذلك عن طريق تبني سياسات ترتكز على تحسين قدرته التنافسية قصد تعظيم الاستفادة من المميزات التي توفرها الشراكة و تقليل آثارها السلبية، فقد أصبحت الجزائر اليوم معنية أكثر بتطوير تنافسيتها لاسيما بعد النتائج الهزيلة التي أفرزتها الشراكة رغم مرور أكثر من عشر سنوات على بدء تنفيذها.

تُعتبر التكتلات الاقتصادية خيارًا استراتيجيا لمواجهة المنافسة و تدعيم التنمية، غير أن ذلك يعني مزيدًا من التحديات المرتبطة بمدى القدرة التنافسية على مواجهة الاقتصاديات الأوروبية المتقدمة، خاصة و أن المنافسة اليوم لم تَعد تميل للسعر و التكلفة بقدر ما تميل للجودة و الإبداع التكنولوجي. و إذا كانت الشراكة تبدو في ظاهرها أنها تخدم مصلحة جميع أطرافها، حيث يتم توسيع مجالات التبادل التجاري والاستثمار، و بالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، فإن نتائجها من الناحية العملية لا ترقى لمستوى التطلعات، مما يتطلب جديَّة في الطرح و صرامة في التنفيذ و وعيا كافيا بخطورة الوضع إن لم يتم تدارك الأمور قبل فوات الأوان.

و مَهما يكن فإن تقييم آثار اتفاق الشراكة الأورومتوسطية على الاقتصاد الجزائري و إعطاء قراءة لوضعه التنافسي على ضوء هذا الاتفاق، ينطلق من وضعية التجارة الخارجية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي باعتباره محورًا أساسيا في الاتفاقية ثم من حالة التوازنات الاقتصادية الكلية باعتبارها محرك التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في البلاد، وصولا إلى تحليل المؤشرات الجزئية و الموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري.

خـاتمـة:

I. نتائج الدراسة: فيما يلي تلخيص لنتائج الدراسة:

1. تتيح الإقليمية الجديدة للدول النامية زيادة فرص النفاذ لأسواق الدول المتقدمة، و تمكنها موازاة مع ذلك من رفع صادراتها مستفيدة من كبر حجم السوق الكلي للمنطقة الإقليمية.

2. يؤدي التكامل الاقتصادي الإقليمي إلى تحويل التجارة من شركاء أكفاء خارج الإقليم إلى شركاء أقل كفاءة داخل الإقليم، و هو ما يُعد أثرًا سلبيا يحد من فرص الرخاء جراء الخسارة الناتجة عن التحول لشركاء أقل كفاءة. من جانب آخر يؤدي تحويل التجارة من شركاء أقل كفاءة داخل الإقليم إلى شركاء أكثر كفاءة داخل الإقليم أيضا، و بالتالي فإن ذلك يمثل خلقا للتجارة و يُعد أثرًا إيجابيا.

3. يُعتبر الاتحاد الأوروبي من بين أقدم البناءات الإقليمية، ترجع فكرة انطلاقته إلى معاهدة (**روما**) عام 1957، أين أُنشئت الجماعة الاقتصادية الأوروبية التي أخذت في تشجيع كل أشكال التعاون بين أعضائها، و في عام 1995 جاءت معاهدة (**ماستريخت**) لإعادة بعث الاتحاد السياسي للمنطقة و بناء الاتحاد الاقتصادي و المالي.

4. تُعتبر الشراكة الأورومتوسطية صيغة من صيغ الإقليمية الجديدة، و هي عبارة عن اتفاقيات بين اقتصاديات متباينة لدول ضفتي المتوسط، تهدف إلى تدعيم الحوار السياسي و تنسيق السياسات الاقتصادية و الاجتماعية، مع التوجه نحو مزيد من التحرير التجاري بين أطرافها في إطار منطقة التبادل الحر.

5. يشكِّل إعلان (**برشلونة**) الإطار العام و الشامل للشراكة الأورومتوسطية، حُددت بموجبه أبعاد اتفاق الشراكة من خلال التركيز على تحقيق التعاون الاقتصادي و المالي و تدعيم الحوار السياسي و توطيد العلاقات الاجتماعية و الثقافية بين طرفي الشراكة.

6. المشروع المتوسطي هو نتيجة لجهود الاتحاد الأوروبي على المستويين الدولي و الإقليمي، فعلى المستوى الدولي جاء مؤتمر (**برشلونة**) كنتيجة للتحولات الدولية الحاصلة في فترة ما بعد الحرب الباردة، أما على المستوى الإقليمي فقد شكَّل المشروع تتويجا للجهود الأوروبية السياسية و الاقتصادية بشأن ضرورة تحديد نهج دائم لعلاقات دول الاتحاد الأوروبي مع البلدان المتوسطية ضمن روح الشراكة.

7. تنامت العلاقة بين الاتحاد الأوروبي و الدول المطلة على البحر المتوسط، الأمر الذي أدى إلى توقيع اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية و التي سهلت التبادل التجاري بين الطرفين و مكنت الدول المتوسطية الشريكة من الوصول ببعض منتجاتها إلى الأسواق الأوروبية بدون رسوم جمركية، فضلا عن استفادتها من المساعدات المالية و الفنية لدعم المشاريع التنموية عبر مؤسسات الاتحاد الأوروبي المختلفة.

8. يُعتبر برنامج (**MEDA**) الآداة المالية الأساسية لاتفاق الشراكة، حيث يتضمن تقديم مبالغ مالية للدول المتوسطية الشريكة، غير أن المبالغ المالية المسدَّدة فعلا في إطار البرنامج متواضعة جدًا إذا ما قورنت بالمبالغ الملتزم بها.

9. تشكل الأبعاد السياسية، الاقتصادية و الاجتماعية المرتكزات الأساسية لسياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة المتوسطية، و تحقيق أيِّ تقدم في أيِّ بعد منها ينعكس على الأبعاد الأخرى، و إن كان البعد السياسي يمثل المحور الرئيسي و القوة الدافعة، ذلك أن ثقل دول الاتحاد الأوروبي على الساحة الدولية وتحالفها مع القوى الكبرى يجعلها أكثر قدرة على تسوية مشاكل دول جنوب المتوسط.

10. يحرص الاتحاد الأوروبي على تقدم علاقاته بالدول المتوسطية، حيث شهدت علاقات الطرفين تطورًا سريعًا عبر اتفاقيات الشراكة، و التي شكَّلت منطلقا لتشجيع الدول المتوسطية الشريكة على الاندماج في الاقتصاد العالمي عبر البوابة الأوروبية، **و هو ما يؤكد صحة الفرضية الأولى**.

11. تبدو المسافة الفاصلة بين مبادئ إعلان (**برشلونة**) و أهداف الطرف الأوروبي شاسعة و محفوفة بالصعوبات و العراقيل، و هو ما تؤكده الحقائق على الأرض.

12. تميل موازين القوى التي جرت في إطارها مفاوضات الشراكة بشكل حاسم لصالح الاتحاد الأوروبي، فقد فاوضت الدول المتوسطية الشريكة منفردة من موقف ضعف دون الاتفاق على الحد الأدنى من القواسم المشتركة بينها، في حين فاوض الاتحاد الأوروبي ضمن إطار مؤسسي و بقوة مجموعة دول ذات اقتصاديات متطورة، ما جعلها تفرض شروطها أثناء المفاوضات، **و هو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية** بتبعية دول جنوب المتوسط للاتحاد الأوروبي ضمن اتفاق الشراكة.

13. لا تعبِّر الشراكة الأورومتوسطية عن جدية التعاون بين دول الاتحاد الأوروبي و بقية الدول المتوسطية الشريكة، إذ يبدو واضحا أن اتفاقية الشراكة تمت صياغتها وفق المفاهيم الأوروبية دون المتوسطية، لاتجاهها نحو إعادة تشكيل نسق العلاقات الاقتصادية بين أطراف الشراكة حسب المتطلبات الأوروبية، و ليس على مبدأ الطبيعة المميِّزة لدول جنوب المتوسط، و ما يؤكد ذلك استبعاد الملف الزراعي في وقت تملك هذه الدول ميزة نسبية في الزراعة و الأكيد أن حاجتها في تحقيق مكاسب عبر تحرير التجارة في السلع الزراعية.

14. تعبِّر التنافسية عن قدرة الدولة على توفير ظروف ملائمة يمكن من خلالها لمؤسساتها النفاذ بمنتجاتها إلى الأسواق الدولية، بغية زيادة معدل الناتج الداخلي الخام، و لقياس تنافسية الدولة توجد مجموعة من المؤشرات الجزئية و الموسعة عبر تقارير دورية تنشرها هيئات دولية.

15. لم يكـن الاتحـاد الأوروبي يهـدف مـن وراء اتفـاق الشـراكة إلى إخـراج الاقتصـاد الجزائـري مـن حالـة التخلف، بل كانت أهدافه الخفية تتمحور حول توسيع نفوذه و تنشيط دوره السياسي و التحول إلى قوة عالمية مؤثرة و تحقيق أهدافه الاقتصادية و ضمان أمن بلدانه.

16. اعتماد اقتصاد السوق كبديل للاقتصاد الموجه لم يكن صدفة و لا رغبة من المسئولين الجزائريين، و إنما كان نتيجة تفاعل قيود داخلية و خارجية، و في إطار التوجه الجديد كان من الضروري اعتماد جملة من الإجراءات القانونية و التنظيمية لبلوغ الأهداف المسطرة.

17. يأتي موقف الجزائر بإبرام اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي و الموافقة على مبدأ تأسيس منطقة للتبادل الحر ضمن هذا الإطار استمرارًا لاتفاقيات التعاون الاقتصادي و المالي الموقعة عام 1976 و استجابة للسياسة الأورومتوسطية الجديدة، فالدخول لمثل هذه التكتلات أضحى اليوم حتمية لإيجاد موقع في اقتصاد عالمي طبعت عليه العولمة، **و هو ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة** بأن الاتفاق كان بالنسبة للجزائر ضرورة حتمية أملتها معطيات النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

18. تَعزز توجه الجزائر نحو اقتصاد السوق بتوقيع الشراكة و تأكد انفتاحها على العالم الخارجي في إطار تحرير تجارتها الخارجية.

19. تربط اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية بين طرفين لهما مصالحهما الخاصة التي لم تنصهر بعد في بوتقة المصلحة المشتركة، حيث يُعتبر الاتحاد الأوروبي في المدى المتوسط و القصير المستفيد الرئيسي من حرية التبادل الإقليمي.

20. تؤدي حالة الضعف التي تميز الاقتصاد الجزائري إلى التعجيل بالآثار السلبية للاتفاق في الأجل المتوسط و القصير، فيما تبقى مكاسبه بعيدة المنال، خاصة و أن منطقة التبادل الحر ينتابها نوع من اللاتناظر واللاتكافؤ بين طرفي العلاقة، باعتبار أنها تؤدي إلى تكاليف مؤكَّدة و مباشرة و مكاسب غير مؤكَّدة و غير مباشرة.

21. أبقى اتفاق الشراكة السوق الجزائرية مجالا لتصريف المنتجات الأوروبية الصناعية و الزراعية، و مصدرا للطاقة و المواد الأولية، مما أضعف الاقتصاد و جعله مرتبطا بهزات أسواق النفط العالمية.

22. تعكس النسبة المتدنية للصادرات خارج المحروقات نحو الاتحاد الأوروبي خللا في هيكل الصادرات السلعية الجزائرية، و تَظهر بوضوح الفجوة التكنولوجية الكبيرة بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر، خاصة إذا تعلق الأمر بمستوى التصنيع، مما يعني عجز المؤسسات الوطنية عن دخول سوق الاتحاد الأوروبي، و بالتالي بقاء الوضع على حاله رغم عملية إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

23. يرجع تحقيق الصادرات غير النفطية لنسب هامشية إلى السياسة المتبعة لترقية الصادرات التي لم تكن سوى حلول ترقيعية لمشاكل يعاني منها الاقتصاد الجزائري في القطاعين العام و الخاص. كما أن حجة الرفع من الصادرات عن طريق تخفيض قيمة الدينار غير عملية بالنسبة لحالة الجزائر كونها دولة أحادية التصدير.

24. إن الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدول الأوروبية متدنية أصلا، غير أن تأثيرها لزيادة الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي جد محدود، لأن دول الاتحاد تعتمد على معايير أخرى (صحية، بيئية، مواصفات فنية، معايير الجودة و غيرها) مما يؤدي إلى الحد من دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية في حالة عدم تطابقها مع هذه المعايير.

25. يثبت واقع الحال حدوث ارتفاع في قيمة الواردات من الاتحاد الأوروبي و من بقية دول العالم على حد سواء، و هو ما يعني أن ارتفاع واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي مرده إلى توسع الجزائر في عمليات الاستيراد عموما و لا يُعزى ذلك إلى نتائج اتفاق الشراكة فقط، فمعدلات نمو الواردات من بقية دول العالم فاقت في أغلب سنوات الدراسة تلك المسجلة بالنسبة للاستيراد من الاتحاد الأوروبي.

26. ما يزال معدل نمو الناتج الداخلي الخام ضعيفًا، و وضعه مرتبطًا بأوضاع القطاعات المشكلة له، خاصة بالنسبة لقطاعي المحروقات و الفلاحة، لأنهما يخضعان لعوامل خارجية، فالأول رهين أسعار المحروقات في الأسواق الدولية و الثاني رهين ظروف المناخ، مما يجعل الاقتصاد الوطني رهين هذه العوامل.

27. لم تكن عملية الانفتاح الاقتصادي عبر اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية مدروسة بشكل جيد، مما جعل الاقتصاد الجزائري غير تنافسي، و الدليل على ذلك تركز أغلب الاستثمارات الأجنبية في قطاع المحروقات، فيما لم تمس الشراكة بالقدر ذاته المجالات الحيوية للنمو الاقتصادي من زراعة و صناعة رغم المقومات التي تملكها الجزائر، حيث تسجل حضورًا محتشمًا لتبقى بذلك قوة تنافسية كامنة تنتظر الاستغلال الأنسب.

28. مازال الاقتصاد الجزائري بعيدًا عن منافسة الاقتصاديات المتقدمة لاسيما الأوروبية منها، رغم الإصلاحات المطبقة، و رغم تحسن بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية، فالهيكل الاقتصادي القائم على المحروقات جعل تنافسيته ضعيفة و مركزه متأخرًا في مختلف التقارير الدولية. **و هو ما يؤكد صحة الجانب الأول من الفرضية الرابعة.**

29. رغم تسجيل تحسن في المؤشرات الاقتصادية الكلية منذ بدء تطبيق اتفاق الشراكة كزيادة الناتج الداخلي الخام و تراجع المديونية، إلا أن الوضعية التنافسية للاقتصاد الجزائري لم تتحسن و ظل يراوح مكانه في مراتب متأخرة ضمن تقارير التنافسية الدولية، و هو ما يعني أن تحقيق التوازن الكلي للاقتصاد غير كاف لتحسين وضعيته التنافسية، **و هو ما ينفي صحة الجانب الثاني من الفرضية الرابعة.**

30. ما تزال الجزائر متخوفة من فتح سوقها للمنتجات الصناعية الأوروبية، لأنها تدرك أن المنتجات الجزائرية لا يمكِنها منافسة نظيرتها الأوروبية، على الأقل في المدى المتوسط و القصير، و هو ما جعلها تطلب تمديد الفترة الانتقالية و تأجيل التفكيك الجمركي وفق رزنامة جديدة إلى غاية 2020 بدل 2017 كما كان متفقا عليه.

31. يتطلب تحقيق الأهداف المشتركة إرادة سياسية جادة و مناخا استثماريا مناسبا و إطارا صالحا للعمل المشترك.

32. تتوقف القدرة على استغلال الفرص التي تتيحها الشراكة و تعظيم مكاسبها و تقليل آثارها السلبية على كفاءة النظم السياسية المحلية، إذ لا يصح أن تعلَّق كل انتكاسات الشراكة على نصوص الاتفاقية ذاتها، و لكن غياب رؤية متوسطية و عدم توفر جدية في التعامل مع تحديات الشراكة بالنسبة لدول جنوب المتوسط يجعل سلبيات الشراكة تتفاقم.

33. ليست الشراكة الأورومتوسطية خالية من المنافع، غير أن تحصيلها يستلزم القيام ببعض الإصلاحات واتخاذ جملة من الإجراءات التي تمكِّن البلد المتوسطي الشريك من التكيف مع متطلبات نجاح هذه الشراكة. **و هو ما يؤكد صحة الفرضية الخامسة.**

II. التوصيات: من خلال ما ورد في هذه الدراسة و بناء على النتائج المتوصل إليها يمكننا تقديم بعض التوصيات التي تتماشى مع ما تم التوصل إليه:

1. ضرورة السعي لكسب موقع الشريك الحقيقي بشكل يضمن تكافؤ المصالح و توازن المنافع بين طرفي الشراكة، و هو ما يتطلب التنسيق لوضع رؤية متوسطية مشتركة واضحة المعالم.

2. ضرورة إقامة صناعات متكاملة و هياكل إنتاجية تنافسية، بما يحقق تطورًا جديا و مجديًا في الصناعات الوطنية خارج قطاع المحروقات، و بالتالي إعادة تقسيم للعمل بين الطرفين.

3. ضرورة العمل على مواكبة التطورات التكنولوجية لدعم القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية عن طريق الاستفادة من التجربة الأوروبية في اكتساب التقنية المتطورة.

4. ضرورة تطوير نظم التعليم و تفعيل برامج التأهيل و التدريب، و ذلك عن طريق إيلاء مزيد من الاهتمام بالتعليم بدءً من المستوى الابتدائي و الأساسي فالثانوي، و ذلك لتحسين رأس المال البشري للدولة والوصول إلى تنمية مستدامة أفضل، كما يجب تشجيع التكامل بين الأنظمة التعليمية الجامعية، و هذا بالنظر للدور الحاسم لتطوير المعرفة على تنافسية الدولة، فتأهيل اليد العاملة يحقق نموًا اقتصاديا أكبر.

5. ضرورة إجراء عملية مراجعة و تقييم شاملين لنتائج اتفاق الشراكة، و البحث عن آليات جديدة تمكِّن من الارتقاء إلى مستويات تنافسية أفضل، للوقوف كشريك متكافئ في ظل علاقات متوازنة بين الطرفين.

6. ضرورة الارتقاء بالعمل الجماعي المغاربي الجاد، و ذلك بتجاوز الخلافات و وضع أسس لتعاون أوثق بين البلدان المغاربية، للوصول إلى المستوى الذي تكون عنده قادرة على تشكيل قوة ضغط لمواجهة التكتلات الاقتصادية الأخرى و الحصول على أفضل الشروط عند التفاوض لإقامة شراكات.

7. ضرورة توجيه اهتمام الطرف الأوروبي بقضايا نقل التكنولوجيا و التعاون الاقتصادي.

8. ضرورة العمل على تحصيل وضع تنافسي أفضل من خلال الاستثمارات المشتركة و تحسين الكفاءة الإنتاجية و التجارية، و التركيز على الجودة كمفتاح لدخول الأسواق الأوروبية و ضمان القدرة على مواجهة المنافسة في السوق المحلية.

9. ضرورة استغلال فرصة تمديد الفترة الانتقالية لمواصلة عملية تأهيل المؤسسات و تهيئتها لتتكيف مع جو المنافسة المنتظر بعد اكتمال إنشاء منطقة التبادل الحر.

10. ضرورة الاستغلال الجيد للفرص التي تتيحها الشراكة لاسيما في الجانب الاقتصادي.

11. ضرورة إصلاح النظام الضريبي لتعويض خسائر الإيرادات الجبائية الناتجة عن عملية التفكيك الجمركي.

12. ضرورة العمل للقضاء على الإجراءات البيروقراطية و التعقيدات الإدارية التي تواجه المستثمرين الأجانب و تحد من دخولهم إلى السوق، و تقليص عدد الإجراءات اللازمة لتجسيد مشروع استثماري في الجزائر.

13. ضرورة العمل على تسهيل تبادل المعلومات و تنقل الأشخاص باعتبارها تشكل رأس مال فكري، والذي يُعتبر عنصرًا محوريا لبناء اقتصاد تنافسي في إطار تبني فكرة الاقتصاد الرقمي من خلال الشراكة.

14. العمل على تقليص حدة الآثار السلبية الناتجة عن اتفاق الشراكة عن طريق توفير الشروط اللازمة لدعم القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني، باتخاذ السياسات النقدية و المالية و المصرفية و الاستثمارية المناسبة.

15. ضرورة العمل على دعم الاستثمار في القطاع الصناعي خاصة، على اعتبار أن اتفاقية الشراكة ترتكز على تحرير المبادلات التجارية في المنتجات الصناعية، و يتطلب ذلك تحقيق ترابطات أمامية و خلفية بين الفروع الصناعية ضمانا لتنمية اقتصادية سليمة.

16. العمل على جعل قطاع التجارة الخارجية في خدمة القطاعات الاقتصادية المختلفة، حيث يجب أن تتماشى طبيعة المنتجات المستورَدة مع متطلبات الصناعة الوطنية من حيث المواد الأولية و المنتجات الوسيطة و السلع النهائية.

17. العمل على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاعات خارج المحروقات، مع ضرورة وضع آليات خاصة لتنمية صادراتها.

18. ضرورة التنسيق بين مكاتب دراسات جزائرية و مكاتب أوروبية تشتغل في حقل الذكاء الاقتصادي، و تمكين الخبراء الجزائريين من الانتقال إلى مستوى الابتكار عوض تنفيذ مخرجات المكاتب الأوروبية، و هو ما يتطلب من الحكومة تخصيص ميزانيات أكبر للبحث و التطوير، ذلك أن دعم القدرة التنافسية يتطلب جهدًا كبيرًا في البحث العلمي و التنمية، و لن يتأتى ذلك إلاَّ من خلال الاستثمار في الابتكارات مع الحرص على نشر تأثيرها لكافة الهياكل الإنتاجية.

19. ضرورة الاستمرار في تنشيط الاستثمارات و المساعدة التقنية في مجالات البنية التحتية للاتصالات والمواصلات قصد السماح بالزيادة السريعة و الفعالة لتنقل المنتجات و الأفراد و تخفيض تكاليف المعاملات و تكثيف التبادلات التجارية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، و بالتالي تدعيم القدرة التنافسية في المنطقة.

III. آفاق الدراسة: نظرًا لأهمية موضوع الدراسة فإنه يفتح أكثر من باب للبحث، و التي يمكِن أن تشكل آفاقا مستقبلية للدراسة، و هي جوانب لم يستوفها العمل البحثي المنجز بشكل مفصل و لذلك فإنها تحتاج إلى دراسات تفصيلية نذكر منها:

1. دور اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية في تحديث قطاع الصناعة في الجزائر.
2. الشراكة الأورومتوسطية بين طموحات الاتحاد الأوروبي التوسعية و حاجة الاقتصاد الجزائري للتنمية.
3. أثر اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية على التكامل الاقتصادي العربي.
4. متطلبات صناعة المزايا التنافسية في ظل مساعي الانفتاح الاقتصادي.
5. دراسة تحليلية للقدرة التنافسية لاقتصادات دول شمال أفريقيا في الأسواق الدولية.

قـائـمـة المـراجـــع

أولا: المراجع باللغة العربية

I. الكتب:

1. إبراهيم العيسوي، الغات و أخواتها، ط 3، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، جانفي 2001.

2. أحمد زغدار، المنافسة، التنافسية و البدائل الاستراتيجية، ط1، دار جرير، عمَّان، الأردن، 2011.

3. أحمد عبد السلام سليم، الإدارة الاستراتيجية و الميزة التنافسية في المنظمات الحديثة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2010.

4. أسامة المجدوب، العولمة و الإقليمية، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2001.

5. إسماعيل صبري عبد الله و آخرون، التعاون الاقتصادي العربي بين القطرية و العولمة، ط1، مؤسسة عبد الحميد شومان، عمَّان، الأردن، 2000.

6. إكرام مياسي، الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومه، بوزريعة، الجزائر، 2012.

7. المرسي السيد حجازي، منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001.

8. إيمان ناصف عطية، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008.

9. إيمان ناصف عطية، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007.

10. أيمن النحراوي، لوجستيات التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2009.

11. باسم بن أحمد آل إبراهيم و آخرون، الملخص التنفيذي لدراسة تطوير العلاقة بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص في المملكة العربية السعودية، منتدى الرياض الاقتصادي، بدون سنة النشر.

12. بسام الحجار، عبد الله رزق، الاقتصاد الكلي، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2010.

13. بشارة خضر، أوروبا من أجل المتوسط: من مؤتمر برشلونة إلى قمة باريس (1995_2008)، ترجمة سليمان الرياشي، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، جانفي 2010.

14. بن علي بلعزوز، محاضرات في النظريات و السياسات النقدية، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2008.

15. جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر، عمَّان، الأردن، 2006.

16. جمال لعمارة، منهجية الميزانية العامة للدولة في الجزائر، ط1، دار الفجر، القاهرة، مصر، 2004.

17. جيلالي عجة، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، القبة القديمة، الجزائر، 2007.

18. حازم الببلاوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر _من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة_، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، ماي 2000.

19. حسن نافعة، الاتحاد الأوروبي و الدروس المستفادة عربيا، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، جوان 2004.

20. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2004.

21. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، الكتاب الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1994.

22. ــــــــــــــ، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _التكتلات الاقتصادية بين التنظير و التطبيق_، الكتاب الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005.

23. ــــــــــــــ، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية _مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية_، الكتاب الأول، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005.

24. سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، ط2، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر، 2004.

25. سمير أمين و آخرون، العلاقات العربية الأوروبية _قراءة نقدية_، ط1، مركز البحوث العربية بالتعاون مع دار الأمين، القاهرة، مصر، 2002.

26. سمير صارم، أوروبا و العرب من الحوار إلى الشراكة، دار الفكر المعاصر، دمشق، سوريا، 2000.

27. سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، ط1، مطابع الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001.

28. صالح إبراهيم، دراسات معاصرة في الاقتصاد الدولي التطبيقي، ط1، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 2005.

29. صبحي تادرس قريصة، مدحت محمد العقاد، النقود و البنوك و العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1983.

30. صبيحة بخوش، اتحاد المغرب العربي بين دوافع التكامل الاقتصادي و المعوقات السياسية (1989_2007)، ط1، دار الحامد، عمَّان، الأردن، 2011.

31. صدام مريم الجميلي، الاتحاد الأوروبي و دوره في النظام العالمي الجديد، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009.

32. صلاح الدين حسن السيسي، الاتحاد الأوروبي و العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" و السوق العربية المشتركة _الواقع و الطموح_، ط1، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 2003.

33. عادل العلي، المالية العامة و القانون المالي و الضريبي، ط1، دار إثراء، العراق، 2009.

34. عادل محمود الرشيد، إدارة الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2006.

35. عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي _قضايا راهنة_، ط1، دار الأمين، القاهرة، مصر، 2007.

36. عبد الحميد براهيمي، أبعاد الاندماج الاقتصادي العربي و احتمالات المستقبل، الطبعة الرابعة، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، 1986.

37. عبد الرحمان يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007.

38. عبد الرؤوف هاشم بسيوني، المفوضية الأوروبية _الحكومة المركزية للاتحاد الأوروبي_، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007.

39. عبد السلام أبو قحف، بحوث و دراسات في قضايا اقتصادية معاصرة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.

40. عبد الفتاح الرشدان، العرب و الجماعة الأوروبية في عالم متغير، ط1، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1998.

41. عبد القادر رزيق المخادمي، التكامل الاقتصادي العربي في مواجهة جدلية الإنتاج و التبادل، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2009.

42. عبد الكريم جبار العيساوي، التمويل الدولي _مدخل حديث_، ط1، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمَّان، الأردن، 2012.

43. عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي و التنافسية الدولية، ط1، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، 2013.

44. عبد اللطيف بن آشنهو، عصرنة الجزائر حصيلة و آفاق، الجزائر، فيفري 2004.

45. عبد اللطيف يوسف الحمد، الأزمة الاقتصادية و الاستثمارات في المنطقة العربية، الكتاب السنوي.**IEMed** للبحر الأبيض المتوسط، المتوسطي 2010.

46. عبد الله خبابة، السياسة السعرية في إطار العولمة الاقتصادية _حالة الجزائر_، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009.

47. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة _الواقع و المستقبل في الألفية الثالثة_، ط1، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2003.

48. ــــــــــــــــ، اقتصاديات المشاركة الدولية _من التكتلات حتى الكويز_، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.

49. عبد المنعم سعيد، الجماعة الأوروبية تجربة التكامل و الوحدة، مركز دراسات الوحدة العربية، سلسلة الثقافة القومية (5)، ط1، بيروت، لبنان، جوان 1986.

50. عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، ط1، دار أسامة، عمَّان، الأردن، 2008.

51. علي الحاج، سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، بدون سنة النشر.

52. علي القزويني، التكامل الاقتصادي الدولي و الإقليمي في ظل العولمة_الإطار النظري للتكامل الاقتصادي_، الكتاب الأول، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 2004.

53. عمر صقر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003.

54. عمرو محمد يوسف، التنسيق الضريبي و أثر تطبيقه في التكامل الاقتصادي العربي _دراسة مقارنة بالاتحاد الأوروبي و بعض التكتلات الاقتصادية الأخرى_، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2011.

55. فاطمة الزهراء رقايقية، الشراكة الأورومتوسطية رهانات، حصيلة و آفاق، ط1، دار زهران، عمَّان، الأردن، 2013.

56. فريد النجار، اليورو العملة الأوروبية الموحدة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2004.

57. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007.

58. محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية و التطبيق، ط1، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، 2011.

59. محمد السانوسي محمد شحاتة، التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007.

60. محمد صفوت قابل، تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة، دار الحكمة، القاهرة، مصر، 2002.

61. محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي _دراسات نظرية و تطبيقية_، جامعة الإسكندرية، مصر، 2000.

62. محمد محمود الإمام و آخرون، منطقة التجارة الحرة العربية_التحديات و ضرورات التحقيق_، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ، لبنان، ديسمبر 2005.

63. محمد مصطفى كمال، فؤاد نهرا، صنع القرار في الاتحاد الأوروبي و العلاقات العربية الأوروبية، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، أوت 2001.

64. محمد يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.

65. محمود جاسم الصميدعي، رشاد محمد يوسف الساعد، إدارة التسويق، ط2، دار المناهج، عمَّان، الأردن، 2007.

66. محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1996.

67. محي محمد مسعد، عولمة الاقتصاد في الميزان (الإيجابيات و السلبيات)، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2008.

68. مدحت القريشي، التنمية الاقتصادية، ط1، دار وائل للنشر، عمَّان، الأردن، 2007.

69. مصطفى رشدي شيحة، الأسواق الدولية _المفاهيم و النظريات و السياسات_، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003.

70. مصطفى رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية و دورها في دعم جهود النمو و التنمية في العالم، ط1، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2011.

71. ميشيل توادور، ترجمة: محمود حسن حسني، محمود حامد محمود عبد الرزاق، التنمية الاقتصادية، دار المريخ، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2006.

72. ناصر دادي عدون، محمد متناوي، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.

73. ناصر يوسف، الأزمة الجزائرية، سلسلة كتب المستقبل العربي (2)، ط2، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، أوت 1999.

74. نحمده عبد الحميد ثابت أحمد، اللوجيستية في العمليات التسويقية _برنامج مهارات التسويق والبيع_، كلية التجارة، جامعة بنها، متاح على الموقع: http://www.olc.bu.edu.eg/olc/images/logista.pdf.

75. نسرين عبد الحميد نبيه، الانفتاح الاقتصادي العالمي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2012.

76. نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية و تأثيرها على التجارة العربية و العالمية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2010.

77. هشام صاغور، السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي تجاه دول جنوب المتوسط، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2010.

78. هيفاء عبد الرحمان ياسين التكريتي، آليات العولمة الاقتصادية و آثارها المستقبلية في الاقتصاد العربي، ط1، دار الحامد، عمَّان، الأردن، 2010.

II. الأطروحات و الرسائل:

1. الزين منصوري، آليات تشجيع و ترقية الاستثمار كآداة لتمويل التنمية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: نقود و مالية، 2006/2005.

2. الصادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية – حالة مجمع صيدال–، أطروحة دكتوراه، ، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص: تخطيط، 2007/2006.

3. امحمد بلقاسم، نوعية المؤسسات و جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة وهران، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2013/2012.

4. آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة و انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية: دراسة حالة (الجزائر_مصر)، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، شعبة: اقتصاد التنمية، 2011/2010.

5. تالين فرج ديكرمانجيان، استراتيجية الشراكة الأورومتوسطية و أثرها في التنمية الاقتصادية _(تونس، مصر) نموذجا و آفاقها المستقبلية في سوريا_، رسالة ماجستير، جامعة حلب، كلية الاقتصاد، فرع الاقتصاد و العلاقات الدولية، 2009.

6. ثورية الحلوي، التكتلات الاقتصادية و تأثيرها على دول الجنوب، أطروحة دكتوراه، جامعة عين الشق الدار البيضاء، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، وحدة التكوين و البحث: القانون الدولي و العلاقات الدولية، 2003.

7. جمال عمورة، دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: تحليل اقتصادي، 2006/2005.

8. خالد منَّة، دراسة تحليلية نقدية للسياسة الميزانية في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية منذ 1990، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، فرع: التحليل الاقتصادي، 2015/2014.

9. دلال بن سمينة، تحليل أثر السياسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2013/2012.

10. رشيد عدوان، الزراعة الجزائرية و الانخراط في المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، فرع: اقتصاد التنمية، 2013/2012.

11. رشيدة شامي، المنظمة العالمية للتجارة و الآثار المرتقبة على الدول النامية حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: نقود و مالية، 2007/2006.

12. صلاح الدين كروش، البحث عن مثلوية متغيرات الاقتصاد الكلي حسب المربع السحري لكالدور_محاولة تطبيقية على الاقتصاد الجزائري، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الشلف، 2016/2015.

13. عابد شريط، دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية _حالة دول المغرب العربي_، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2004/2003.

14. عبد الباقي روابح، المديونية الخارجية و الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2006/2005.

15. عبد الرشيد بن ديب، تنظيم و تطور التجارة الخارجية _حالة الجزائر_، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: التسيير، 2003/2002.

16. عبد العزيز عبدوس، سياسة الانفتاح التجاري و دورها في رفع القدرة التنافسية للدول _دراسة حالة الجزائر_، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، تخصص: اقتصاد التنمية، 2011/2010.

17. عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص: تخطيط، 2007/2006.

18. غنية العيد شيخي، دور الشراكة الأورومتوسطية في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و انعكاسها على التجارة الخارجية _دراسة حالة الجزائر_، مذكرة ماجستير، جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، تخصص: اقتصاد مالي و نقدي، 2009.

19. فضيل رايس، التغيرات في الحسابات الخارجية و أثرها على الوضعية النقدية في الجزائر (1989_2010)_، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، شعبة: اقتصاد التنمية، 2013/2012.

20. فيصل القحطاني، الإدارة الاستراتيجية لتحسين القدرة التنافسية للشركات وفقا لمعايير الآداء الاستراتيجي و إدارة الجودة الشاملة، رسالة ماجستير، الجامعة الدولية البريطانية، كلية إدارة الأعمال، المملكة المتحدة، تخصص: إدارة الشركات، 2010.

21. محمد إبراهيم مادي، فعالية السياسة المالية في ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (2000_2010)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2013/2012.

22. محمد زايد بن زغيوة، الآثار الاقتصادية لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على قطاع الصناعة، أطروحة دكتوراه، جامعة حلوان، القاهرة، 2006/2005.

23. مراد زايد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق_حالة الجزائر_، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع: التسيير، 2006/2005.

24. نصيرة قوريش، دراسة و تحليل إعادة هيكلة جهاز الإنتاج الصناعي في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص: تخطيط، 2008/2007.

III. المجلات:

1. أحمد باشي، القطاع الفلاحي بين الواقع و متطلبات الإصلاح، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 2، 2003.

2. الحسين شكراني، البنك الأوروبي للاستثمار و برنامج التسهيلات الأورومتوسطية "فيميب"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد: 66، ربيع 2014.

3. بلقاسم زايري، تحليل إمكانية التكامل العربي الإقليمي في ضوء نظريات التكامل الاقتصادي، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الإنسانية و الاجتماعية، المجلد: 6، العدد:1، فيفري 2009.

4. جعفر عدالة، تطور سياسات دول الاتحاد الأوروبي بعد الحرب الباردة في منطقة المغرب العربي، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة سطيف، العدد: 19، ديسمبر 2014.

5. جميلة الجوزي، التكامل الاقتصادي العربي واقع و آفاق، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة الشلف، العدد: 5، جانفي 2008.

6. حامد عبيد حداد، التكامل الاقتصادي و التنسيق الصناعي العربي _دراسة تحليلية_، مجلة كلية الآداب، مجلة كلية الآداب، جامعة بغداد، المجلد: 2، العدد: 99، 2012.

7. رياض بن جليلي، سياسات تطوير القدرة التنافسية، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد: 83، ماي 2009.

8. سارة نبيلة بلحسن، العلاقات الأوروبية المتوسطية من التعاون إلى الشراكة، مجلة الإحصاء و الاقتصاد التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء و الاقتصاد التطبيقي، العدد: 21، 2014.

9. سعيدي وصاف، تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر _الواقع و التحديات_، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 1، 2002.

10. سليمة غدير أحمد، عيسى بهدي، تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية في الجزائر في ظل الانفتاح الاقتصادي الجديد، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد: 3، ديسمبر 2015.

11. عبد الحميد زعباط، الشراكة الأورومتوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة الشلف، العدد: 1، السداسي الثاني 2004.

12. عثمان بن عبد الله الصالح، تنافسية التعليم العالي: إطار مقترح، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد:10، 2012.

13. عزيزة سمينة، الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي و التنمية المستقلة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 9، 2011.

14. علي طالب شهاب، أهم مقومات دعم القدرة التنافسية للاقتصاد البصري، مجلة دراسات البصرة، السنة السابعة، العدد: 12، 2011.

15. علي لزعر، ناصر بوعزيز، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية، مجلة أبحاث اقتصادية و إدارية، جامعة بسكرة، العدد: 5، جوان 2009.

16. عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية و التكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد: 81، مارس 2009.

17. فريد أمعضشو، البحث العلمي العربي...مشكلاته و إمكانات إسهامه في التنمية الشاملة، مجلة ذوات، مؤسسة مؤمنون بلا حدود للدراسات و الأبحاث، الرباط، المغرب، العدد: 21، 2016.

18. فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية و الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، العدد: 11، 2012.

19. ماهر يعقوب موسى، الفكرة الجغرافية لمفهوم الإقليمية، مجلة أهل البيت، جامعة أهل البيت، كربلاء، العراق، العدد: 4، 2005.

20. محبوب بن حمودة، أسماء بن قانة، أزمة العقار في الجزائر و دوره في تنمية الاستثمار الأجنبي، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 5، 2007.

21. محمد لحسن علاوي، الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 7، 2010/2009.

22. _____، اتفاقيات الشراكة الأورعربية: شراكة اقتصادية حقيقية أم شراكة واردات_ مع التركيز على تجارة المنتجات الزراعية_، مجلة الواحات للبحوث و الدراسات، جامعة غرداية، العدد: 16، 2012.

23. محمد يوسفي، الشراكة الأورومتوسطية و آثارها على بلدان اتحاد المغرب العربي، مجلة المدرسة الوطنية للإدارة، مركز التوثيق و البحوث الإدارية، الجزائر، العدد: 2، 2000.

24. مداني بن بلغيث، محمد الطيب دويس، دور و أهمية المراكز التقنية الصناعية في مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 10، 2012.

25. مصطفى خشيم، اتفاقيات الشراكة الأورو_مغاربية و تأثيرها على التجارة الخارجية و البينية لدول اتحاد المغرب العربي، مجلة الجامعة المغاربية، العدد: 7، السنة: الرابعة، 2009.

26. منى شكري، البحث العلمي العربي...واقع مأزوم ينتظر الإنفراج، مجلة ذوات، مؤسسة مؤمنون بلا حدود للدراسات و الأبحاث، الرباط، المغرب، العدد: 21، 2016.

27. منى مسغوني، نحو آداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد: 10، 2012.

28. نواف أبو شمالة، التكامل الاقتصادي: آليات تعزيز التعاون الاقتصادي العربي، سلسلة دراسات تنموية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد: 50، جانفي 2016.

29. يوسف مسعداوي، إشكالية القدرات التنافسية في ظل العولمة، مجلة علوم إنسانية، العدد: 35، خريف 2007.

IV. ملتقيات:

1. الشيخ الداوي، عائشة شتاتحة، تدعيم التنافسية عن طريق ذكاء الأعمال، ورقة مقدمة في المؤتمر العلمي السنوي الحادي عشر حول ذكاء الأعمال و اقتصاد المعرفة المنعقد بجامعة الزيتونة الأردنية، ما بين 23_26 أفريل 2012، عمَّان، الأردن.

2. بلقاسم زايري، هواري بلحسن، أثر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

3. رزيقة غراب، نادية سجاد، محتوى الشراكة الأورو_جزائرية، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

4. شهرزاد زغيب، لمياء عماني، الاقتصاد الجزائري و متطلبات الشراكة الأورو_جزائرية، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

5. صالح فلاحي، الأبعاد الاقتصادية للشراكة الأوروجزائرية بين الحاجة للتنمية و الخوف من المنافسة، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

6. عطية صلاح سلطان، تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الآداء الاستراتيجي، ورقة عمل مقدمة في ندوة "تحسين القدرات التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الأداء الاستراتيجي" المنعقدة في القاهرة بجمهورية مصر العربية، جوان 2007.

7. علال بن ثابت، متى يصبح الاقتصاد الجزائري تنافسيا؟ دراسة في سياسات تحسين القدرة التنافسية في ظل اتفاق الشراكة، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

8. عمار طهرات، الاستراتيجيات التسويقية و تنافسية المؤسسة الاقتصادية _حالة الجزائر_، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية المنعقد بجامعة الشلف، يومي 8_9 نوفمبر 2010.

9. فتيحة بوحرود، دلال عظيمي، تطبيق إدارة الجودة الشاملة لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأورومغاربية، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

10. فرحات غول، حتمية اكتساب و تطوير المزايا التنافسية في المؤسسات الصناعية في ظل تحديات البيئة الدولية المعاصرة، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية المنعقد بجامعة الشلف، يومي 8_9 نوفمبر 2010.

11. كمال رزيق، فارس مسدور، الشراكة الجزائرية الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري و الطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوروبي، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة المنعقد بجامعة البليدة، ما بين 20 و 21 ماي 2002.

12. ليلى قطاف، اتفاقية الشراكة الأوروبية_الجزائرية، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

13. محمد متناوي، زهير غراية، دراسة لأهم الاستراتيجيات على مستوى المؤسسة و قياس التنافسية و أهم محدداتها، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية المنعقد بجامعة الشلف، يومي 8_9 نوفمبر 2010.

14. مراد يونس، عبد الحميد مرغيت، مستقبل الانفتاح التجاري في الجزائر في ضوء النمو المفرط للواردات، مداخلة مقدمة في إطار فعاليات اليوم الدراسي حول موضوع البدائل التمويلية للاقتصاد الجزائري المنظم من طرف قسم العلوم الاقتصادية، جامعة جيجل، الجزائر، يوم 25 أفريل 2016.

15. مسعود بن مويزة، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

16. مصطفى بودرامة، الآثار المحتملة للشراكة على الصناعة في الجزائر، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

17. هارون الطاهر، آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورومتوسطية، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري المنعقد بجامعة سطيف، ما بين 13_14 نوفمبر 2006، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورومتوسطي.

18. هشام غربي، محمد مداحي، إشكالية التكامل الاقتصادي على ضوء الأزمة المالية العالمية لعام 2008 "دول مجلس التعاون الخليجي نموذجا"، ورقة عمل مقدمة في الملتقى الدولي الثاني حول "واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات المنعقد بالمركز الجامعي الوادي، بين 26_27 فيفري 2012.

19. يوسف محمد بادي، دور التكامل الاقتصادي العربي في التنمية الاقتصادية في الأقطار العربية، ورقة عمل مقدمة ضمن ندوة التكامل الاقتصادي العربي، رابطة المعاهد و المراكز العربية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية و مجلس الأبحاث الاقتصادية و الاجتماعية المنعقدة بالخرطوم (السودان) أيام 13-15 فيفري 1989.

20. يوسف مسعداوي، عمار بوزعرور، الشراكة الأورومتوسطية_الجزائرية، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد المنعقد بجامعة ورقلة، ما بين 22_23 أفريل 2003.

V. مقالات:

1. اتفاقية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي بقيمة 58 مليون أورو، مقال نشر على موقع يومية الشروق بتاريخ: 2012/11/6، www.echoroukonline.com/ara/watani/index.1.html

2. ارتفاع صادرات الجزائر من التمور، مقال نشر على موقع جريدة أخبار اليوم بتاريخ: 5 أفريل 2016، www.akhbarelyoum.dz

3. الاتحاد الأوروبي أول شريك تجاري للجزائر و الصين أول مصدر لها، مقال نشر يوم 21 جويلية 2015 على موقع صحيفة الشعب اليومية أونلاين: **http://arabic.people.com.cn/n/2015/0723/c31660-8925277.html**

4. عبد الله شحاته خطاب، المشاركة بين القطاعين العام و الخاص و تقديم الخدمات العامة على مستوى المحليات: الإمكانيات و التحديات، ص: 6، مقال متاح على الموقع:

www.pidegypt.org/.../dr%20abdallah%20shehata.pdf

5. محمد بن عبد الله بن حمد الحارثي، قراءة في تقرير التنافسية العالمي (2015_2016)، جريدة الوطن الاقتصادي، العدد: 11741، 7 أكتوبر 2015.

VI. مواقع إلكترونية:

1. موقع البنك الأوروبي للاستثمار: www.eib.org

2. موقع شبكة أورومايد: http://www.euromed-seminars.org.mt/archive/ministerial/i-barcelona-ar.htm

3. موقع الإذاعة الجزائرية: www.radioalgérie.dz

4. موقع وزارة التجارة: www.mincommerce.gov.dz

5. موقع وزارة الشؤون الخارجية: www.mae.dz

6. موقع وكالة الأنباء الجزائرية: www.aps.dz

7. موقع المعهد الدولي للتنمية الإدارية: http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook

8. موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395

9. موقع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: www.dhaman.org

10. موقع الأنكتاد: www.unctad.org/fdistatistics

11. موقع البنك الدولي: www.banquemondiale.org

12. موقع صحيفة الشعب اليومية أونلاين: **http://arabic.people.com.cn/n/2015/0723/c31660-8925277.html**

VII. الجريدة الرسمية:

1. الجريدة الرسمية، العدد 109، المادة 116 من الأمر رقم 70_93 المؤرخ في 4 ذو القعدة 1390 الموافق لـ 31 ديسمبر 1970 المتضمن قانون المالية لسنة 1971.

2. الجريدة الرسمية، العدد 70، المادة 3، 7، 8، 13 من الأمر رقم 84_390 المؤرخ في 29 ربيع الأول 1405 الموافق لـ 22 ديسمبر 1984 المتعلق بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية.

3. الجريدة الرسمية، العدد 16، المادة من 11 إلى 18 و 45 و من 55 إلى 57 و 92 من الأمر رقم 90_10 المؤرخ في 19 رمضان 1410 الموافق لـ 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض.

4. الجريدة الرسمية، العدد 34، المادتان 40 و 41 من الأمر رقم 90_16 المؤرخ في 16 محرم 1411 الموافق لـ 7 أوت 1990 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990.

5. الجريدة الرسمية، العدد 21، المواد من 3 إلى 9 من المرسوم التنفيذي رقم 90_145 المؤرخ في 27 شوال 1410 الموافق لـ 22 ماي 1990 المتضمن تطبيق المادة 125 من القانون 89_26 المتضمن قانون المالية لسنة 1990.

6. الجريدة الرسمية، العدد 12، المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 91_37 المؤرخ في 28 رجب 1411 الموافق لـ 13 فيفري 1991 المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية.

7. الجريدة الرسمية، العدد 64، المادة 1 من المرسوم التنفيذي رقم 93_12 المؤرخ في 19 ربيع الثاني 1414 الموافق لـ 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار.

8. الجريدة الرسمية، العدد 37، المادة 10 من القانون رقم 2000_02 المؤرخ في 24 ربيع الأول 1421 الموافق لـ 27 جوان 2000 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2000.

9. الجريدة الرسمية، العدد 83، المادة 66 من القانون رقم 03_22 المؤرخ في 4 ذو القعدة 1424 الموافق لـ 28 ديسمبر 2003 المتضمن قانون المالية لسنة 2004.

10. الجريدة الرسمية، العدد 47، المادة 25 من الأمر رقم 06_04 المؤرخ في 19 جمادى الثانية 1427 الموافق لـ 15 جويلية 2006 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2006.

11. الجريدة الرسمية، العدد 44، المادة 58 من الأمر رقم 09_01 المؤرخ في 29 رجب 1430 الموافق لـ 22 جويلية 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

VIII. **تقارير**:

1. إصدارات المفوضية الأوروبية، البيئة و التنمية المستدامة في منطقة البحر المتوسط: عشر سنوات من التعاون 2005/1995.

2. البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2013، 2014، 2015، 2016.

3. التقرير السنوي العام للبنك الأوروبي للاستثمار 2015، الجوار الجنوبي و صندوق الدعم التابع لبرنامج التسهيلات الأوروبية للاستثمار و الشراكة.

4. التقرير السنوي لـ "فيميب" 2014.

5. الكتاب السنوي.**IEMed** للبحر الأبيض المتوسط: المتوسطي 2012.

6. المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، تقرير حول الظرف الاقتصادي و الاجتماعي للسداسي الأول من سنة 2015، نوفمبر 2015.

7. المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الإطار العام لاتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية _الأهداف والمضامين_، الجزائر، نوفمبر 1999.

8. تدخل محافظ بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني حول تطورات الوضعية المالية و النقدية، أكتوبر 2008.

9. تدخل محافظ بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني حول التطورات الاقتصادية و النقدية لسنة 2014 و آخر التوجهات لسنة 2015، ديسمبر 2015.

10. تقرير التنافسية العربية 2012، الإصدار الرابع، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

11. تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، الكويت.

12. تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016.

13. تقرير معلومات (16): دور الاتحاد الأوروبي في مسار التسوية السلمية للقضية الفلسطينية، مركز الزيتونة للدراسات و الاستشارات، بيروت، لبنان، 2010/08/13.

14. دراسة الاتحاد الأوروبي حول تقييم التأثير على الاستدامة نتيجة إنشاء منطقة التجارة الحرة الأوروبية المتوسطية.

15. عرض التقرير السنوي 2010 لمحافظ بنك الجزائر (محمد لكصاسي) حول التطورات الاقتصادية والنقدية في 2010، الجزائر، 25 أوت 2010.

16. ملخص تعريفي بالكتاب السنوي للتنافسية العالمية، مجلس الإمارات للتنافسية.

17. منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط (**OAPEC**)، التقرير الإحصائي السنوي، الكويت، 2010.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

I. **Ouvrages** :

1. Abdallah ALAOUI, La Compétitivité Internationale : Stratégies pour les entreprises Françaises, L'Harmattan, France, Janvier 2006.
2. Alain GRESH, Dominique VIDAL, Golf, Clefs pour une guerre annoncée, Paris, le monde Editions, 1991.
3. Antoine BOUET, le protectionnisme : analyse économique, vuibert, Paris, 1998.
4. Bénédicte SUZAN, Dynamiser l'esprit de coopération euro-méditerranéen, Etudes et Recherches N° 28, Notre Europe, Septembre 2003.
5. Bichara KHADER, Le Partenariat Euro-Méditerranéen après la conférence de Barcelone, Paris, L'Harmattan, 1997.
6. Christian DEBLOCK, Régionalisme économique et mondialisation: que nous apprennent les théories ?, Centre Etudes Internationales et Mondialisation, université de Québec, montréal, octobre 2005.
7. Claude LIAUZU, L'Europe et l'Afrique Méditerranéenne : De Suez (1869) à nos jours, Bruxelles, Editions Complexe, 1994.
8. Duc Loi PHAN, L'Economie mondiale entre le libre échange et protectionisme, Editions Cujas, Paris, 1993.
9. F. Z. OUFRIHA et A. DJEFLAT : Industrialisation et Transfert de Technologie dans les P. V. D- le cas de l'Algérie- OPU, Alger, 1986.
10. François GAUTHIER, Relations Economiques Internationales, 2ème Edition, les presses de l'Université Laval Sainte-foy, Canada, 1992.
11. Georges P. TAPINO, Mouvements de population et libre-échange à l'horizon 2010 La nouvelle problématique de l'alternative aux migrations, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISU.
12. Hassane ZOUIRI, Le partenariat euro-méditerranéen : contribution au développement du Maghreb, L'Harmattan, Paris, 2010.
13. Hocine BENISSAD, Economie du développement de l'Algérie, 2eme édition, OPU, Alger, 1982.
14. Hocine BENISSAD, Algérie: Restructurations et réformes économiques (1979_1993), OPU, Alger, 1994.
15. Hocine BENISSAD, la réforme économique en Algérie, 2eme édition, OPU, Alger, 1994
16. Jean François DAGUSAN, Paix et sécurité en méditerranée Réponses institutionnelles ou approche empirique?, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISUD.
17._____ , Etat, Science, Recherche et Développement technologique au Maghreb, Annuaire de l'Afrique du Nord, C.N.R.S EDITIONS, tome xxxv, 1998.

18. Jeffrey FRANKEL and Shang JIN WEI: Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs, IMF working paper, wp/98/10, Geneva, February 1998.
19. Larabi JAIDI et Fouad ZAIM, Dynamique de la construction européenne et perspectives euro-méditerranéennes, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié aveç le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISU.
20. Mahlaine DJEBAILI, L'Union du Maghreb arabe et le projet de méditerranée Occidentale, In Mary-Lucy, Dumas, Méditerranée Occidentale sécurité et coopération, Paris, Fondation pour les études de défence nationale, 1992.
21. Mostafa TERRAB, Aboubakr JAMAI, Processus euro-mediterranéen et processus du sommet économique du Moyen-Orient, Articulations et synergies, in L'Annuaire de la Méditerranée 1997 qui a été publié avec le concours de la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE), GERM-PUBLISUD.
22. Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI, le monopole de l'état sur le commerce extérieur, l'expérience Algérienne (1974_1984), OPU, Alger, 1988.
23. Nachida M'HAMSADJI-BOUZIDI, 5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne, Alger, ENAG éditions, 1998.
24. Nguyen VAN CHAN, Bruno PONSON, Georges HIRSCH, Partenariats d'entreprises et mondialisation, Editions KARTHALA-AUF, Paris, 1999.
25. Paul BALTA, la méditerranée en tant que zone de conflits, fondation René Seydoux, Paris, 1997.
26. Paul KRUGMAN, The Move Toward Free Trade Zones, in Economic Review, Federal Reserve Bank of kansas City, November/December 1991.
27. Philippe D'ARVISENET, Jean-Pierre PETIT, Echanges et finance internationale. Les enjeux, la Revue Banque Editeur, Paru, juin 1998.
28. Reymond.R, les relations économiques internationales, 3ieme édition, Revue Banque, sans date.
29. Robert BOYER et d'autre, La Mondialisation au-delà des mythes, Paris, la Découverte, 1997.
30. Yadwiga FROWICZ, Economie Internationale, Benchemin, Quebeq, 1995.
31. Youcef BENABDALLAH, L'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'union européenne, in cahier de Cread, N° 75, 2006.

II. **Articles et Séminaires:**

1. Abdelaziz BOUGUELLID, l'accord d'association Algérie_UE, la mise en œuvre, la revue des douanes, publication éditée par la direction générale des douanes, Algérie, N°6, 2005.
2. Abderrahmane MEBTOUL, Implications d'adhésion à la zone de libre-échange, liberté économique, N° 155 du 23 décembre 2001 au 01 janvier 2002.
3. Bellattaf MATOUK, La Méditerranée occidentale ou le dialogue (5+5) dynamique, enjeux et perspectives pour l'espace euro_méditerranéen, communication au colloque international, Europe_Méditerranée : relations économiques

internationales et recomposition des espaces, organisés par Universia de autonome de Madrid et GDRI CNRS EMMA, Madrid, 4 et 5 juin 2004.

4. Mary E. BARFISHER, Sherman ROBINSON, Karen THIERFELDER, Regionalism: old and New, Theory and practice, Invited paper presented at the International Conference Agricultural policy reform and the WTO: Where are we heading? Capri (Italy). June 23-26, 2003.

5. Meriem BOUKHARI, l'Algérie ouvre ses portes à l'Europe, L'exportateur, revue de l'association nationale des exportateurs algériens, N° 5, 2iem trimestre, 2006.

6. Mokhtar KHALADI, L'accord d'association Algérie-UE : un bilan critique, Le Site Web : https://www.gate.cnrs.fr/uneca07/communications%20pdf/Kheladi-Rabat-07.pdf

III. Théses:

1. Foued KADOURI, L'impact de démantèlement tarifaire sur l'économie Algérien dans le cadre de l'accord d'association avec l'union européenne, mémoire de magister en sciences commerciale, option: analyse économique et développement, université d'Oran, faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales, 2011/2012.

2. Lambert Opara Opimba, l'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur les pays de la SADC : une analyse théorique et empirique, Economies et finances, université Montesquieu_Bordeaux, Ecole doctorale de sciences économiques, gestion et démographique, Doctorat en sciences économiques, Mars 2009.

3. Latifa EL CADI, Le partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc, Thèse de Doctorat en droit public, Université Casablanca, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, 2004.

4. Malika HACHEMI, la libéralisation du commerce extérieur dans le cadre des reformes économiques –le cas algérien-, mémoire de magister en science de gestion, option finances, école supérieur de commerce, 2003.

5. Valérie BOUQUET, Système de veille stratégique au service de la recherche et de l'innovation de l'entreprise: principes, outils, applications, thèse de doctorat en sciences de l'information et de la communication, université d'Aix-marseille 3, 1995.

IV. Documents Electroniques:

1. Accord euro-méditerranéen, Journal officiel de l'Union européenne, L 265, 10/10/2005.

2. Commission Européenne, Accord de coopération entre l'Algérie et la CEE, Office des publications Officielles des Communautés Européennes, Luxembourg, 1976.

3. Commission Européenne, Modalités de mise en œuvre du Programme MEDA, Direction des relations extérieures, Novembre 1995.

4. Commission Européenne, Le programme MEDA, Office des publications officielles des Communautés Européennes, Luxembourg, 1998.

5. Commission européenne, le Processus de Barcelone Cinq Ans Après 1995-2000, Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, Luxembourg, 2000.
6. Commission Européenne, Union Européenne- Maghreb : 25 ans de coopération 1976-2001, éditée par la Délégation de la Commission Européenne au Royaume du Maroc, 2001.
7. Commission européenne, Algérie document de stratégie 2002_2006 et programme indicatif national 2002_2004.
8. Déclaration de Barcelone, Adoptée lors de la conférence Euro-Méditerranéenne le 27 et 28 novembre 1995.
9. Déclaration finale, Le patrimoine culturel euro-méditerraneen, Réunion euro-méditerranéenne des ministres de la culture, Bologne, les 22 et 23 avril1996
10. European commission, Algeria: statistics sector, Directorate-General for Trade, Units4/G2, 02/05/2013
11. European commission, European Union, Trade in goods with Algeria, Directorate-General for Trade, Units4/G2, 21/06/2016.
12. Institut de la Méditerranée, MEDA et le fonctionnement du partenariat Euro-Méditerranéen, étude réalisée par l'Institut de la Méditerranée, Marseille, juin 2000.
13. Institut orléanais de finance : l'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale _une analyse comparative.
14. Investir en Méditerranée, Les pays émergents investissent la Méditerranée, Bilan 2012 de l'attractivité des pays MED en matière d'investissement étranger, ANIMA, Etude N° 65, Octobre 2013.
15. Le Forum du Commerce Extérieur, Revue de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, N° 19, Mai 2016.
16. Ministère du commerce_DG Douanes, nouveau schéma du démantèlement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires.
17. Vincent CAUPIN, Libre-échange euro-méditerranéen : Premier bilan au Maroc et en Tunisie, étude réalisée par l'Agence française de développement, Paris, 2005.

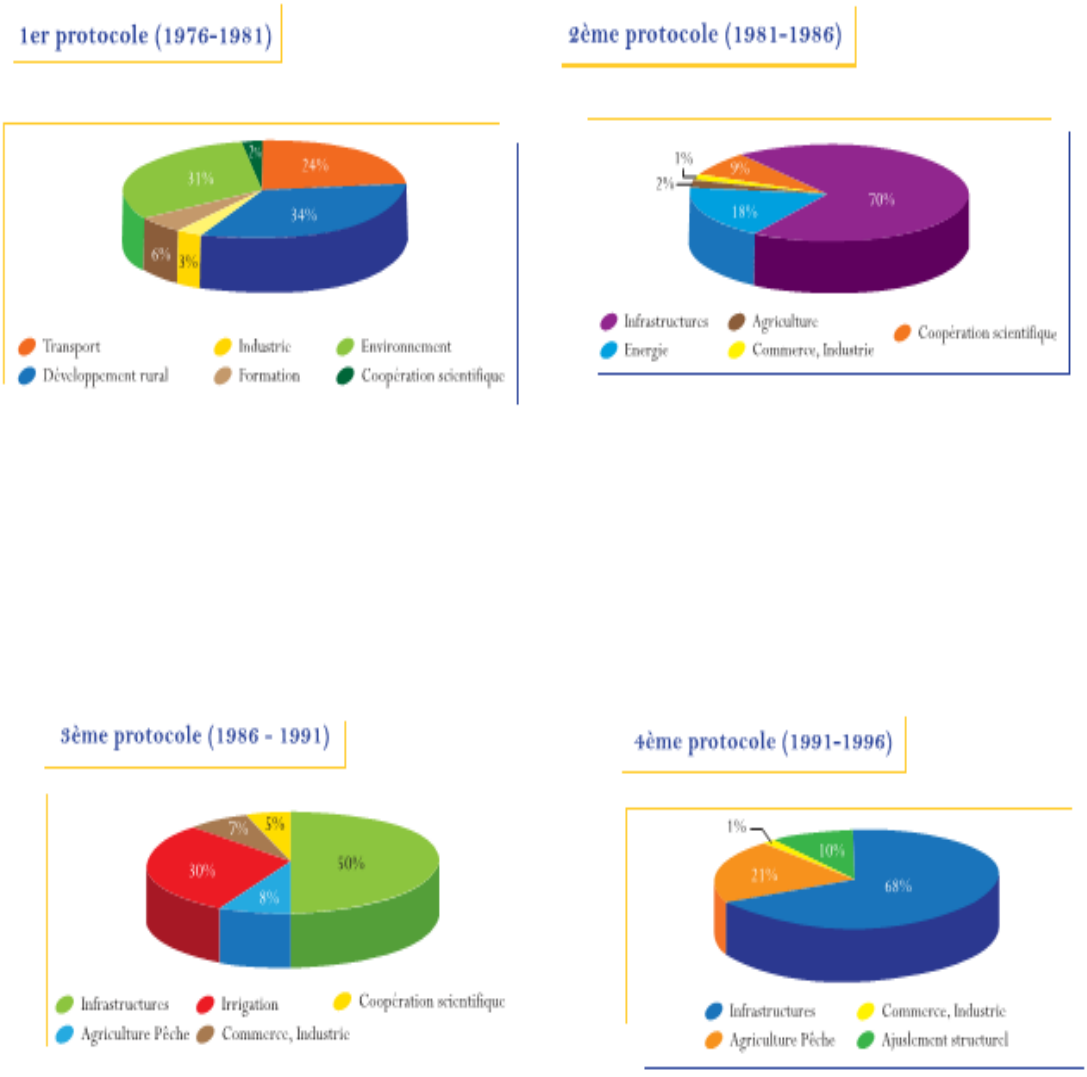
V. Rapports:

1. Activité, emploi et chômage en septembre 2014, N° : 683, la direction technique chargée des statistiques de la population et de l'Emploi.
2. Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, Rapports : 2006, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.
3. Banque d'Algérie, Tendances monétaires et financiers au quatrième trimestre de 2013.
4. Banque d'Algérie, Tendances monétaires et financières au 4ème trimestre de 2015, sous l'effet du choc externe.
5. Commission des communautés européennes, Rapport annuel du programme MEDA 2000 de la commission au conseil et au parlement européen, Bruxelles, le COM (2001).

6. Délégation de l'Union Européenne en Algérie, Rapport sur la coopération UE_Algérie, Edition 2014.
7. Evaluation de l'état d'exécution de l'accord d'association Algérie_UE, Rapport final, 03 novembre 2009, Alger.
8. Fonds monétaire international, Rapport du FMI N°: 06/101, Algérie: Questions choisies, mars 2006.
9. Louis LE PENSEC, le partenariat euro-méditerranéen : Grands espoirs, modestes résultats, Rapport d'information N° :121 session ordinaire de (2001-2002), délégation du sénat pour L'UE, 6 Décembre 2001.
10. Office national des statistiques, collections statistiques, N°194, Évolution des échanges extérieurs de marchandises de 2004 à 2004, Octobre 2015.
11. Office National des Statistiques, l'Algérie en quelques chiffres, résultats 2005, N : 36, Édition 2006.
12. Office national des statistiques, L'Algérie en quelques chiffres, Résultats 2007_2009, N°40, Edition 2010.
13. Office national des statistiques, l'Algérie en quelques chiffres, résultats 2009_2011, N : 42, Édition 2012.
14. Office national des statistiques, L'Algérie en quelques chiffres, Résultats 2011_2013, N°44, Edition 2014.
15. Office national des statistiques, les comptes économiques en volume de 2000 à 2015, N°: 751, Aout 2016
16. Rapports de présentation du projet de la loi de finances pour 2009, 2011, 2015.
17. Rapport de présentation du projet de l'ordonnance portant loi de finances complémentaire pour 2012.
18.Rémy LEVEAU, Le partenariat euro-méditerranéen, Rapport du groupe de travail, la documentation française, Paris, 2000.
19. Robert PANDRAUD, Francis GALIZI, Europe-Méditerranée : Quel partenariat ?, les documents d'information, délégation pour l'Union européenne, Rapport d'information N° 2367, 15 Novembre 1995.
20. Rodi Kratsa-Tsagaropoulou, Rapport sur MEDA et l'aide financière à la Palestine-évaluation, mise en œuvre et contrôle, (2006/2128(INI)), Le Parlement européen, 07/06/2007.
21. Samir RADWAN et Jean-Louis REIFFERS, FEMISE report on the Euro_Mediterranean partnership 2004 : Analysis and proposals of the Euro_Mediterranean Forum of Economic Institutes, institut de la Méditerranée, France, December 2004.
22. Union Européenne-Algérie, 30 ans de coopération (1979-2009), responsable de la publication, Mme Laura Baeza.
23. World Economic Forum, the global competitiveness reports (2012-2013)/(2013-2014)/(2014-2015)/(2015-2016).

قائمة الملاحق

ملحق رقم (1): القطاعات الممولة عن طريق بروتوكولات التعاون المالي (1978_1996)



Source : Union Européenne-Algérie, 30 ans de coopération (1979-2009), responsable de la publication, Mme Laura Baeza, p : 16.

ملحق رقم (2): تطور الإيرادات الجبائية خلال الفترة (2005_2015)

الوحدة: مليار دج

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
إجمالي إيرادات الميزانية	3082.6	3639.8	3687.8	5190.5	3676.0	4392.9	5790.1	6339.3	5957.5	5719.0	4684.64
الإيرادات الجبائية	640.4	720.8	766.7	965.2	1146.6	1298.0	1527.1	1908.6	2031.0	2078.7	2465.7
الضرائب على المداخيل و الأرباح	168.1	241.2	258.1	331.5	462.1	561.7	684.7	862.3	823.1	875.7	947.95
الضرائب على السلع و الخدمات	308.8	341.3	347.4	435.2	478.5	514.7	572.6	652.0	741.6	763.9	920.26
الحقوق الجمركية	143.9	114.8	133.1	164.9	170.2	181.9	222.4	338.2	403.8	369.2	516.96
تسجيلات و طوابع	19.6	23.5	28.1	33.6	35.8	39.7	47.4	56.1	62.5	69.9	76.53

مساهمة مكونات الإيرادات الجبائية في إجمالي إيرادات الميزانية (%)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
إجمالي إيرادات الميزانية	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
الإيرادات الجبائية	20.77	19.80	20.79	18.59	31.19	29.55	26.37	30.11	34.09	36.35	52.63
الضرائب على المداخيل و الأرباح	5.45	6.63	6.998	6.39	12.57	12.79	11.82	13.60	13.82	15.31	20.23
الضرائب على السلع و الخدمات	10.02	9.38	9.42	8.38	13.02	11.72	9.89	10.28	12.45	13.36	19.64
الحقوق الجمركية	4.67	3.15	3.61	3.18	4.63	4.14	3.84	5.33	6.78	6.45	11.03
تسجيلات و طوابع	0.63	0.64	0.76	0.65	0.97	0.90	0.82	0.88	1.05	1.22	1.63

مساهمة مكونات الإيرادات الجبائية في إجمالي الإيرادات الجبائية (%)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الإيرادات الجبائية	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
الضرائب على المداخيل و الأرباح	26.25	33.46	33.66	34.34	40.30	43.27	44.84	45.18	40.53	42.13	38.44
الضرائب على السلع و الخدمات	48.22	47.35	45.31	45.09	41.73	39.65	37.49	34.16	36.51	36.75	37.32
الحقوق الجمركية	22.47	15.93	17.36	17.08	14.84	14.01	14.56	17.72	19.88	17.76	20.97
تسجيلات و طوابع	3.06	3.26	3.66	3.48	3.12	3.06	3.10	2.94	3.08	3.36	3.10

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: Banque d'Algérie, Evolution Economique et Monétaire en Algérie, Rapports : 2009, 2013, 2014

ملحق رقم (3): توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية في الجزائر حسب الدول المساهمة خلال الفترة (2002_2015)

المناطق	عدد المشاريع	النسبة (%)	القيمة (مليون دج)	النسبة (%)	عدد مناصب الشغل	النسبة (%)
أوروبا	377	55.77	898192	36.34	76709	59.35
بما فيها الاتحاد الأوروبي	274	40.53	563346	22.79	39939	30.90
آسيا	68	10.06	119506	4.83	8607	6.66
أمريكا	16	2.37	65636	2.66	3346	2.59
الدول العربية	200	29.59	1267592	51.28	37842	29.28
إفريقيا	1	0.15	27799	1.12	400	0.31
أستراليا	1	0.15	2974	0.12	264	0.20
متعددة الجنسيات	13	1.92	89992	3.64	2086	1.61
المجموع	**676**	**100**	**2471691**	**100**	**129254**	**100**

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395

ملحق رقم (4): توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية المصرح بها حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2002_2015)

	عدد المشاريع	النسبة (%)	القيمة (مليون دج)	النسبة (%)	مناصب الشغل	النسبة (%)
الزراعة	10	1.48	3117	0.13	528	0.41
البناء	121	17.90	98996	4.01	21533	16.66
الصناعة	386	57.10	1681400	68.03	71936	55.65
الصحة	6	0.89	13573	0.55	2196	1.70
النقل	21	3.11	13172	0.53	1723	1.33
السياحة	11	1.63	420657	17.02	13128	10.16
الخدمات	120	17.75	151335	6.12	16710	12.93
الاتصالات	1	0.15	89441	3.62	1500	1.16
المجموع	676	100	2471691	100	129254	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395

ملحق رقم (5): الاستثمارات الصادرة من الجزائر ما بين (جانفي 2003_ماي 2015)

الترتيب	الدولة المستقبلة	عدد الشركات	عدد المشاريع	عدد الوظائف	التكلفة (مليون دولار)
1	اليمن	1	1	214	850
2	كوت ديفوار	1	1	1147	200
3	جمهورية الدومينيكان	1	1	36	200
4	تونس	1	2	858	117
5	إسبانيا	2	2	209	86
6	العراق	1	1	270	45
7	الولايات المتحدة	1	1	106	35
8	سيريلانكا	1	1	64	35
9	إيطاليا	1	1	6	31
10	المملكة المتحدة	1	1	91	22
11	فرنسا	1	1	24	22
12	نيجيريا	1	2	36	22
الإجمالي		14	15	3061	1665

المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات حول مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، ص: 119

ملحق رقم (6): الأهمية النسبية للمؤشرات الفرعية و عتبة الدخل الموافقة لمراحل التطور

	مرحلة الاعتماد على الموارد الطبيعية	المرحلة الانتقالية الأولى	مرحلة الاعتماد على الكفاءة و الفاعلية	المرحلة الانتقالية الثانية	مرحلة الاعتماد على الابتكار
الحد الأدنى للناتج المحلي الإجمالي للفرد* (دولار أمريكي)	2000 >	2999-2000	8999 -3000	17000 -9000	17000<
الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة المتطلبات الأساسية	%60	%60-40	%40	%40-20	%20
الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة محفزات الكفاءة	%35	%50-35	%50	%50	%50
الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة عوامل الابتكار و التطوير	%5	%10-5	%10	%30-10	%30

Source: World Economic Forum, the global competitiveness report 2015-2016, p: 38

*بالنسبة للاقتصاد المعتمدة على الموارد المعدنية، لا يعتبر الناتج المحلي الإجمالي للفرد المعيار الوحيد لتحديد مرحلة التنمية.

ملحق رقم (7): ترتيب أكثر العوامل إشكالية لممارسة الأعمال في الاقتصاد الجزائري من وجهة نظر رجال الأعمال

	عوامل تعيق ممارسة الأعمال	نسبة إجابات رجال الأعمال (%)
1	إمكانية الحصول على التمويل	15.3
2	البيروقراطية الحكومية	14.2
3	الفساد	9.6
4	معدلات الضرائب	8.1
5	تعقد الأنظمة الضريبية	7.5
6	ضعف المعروض من البنية التحتية	7.1
7	ضعف مستوى التعليم للقوى العاملة	6.3
8	أنظمة و لوائح العمل المقيدة	6.0
9	ضعف أخلاقيات العمل للقوى العاملة الوطنية	5.7
10	أنظمة العملات الأجنبية	5.5
11	التضخم	4.8
12	سياسة عدم الاستقرار	3.6
13	عدم كفاية القدرة على الابتكار	2.1
14	الجريمة و السرقة	2.0
15	الانقلابات و عدم الاستقرار الحكومي	0.7
16	ضعف الصحة العمومية	0.4

Source: World Economic Forum, the global competitiveness report (2015-2016), p: 94

ملحق رقم (8): مرتبة الجزائر في المحاور الرئيسية في تقرير التنافسية العالمي بين 2012_2015

المحاور الرئيسية	2012 (من أصل 144 دولة)	2013 (من أصل 148 دولة)	2014 (من أصل 144 دولة)	2015 (من أصل 140 دولة)	التغير في المراتب 2015-2014
الترتيب العام	110 ↓	100 ↑	79 ↑	87 ↓	8 -
❖ **مجموعة المتطلبات الأساسية**	89 ↓	92 ↓	65 ↑	82 ↓	17 -
1. المؤسسات	141 ↓	135 ↑	101 ↑	99 ↑	2 +
2. البنية التحتية	100 ↓	106 ↓	106	105 ↑	1 +
3. استقرار الاقتصاد الكلي	23 ↓	34 ↓	11 ↑	38 ↓	27 -
4. الصحة و التعليم الأساسي	93 ↓	92 ↑	81 ↑	81	---
❖ **مجموعة محفزات الكفاءة**	136 ↓	133 ↑	125 ↑	117 ↑	8 +
5. التعليم العالي و التدريب	108 ↓	101 ↑	98 ↑	99 ↓	1 -
6. كفاءة سوق السلع	143 ↓	142 ↑	136 ↑	134 ↑	2 +
7. كفاءة سوق العمل	144 ↓	147 ↓	139 ↑	135 ↑	4 +
8. نمو الأسواق المالية	142 ↓	143 ↓	137 ↑	135 ↑	2 +
9. الجاهزية التكنولوجية	133 ↓	136 ↓	129 ↑	126 ↑	3 +
10. حجم السوق	49 ↓	48 ↑	47 ↑	37 ↑	10 +
❖ **عوامل الابتكار و التطوير**	144 ↓	143 ↑	133 ↑	124 ↑	9 +
11. تطور بيئة الأعمال	144 ↓	144	131 ↑	128 ↑	3 +
12. الابتكار	141 ↓	141	128 ↑	119 ↑	9 +

Source: World Economic Forum, the global competitiveness reports (2012-2013)/(2013-2014)/(2014-2015)/(2015-2016)

ملحق رقم (9): البيانات الإحصائية للجزائر خلال الفترة (2010_2013)

المؤشر	2010	2011	2012	2013
أولا: القطاع الحقيقي				
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة	3.6	2.8	3.3	2.8
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية	4.481	5.431	5.542	5.606
مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي	4.2	3.7	3.7	4.0
معدل التضخم	3.9	4.5	8.9	3.3
معدل البطالة	10.0	10.0	11.0	9.8
ثانيا: قطاع مالية الحكومة				
العجز/الفائض المالي	-2.861	-2.645	-10.129	-3.155
الإيرادات الضريبية كنسبة من إجمالي الإيرادات	29.5	26.4	30.1	34.0
الإيرادات العامة (بدون المنح) مليون دولار	59.042	79.476	81.743	75.529
ثالثا: قطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة				
فعالية الحكومة	-0.48	-0.58	-0.55	-0.60
سيادة القانون	-0.75	-0.79	-0.77	-0.68
الفساد الإداري	-0.49	-0.51	-0.49	-0.48
رابعا: قطاع بيئة الأعمال				
بدء النشاط التجاري	52.2	51.9	52.1	52.3
تسجيل الملكية	50.6	50.6	50.6	50.6
الحصول على الائتمان	18.8	18.8	18.8	18.8
حماية المستثمرين	10.0	10.0	10.0	10.0
خامسا: القطاع النقدي و المصرفي				
معدل نمو الأصول الأجنبية	10.3	16.2	7.4	1.9
الكتلة النقدية (% من الناتج المحلي الإجمالي)	62.9	61.3	61.0	62.7
حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص من قبل البنوك	24.489	27.398	29.287	34.576
كفاية رأس المال (%)	23.6	23.7	---	---
العائد على الأصول (%)	2.1	2.1	--	---
القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض (%)	18.3	14.4	11.5	10.6
سادسا: القطاع الخارجي				
درجة الانفتاح التجاري	69.9	67.7	66.9	63.4
الحساب الجاري (مليون دولار)	12.157	19.802	12.290	756
الميزان الكلي (ميلون دولار)	15.320	20.127	12.136	134
تغطية الاحتياطات الخارجية الرسمية للواردات السلعية بالأشهر	34	37	35	34
الاحتياطات الرسمية (مليون دولار)	170.461	191.369	200.587	201.437

المصدر: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 42

ملحق رقم (10): مؤشر القطاع الحكومي للجزائر خلال الفترة (2010_2013)

	مؤشر معدل النمو الحقيقي (50%)			مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (12.5%)			مؤشر معدل التضخم (50%)			مؤشر معدل البطالة (12.5%)			المتوسط العام لمؤشر القطاع الحقيقي	
	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2010/ 2013)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب
الأردن	2.6	-0.01	17	4.740	-0.07	15	5	0.02	13	12	0.01 -	13	-0.019	14
الإمارات	4.9	0.17	5	40.611	0.12	4	1	0.21	1	4	0.09	7	0.148	3
البحرين	3.8	0.08	12	25.880	0.04	5	2	0.16	4	4	0.10	6	0.095	7
تونس	1.7	-0.09	18	4.249	-0.07	16	5	0.02	12	16	0.06 -	17	-0.049	15
الجزائر	3.1	0.03	14	5.265	-0.07	13	5	0.01	14	10	0.02	11	-0.003	13
السعودية	6.4	0.28	3	23.200	0.03	6	3	0.09	8	6	0.08	8	0.120	4
السودان	0.6	-0.17	19	1.881	-0.09	19	26	-0.93	21	14	0.03 -	16	-0.306	20
العراق	4.9	0.16	6	5.766	-0.06	12	4	0.07	11	13	0.02 -	14	0.035	11
عمان	4.9	0.16	7	21.675	0.02	7	3	0.12	6	13	0.03 -	15	0.069	9
قطر	10.6	0.61	1	94.562	0.42	1	1	0.20	2	0	0.14	1	0.341	1
الكويت	3.9	0.09	10	41.315	0.13	3	4	0.07	10	2	0.12	4	0.103	6
لبنان	3.5	0.06	13	9.422	-0.05	10	5	0.00	17	8	0.04	9	0.014	12
ليبيا	-23.5	-2.05	21	10.620	-0.04	8	7	-0.06	18	19	0.10 -	18	0.561 -	21
مصر	2.8	0.00	15	3.059	-0.08	17	10	-0.19	19	11	0.00	12	0.067 -	18
المغرب	3.9	0.09	11	3.010	-0.08	18	1	0.19	3	9	0.03	10	0.057	10
موريتانيا	4.2	0.11	9	1.102	-0.09	21	5	0.01	16	30	0.25 -	20	0.056 -	17
اليمن	0.6	-0.17	20	1.363	-0.09	20	13	-0.34	20	35	0.31 -	21	0.299 -	19
ماليزيا	5.8	0.23	4	9.851	-0.04	9	2	0.15	5	3	0.11	5	0.111	5
سنغافورة	6.9	0.32	2	52.158	0.19	2	4	0.08	9	2	0.12	3	0.177	2
جنوب أفريقيا	2.8	0.00	16	7.237	-0.06	11	5	0.01	15	25	0.18 -	19	0.055 -	16
تايلاند	4.3	0.12	8	5.230	-0.07	14	3	0.11	7	1	0.14	2	0.075	8

المصدر: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 57

ملحق رقم (11): مؤشر قطاع مالية الحكومة للجزائر خلال الفترة (2010_2013)

	مؤشر الفائض/العجز المالي (55%)			مؤشر الإيرادات العامة (30%)			مؤشر الإيرادات الضريبية (15%)			المتوسط العام لمؤشر قطاع مالية الحكومة	
	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب
الأردن	-1.972	-0.160	12	7.318	-0.246	19	63.0	0.100	7	-0.102	14
الإمارات	1.404	-0.063	7	97.392	0.188	3	7.5	-0.156	15	-0.011	7
البحرين	-739	-0.124	10	7.292	-0.246	20	4.6	-0.170	19	-0.180	20
تونس	-1.337	-0.142	11	14.134	-0.213	15	89.5	0.223	1	-0.044	9
الجزائر	-4.698	-0.237	16	73.948	0.075	7	30.0	-0.053	12	-0.072	12
السعودية	64.753	1.740	1	283.819	1.086	1	5.8	-0.165	17	0.887	1
السودان	-2.675	-0.180	14	8.393	-0.241	18	59.5	0.084	8	-0.112	16
العراق	11.054	0.211	5	88.327	0.144	5	2.0	-0.182	20	0.058	5
عمان	103	-0.101	8	29.973	-0.137	13	7.3	-0.157	16	-0.132	18
قطر	21.123	0.498	4	69.011	0.051	9	15.1	-0.121	14	0.143	4
الكويت	33.528	0.851	2	90.159	0.153	4	1.3	-0.185	21	0.273	2
لبنان	-3.476	-0.202	15	9.031	-0.238	17	74.1	0.151	4	-0.096	13
ليبيا	4.774	0.032	6	42.320	-0.078	12	5.0	-0.168	18	-0.071	11
مصر	-26.424	-0.856	21	49.714	-0.042	11	69.0	0.128	5	-0.257	21
المغرب	-5.416	-0.258	18	25.769	-0.157	14	87.2	0.212	3	-0.068	10
موريتانيا	4	-0.103	9	1.264	-0.275	21	57.0	0.072	9	-0.102	15
اليمن	-2.187	-0.166	13	9.192	-0.237	16	25.2	-0.075	13	-0.159	19
ماليزيا	-13.713	-0.494	19	70.837	0.060	8	55.9	0.067	10	-0.122	17
سنغافورة	23.737	0.572	3	61.281	0.014	10	54.4	0.060	11	0.215	3
جنوب أفريقيا	-16.511	-0.574	20	105.525	0.227	2	88.8	0.220	2	-0.042	8
تايلاند	-5.039	-0.247	17	81.877	0.113	6	66.2	0.115	6	-0.006	6

المصدر: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 58

ملحق رقم (12): مؤشر قطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة للجزائر خلال الفترة (2010_2013)

	مؤشر فعالية الحكومة			مؤشر سيادة القانون			مؤشر مكافحة الفساد			المتوسط المؤشر العام لقطاع المؤسسات والحوكمة	
	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر فعالية الحكومة	الترتيب	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر سيادة القانون	الترتيب	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر مكافحة الفساد	الترتيب	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب
الأردن	0.02	0.0702	10	0.31	0.5139	8	0.08	0.2697	7	0.2846	7
الإمارات	1.07	1.2212	2	0.52	0.7781	4	1.12	1.4378	3	1.1457	3
البحرين	0.54	0.6402	5	0.37	0.5975	7	033	0.5552	4	0.5977	4
تونس	0.07	0.1256	9	-0.09	0.0387	11	-0.16	0.0051	11	0.0565	11
الجزائر	-0.55	-0.5580	15	-0.75	-0.7565	16	-0.49	-0.3708	14	-0.5618	14
السعودية	-0.05	-0.0072	12	0.23	0.4173	9	-0.10	0.0717	10	0.1606	10
السودان	-1.44	-1.5288	21	-1.24	-1.3558	20	-1.37	-1.3599	21	-1.4148	21
العراق	-1.14	-1.2039	18	-1.52	-1.6934	21	-1.25	-1.2228	19	-1.3733	19
عمان	0.29	0.3670	7	0.58	0.8454	3	0.11	0.3048	6	0.5058	6
قطر	0.92	1.0599	4	0.97	1.3103	2	1.27	1.6081	2	1.3261	2
الكويت	0.01	0.0624	11	0.48	0.7246	6	0.05	0.2413	8	0.3428	8
لبنان	-0.32	-0.2987	14	-0.72	-0.7238	15	-0.88	-0.8138	17	-0.6121	17
ليبيا	-1.36	-1.4453	20	-1.16	-1.2496	18	-1.37	-1.3561	20	-1.3503	20
مصر	-0.64	-0.6582	16	-0.39	-0.3294	14	-0.60	-0.4921	15	-0.4932	15
المغرب	-0.08	-0.0438	13	-0.21	-0.1035	13	-0.34	-0.2030	13	-0.1168	13
موريتانيا	-0.93	-0.9741	17	-0.89	-0.9242	17	-0.60	-0.4936	16	-0.7973	16
اليمن	-1.16	-1.2229	19	-1.19	-1.2891	19	-1.20	-1.1632	18	-1.2251	18
ماليزيا	1.07	1.2201	3	0.51	0.7569	5	0.22	0.4313	5	0.8028	5
سنغافورة	2.16	2.4225	1	1.73	2.2332	1	2.14	2.5902	1	2.4153	1
جنوب أفريقيا	0.39	0.4780	6	0.11	0.2787	10	-0.04	0.1382	9	0.2983	9
تايلاند	0.20	0.2736	8	-0.18	-0.0694	12	-0.32	-0.1783	12	0.0086	12

المصدر: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 59

ملحق رقم (13): مؤشر بيئة الأعمال للجزائر خلال الفترة (2010_2013)

	مؤشر بدء النشاط التجاري			مؤشر تسجيل الملكية			مؤشر الحصول على الائتمان			مؤشر حماية المستثمرين			المتوسط العام لمؤشر بيئة الأعمال	
	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر بدء النشاط التجاري	الترتيب	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر تسجيل الملكية	الترتيب	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر الحصول على الائتمان	الترتيب	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر حماية المستثمرين	الترتيب	متوسط المؤشرات	الترتيب
الأردن	57.7	1.213-	17	63.4	0.866-	17	12.5	1.320-	19	30.0	0.983-	19	1.095-	19
الإمارات	72.2	0.044-	11	90.9	1.490	1	56.3	0.423	6	40.0	0.505-	13	0.341	6
البحرين	74.8	0.167	9	87.4	1.195	4	37.5	0.324-	13	46.7	0.185-	10	0.213	7
تونس	68.3	0.355-	13	72.0	0.129-	11	43.8	0.075-	11	60.0	0.453	6	0.027-	11
الجزائر	52.1	1.665-	20	50.6	1.968-	20	18.8	1.071-	16	10.0	1.940-	20	1.661-	20
السعودية	82.6	0.799	5	87.8	1.224	3	65.6	0.797	4	66.7	0.772	5	0.898	4
السودان	73.2	0.038	10	78.3	0.411	8	25.0	0.822-	15	33.3	0.824-	18	0.299-	14
العراق	64.8	0.642-	15	65.1	0.726-	14	18.8	1.071-	16	43.3	0.345-	11	0.696-	17
عمان	67.2	0.448-	14	88.2	1.258	2	45.3	0.012-	10	50.0	0.026-	7	0.193	8
قطر	82.4	0.786	6	80.9	0.631	7	28.1	0.697-	14	43.3	0.345-	11	0.094	9
الكويت	70.4	0.183-	12	71.4	0.180-	12	43.8	0.075-	11	50.0	0.026-	7	0.116-	12
لبنان	80.5	0.629	7	63.8	0.836-	15	50.0	0.174	8	50.0	0.026-	7	0.015-	10
مصر	57.4	1.239-	18	67.3	0.536-	13	56.3	0.423	6	36.7	0.664-	16	0.504-	15
المغرب	62.0	0.870-	16	57.3	1.392-	19	50.0	0.174	8	37.5	0.624-	15	0.678-	16
موريتانيا	54.1	1.501-	19	73.0	0.043-	10	18.8	1.071-	16	36.7	0.664-	16	0.820-	18
اليمن	78.0	0.426	8	76.9	0.293	9	12.5	1.320-	19	40.0	0.505-	13	0.276-	13
ماليزيا	87.5	1.197	3	62.9	0.911-	18	100.0	2.167	1	86.7	1.729	2	1.045	2
سنغافورة	96.5	1.922	1	82.5	0.775	6	85.9	1.606	2	93.3	2.048	1	1.588	1
جنوب أفريقيا	88.0	1.235	2	63.6	0.849-	16	81.3	1.420	3	80.0	1.410	3	0.804	5
تايلاند	84.6	0.962	4	87.0	1.159	5	62.5	0.672	5	76.7	1.250	4	1.011	3

المصدر: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 60

ملحق رقم (14): مؤشر القطاع النقدي و المصرفي للجزائر خلال الفترة (2010_2013)

	مؤشر نمو الأصول الأجنبية			مؤشر حجم الائتمان الممنوح للقطاع الخاص			مؤشر القروض المتعثرة			مؤشر كفاية رأس المال			مؤشر العائد على الأصول			مؤشر القطاع النقدي والمصرفي	الترتيب
	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر نمو الأعمال الأجنبية	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر الائتمان الممنوح للقطاع الخاص	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر القروض المتعثرة	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر كفاية رأس المال	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر العائد على الأصول	الترتيب		
الأردن	-5.1	-0.14	14	21.850	-0.68	15	7.9	0.12	13	19.3	0.88	4	1.1	-0.56	11	-0.0770	12
الإمارات	53.0	1.36	2	218.963	0.87	6	7.1	0.21	12	20.3	1.16	2	1.6	0.35	6	0.7894	6
البحرين	-6.7	-0.18	16	20.422	-0.69	16	5.4	0.45	10	19.6	0.97	3	1.3	-0.26	10	0.0584	11
تونس	-14.1	-0.37	18	32.172	-0.59	12	13.3	-0.61	17	11.1	-1.32	16	0.7	-1.43	17	-0.8651	19
الجزائر	9.0	0.22	8	28.937	-0.62	14	13.7	-0.67	18	23.7	2.07	1	2.1	1.45	2	0.4894	7
السعودية	15.4	0.39	5	251.196	1.12	5	2.0	0.90	3	17.8	0.49	7	2.1	1.32	3	0.8421	5
السودان	-84.3	-2.18	20	7.394	-0.79	19	11.7	-0.40	16	12.9	-0.82	12	---	---	---	-1.0497	20
العراق	17.8	0.45	4	11.304	-0.76	17	10.3	-0.22	14	12.8	-0.84	13	1.8	0.81	4	-0.1123	13
عمان	11.5	0.29	7	29.497	-0.62	13	2.3	0.87	4	16.0	0.00	9	1.8	0.76	5	0.2591	9
قطر	93.5	2.40	1	67.973	-0.32	10	1.8	0.93	2	17.9	0.52	6	2.5	2.13	1	1.1312	1
الكويت	13.3	0.33	6	88.306	-0.16	7	6.3	0.33	11	18.6	0.70	5	1.1	-0.56	11	0.1287	10
لبنان	0.9	0.01	12	35.973	-0.57	11	4.0	0.64	7	12.7	-0.88	14	1.1	-0.66	14	-0.2911	14
ليبيا	4.8	0.11	9	8.173	-0.78	18	19.6	-1.46	19	16.5	0.15	8	0.8	-1.27	16	-0.6515	17
مصر	-15.0	-0.40	19	74.527	-0.26	8	10.9	-0.29	15	15.2	-0.22	11	0.9	-1.02	15	-0.4389	16
المغرب	-7.1	-0.19	17	69.142	-0.31	9	5.1	0.48	9	12.1	-1.04	15	1.1	-0.61	13	-0.3336	15
موريتانيا	-97.6	-2.53	21	1.067	-0.84	21	29.3	-2.76	21	10.0	-1.60	17	1.3	-0.24	9	-1.5933	21
اليمن	-6.2	-0.17	15	1.868	-0.83	20	21.5	-1.72	20	---	---	---	1.4	-0.05	7	-0.6937	18
جنوب أفريقيا	19.5	0.49	3	266.036	1.23	4	4.5	0.56	8	15.2	-0.21	10	1.3	-0.14	8	0.3879	8
ماليزيا	3.9	0.09	10	335.752	1.78	2	2.5	0.84	5	---	---	---	---	---	---	0.9030	3
سنغافورة	-0.7	-0.03	13	309.382	1.57	3	1.1	1.03	1	---	---	---	---	---	---	0.8566	4
تايلاند	2.6	0.06	11	394.272	2.24	1	2.9	0.79	6	---	---	---	---	---	---	1.0261	2

المصدر: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 61

ملحق رقم (15): مؤشر القطاع الخارجي للجزائر خلال الفترة (2010_2013)

	مؤشر الحساب الجاري			مؤشر الاحتياطات الرسمية			مؤشر تغطية الاحتياطات الرسمية			متوسط المؤشرات (2010/2013)	مؤشر القطاع الخارجي	الترتيب العام
	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر بدء النشاط التجاري	الترتيب	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر تسجيل الملكية	الترتيب	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر الحصول على الائتمان	الترتيب			
الأردن	-2.291	-0.5899	15	10.574	-0.5424	16	7.6	-0.3907	9	-0.5077	-0.5927	14
الإمارات	47.958	0.8706	5	53.939	-0.2223	8	3.0	-0.6693	19	-0.0070	-0.0082	9
البحرين	2.200	-0.4593	12	4.898	-0.5843	19	4.7	-0.5675	15	-0.5370	-0.6270	16
تونس	11.251	-0.1962	8	8.302	-0.5592	17	4.5	-0.5826	17	-0.4460	-0.5207	13
الجزائر	-3.293	-0.6190	16	182.862	0.7293	3	46.0	1.9397	3	0.6834	0.7978	3
السعودية	130.67	3.2748	1	592.430	3.7526	1	55.4	2.5107	1	3.1793	3.7118	1
السودان	-3.445	-0.6234	17	2.067	-0.6052	20	2.9	-0.6766	20	-0.6351	-0.7414	21
العراق	20.744	0.0719	7	63.985	-0.1482	7	16.7	0.1593	5	0.0277	0.0323	7
عمان	6.815	-0.3252	10	14.419	-0.5140	15	7.4	-0.4058	10	-0.4150	-0.4845	12
قطر	50.137	0.9340	4	29.725	-0.4011	11	13.1	-0.0577	7	0.1584	0.1849	6
الكويت	62.738	1.3002	2	27.038	-0.4209	12	14.0	-0.0032	6	0.2920	0.3409	5
لبنان	-4.935	-0.6667	18	34.797	-0.3636	10	21.6	0.4612	4	-0.1897	-0.2215	11
ليبيا	7.713	-0.2991	9	110.553	0.1956	6	53.2	2.3764	2	0.7576	0.8845	2
مصر	-6.863	-0.7227	19	18.651	-0.4828	14	4.6	-0.5714	16	-0.5923	-0.6915	18
المغرب	-7.388	-0.7380	20	19.225	-0.4786	13	6.0	-0.4896	13	-0.5687	-0.6640	17
موريتانيا	-755	-0.5452	13	670	-0.6155	21	2.9	-0.6768	21	-0.6125	-0.7151	20
اليمن	-848	-0.5479	14	5.587	-0.5792	18	6.9	-0.4343	11	-0.5205	-0.6076	15
ماليزيا	22.627	0.1344	6	126.973	0.3168	5	6.4	-0.4624	12	-0.0038	-0.0044	8
سنغافورة	55.811	1.0989	3	248.747	1.2157	2	5.7	-0.5104	14	0.6014	0.7021	4
جنوب أفريقيا	-14.262	-0.9378	21	42.407	-0.3075	9	4.5	-0.5828	18	-0.6094	-0.7114	19
تايلاند	3.747	-0.4143	11	167.394	0.6151	4	8.0	-0.3661	8	-0.0551	-0.0644	10

المصدر: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي، جانفي 2016، ص: 62