الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة منتوري -قسنطينة-

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

تخصص: إدارة مالية

22/EMG/10

الآثار الاقتصادية لانضمام الدول المغاربية إلى اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية

(دراسة حالة تونس، المغرب، الجزائر)

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل درجة الماجستير في علوم التسيير

إعداد الطالب

محمد بولعسل

إشراف الدكتور

عيسى بن ناصر

لجنة المناقشة:

د. مبارك بوعشة	أستاذ محاضر	جامعة منتوري قسنطينة	رئيسا
د. عيسى بن ناصر	أستاذ محاضر	جامعة منتوري قسنطينة	مقرراً
د. عز الدين بن تركي	أستاذ محاضر	جامعة منتوري قسنطينة	عضواً
د. مولود لعرابة	أستاذ محاضر	جامعة منتوري قسنطينة	عضواً

السنة الجامعية: 2010-2011

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى الوالدين الكريمين أطال الله في عمرهما

أمي وأبي

إلى إخوتي وكل العائلة الكريمة

إلى كل أصدقائي وزملائي

شكر وتقدير

أشكر الله تعالى على إتمام هذا العمل

أشكر أستاذي الفاضل المشرف الدكتور عيسى بن ناصر

على توجيهاته ونصائحه القيمة

كما أتقدم بالشكر الجزيل للسادة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة الموقرة على

قبولهم قراءة عملي هذا ومناقشته

إلى كل من ساعدني أو نصحني أو وجهني برأي

أتقدم إلى كل هؤلاء بخالص شكري

فـــهـرس المحتويـات

المـقـدمـة.....	أ
الفصل الأول: الإطار النظري للتكامل الاقتصادي وأهم التكتلات الاقتصادية	
تمهيد.....	2
المبحث الأول: الإطار النظري للتكامل الاقتصادي	3
المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي	3
المطلب الثاني: صور التكامل الاقتصادي ومراحله	5
المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للتكامل الاقتصادي	7
المبحث الثاني: مفهوم اتفاقيات الشراكة والدوافع التي أدت إلى ظهورها	9
المطلب الأول : مفهوم الشراكة	9
المطلب الثاني : الدوافع التي أدت إلى ظهور اتفاقيات الشراكة	13
المبحث الثالث: خصائص الشراكة وموقعها من صيغ التكامل	19
المطلب الأول : خصائص الشراكة والمزايا التي يوفرها	19
المطلب الثاني :الإقليمية الجديدة و موقع اتفاقيات الشراكة من صيغ التكامل	21
المبحث الرابع: أهم التكتلات الاقتصادية في العالم	27
المطلب الأول: الاتحاد الأوروبي	27
المطلب الثاني: منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشماليةNAFTA	33
المطلب الثالث: اتحاد جنوب شرق آسيا ASEAN	34
المطلب الرابع: منظمة التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي APEC	35
المطلب الخامس: أهم التجمعات الاقتصادية في دول الجنوب	35
خلاصة الفصل الأول	46
الفصل الثاني: التعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية	
تمهيد.....	48
المبحث الأول: الأسس العامة لاتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية	49
المطلب الأول: أهم المتغيرات العالمية والإقليمية التي ساهمت في تعزيز الشراكة الأوروبية المتوسطية	49
المطلب الثاني : نشأة الشراكة الأوروبية المتوسطية	53
المطلب الثالث : أهداف الشراكة الأوروبية المتوسطية	56
المطلب الرابع :إعلان برشلونة	57
المطلب الخامس : المساعدات المالية للدول المتوسطية	64
المبحث الثاني: اتفاقيات الشراكة الأوروبية المغاربية	67
المطلب الأول: اتفاقيات الشراكة الأوروبية التونسية	67
المطلب الثاني: اتفاقيات الشراكة الأوروبية المغربية	72

المطلب الثالث: اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية	77
المبحث الثالث: مجالات التعاون بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية	82
المطلب الأول: إقامة منطقة للتجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية	82
المطلب الثاني: المجالات الأخرى للتعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية	85
المطلب الثالث: تحديد أوجه التعاون المالي بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية	100
خلاصة الفصل الثاني	106
الفصل الثالث: الآثار الاقتصادية للشراكة الأوروبية المتوسطية على اقتصاديات الدول المغاربية	
تمهيد.....	108
المبحث الأول: آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على التجارة الخارجية للدول المغاربية	109
المطلب الأول: تطور الميزان التجاري للدول المغاربية خلال الفترة 2000- 2009	109
المطلب الثاني: الهيكل السلعي لصادرات وواردات الدول المغاربية المشاركة في اتفاقية الشراكة الأوروبية المغاربية	111
المطلب الثالث: تطور التجارة الخارجية للدول المغاربية اتجاه دول الاتحاد الأوروبي	121
المبحث الثاني: آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المغاربية	132
المطلب الأول: آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس	132
المطلب الثاني: أثر اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية على الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب	135
المطلب الثاني: أثر اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	138
المبحث الثالث: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية للدول المغاربية في ظل اتفاقية الشراكة الأوروبية المغاربية	142
المطلب الأول: تطور المؤشرات الاقتصادية في تونس	142
المطلب الثاني: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية للمغرب	146
المطلب الثالث: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية للجزائر	149
المبحث الرابع: التحديات والأفاق المستقبلية للشراكة الأوروبية المغاربية	153
المطلب الأول: التحديات التي تواجه المشاركة الأوروبية المغاربية	153
المطلب الثاني: الأفاق المستقبلية للشراكة الأوروبية المغاربية	155
خلاصة الفصل الثالث	160
الخاتمة	161
قائمة المراجع	166

فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجدول	ص
1	تاريخ توقيع اتفاقيات المشاركة مع بعض الدول المتوسطية	60
2	الإعانات الممنوحة لتونس في إطار برنامج ميدا	101
3	الإعانات الممنوحة للمغرب في إطار برنامج ميدا	102
4	الإعانات الممنوحة للجزائر في إطار برنامج ميدا	105
5	تطور الميزان التجاري للدول المغاربية خلال الفترة 2000- 2009	110
6	الهيكل السلعي للصادرات التونسية خلال الفترة 2000- 2007	112
7	الهيكل السلعي للصادرات المغربية خلال الفترة 2000- 2007	114
8	الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000- 2007	116
9	الهيكل السلعي لواردات لتونس خلال الفترة 2000- 2007	117
10	الهيكل السلعي لواردات المغرب خلال الفترة 2000- 2007	118
11	الهيكل السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة 2000- 2007	120
12	تطور قيمة الصادرات السلعية للدول المغاربية إلى الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1997- 2009	122
13	تطور نسبة الصادرات السلعية للدول المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1990- 2009	123
14	تطور قيمة الواردات السلعية للدول المغاربية من دول الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1997- 2009	127
15	تطور نسب الواردات السلعية للدول المغاربية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1990- 2009	128
16	صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية لتونس خلال الفترة 1990-2009	133
17	صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية للمغرب خلال الفترة 1994- 2009	136
18	صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية للجزائر خلال الفترة 1994- 2009	139

19	تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال (1995، 2000، 2004- 2009)	143
20	تغير معدل النمو في تونس خلال الفترة 2005- 2009)	144
21	تغير معدل التضخم خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2009	144
22	تطور المديونية التونسية خلال الفترة 2005- 2009	145
23	تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال(1995، 2000، 2004- 2009)	147
24	تطور معدل النمو في المغرب خلال الفترة 2005- 2009	148
25	تغير معدل التضخم في المغرب خلال الفترة 2005 – 2009	148
26	تطور المديونية المغربية خلال الفترة 2005- 2009	149
27	تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال(1995، 2000، 2004 - 2009)	151
28	تطور معدل النمو في الجزائر خلال الفترة 2005- 2009	151
29	تغير معدل التضخم خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2009	151
30	تطور المديونية الجزائرية خلال الفترة 2005 – 2009	152

المقدمة

المقدمة

تميز الاقتصاد العالمي في زمن العولمة بالتزايد الكبير لمشاريع الشراكة ومبادرات التكامل الاقتصادي سواء على صعيد جهوي أو إقليمي، مثلما عبرت عنه تجارب " النافتا" منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، و"الاسيان" رابطة دول جنوب شرق أسيا، واعتبارا للتطورات التي يشهدها المحيط الاقتصادي الذي أثر على إستراتيجيات التسيير الخاصة بالمؤسسات الاقتصادية والتي وجدت نفسها مجبرة على مسايرة هذه التحديات الجديدة، نظرا للفوارق الحاصلة بين اقتصاديات الدول وبين أداء هذه المؤسسات في ظل الإنفتاح الاقتصادي العالمي المصاحب بتحويل التجارة، وتوسيع الاستثمارات، وتطور المنافسة الاقتصادية التي أخضعت إلى سياسة إحتكارية في شكل إتحاد مؤسستين أو أكثر في ميدان معين لمواجهة ظاهرة المنافسة، غير أن هذه السياسة ما تلبث أن تتحول إلى إستراتيجية في التعاون بين المؤسسات الاقتصادية أو بين الدول. إنها استراتيجية الشراكة.

وقد أضحى التنافس بين الولايات المتحدة الامريكية والاتحاد الاوروبي يميز العلاقات الدولية، والتي تحولت من إقامة تكتلات إقليمية تجمع بين دول لها نفس الخصائص الجغرافية، إلى إقامة علاقات تكامل بين دولتين أو أكثر متباعدة جغرافيا، ومتباينة اقتصاديا، سياسيا، ثقافيا ودينيا، هذا التنافس الذي أجبر الاتحاد الاوروبي على تطوير سياسته المتوسطية منذ 1989، وإيجاد إطار تعاون جديد، هذه السياسة تمثلت في الشراكة الأوروبية- المتوسطية.

وتمثل دول شمال افريقيا عموما منطقة ذات أهمية كبرى لموقعها الجيوستراتيجي الهام من جهة، ولسوقها الواسعة من جهة أخرى، ولهذا فهي تعتبر من المصالح الاستراتيجية للاتحاد الاوروبي التي لايمكن التخلي عنها ، ولهذا جاءت اتفاقية الشراكة التي تهدف أساسا إلى خلق منطقة يسودها السلام والاستقرار على أساس مبادئ حقوق الانسان والديمقراطية ، وبناء منطقة يسودها الرفاه والازدهار المشترك عن طريق إقامة منطقة للتبادل الحر.

وقد تم توقيع إتفاق الشراكة بين الدول المغاربية (تونس، المغرب والجزائر) والاتحاد الاوروبي بعد عدة جولات من المفاوضات الثنائية ، ليعكس مستقبل التعاون بين الطرفين في إطار الشراكة الأوروبية- المتوسطية، وتأتي أهمية هذا الاتفاق من أهمية الاتحاد الاوروبي كأحد أكبر التكتلات

الاقتصادية القوية على الساحة الدولية والمؤثرة فيها لما يتمتع به من إمكانات اقتصادية ضخمة إضافة الى كونه الشريك التجاري الاول للدول المغاربية.

إشكالية الدراسة

رغم أن إتفاق الشراكة الأوروبية – المغاربية هو البوابة التي يمكن من خلالها لاقتصادات الدول المغاربية من الإندماج في الاقتصاد العالمي بما يتيحه من فرص، إلا أن ما يفرضه من تحديات كثيرة على الاقتصادات المغاربية، تجعل من القدرة على مواجهة الاثار السلبية الناتجة عنه والحد منها وتعظيم المنافع منه أمرا بالغ الصعوبة، مما يستدعي ضرورة التحرك السريع من قبل صانعي السياسات الاقتصادية في الدول المغاربية لمواجهة هذه المشكلات، وعليه يمكن صياغة الإشكالية في التساؤل الرئيسي التالي: ماهي الآثار الاقتصادية المترتبة عن انضمام الدول المغاربية الى اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية ؟

هدف الدراسة:

تسعى الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- إبراز الإطار النظري للتكامل الاقتصادي وأهم التكتلات الاقتصادية.
- دراسة التعاون الاقتصادي بين الاتحاد الاوروبي والدول المغاربية (تونس ، المغرب والجزائر).
- التعرف على آثار هذا المشروع على اقتصادات الدول المغاربية، وكذا معرفة التحديات والآفاق المستقبلية لهذا المشروع.

الفرضيات

أمام الإشكالية المطروحة تتبلور العديد من الفرضيات نذكر منها ما يلي:

- إن الشراكة الأوروبية المغاربية هي شكل من أشكال التكامل الإقليمي.
- الشراكة الأوروبية المتوسطية دعم للاقتصاديات المغاربية.
- الشراكة الأوروبية المتوسطية من شأنها أن تؤطر للمنافسة بين مؤسسات الضفة الشمالية ونظرائها في الجنوب.
- يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة الأوروبي دورا في تحسين تنافسية الصادرات المغاربية.

منهج الدراسة

لقد جمعت هذه الدراسة بين المنهج التاريخي في استعراض علاقات التعاون المتوسطي، والمنهج الوصفي والتحليلي المقارن حتى تتمكن من الكشف على العوامل المتحكمة فيها، واستعراض ومناقشة الأفكار والدراسات، مع التركيز على أدوات التحليل الاقتصادي العددي التي تمكن القارئ من تفسير العديد من العلاقات والظواهر والمشكلات الاقتصادية المختلفة لدى البلدان المتوسطية عامة والمغاربية خاصة.

الدراسات السابقة

بالنسبة للدراسات السابقة، هناك عدة دراسات تناولت موضوع الشراكة الأوروبية المتوسطية، منها رسالة الدكتوراه التي أعدها الباحث "عمورة جمال" (من جامعة الجزائر) المنجزة سنة 2005-2006، والتي كانت تحت عنوان: دراسة تحليلية وتقييميه لاتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية- المتوسطية.

كما تناول الباحث "ياسين جبار" (من جامعة الجزائر) في مذكرة الماجستير المنجزة سنة 2006-2007 موضوع الشراكة الأورومتوسطية واقع وآفاق- إشارة لحالة الجزائر- وحاول الباحث فيه التعرف على تحديات القطاع الصناعي الجزائري في ظل الشراكة الأورومتوسطية، وكذلك آثار وانعكاسات منطقة التبادل الحر بين الاتحاد الأوروبي والجزائر.

كما تناول الباحث "لمين عايد" (من جامعة الجزائر) في مذكرة الماجستير المنجزة سنة 2003-2004 موضوع الشراكة الأورومتوسطية وآثارها المتوقعة على تطور القطاع الصناعي في الجزائر، وحاول الباحث التعرف على توقع تأثير الشراكة الأورومتوسطية على تطور القطاع الصناعي الجزائري.

تقسيم الدراسة

للإجابة على اشكالية البحث وتحقيق الأهداف السابقة تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول.

الفصل الأول يتضمن **الإطار النظري للتكامل الاقتصادي وأهم التكتلات الاقتصادية** وقد قسم بدوره إلى أربعة مباحث ،**الأول** منه بعنوان: **الإطار النظري للتكامل الاقتصادي** ،أما المبحث الثاني فخصص للتعرف على **مفهوم اتفاقيات الشراكة والدوافع التي أدت إلى ظهورها ، والمبحث الثالث : خصائص الشراكة وموقعها من صيغ التكامل،** أما المبحث الرابع فجاء بعنوان **أهم التكتلات الاقتصادية في العالم.**

أما **الفصل الثاني** فجاء تحت عنوان **التعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية** ، وقسم بدوره إلى ثلاثة مباحث، حيث ندرس في **المبحث الأول الأسس العامة لاتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية** ، **والمبحث الثاني** هو عرض **لاتفاقيات الشراكة الأوروبية المغاربية،** في حين جاء المبحث الثالث بعنوان **مجالات التعاون بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية**

أما **الفصل الثالث** فجاء تحت عنوان: **: الآثار الاقتصادية للشراكة الأوروبية المتوسطية على اقتصاديات الدول المغاربية** ، وقسم إلى أربعة مباحث ، **الأول** تطرق أثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على التجارة الخارجية للدول المغاربية ، و**الثاني** آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المغاربية ، أما في المبحث الثالث فتطرقنا فيه إلى **تطور بعض المؤشرات الاقتصادية للدول المغاربية في ظل اتفاقية الشراكة الأوروبية المغاربية** ، وفي المبحث الرابع عرضنا التحديات والآفاق المستقبلية للشراكة الأوروبية المغاربية.

وفي الأخير يتم عرض ما توصلت إليه الدراسة من **نتائج اقتراحات**.

الفصل الأول

الإطار النظري للتكامل الاقتصادي

وأهم التكتلات الاقتصادية

الفصل الأول

الإطار النظري للتكامل الاقتصادي وأهم التجارب التكاملية

تمهيد

لقد شهد العالم قيام تكتلات اقتصادية إقليمية سواء بصيغتها التقليدية خلال عقد الخمسينات والستينات من القرن العشرين، أو بصيغتها الجديدة التي شهدها النصف الثاني من عقد الثمانينات، ويعود إنشاء هذه التكتلات إلى مجموعة من العوامل التي تدفع دولة ما أو مجموعة من الدول إلى تكوين تكتل اقتصادي أو الانضمام إلى تكتل اقتصادي قائم بالفعل قصد تحقيق أغراض معينة، ولعل أهم التكتلات الاقتصادية التي احتلت مكانا بارزا على الساحة الاقتصادية العالمية في الوقت الراهن نجد الاتحاد الأوربي، ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا)، ومنتدى التعاون الاقتصادي لدول شرق آسيا والمحيط الهادي (أبيك)، هذا يعني أن التكتلات الاقتصادية بين الدول المتقدمة احتلت مكانة كبيرة على الساحة الاقتصادية الدولية، نظرا لكبر حجم تأثيرها على النظام الاقتصادي العالمي الراهن ومدى هيمنتها على التجارة العالمية، وعلى هذا الأساس سيتم التطرق في هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: الإطار النظري للتكامل الاقتصادي.
المبحث الثاني: مفهوم اتفاقيات الشراكة والدوافع التي أدت إلى ظهورها.
المبحث الثالث: خصائص الشراكة وموقعها من صيغ التكامل.
المبحث الرابع: أهم التكتلات الاقتصادية في العالم.

المبحث الأول

الإطار النظري للتكامل الاقتصادي

رغم أن التعاون الاقتصادي بين الدول يأخذ أشكالا مختلفة تتدرج من أدنى المستويات، من العلاقات الاقتصادية الطبيعية القائمة على المنفعة المتبادلة بين الدول مرورا بإقامة علاقات ثنائية أو أكثر تشمل تسهيلات أو إعفاءات في مجالات معينة، وإقامة استثمارات أو مشاريع مشتركة في ميادين محددة بين دولتين أو أكثر بهدف تحقيق منفعة اقتصادية مشتركة وصولا إلى التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول والذي يفضي إلى وحدة اقتصادية، فإنه يختلف بطبيعته وجوهره عن التكامل الاقتصادي الذي يعد نوعا من التعاون الاقتصادي العميق الذي يشتمل في مراحله الأولى على التعاون الاقتصادي وصولا إلى الوحدة أو الاندماج الاقتصادي، وعليه فإن التكامل الاقتصادي أوسع وأعمق من التعاون الاقتصادي[1].

وبناء على ما تقدم يمكن التمييز بين التعاون الاقتصادي والتكامل الاقتصادي من خلال معيارين:[2]

1- **الاستمرارية**: يتميز التعاون الاقتصادي بعدم الاستمرارية على اعتبار أن هذا التعاون يقتصر على فترة زمنية معينة تحددها اتفاقيات التعاون الاقتصادي، وقد ينقطع في فترة لاحقة إذا لم تجدد الاتفاقية بينما التكامل الاقتصادي يسعى إلى إقامة وحدة اقتصادية مستمرة ودائمة.
2- **السلطة**: التعاون تمثله سلطة قومية أو سلطة السيادة الوطنية تحتفظ في إطاره الوحدات الاقتصادية مكونة للدول المتعاونة اقتصاديا بخصائصها المتميزة واستقلاليتها، بينما التكامل تمثله سلطة فوق وطنية تعبر عن سلطة السيادة الجماعية للدول المتكاملة.

المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي

ترجع بدايات مفهوم التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول إلى الاقتصادي" فينر Jacob Viner" واضع نظرية الاتحاد الجمركي في عام 1950، والتي ركزت على أثار إلغاء التعريفة الجمركية على تنشيط التجارة وتعظيم رفاهية الدولة، والتي تسعى إلى التكامل[3]، وإذا كانت الدوافع الاقتصادية هي الأساس للتكامل فإن الدوافع السياسية للتكامل كان لها وزنها الهام أيضا، مما جعل الفكر التكاملي يرتبط بالتوجهات التي سادت بعض الأقاليم في سعيها نحو توثيق العلاقات فيما بينها على نحو يتجاوز العلاقات القائمة على النطاق العالمي إلى تحقيق اندماجها في وحدة سياسية كبيرة خاصة التوجه الأوروبي نحو التكامل الذي يعتبر الرائد في هذا المجال بهدف إقامة السلام بين الجارين ألمانيا وفرنسا،

---

(1) أحمد يوسف، محمد زبارة: مقدمة في العلاقات الدولية، مكتبة الأنجلو مصرية، القاهرة، 1985، ص 109.
(2) سيد البواب: التكامل الاقتصادي، النظرية والتطبيق، بنك الاستثمار القومي، القاهرة 1983، ص15.
(3) Appleyrd Dennis , Alfred j: International Economics Third edition, university of north caroolina, 1996, P365.

والتحول إلى التعاون بدلا من الصراعات التي تحولت إلى حروب[4]، ورغم اختلاف تعريف التكامل الاقتصادي من مفهوم إلى أخر، إلا أنه يمكن أن يعرف إما بمعنى ضيق جدا (استنادا إلى وسائل تحقيقه)، أو بمعنى واسع جدا (استنادا إلى الأهداف التي يطمح في الوصول إليها)[5].

أولا: تعريف التكامل الاقتصادي استنادا إلى وسائل تحقيقه: وفقا لهذا المفهوم يرتبط التكامل الاقتصادي بنظرية التجارة الحرة حيث أن أي خطوة تحقق في طريق رفع القيود التجارية والنقدية تعتبر خطوة في سبيل الوصول إلى التكامل.

في مرحلة لاحقة قدم " بلاسا Bulassa" تعريفا أكثر تقدما حيث ميز بين التكامل الاقتصادي كعملية وبين التكامل الاقتصادي كواقع اقتصادي محدد، فهو كعملية يشمل كافة الإجراءات التي تضع حدا لكل أسباب التمييز بين الوحدات الاقتصادية التابعة لدول متعددة، أما كواقع فهو يمثل تلك الحالة التي لا يبقى فيها أي تمييز بين اقتصاديات الدول المختلفة.

ثانيا: تعريف التكامل الاقتصادي استنادا إلى أهدافه: تبعا لهذا المفهوم فقد عرف "تنبرغن Tinbergen" التكامل الاقتصادي بأنه عملية تنسيق مستمرة متصلة وبناء للشكل الاقتصادي الأكثر صلابة، بحيث تزول فيه كافة العوائق والقيود المصطنعة (تكامل سلبي) أثناء عملية التنفيذ، بحيث يمكن الحصول على المؤسسات والوسائل الخاصة بالتنسيق والتوحيد (تكامل إيجابي).

أما "ميردال Myrdal" فقد عرف التكامل "بأنه عبارة عن عملية اقتصادية اجتماعية يتم بموجبها إزالة جميع الحواجز بين الوحدات المختلفة بما يؤدي إلى تحقيق تكافؤ الفرص أمام جميع عوامل الإنتاج على المستويين المحلي والدولي". وبالتالي يكون ميردال قد ركز على توحيد السياسة الاقتصادية في مجال توزيع الثروة وفي المجالات النقدية والإنتاجية[6].

أما "بيندر Pinder" فقد اعتبر أن التكامل الاقتصادي يقوم على إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية للبلدان المتكاملة وتطبيق سياسة مشتركة ومنسقة لتحقيق الأهداف المرغوبة للتكتل، وبذلك يكون بيندر قد ركز على الجانبين السلبي والايجابي للتكامل.

---

[4] محمد محمود الإمام: اتفاقيات المشاركة وموقعها من الفكر التكاملي، مجلة بحوث اقتصادية عربية ، الجمعية العربية للبحوث لاقتصادية، العدد7،القاهرة، ربيع 1997، ص10.

[5] زكريا نجيب: التكامل الاقتصادي وأطره النظرية، الندوة الاقتصادية الأولى حول العلاقات الاقتصادية السورية اللبنانية، الواقع والآفاق، كلية الاقتصاد، جامع دمشق، 1998، ص 44.

[6] زكريا نجيب: مرجع سابق، ص 46.

أما "روبسن Robson " فقد اعتبر أن المكاسب الاقتصادية المتوقعة من التكامل الاقتصادي متمثلة في زيادة مستوى معدل نمو الناتج أو احد مكوناته هي الدافع الأساسي لمشاركة الدول في التكامل الاقتصادي الدولي. وبذلك يكون قد ركز على المكاسب الاقتصادية للتكامل.

ويعتبر "ماكلوبMachlup" أن التكامل الاقتصادي يستهدف الإفادة الفعلية من كل الفرص الممكنة لعملية التقسيم الكفء لعناصر الإنتاج، حيث تضمن المنطقة التكاملية استقدام عوامل الإنتاج والسلع على أساس الكفاءة الاقتصادية، وهذا ما يؤدي إلى تساوي أسعار السلع المتمثلة في كل المنطقة التكاملية.

ويقسم البعض التكامل الاقتصادي إلى تكامل أفقي وآخر عمودي، حيث يسعى التكامل الأفقي إلى جمع عدة أسواق منفصلة في سوق واحدة من خلال إحداث تغيرات على المنتجات ووسائل الإنتاج بعد إلغاء كافة الحواجز الجمركية والعوائق أمام حرية انتقال عناصر الإنتاج. بينما يعبر التكامل العمودي عن التدخل لتنسيق خطط التنمية والإنتاج بين مجموعة الدول الأعضاء، من خلال إخضاع السوق لخطة الدول الوطنية وللخطط الإقليمية الاقتصادية المشتركة.

وبشكل عام فإن التكامل الاقتصادي هو عبارة عن عملية تسعى إلى تكوين وحدة اقتصادية إقليمية من خلال دمج عدة أجزاء اقتصادية دولية للوصول إلى كيان اقتصادي مندمج تتمتع فيه السلع والخدمات وجميع عناصر الإنتاج بحرية انتقال دون أية قيود جمركية أو كمية أو مالية. بالإضافة إلى إلغاء جميع أشكال التمييز بين مختلف القطاعات الاقتصادية عبر مراحل انتقالية متدرجة بحيث تكون اقتصاديات هذه الدول مجالا اقتصاديا مندمجا.

المطلب الثاني: صور التكامل الاقتصادي ومراحله

تتدرج صور التكامل الاقتصادي بين التخفيض المتبادل للتعريفة الجمركية على سلعة معينة بين عدد من البلدان، والتحرير الكامل للقيود التجارية مع تنسيق السياسات الاقتصادية وإصدار عملة واحدة، تبعا للظروف التي تمر بها الدول الراغبة في التكامل على النحول التالي:

أولا: منطقة التجارة الحرة: وتتطلب هذه المرحلة من التكامل إزالة كافة القيود التعريفية والكمية المفروضة على التجارة البينية (السلع والخدمات) للدول الأعضاء على أن يكون منشؤها أجنبيا مع احتفاظ كل دولة بكافة القيود المفروضة على تجارتها مع الدول الأخرى، ومن الملفت إلى النظر

إمكانية قيام الدولة التي تفرض معدلات حماية اقل مقارنة بالأعضاء الآخرين باستيراد السلع ثم إعادة شحنها وتصديرها إلى الدول الأعضاء والتي تفرض معدلات حماية أعلى نسبيا[7].

ثانيا: الاتحاد الجمركي: وفيه تتفق الدول الأعضاء على توحيد التعريفة الجمركية بينها وبين العالم الخارجي، بالإضافة إلى ما تتضمنه اتفاقية منطقة التجارة الحرة.

ثالثا: السوق المشتركة: وهي مرحلة أعلى من الاتحاد الجمركي وتتضمن حرية انتقال عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال) بين الدول الأعضاء، بالإضافة إلى حرية انتقال السلع والخدمات وتوحيد التعريفة الجمركية اتجاه العالم الخارجي.

رابعا: الاتحاد الاقتصادي: وهي مرحلة متقدمة من التكامل وتشمل إضافة إلى إجراءات السوق المشتركة درجة من التنسيق بين كافة السياسات الاقتصادية، المالية، والنقدية والصناعية، والسياسات الإقليمية للدول الأعضاء.

خامسا: التكامل الاقتصادي الكلي (الاندماج الاقتصادي): وهي المرحلة الأخيرة التي يسعى إليها أي تكتل اقتصادي، وفيها يتم توحيد كافة السياسات الاقتصادية بين الأعضاء إضافة إلى ما تتضمنه المراحل السابقة، ويتم إنشاء سلطة إقليمية فوق قومية تكون مسؤولة عن تنفيذ ومراقبة تلك السياسات، وتكون قراراتها ملزمة لجميع الدول الأعضاء، وتجدر الإشارة إلى أن هذا الشكل من التكامل يتوج بوحدة سياسية بين الأعضاء إذا رغبوا في ذلك[8].

إن كل مرحلة من المراحل السابقة تمثل درجات أو مراحل متتالية من التكامل، وكل منها يعبر عن درجة أو مرحلة أعلى من سابقتها، ويهدف المنهج التدريجي في التكامل الاقتصادي إلى تلافي الأضرار الاقتصادية للدول الأعضاء في التكتل خاصة بالنسبة للصناعات والمنتجات والتي لا تتمتع فيها بميزة نسبية.

وتجدر الإشارة إلى أن تجارب التكامل الإقليمي قد بينت أن تحقيق التكامل الإقليمي يتطلب توفر عدة شروط:

* تحقيق المواءمة بين الأهداف الوطنية والإقليمية.
* التوزيع العادل لفوائد التكامل.
* توحيد الأنظمة الجمركية والمالية.
* توفر المناخ السياسي الملائم المتمثل في الإرادة السياسية الجدية في الدول الشركاء بدعم جهود التكامل.

---

[7] علي عبد الفتاح أبو شرار: الاقتصاد الدولي- نظريات وسياسات، دار المسيرة، الأردن، 2007، ص410.

[8] محمد محمود الإمام: التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، 2000، ص ص38-41.

* ضرورة وجود مؤسسات وأجهزة ذات صلاحيات تتولى إدارة مسيرة التكامل.

وبناء على ما تقدم يمكن القول أن التكامل الاقتصادي هو عملية اندماج اقتصادي بين مجموعة من الدول من خلال إلغاء جميع الحواجز الجمركية وغير الجمركية المفروضة على السلع والخدمات المتبادلة لتعزيز كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية ، وتنسيق أو توحيد السياسات الاقتصادية فيما بينها، وفقا لدوافع اقتصادية وسياسية وعسكرية واجتماعية.

المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للتكامل الاقتصادي

تقسم الآثار الاقتصادية للتكامل الاقتصادي إلى قسمين مهمين وأساسيين وهما الآثار الساكنة التي تؤثر على الكفاءة الاقتصادية، والآثار الحركية وسنقوم بشرح وتحليل كل منهما بالتفصيل.

أولا: الآثار الساكنة للتكامل الاقتصادي

إن خلق التكتلات الاقتصادية أو أي شكل من أشكال الترتيبات الانتقائية التجارية، يمكن اعتبارها حركة تسير في اتجاه التجارة الحرة جزئيا وفي اتجاه رفع الكفاءة الاقتصادية وذلك لأن إزالة بعض العوائق والقيود التجارية وإبقاء البعض الأخر على حاله، يؤدي إلى الانخفاض في مستوى معدل الضريبة العالمي. وفي الواقع أن هذا الخفض في ضرائب الاستيراد كالعوائق التجارية هو خفض انتقائي يجعل الأثر الصافي على الكفاءة الاقتصادية غير مرغوب فيه، وعموما إن بعض أشكال التكامل الاقتصادي تؤدي إلى زيادة الكفاءة الاقتصادية وبالعض الأخر يمثل حركة تبتعد عن تخصيص الموارد الاقتصادية من خلال التجارة الحرة، وهذا يؤدي إلى خفض الكفاءة الاقتصادية، وعلى كل حال تتوقف النتيجة الصافية للكفاءة الاقتصادية على طبيعة كل اتفاقية للتكامل الاقتصادي على حدة، وعلى القوة والشدة النسبية لكل من خلق التجارة وتحويل التجارة وسنقوم بتوضيح كل منهما على حدة[9].

خلق التجارة: ويعني هذا الأثر أنه نتيجة لإزالة القيود الجمركية بين الدول الأعضاء في الاتحاد، يصبح بإمكان إحداها استيراد منتج معين من دول أخرى في الاتحاد بسعر أرخص مما يتم إنتاجه محليا، ونتيجة لذلك يحدث أثران الأول هو خروج بعض المنتجين المحليين الذين ترتفع تكاليف إنتاجهم عن سعر الاستيراد، واستيراد ما يعوض هذا النقص، والثاني وهو استفادة المستهلكين من خفض السعر مما يدفعهم إلى زيادة استهلاكهم، وبالتالي تجاوزت التوسع في الاستيراد لمال يكفي لتعويض النقص في الإنتاج المحلي. ومعنا هذا أن الدول الأخرى في الاتحاد بدأت تصدر منتجات لم تكن تستطيع تصديرها إلى تلك

[9] على عبد الفتاح أبو شرارة، مرجع سابق، ص412.

الدول بسبب القيود الجمركية التي أزيلت، هذا الأثر بشقه يعني حدوث تجارة لم تكل قائمة من قبل وهو المقصود بخلق التجارة، وهو أثر جيد على المستويين الإقليمي والعالمي نظرا لما يعود به من نفع على الإنتاج والاستهلاك وتحسين كفاءة استخدام الموارد.

تحويل التجارة: قبل قيام الاتحاد تقوم كل دولة عضو باستكمال احتياجاتها عن طريق الاستيراد، وذلك من الدول ذات أقل تكلفة، وهي قد تكون من غير أعضاء الاتحاد، هذه الواردات تصل إلى المستهلكين بعد دفع الرسوم الجمركية عليها، وتمثل الرسوم المحصلة إيرادات للدولة، أي أن قيمة السلع المستهلكة تحتوي عل جزء يذهب كعملات أجنبية إلى الخارج، بينما الباقي هو تحويل داخلي بين الأفراد والحكومة، فإذا حدث نتيجة لإزالة الرسوم البينية إن أمكن لبعض الدول الأعضاء في الاتحاد أن يصدروا نفس السلعة إلى تلك الدولة فإنه سيدفع فيها من عملات أجنبية يكون أكبر مما كان يدفع إلى المنتجين الخارجيين، وإلا لتحقق التصدير من تلك الدول قبل إزالة الرسوم، والذي يدفع إلى تحويل الاستيراد إليهم، هو أن المستهلكين يحصلون عليها بسعر أقل من المنتج الخارجي مضافا إليها الرسوم، غير أن هذا يتم مقابل دفع مبلغ أكبر من النقد الأجنبي للحصول على السلعة، وهو ما يمثل خسارة على الدولة المستوردة، إذ تضطر إلى تصدير قدر أكبر من منتجاتها للحصول على العملات الأجنبية التي توجه إلى استيرادها، أي تخصيص قدر أكبر من الموارد للحصول على نفس الكميات، وفي الوقت نفسه تفقد الحكومة جانبا من إيراداتها من الرسوم الجمركية، فتحتاج إلى البحث عن بديل لها، من ناحية أخرى يكون المنتج الخارجي الأكثر كفاءة قد فقد جزءا من أسواقه، حل محله فيه منتجون أعلى تكلفة، الأمر الذي يعني إنقاصا لكفاءة استخدام الموارد على المستوى العالمي[10].

ثانيا: الآثار الحركية للتكامل الاقتصادي

واحدة من أهم المنافع والآثار الحركية التي يخلفها التكامل الاقتصادي هي وفورات الحجم الاقتصادية، إذ أن كثير من الدول النامية تشكو من صغر حجم أسواقهم المحلية والتي لا تمكن منتجيهم من بناء مجمعات صناعية ضخمة بما فيه الكفاية و قادرة على إنتاج كميات كبيرة من النتاج تمكنهم من الاستفادة من انخفاض التكاليف النابع من وفورات الحجم الاقتصادية. وكذلك اعتاد الأوروبيين أن أسواقهم القومية صغيرة جدا، (قبل قيام السوق الأوروبية المشتركة)، ولا تستطيع دعم شركاتهم المحلية وزيادة حجمها للحصول على وفورات الحجم الاقتصادية، ولكن العكس يحدث عند شريكهم التجاري ومنافسهم

[10] محمد محمود الإمام: مرجع سابق، ص ص 71-72.

الولايات المتحدة الأمريكية، مما جعل الأوروبيون يعتقدون أن شركة وحيدة من إحدى الصناعات المتعددة في الولايات المتحدة الأمريكية تنتج كميات من إنتاج أكبر من إنتاج الصناعة بكاملها في فرنسا، أو ألمانيا أو ايطاليا، والسبب في ذلك أن الدستور الأمريكي ألغى الضرائب على التجارة بين الولايات وخلق سوقا مشتركة ضخمة مكنت الشركات الأمريكية من تحقيق وفورات الحجم الاقتصادية، وقبل تشكيل الجماعة الأوروبية كانت الشركات الصناعية في الولايات المتحدة أكبر من نظيراتها في الدول الأوروبية، وعلى كل حال، وطبقا لإدارة "فورجن" للشركات الصناعية فإن الشركات الأوروبية الآن استطاعت الوصول إلى حجم مقارن بحجم نظيراتها من الشركات الأمريكية أو أكبر منها في صناعات متعددة.

لقد استطاعت الجماعة الأوروبية أن تخلق سوقا موحدا وكبيرا بما فيه الكفاية لكي يمكنها من الحصول على المنافع من حجم الإنتاج الكبير، وفي سنة 1958 وعند نشوء هذه الجماعة كان الإنتاج القومي والإجمالي لستة دول أعضاء في السوق يساوي 3/1 الإنتاج القومي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية، وفي سنة 1990 كان الناتج القومي الإجمالي لهذه الدول الستة الأعضاء في الجماعة الأوروبية أكبر من الناتج القومي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية.

أما الأثر الحركي الثاني لتشكيل التكامل الاقتصادي فهو زيادة المنافسة التي تحفزها السوق المشتركة، بين شركات الدول الأعضاء وذلك بإلغاء القيود التجارية، وهذا ما يخلق بيئة تنافسية تؤدي إلى خفض مستوى القوى الاحتكارية التي كانت متواجدة قبل قيام الاتفاقية، والى زيادة الكفاءة الاقتصادية والإدارية لشركات الدول الأعضاء، ولكي تقوم هذه الشركات بدعم مركزها التنافسي في السوق المشتركة، فإنها لابد أن تقوم بخفض تكلفة إنتاجها والاستثمار في التكنولوجيا الحديثة وتوسيع الطاقة الإنتاجية للمجمعات الصناعية. ومن الممكن أن يحفز التكامل الاقتصادي على استثمار أكبر في الدول الأعضاء من مصادر داخلية أو خارجية، فعلى سبيل المثال إن الاستثمارات الضخمة التي حدثت في دول الجماعة الأوروبية سنة 1960 كانت استثمارات أمريكية، وعلى كل حال فإن الاستثمارات تحدث كنتيجة للتغيرات الهيكلية أو نتيجة لتوقعات الزيادة في الدخل أو الطلب. ويمكن القول أن التكامل الاقتصادي يحفز على الاستثمار وذلك لأنه يقلل من درجة المخاطرة وعدم التأكد نتيجة للحجم الاقتصادي والجغرافي الكبير للسوق المفتوح على منتجين ومستثمرين. والأبعد من هذا أن المستثمرين الأجانب يرغبون في الاستثمار في الطاقة الإنتاجية في إحدى الدول الأعضاء وذلك من أجل أن يتجنبوا تجميدهم وإبقائهم خارج الاتحاد، إما عن طريق القيود التجارية أو عن طريق الضرائب المرتفعة الخارجية والموحدة بين جميع الدول الأعضاء.

وأخيرا، إن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى خلق منافع حركية نتيجة للزيادة في حركة وتنقل عوامل الإنتاج، فإذا كان عنصر رأس المال وعنصر العمل قادرين على التحرك من المناطق التي يتوفر فيها هذان العنصران نسبيا إلى المناطق التي يكون فيها هذان العنصران نادران نسبيا، فإن هذا التحرك سوف يؤدي إلى زيادة الكفاءة الاقتصادية وإلى مردود مادي أعلى من عوامل الإنتاج في الدول الأعضاء[11].

المبحث الثاني

مفهوم اتفاقيات الشراكة والدوافع التي أدت إلى ظهورها

يعود ظهور مصطلح الشراكة كأحد التعبيرات المستحدثة في تنظيم التعاون بين الدول إلى السياسة الجديدة للاتحاد الأوروبي عام 1990 ، والتي جاءت استكمالا للاستراتيجيات الأوروبية المستقبلية التوسعية المتكاملة لتشمل وسط وشرق أوروبا وجنوب حوض المتوسط ، الذي ما زال يشهد حالة صراع بين القوى العظمى نظرا لما يتمتع به من موقع جغرافي هام، وما يختزنه من احتياطات نفطية تقدر بثلثي احتياطات العالم[12]، حيث حلت سياسة الشراكة محل سياسة علاقات التعاون الاقتصادي التي كانت سائدة منذ توقيع

---

[11] على عبد الفتاح أبو شرارة، مرجع سابق، ص423.

[12] هاني حبيب: الشراكة الأوروبية المتوسطية مالها وما عليها، وجهة نظر عربية، الطبعة الثانية، دمشق، 2003، ص12.

معاهدة روما عام 1957 حتى عام 1991 بهدف إقامة منطقة تجارة حرة تضم دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط لتتحول العلاقات من تعاون قائم على منح مزايا من طرف واحد إلى علاقات شراكة يتم فيها التعامل بالمثل وفقا لمبدأ المصالح المشتركة[13].

المطلب الأول : مفهوم الشراكة

يعتبر مفهوم الشراكة مفهوما حديثا، إذ تعرف الشراكة" بأنها نظام يجمع المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين"، أما في مجال العلاقات الدولية فإن أصل استعمال كلمة شراكة تم لأول مرة من طرف منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) في نهاية الثمانينات[14].

لقد تم استعمال كلمة شراكة كثيرا من طرف الباحثين دون إعطائها مفهوما دقيقا، وفي هذا الإطار يقترح B.Ponson" أنها تتمثل في كل أشكال التعاون ما بين مؤسسات أو منظمات لمدة معينة تهدف إلى تقوية فعالية المتعاملين من أجل تحقيق الأهداف التي تم تحديدها"، فمفهوم الشراكة بهذا الشكل يشمل التحالف الاستراتيجي، لكن ينبغي أن نفرق بين التحالف والاندماج والاقتناء والشراكة، إذ يعتبر B.Garrette أن الاندماج والاقتناء هو زوال المؤسسة المعنية لخلق وحدة أو مؤسسة جديدة، أما في التحالف أو الشراكة تبقى المؤسسة تحافظ على استقلاليتها من حيث الأهداف والمصالح الخاصة وتقيم علاقات شراكة لتحقيق بعض الأهداف المشتركة[15].

كما تعرف الشراكة الأجنبية على أنها عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء ويتعلق بنشاط إنتاجي (مشاريع تكنولوجية وصناعية) أو خدمي أو تجاري وعلى أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة، ولا يقتصر هذا التعاون فقط على مساهمة كل منها في رأس المال (الملكية)، وإنما أيضا المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام براءات الاختراع والعلاقات التجارية، والمعرفة التكنولوجية والمساهمة كذلك في كافة عمليات ومراحل الإنتاج والتسويق، وسيتقاسم الطرفان المنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية والفنية.

---

(13) عامر لطفي: الدائرة المتوسطية. العلاقات العربية- الأوروبية في ظل إطار برشلونة، مجلة قضايا إستراتيجية، المركز العربي للدراسات الإستراتيجية، العدد9، السنة2، ، ص17.

(14) Marie Françoise Labouz: Le Partenariat de L'union Européenne avec Les pays tiers, Conflis et Convergences, Bruylant, Bruxelles, 2000. P48.

(15) Bruno Ponson: Nguyen Ven chan, Georges Hirsh: Partenariat d'entreprise et mondialisation, Karthala, Pais, 1999.P14.

كما يعرف الاستثمار المشترك بأنه عبارة عن عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية أو يكون احد الأطراف فيها شركة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه[16].

انطلاقا من التعاريف السابقة يمكننا تقديم شامل للشراكة على أنها تتمثل في نشاط اقتصادي ينشأ بفضل تعاون الأشخاص ذوي المصالح المشتركة لإنجاز مشروع معين، ويمكن أن تكون طبيعة التعاون تجارية، مالية، تقنية أو تكنولوجية.

وما يجب الإشارة إليه أن كل التعاريف السابقة تتعلق بالمستوى الجزئي للاقتصاد، أما على المستوى الكلي فإن مفهوم الشراكة في العلاقات الاقتصادية بين الدول يطرح تساؤلا أساسيا هو أين تقع الشراكة في سلم التدرج في التكامل الاقتصادي الذي يعتبر من أشهر صيغ العلاقات الاقتصادية بين الدول، حيث مرت أشكال التعاون بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية بعدة تطورات، فقد انتقلت من اعتماد الدول النامية على الدول الصناعية في تلبية متطلباتها إلى الشراكة فيما بينها بغرض تفعيل مبادئ تحرير التجارة وإعادة تقسيم العمل الدولي على نحو يتفق مع أهداف المنظمة العالمية للتجارة[17].

وفي هذا الإطار يمكننا تعريف الشراكة على المستوى الكلي على أنها تعاون دولتان أو أكثر في نشاط إنتاجي أو استخراجي أو خدمي، حيث يقوم كل طرف بالإسهام بنصيب من العناصر اللازمة لقيام هذه الشراكة (رأسمال، عمل ، تنظيم)، وقد يتخذ هذا التعاون المشترك شكل إقامة مشروعات جديدة أو زيادة الكفاءات الإنتاجية لمشروعات قائمة فعلا عن طريق إدماجها في مشروعات مشتركة يخضع لإدارة جديدة، ومن جهة أخرى يمكن توضيح المقصود باتفاقيات الشراكة من خلال عرض تعريف ومفهوم دور إتفاقيات الشراكة وأهميتها وذلك على النحو التالي :

يعرف " جيفري روبرستون " اتفاقية الشراكة في ظل منظمة التجارة العالمية على أنها تشمل أي حدث أو فعل من قبل حكومات بعض الدول بغرض تسهيل حركة انسياب التجارة بين الدول الأعضاء في الإتفاقية، سواء عن طريق اتفاقيات التجارة الحرة، أو الإتحادات الجمركية.

---

[16] زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، بدون سنة، ص426.

[17] سمير مسعود برقاوي: المشروعات العربية المشتركة، الواقع والافاق، مركز دراسات الوحدة العربية، سلسلة الثقافة القومية، الطبعة الاولى، بيروت، 1988، ص18.

ويرى " رويز " أن إتفاقيات الشراكة تعتمد على حرية التجارة والتنظيم الاقتصادي، وممارسة الإستخدام الأمثل للموارد، إلى جانب خلق هياكل مثلى للأسواق والأسعار.

وبناءا على ما سبق يمكن القول بأن مفهوم الاتفاقية ينصرف إلى اتفاق أو عقد بين طرفين (اتفاقية ثنائية)، أو متعدد الأطراف يتم بمقتضاه التبادل التجاري والتعاون الاقتصادي والمالي والفني، بجانب المجالات الأخرى كالمجالات السياسية والاجتماعية والثقافية، وذلك من خلال إزالة القيود التي تعرقل انسياب التجارة الحرة بين الأطراف، مما يحقق الرفاهية الاقتصادية للأطراف المتعاقدة.

ويرى " كارلو تروجا " أن اتفاقيات الشراكة تلعب دورا أساسيا يتمثل في النهوض بتحرير التجارة العالمية، وأن كلا منهما يعزز وجود الأخر في المدى البعيد، ويبرهن ذلك بأن العلاقات التجارية التعاقدية بين الدول المتجاورة- كنظام الشراكة الأوروبية المتوسطية- تعمل على تقوية الأواصر السياسية، وبالتالي يتم استقرار النظام متعدد الأطراف، ويشير إلى أنه لكي تكون اتفاقيات الشراكة أداة فعالة في النظام التجاري يجب أن لا تستخدم كمبرر للحمائية[18].

بينما يدعو "يمزاوى" الدول لوضع الأهداف التي تصبو إلى تحقيقها منفردة، ومقارنتها بما تم تحقيقه في ظل الانضمام إلى اتفاقيات الشراكة، كما يرى أن اتفاقيات الشراكة لا تحمل في طياتها منع أو استثناء الدول غير الأعضاء حتى ولو تم صياغة قواعد جديدة[19]. إن منهج المشاركة يستند إلى إطارين نظريين[20]:

الأول: فكر الليبرالية الجديدة التي تعطي الأولوية للاعتبارات الاقتصادية على السياسية وتعتبر الرفاهة الاقتصادية الوضع الأمثل الذي يحول دون تفجر المشكلات السياسية والأمنية، وأصبح لهذا المنهج أهميته الخاصة في الفترة الأخيرة من الحرب الباردة وظهور النموذج الغربي في الانفتاح الاقتصادي كوصفة ناجحة في التنمية الاقتصادية والاستقرار الاجتماعي، ووفقا لهذا المنهج فإن النظرة الأوروبية للأزمات الاقتصادية في دول جنوب وشرق المتوسط تنطلق من أنه يمكن أن يكون لهذه الدول دورا في زعزعة استقرار دول الاتحاد الأوروبي، وإعطاء طابع راديكالي للمشكلات الاجتماعية، وانعكاس ذلك على الدول

---

(18) Shalini Munda: Rathi, Regional Trade Agreements Can Lead to Multiteral Agreements, Say Experts, Earth Times, octobber 2000, P3.

(19) Yamzawa Ippri: Globalisation vs Regionalism for trade Expansion, Institut of Economics, Washington, 1997,P81.

(20) هناء عبيد: السياسة الأوروبية تجاه الشرق الأوسط، في الاتحاد الأوروبي والشرق الأوسط. الواقع واحتمالات المستقبل، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2001، ص20.

الأوروبية المجاورة، ومن هنا فإن اتفاقيات الشراكة وفقا لهذا المنهج تسعى إلى احتواء المشكلات الأمنية على المدى الطويل من خلال تعزيز الانفتاح الاقتصادي والتعاون الإقليمي.

الثاني: المنهج الوظيفي- الفني للتكامل والذي يسعى إلى الربط بين دول الإقليم من خلال إقامة شبكة من المصالح المتشابكة على أرض الواقع في المجالات الاقتصادية والتجارية والفنية، أي المجالات التي لا تتصف بحساسيات سياسية مرتفعة، مما يجعل من شبكة المصالح الأساس لترسيخ التعاون في المجالات الأكثر حساسية على المدى الطويل، مع تقدم العملية التكاملية لتصل إلى المجالات السياسية والأمنية، وقد ثبت صحة هذا المنهج في التكامل من خلال التجربة الأوروبية[21].

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

وفي إطار سعي دول الشمال إلى السيطرة على اقتصاديات دول الجنوب وإدارتها مركزيا من خلال إلحاقها بالفضاءات الاقتصادية للتكتلات القارية الكبرى واعتبارها فضاءات اقتصادية تابعة، ظهر ما يسمى بالأبعاد الجنوبية للدول العظمى في أطار هندسة التركيب للهندسة الجيو- اقتصادية الجديدة، فظهرت تكتلات اقتصادية جديدة تظم دول الجنوب الفقيرة إلى جانب دول الشمال الغنية كمشاركين مماثلين، وأصبحت هذه الفضاءات تمثل مشاريع للتبادل التجاري الحر الذي يربط مجموعة إقليمية بفضاء اقتصادي محدد، وبذلك يكون مفهوم التعاون الاقتصادي الدولي والتعاون بين الشمال والجنوب قد تغير ليتحول من التعاون القائم على تقديم المعونة إلى التعاون القائم على المعاملة بالمثل[22].

لقد جاءت اتفاقيات الشراكة في إطار الموجة الإقليمية الثانية أو ما يعرف بالإقليمية الجديدة الخاصة بتحرير التجارة، التي سعت من خلالها دول الشمال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية من

---

(21) عامر لطفي: الدائرة المتوسطية : العلاقات العربية- الأوروبية في ظل إطار برشلونة، مرجع سبق ذكره، ص25.
(22) سيد البواب: نظرية الفضاءات الاقتصادية (الأبعاد الجيو- اقتصادية) ، الطبعة الاولى القاهرة، 2002، ص ص 22،13.

الحواجز المعيقة للتجارة بما يحقق أهداف التنمية للمراكز الاقتصادية في دول الشمال في القرن الحادي والعشرين.

وكان للتغيرات العالمية والإقليمية التي شهدها العالم في بداية العقد الأخير من القرن العشرين- وما أدت إليه من ظهور نظام اقتصادي دولي جديد يتميز بالتطور السريع للاقتصاد الرأسمالي نحو العولمة- دورا بارزا في التأثير على كافة دول العالم سواء المتقدمة منها أو النامية، وشكل تفاعل هذه التغيرات بمجموعها محددات ظهور اتفاقيات الشراكة كصيغة جديدة للتعاون بين دول الشمال ودول الجنوب.

المطلب الثاني : الدوافع التي أدت إلى ظهور اتفاقيات الشراكة

هناك العديد من العوامل أدت إلى ظهور اتفاقيات الشراكة نذكر منها:

أولا : الاتجاه المتزايد نحو العولمة

تميزت السنوات العشر الأخيرة من القرن العشرين بأنها فترة التحول الهيكلي التاريخي على المستوى العالمي مع انهيار الاتحاد السوفيتي في بداية التسعينات من القرن الماضي[23]، وقد بدأت تظهر خلالها مرحلة جديدة من التحول في النظام العالمي لترسيخ زعامة الولايات المتحدة الأمريكية للعالم، ومطالبتها بنظام اقتصادي عالمي جديد خاصة بعد حرب الخليج الثانية، والتي تمثلت ملامحها من خلال مجموعة من المتغيرات تمثلت في انتهاج معظم دول العالم لسياسات اقتصادية تحريرية مبنية على اقتصاد السوق، وتعاظم الاتجاه إلى تحرير التجارة الدولية بإزالة كافة القيود والحواجز أمام حركة السلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال والاستثمارات، بعد انتهاء جولة مفاوضات أورجواي بالتوقيع على إعلان مراكش سنة 1994، والتي استطاعت وضع قواعد دولية لتنظيم العلاقات التجارية، وإنشاء منظمة التجارة العالمية سنة 1995، وتزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة النظام الاقتصادي العالمي الجديد، من خلال مراقبة السياسات المالية والنقدية والتجارية، وذلك عن طريق منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، والتي عبرت عن إطار مؤسسي متكامل يرتكز عليه النظام الاقتصادي العالمي الجديد لتشجيع الدول على انتهاج سياسات أكثر انفتاحا، ترتكز على آليات السوق بشكل يساعد على تحقيق نوع من الانسجام والنمطية في القواعد والمعايير والسياسات التي تستخدمها معظم الدول، وتزايد الاعتماد المتبادل بين الدول، وتعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات كفاعل أساسي في الإنتاج والتجارة عبر الحدود من خلال دورها في الاستثمارات المباشرة ونقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية والتسويقية، والبحث

---

[23] باسكال بيتي، لوك سوست: العولمة تبحث عن مستقبل، ملف عن العولمة، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، العدد16، اليونسكو، الطبعة العربية، القاهرة 1999، ص43.

والتطوير التكنولوجي، بحيث أصبحت المنظم الرئيسي للأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد العالمي، وإقامة التكتلات الاقتصادية الكبرى وانتشار ظاهرة تقسيم العمل الدولي الجديد القائم على الاعتماد المتبادل بين الدول من ناحية، وعلى تحقيق التكامل الافقي والرأسي بين المشروعات والأنشطة الاقتصادية من ناحية أخرى[24]، وكان للثورة التكنولوجية في مجال تكنولوجيا المعلومات والإتصالات وما نتج عنه من تغيرات في أساليب الإنتاج وطبيعته في مرحلة ما بعد الثورة الصناعية، الدور الأبرز في تدعيم ظاهرة العولمة، خاصة العولمة الاقتصادية التي تتخذ مظاهر متعددة من بينها النمو السريع للتجارة والاستثمارات وتدفق رؤوس الأموال، واتساع حركة عناصر الإنتاج، وحرية تبادل السلع والخدمات، بما يؤدي إلى تحقيق الإندماج المتزايد بين المصالح الاقتصادية للدول، وبالتالي الحاجة إلى التوسع في الأسواق، وتحرير التجارة في إطار سوق عالمية واحدة تستوعب الكم الكبير من المنتجات الجديدة، مما أضعف من دور الدولة القومية في التحكم بالاقتصاد لصالح فاعلين اقتصاديين جدد هم المؤسسات الدولية والشركات متعددة الجنسيات[25].

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

ثانيا : التحول إلى اقتصاد السوق

إن أبرز ما يميز النظام الاقتصادي العالمي الجديد هو توجه معظم دول العالم نحو التحرير المتزايد للاقتصاديات الوطنية من التدخلات الحكومية، والتحول إلى اقتصاد السوق، من خلال تطبيق برامج التثبيت الاقتصادي، والتكيف الهيكلي وسيطرة القطاع الخاص على النشاط الاقتصادي وتقليص دور الدولة، خاصة التحول في دول الكتلة الشرقية التي كانت تمثل قطبا دوليا إلى الديموقراطية، والرأسمالية بعد انهيار الاتحاد السوفييتي السابق، وانتهاء الحرب الباردة والتحالفات العسكرية، في إطار الثنائية القطبية، وهذا ما شجع دول حوض المتوسط على المزيد من التعاون، حيث اتجهت دول غرب أوروبا للبحث عن طرق للتوسع وتسريع التحول الجديد، وغيرت دول الجنوب من نظرتها إلى دور الإنفتاح في التنمية بعد أن كانت

---

[24] مصطفى كامل السيد: الاقتصاد العالمي الجديد وموقع مصر فيه، سلسلة قضايا التنمية رقم12، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1998، ص431.

[25] خالد سعد زغلول حلمي: العولمة والتحديات الاقتصادية وموقف الدول النامية، مجلة الحقوق، العدد الأول، الكويت،2003، ص14.

تعارض ذلك، إضافة إلى رغبتها في الحد من التعديلات الهيكلية المطلوب منها القيام بها على اقتصادياتها في ظل هذه التحولات للإنخراط في منطقة تجارة حرة بين عدة أطراف متماثلة[26].

ثالثا :الثورة التكنولوجية

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

* تزايد الأهمية النسبية لعنصر المعرفة التكنولوجية في الإنتاج مقارنة مع عناصر الإنتاج الأخرى، وبالتالي تغير نمط الإنتاج، وظهور أنماط جديدة لتقسيم العمل.

* ظهور إستراتيجية جديدة للتسويق في ظل المنافسة الشديدة السائدة في الأسواق العالمية، وذلك باللجوء إلى التكتلات والإندماج الاقتصادي والإقليمي، وعقد التحالفات الاستراتيجية بين الشركات متعددة الجنسيات والتي تمثل غالبيتها (حوالي 92 %) من مجملها في بداية التسعينات من القرن العشرين بين الشركات من الدول الكبرى خاصة من الولايات الأمريكية والإتحاد الأوروبي واليابان.

* المساهمة في تعظيم حجم التجارة الدولية وتدفقات رؤوس الأموال، والإستثمارات وظهور التجارة الإلكترونية كنمط جديد للتبادل التجاري[27].

في ظل الفجوة الهائلة بين دول الشمال ودول الجنوب، فمن المتوقع أن تساهم الثورة التكنولوجية في تعميق هذه الفجوة في إطار ظاهرة العولمة التي تعكس عدم التوازن في النظام الدولي القائم، والذي يرجع إلى الفجوة الكبيرة الفاصلة بين مستويات النمو ودرجة التقدم والتطور في كافة المجالات بين دول الشمال ودول الجنوب، والتي إما أن بعضها يمر بمرحلة انتقالية، أو أن البعض الأخر مازال محكوما بنمط المجتمعات الزراعية أو الرعوية أو ما قبل الصناعية، بينما دول الشمال تعيش مرحلة ما بعد الصناعة[28]، حيث ازدادت هذه الفجوة بين دول الشمال ودول الجنوب خاصة على مستوى الدخل الفردي من نحو 30 مرة عام 1960 إلى نحو 75 مرة بنهاية عقد التسعينات[29]. أما بالنسبة للدول الأوروبية والدول المتوسطية فمن المتوقع أن ترتفع من 12 مرة عام 1995 إلى نحو 20 مرة بحلول عام 2010، في ظل توقع ارتفاع

---

[26] موريس شيف وول، الن ونترز: التكامل الإقليمي والتنمية، ترجمة كوميت للتصميم الفني، مركز معلومات الشرق الأوسط، البنك الدولي، القاهرة 2003،ص9.

[27] حمدي رضوان: الاقتصاد الدولي (الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية)، دار البيان للطباعة، القاهرة، 2001، ص49.

[28] خالد سعد زغلول: العولمة والتحديات الاقتصادية وموقف الدول النامية،مرجع يبق ذكره، ص75.

[29] Kane. Sara, The Wealth of world and the poverty of Nations, finance & development, vol 63, 1999, p52.

عدد سكان دول المتوسط من 220 مليون نسمة، إلى أكثر من 300 مليون نسمة عام 2010، لذلك فإن دول الجنوب ترى في الشراكة فرصة لمحاولة الإستفادة من نتائج الثورة التكنولوجية في دول الشمال لإحداث نمو اقتصادي فيها، بمساندة دول الشمال في مرحلة انتقالية لتطبيق اتفاق الشراكة من خلال دعم قدراتها التنافسية، مما يجعلها تتمتع بانتعاش اقتصادي يصب في مصلحة دول الشمال، بتوسيع أسواقها والحد من الهجرة إليها والتي يمكن أن تسبب العديد من المشاكل لدول الشمال، لذلك فقد ساعدت الثورة التكنولوجية باتجاهاتها المختلفة على ظهور شبكة جديدة من العلاقات والروابط التجارية والمالية، أدت إلى تزايد ظاهرة الإعتماد المتبادل بين دول العالم، والتي كان من أهم نتائجها تزايد أهمية التجارة الدولية كعامل مهم من عوامل النمو في الدول المختلفة، بالإضافة إلى أهمية كل من الإستثمارات وسلامة السياسات الاقتصادية الداخلية للدول الصناعية على اقتصاديات الدول الأخرى، مما جعل من سياسة الإنعزال التي اتبعتها الدول في السابق أمرا صعبا مع تزايد احتمالات التأثير والتأثر الناشئة، ويمكن التدليل على ذلك باستفادة المكسيك من اتفاق النافتا كعامل رئيسي في الإصلاح الاقتصادي.

رابعا : تنامي الإتجاه نحو التكتلات الاقتصادية

تميزت فترة التسعينات من القرن العشرين بتنامي الإتجاه نحو إقامة التكتلات الإقليمية الاقتصادية الكبرى، بحيث أصبحت إحدى السمات البارزة للنظام الاقتصادي العالمي الجديد بعد أن أصبحت السوق العالمية أشبه بسوق واحدة، في ظل عولمة الاقتصاد الدولي التي قضت على تباين الأسواق[30]، وأصبح الاندماج الإقليمي من الأهداف التي تسعى إليها الدول، وتأخذها بعين الاعتبار عند رسم سياساتها الاقتصادية لمواجهة الأوضاع الجديدة الناجمة عن الثورة التكنولوجية، والتغيرات السياسية والاقتصادية الجارية في العالم، والتي ساهمت في عولمة الاقتصاد الدولي.

ومع تعاظم الصراع بين القوى الكبرى في العالم واعتبار الثروة أساس الحضارة المادية، تحول ميدان الصراع فيما بينها إلى المجال الاقتصادي من خلال هذه التكتلات الاقتصادية الجديدة الكبرى، خاصة الاتحاد الأوروبي والذي يعتبر أنجح هذه التكتلات، وتكتل النافتا، وكذلك وتكتل أبيك أو ما يعرف بمنتدى التعاون الاقتصادي الإقليمي لدول أسيا والمحيط الباسيفي، والذي يضم أكثر من نصف سكان العالم، وتضم هذه التكتلات الاقتصادية نحو نصف سكان العالم وما يزيد عن أربعة أخماس الإنتاج العالمي[31].

---

(30) حمدي رضوان: الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص51.
(31) سيد البواب: نظرية الفضاءات الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص8

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

في ظل هذه البيئة الدولية المتسمة بالصراع على الثروة، وجدت دول الجنوب نفسها مجبرة على الإنضمام إلى هذه التكتلات الاقتصادية الكبرى، لزيادة رفاهيتها الاقتصادية في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة على تشابك المصالح، رغم طبيعتها التصارعية انطلاقا من تكاملية الاقتصاديات الدولية[32].

خامسا : تحول نمط العلاقات بين دول الشمال ودول الجنوب

مع سقوط نظام القطبية الثنائية اتجهت دول الشمال نحو التخلي عن سياسة الدعم وتقديم المساعدات المالية إلى دول الجنوب، والتي كانت تستخدمها في كسب مناطق النفوذ في العالم مع عدم قدرة دول الجنوب على الإستفادة منها، مما أدى إلى الدعوة إلى مفهوم جديد للتجارة بعيدا عن المعونات بين كافة الدول ويرجع ذلك إلى عاملين :

الأول هو تزايد التكلفة الصافية للمساعدات بالنسبة لدول الشمال مقارنة بتراجع مردودها المتمثل في الطلب غير المباشر على صادراتها، أو الأثر على مستوى التشغيل والتنمية فيها في الأجل القصير والمتوسط، وعدم اليقين بالنسبة لهذا الأثر في الأجل الطويل.

الثاني هو متطلبات العولمة التي لا تسمح باستمرار الدور السلبي لدول الجنوب كمتلقية للمنح والمعونات، والحاجة إلى اندماج دول الجنوب في الاقتصاد العالمي للاستفادة منها، مما أدى إلى تبلور نمط جديد من التعاون الإقليمي والعلاقات الجديدة بين دول الشمال ودول الجنوب في إطار تجمعات إقليمية، حيث كانت منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أول تجمع إقليمي يعبر عن هذا التحول[33].

خلاصة القول إن إتفاقيات الشراكة جاءت في إطار الموجة الإقليمية الثانية أو ما يعرف بالإقليمية الجديدة بتحرير التجارة، والتي سعت من خلالها دول الشمال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية

---

[32] حمدي رضوان: الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ص 62- 63.

[33] معهد التخطيط القومي: التعاون الاقتصادي المصري الدولي، دراسة بعض حالات الشراكة، سلسلة قضايا التنمية والتخطيط، رقم 140، القاهرة، ص ص 11- 13.

من الحواجز المعيقة للتجارة بما يحقق أهداف التنمية للمراكز الاقتصادية المتقدمة في دول الشمال، رغم أن البعض ينظر إلى الشراكة العربية الأوروبية على أنها نوع من التضامن والرابط الطبيعي بين العرب وأوروبا المبني على استبدال مبدأ المنافسة بمبدأ التكامل في المصالح المشتركة طويلة الأجل بما يكفل مواجهة تحديات القرن الواحد والعشرين[34].

المبحث الثالث

خصائص الشراكة وموقعها من صيغ التكامل

المطلب الأول : خصائص الشراكة والمزايا التي توفرها

إن الشراكة ما هي إلا وسيلة أو أداة لتنظيم علاقات مستقرة مابين وحدتين أو أكثر (دولة أو مجموعات إقليمية)، فتتطلب هذه العملية جملة من الخصائص نلخصها فيما يلي[35]:

* التقارب والتعاون المشترك، أي لابد من الاتفاق حول حد أدنى من المرجعيات المشتركة تسمح بالتفاهم والاعتراف بالمصلحة العليا للأطراف المتعاقدة، واحترام علاقات التكافؤ بين المتعاملين.

* عبارة عن اتفاق طويل أو متوسط الأجل بين طرفين أحدهما وطني والأخر أجنبي لممارسة نشاط معين داخل الدولة المضيفة.

* لا تقتصر الشراكة على تقديم حصة في رأس المال، بل يمكن أن تتم من خلال تقديم خبرة أو نقل تكنولوجيا، أو نقل للمعرفة.....إلخ، و لا بد أن يكون لكل طرف الحق في إدارة المشروع (إدارة مشتركة)، التقارب والتعاون المشترك على أساس الثقة وتقاسم المخاطر بغية تحقيق الأهداف والمصالح المشتركة.

---

(34) سيد البواب: نظرية الفضاءات الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص ص 28- 39.

(35) Marie Françoise Labouz: OP.Cit, P39.

* التقاء أهداف المتعاملين (على الأقل في مجال النشاط المعني بالتعاون)، والتي ينبغي أن تؤدي إلى تحقيق نوع من التكامل والمعاملة المماثلة على مستوى مساهمات الشركاء والمتعاملين، تنسيق القرارات والممارسات المتعلقة بالنشاط والوظيفة المعنية بالتعاون[36] .

ومن هذا المنطلق يمكننا القول أن الشراكة الاقتصادية تختلف في أسسها عن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقوم على الانفراد بالإنتاج والملكية الكاملة لرأس المال، بالرغم من أن الشراكة هي وجهة من أوجه الاستثمار الأجنبي المباشر، والذي يعرفه صندوق النقد الدولي على أنه" ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد أخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.

أما فيما يتعلق بالمزايا التي توفرها الشراكة نذكر ما يلي[37] :

* تبادل الخبرات والتكنولوجيا بين تلك الموجودة في دول المركز (الشركات الأم)، وتلك الناشئة في مختلف الفروع في الدول الأجنبية، واكتساب المزيد من الخبرة المتعلقة بظروف الأسواق المحلية والأجنبية من خلال الصادرات والاستثمار المباشر.

* زيادة فرص التوظيف الاستثماري للمدخرات ورؤوس الأموال المحلية عند توظيفها مع المشروع الأجنبي، وتشجيع الأفراد والمستثمرين المحليين على عدم تهريب أموالهم للخارج، باعتبار أن المشروع المشترك يعمل على تحقيق أهداف الاقتصاد الوطني.

* تساعد الشراكة على تخفيف العبئ على ميزان المدفوعات حيث سيتم التقليل من التحويلات الرأسمالية إلى الخارج في شكل أرباح إلا بقدر نصيب الشريك الأجنبي فقط، كون أن المشروع المشترك قائم في جزء كبير من رأسماله على المدخرات الوطنية، كما تساعد أيضا على رفع الطاقات التصديرية للبلد والتقليل من الواردات وتوفير مناصب الشغل.

* تشجيع المساهمة المحلية إلى جانب الشريك الأجنبي، وهذا في الواقع يمثل ضمانا لهذه الأخيرة وتقليل المخاطر، بالإضافة إلى الحصول على امتيازات وإجراءات تفضيلية في هذه الدول لا يمكن أن تحصل عليها في بلدانها الأصلية.

---

[36] Bruno Ponson: OP.Cit, P26.

[37] محمد بن عزوز: الشراكة الأجنبية في الجزائر، واقعها وآفاقها، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص12.

* التحويل التكنولوجي وتحويل مناهج التسيير وإمكانية الحصول على التمويل، والإنتاج بتكاليف منخفضة.

ورغم ما توفره الشراكة من مزايا إلا أنها لا تخلو من بعض الانعكاسات والسلبيات، فقد يطغى هدف الربح والتوسع على حماية المستهلك، وذلك بتقديم سلع أو خدمات ضارة أو ذات جودة ونوعية رديئة وبأسعار مرتفعة، أو زرع عادات استهتلاكية أو استعمالية تتنافى مع منظومة قيم المجتمع ومبادئه، كما يترتب أحيانا على قيام تحالفات بين الشركات الكبرى خلق مراكز تجارية ضخمة قد يؤدي إلى غياب المنافسة وتدهور القدرة التنافسية لبقية الشركات، وبالتالي ظهور عدم تكافؤ الفرص التنافسية، من جهة أخرى تؤدي التحالفات التجارية إلى فقدان المركز التنافسي للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي تدهور نمو وتطور هذه الصناعات، كما يؤدي التحالف أو المشاركة إلى إنشاء كيانات كبرى تقلل من القدرة التنافسية للصناعات الوطنية في ظل إلغاء الحماية، هذا ما قد يؤدي إلى القضاء على الصناعات الوطنية.

المطلب الثاني :الإقليمية الجديدة و موقع اتفاقيات الشراكة من صيغ التكامل

دخل الاقتصاد العالمي القرن الحادي والعشرين وقد بدأت التغيرات الاقتصادية الدولية والإقليمية تؤت ثمارها، وأهم هذه المتغيرات وأبرزها هي التكتلات الاقتصادية الكبرى، التدويل الاقتصادي وشركاته متعددة الجنسيات، وبروز منظمة التجارة العالمية، ففي ظل الصراع على الثروة أساس الحضارة المادية، تحول ميدان الصراع بين القوى الكبرى في عالم اليوم إلى الميدان الاقتصادي وبروز التكتلات الاقتصادية ومن خلالها أصبح العالم متحركا أكثر من ذي قبل. وكان الاتحاد الأوروبي أول وأنجح هذه التكتلات، وفي المواجهة نجد تكتل جديد هو النافتا التي تظم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك، قامت الولايات المتحدة الأمريكية بعيدا عن المجموعة الأوروبية بتشكيل تكتل اقتصادي ثالث وهو منظمة التعاون الاقتصادي لدول أسيا والمحيط الباسيفيكي والذي يستحوذ على أكثر من نصف الإنتاج العالمي وأكثر من ثلث سكانه، وتمتلك هذه التكتلات الاقتصادية الكبرى الثلاث نحو نصف سكان العالم وما يزيد عن أربعة أخماس الإنتاج العالمي، وفي الجنوب وقعت عشرون دولة من جنوب وشرق القارة الإفريقية اتفاقية لإقامة السوق المشتركة (الكوميسا)، ولا تنتج هذه الكتلة سوى نصف في المائة من إنتاج العالم رغم أن عدد سكان هذا التكتل يمثل ما يقرب خمس سكان العالم.

أولا : الإقليمية الجديدة كتفسير للتوجه نحو اتفاقيات التكامل الإقليمي

لقد اهتم بعض الاقتصاديين بتفسير ظاهرة عودة انتشار الإقليمية خلال السنوات الأخيرة، وأطلقوا عليها تسمية " الإقليمية الجديدة " وقاموا بمقارنتها بتلك التي سادت في الستينات والتي عرفوها " بالإقليمية

القديمة "، والتي كانت تقوم أساسا على تكتلات بين الدول المتقدمة بعضها لبعض، أي تكتل (شمال – شمال)، أو بين الدول النامية معا (جنوب – جنوب)، والواقع أن معظم التكتلات بين الدول النامية في ظل الإقليمية القديمة لم يحالفها النجاح، ويرجع ذلك الفشل إلى أن هذه التكتلات قامت على محاولة مد السياسات المحلية للإحلال محل الواردات إلى المستوى الإقليمي، فقد وفرت الدول الأعضاء في هذه التكتلات لبعضها البعض حرية النفاذ إلى أسواق كل منها فيما يتعلق فقط بالمنتجات التي كانت تستوردها من باقي دول العالم، وقامت بفرض حواجز تجارية خارجية مرتفعة، أي أن هذه التكتلات الإقليمية قامت أساسا على تحويل التجارة، زيادة على تشابك أمورها السياسية.

وعموما ما يميز الإقليمية التقليدية هو وجود تكتلات لدول تنتمي لنفس الإقليم قامت على الإحلال محل الواردات، والانسحاب من الاقتصاد العالمي، والاعتماد على التخطيط والقرارات السياسية في تخصيص الموارد، وأغلب هذه التكتلات دفعتها الجهود الحكومية[38].

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

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

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

* تفكك الاتحاد السوفيتي وتحول دول وسط وشرق أوروبا من اقتصادات قائمة على التخطيط إلى اقتصادات تعتمد على عمل قوى السوق، وعقدها لاتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

* تخلي غالبية الدول النامية عن سياسات الإحلال محل الواردات، وإتباعها لسياسة أكثر توجها للخارج.

---

(38) Samir Sobh: Coopération Euro- Arabe , élans et obstacles, Arabis,N° 139, Août 1998, p 34.

إن هذا الفكر التكاملي الجديد تأثر بالمدرسة الوظيفية أخذا بمبدأ التدرج الذي اتخذ مراحل متسلسلة لعملية التكامل في إطاره الإقليمي، ولا شك إن التباين في القوى الاقتصادية للدول الأعضاء في التكتل هو الدافع الأساسي لاعتماد مبدأ التدرج، كما أوضح " بيلا بلاسا "[39]. 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، وأخيرا التدرج في العضوية والسماح بانضمام أعضاء جدد يستوفون الشروط الأساسية للانضمام إلى الأقاليم ومدهم بمساعدات من شانها تضييق الفجوة في مستويات النمو إن وجدت.

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

إن الصيغة الجديدة للتكامل الإقليمي، والتي تكرست ملامحها خلال فترة التسعينات لا تقتصر على مجموعة من الدول المتقاربة التي تقع ضمن إقليم معين، بل إن الأساس فيها هو التفاف مجموعة من الدول النامية حول دولة متقدمة، أو مجموعة من الدول المتقدمة، وهو ما يجعلها تجمعا بين إقليمين أو أكثر وليس لإقليم واحد، أي أن المعيار فيها هو تباين مستويات النمو، ولا يعتبر التمايز في الجوانب الاجتماعية والثقافية عائقا للتجمع، بل يجب إنشاء قاعدة للتفاهم والحوار، واذا كان الهاجس السياسي الذي ساد في الماضي هو توفير السلام والأمن، وإنهاء الحروب التي أنهكت العالم، فإن الدوافع السياسية في التجمعات الجديدة تفرضها الدول الأعضاء المتقدمة في شكل العمل على دعم الاستقرار السياسي، والقضاء على ما قد يتعرض له الأعضاء الأقل نموا من عوامل تدمر قد تتحول إلى تحركات تغذي مشاعر الكره للدول الأغنى ولشعوبها.

وقد أنهت اتفاقيات مراكش عهد النظم التفضيلية التي كانت تقدم فيها الدول المتقدمة مزايا للدول النامية دون اشتراط المعاملة بالمثل، وأصبحت القاعدة الحالية في ظل الإقليمية الجديدة هي تماثل التزامات جميع الأطراف بغض النظر عن تفاوت مستويات النمو كما سبق وذكر، فالتعامل أصبح بين شركاء وفق متطلبين العطاء مقابل الأخذ، مع تعويض الدول الأقل نموا وتقديم لها ما يساعدها على

---

[39] محمد محمود الإمام: اتفاقيات المشاركة الأوروبية وموقعها من الفكر التكاملي، مجلة بحوث عربية، العدد السابع، 1997، القاهرة، ص ص 18، 20.

تجاوز الخسائر، واكتساب القدرة على جني المنافع، لذلك تتخذ الصيغة الاقتصادية للتجمع شكل منطقة تجارة حرة تختلف أجال تدرج تطبيقها وفقا لتفاوت ظروف النمو على أن يكون ذلك ضمن الحدود الزمنية التي تجيزها المنظمة العالمية للتجارة، والتي عادة ما تكون في حدود عشر سنوات، هذه المناطق للتجارة الحرة تعتبر تمهيدا للانتقال إلى مراحل أكثر تقدما.

إن الإقليمية الجديدة أو ما يعرف بالموجة الإقليمية الثانية وجدت لتستمر، وأنها يجب أن تقبل على أساس أنها أفضل البدائل[40]، ويدعم فرص استمراريتها توافر ظروف لم تكن موجودة فيما مضى، والاتجاه المتزايد نحو التحرير العالمي للتجارة بشكل يساعد على إزالة عوائق التجارة بين الأطراف الداخلة في أي اتفاق تعاون إقليمي، كما أن تنامي ظاهرة التكتلات الإقليمية واتساع نطاقها بشكل ملحوظ لتشمل الدول المتقدمة والنامية على حد سواء جعل الاتفاقات الإقليمية غير مرفوضة.

إن التجمعات الإقليمية القائمة على الأسس التقليدية بين الدول النامية تأثرت بالتوجهات الجديدة التي تتبناها هذه الإقليمية، يساهم في ذلك ما تتعرض له الكثير من الدول الأعضاء من ضغوط لتطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي التي تؤكد على إتباع القواعد العامة التي تفرضها منظمة التجارة العالمية بشأن تحرير التجارة في السلع والخدمات وانتقال رأس المال، ولذلك فإن التجمعات التي تظم دولا نامية فقط بدأت تعيد تنظيم أسسها وفقا لهذه القواعد، وهو ما دفع كثير منها إلى تجاوز الترتيبات التعاونية التي كانت سائدة فيها إلى إقامة مناطق تجارة حرة، على نحو ما فعلت المجموعة العربية.

ثانيا : اتفاقيات الشراكة وموقعها من صيغ التكامل

أصبح من المعروف أن مصطلح الشراكة هو من المصطلحات الجديدة التي دخلت مجال اتفاقيات التكامل الإقليمي كأحد التغيرات النوعية في التكامل الإقليمي في السنوات الأخيرة من القرن العشرين في إطار الموجة الإقليمية الثانية[41]، وبالتالي فهي نموذج جديد يختلف عن النماذج التقليدية الثلاثة للتعاون التجاري بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية غير الأوروبية : نموذج اتفاقيات التعاون الشامل القائم على منح بعض المزايا التجارية (التعريفية وغير التعريفية) لبعض الصادرات الزراعية والصناعية الممنوحة لدول المشرق والمغرب العربي، إضافة إلى بعض المساعدات المالية المحدودة، ونموذج الاتحاد الجمركي مع كل من مالطا وقبرص وتركيا، ونموذج منطقة التجارة الحرة مع إسرائيل، ويغلب على هذه النماذج الثلاثة الطابع التجاري البحت، بينما تشمل الشركة على ثلاثة أبعاد : سياسية، اقتصادية و مالية ،

---

(40) سميحة فوزي: منطقة التجارة العربية الحرة، بحث مقدم في منتدى الحوار الاقتصادي، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1998، ص ص 10 -11.

(41) محمد محمود الإمام: اتفاقيات المشاركة وموقعها من الفكر التكاملي، مرجع سبق ذكره، ص9.

اجتماعية[42]. و إذا كانت صيغة التكامل التقليدي تضم دولا من الشمال فقط أو دولا من الجنوب فقط، فإن الصيغة الجديدة (الشراكة) تضم دولا من الشمال وأخرى من الجنوب.

وإذا كانت اتفاقيات الجات قد ألغت المعاملة التفضيلية التي كانت تمنحها دول الشمال إلى دول الجنوب بمنحها بعض المزايا دون اشتراط المعاملة بالمثل في ظل اتفاقيات التكامل التقليدي، فإن اتفاقيات الشراكة عبرت عن صيغة جديدة للتكامل الإقليمي يقوم على تبادل المصالح وتماثل الالتزامات بالنسبة لكل الأطراف، بغض النظر عن تفاوت مستويات النمو مع تعويض الدول الأقل تقدما بما يساعدها على تجاوز الخسائر وتحسين القدرة على جني المنافع، وتأخذ الصيغة الاقتصادية للتجمع شكل منطقة تجارة حرة يجري تطبيقها تدريجيا وفقا لتفاوت ظروف النمو بالنسبة لأعضائها، وذلك ضمن الحدود التي تسمح بها منظمة التجارة العالمية (بحدود عشر سنوات).

ويمكن تحديد موقع اتفاقيات الشراكة من صيغ التكامل من خلال الأسس والخصائص التالية التي تستند إليها:

1- اتفاقيات الشراكة هي تجمعا بين إقليمين أو أكثر(دول من الجنوب مع دول أو مجموعة دول من الشمال) وليس لإقليم واحد يضم دولا متقاربة كما هو الحال في اتفاقات التكامل الإقليمي التقليدية التي تضم دولا من الشمال ودولا من الجنوب، أي على أساس التكافؤ بين أطرافها، وبالتالي فالمعيار هنا هو تباين مستويات النمو الاقتصادي بين أعضائها ويقوم الطرف المتقدم بقيادة المجموعة.

2- إن اتفاقيات الشراكة لا تهدف إلى تحقيق وحدة بين أعضائها، لذلك فهي تجيز التمايز في الجوانب الاجتماعية والثقافية لأعضائها وتعمل على إقامة قاعدة للتفاهم والحوار، بعكس التقليدية التي تقوم على التجانس والتقارب في الجوانب الاجتماعية والثقافية.

3- تفرض اتفاقيات الشراكة تماثل التزامات جميع الأعضاء بغض النظر عن تفاوت مستويات النمو مع تعويض الدول الأقل تقدما من قبل الدول المتقدمة خلال الفترة الانتقالية لتتكيف مع الأوضاع الجديدة لمساعدتها على تجاوز الخسائر واكتساب القدرة على جني المكاسب، بخلاف الاتفاقيات التقليدية التي تقوم على أساس التوزيع الكفء والعادل للمنافع من التكامل بين أعضائها.

4- تتخذ الصيغة الاقتصادية لاتفاقيات الشراكة شكل منطقة تجارة حرة، تختلف أجال تطبيقها وفقا لاختلاف ظروف ومستويات النمو الاقتصادي بين الأعضاء، شرط أن يكون ضمن الحدود التي تسمح بها منظمة التجارة العالمية على أن لا تتجاوز العشر سنوات، أي أن الهدف النهائي هو منطقة تجارة حرة، بينما تعتمد الصيغة التقليدية للتكامل مبدأ التدرج للوصول إلى الوحدة الاقتصادية.

---

[42] الشاذلي العياري: إعلان برشلونة ، تحليل نقدي على ضوء اتفاقية الشراكة الأوروبية التونسية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 5، القاهرة، 1996، ص ص 18- 19.

5- إن الدوافع السياسية للشراكة فرضتها الدول المتقدمة في شكل العمل على دعم الاستقرار السياسي والقضاء على ما يمكن أن يتعرض له الأعضاء الأقل تقدما من عوامل اضطراب تنعكس سلبيا على الدول المتقدمة، بينما اتفاقيات التكامل الإقليمي التقليدية تركزت دوافعها السياسية على توفير السلام والأمن وإنهاء الحروب بالنسبة للدول المتقدمة، أو تحقيق تنمية متكافئة بالنسبة للدول النامية المستقلة حديثا.

6- تقوم اتفاقيات الشراكة على تحرير عنصر رأس المال وبشكل خاص من دول الشمال إلى دول الجنوب، واستبعاد انتقال عنصر العمل لاسيما من الجنوب إلى الشمال لوقف حركة الهجرة من دول الجنوب إلى دول الشمال، بخلاف الصيغة التقليدية التي تقوم على تحرير انتقال عنصر رأس المال والعمل في مراحل لاحقة لمنطقة التجارة الحرة (السوق المشتركة).

7- تقوم دول الشمال في اتفاقيات الشراكة بفرض سياسات معينة على دول الجنوب، تهدف إلى التحول إلى اقتصاد السوق، وإعطاء القطاع الخاص دور الريادة في النشاط الاقتصادي، وتوفير المناخ الملائم لرأس المال الأجنبي والشركات متعددة الجنسيات ، مما يؤدي إلى مساهمة رجال الأعمال والشركات متعددة الجنسيات في دفع العملية التكاملية، بينما تقوم الصيغة التقليدية على تنسيق السياسات الاقتصادية في مراحل متقدمة للتكامل وفقا لمتطلبات كل مرحلة، بحيث تتولى سلطة فوق وطنية في المرحلة الأخيرة رسم سياسات موحدة لدول الإقليم.

8- تقوم اتفاقيات الشراكة على إستراتيجية التوجه التصديري، والاتجاه نحو المزيد من الاندماج في الاقتصاد العالمي، والتكامل معه وتعزيز قدرتها التنافسية، بينما قامت الصيغة التقليدية على إستراتيجية الإحلال محل الواردات، والاتجاه نحو الانعزال عن السوق العالمي.

9- تتضمن اتفاقيات الشراكة بالإضافة إلى الجانب الاقتصادي والتجاري، جوانب سياسية واجتماعية وثقافية وبيئية، بخلاف الصيغة التقليدية التي اقتصرت على الجانب الاقتصادي والتجاري.

إن الخصائص السابقة لاتفاقيات الشراكة تبين أننا أمام صيغة جديدة لاتفاقيات التعاون الإقليمي (أو شكل جديد ينظم التعاون الاقتصادي الدولي)، تختلف بطبيعتها عن الإطار النظري التقليدي الذي ساد الفكر التكاملي في الماضي والذي قامت عليه تجربة الاتحاد الأوروبي منذ عام 1957، يطلق عليها الإقليمية الجديدة[43]، قامت بصياغتها دول الشمال وفرضتها على دول الجنوب في إطار التغيرات الاقتصادية العالمية التي حدثت منذ بداية عقد التسعينات من القرن العشرين، مع تحول الصراع بين القوى الكبرى إلى الميدان الاقتصادي في صراعها على الثروة في العالم، دون أن يكون لدول الجنوب أي دور تقريبا، ولم

[43] محمد محمود الإمام: اتفاقيات المشاركة وموقعها من الفكر التكاملي، مرجع سبق ذكره، ص 12.

يكن أمام دول الجنوب من خيار سوى القبول بها والتعبير عن الاستياء والمطالبة بالتعويض عن الخسائر والأضرار التي سوف تصيبها وإعطائها فترات انتقالية قبل أن تلتزم بتلك الاتفاقيات[44].

المبحث الرابع

أهم التكتلات الاقتصادية في العالم

يعتبر التكامل الاقتصادي والتوجه نحو الانخراط في تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية من أحد الوسائل الهامة التي لجأت إليها غالبية دول العالم لمواجهة تحديات ظاهرة العولمة في إطار النظام الاقتصادي الدولي الجديد، كما أن الثورة التكنولوجية وما أدت إليه من انخفاض كبير في تكلفة النقل والاتصالات، قد سهلت التكامل بين الأسواق الوطنية على المستوى العالمي، وتبين تجارب التكامل الاقتصادي بين الدول أنه يمكن التمييز بينها إما وفقا للنظام الاقتصادي القائم (رأسمالي أو اشتراكي)، أو وفقا لدرجة التقدم الاقتصادي للدولة (متقدمة، نامية).

وإذا كان وراء التوجه للتكامل في دول الشمال العديد من المكاسب والمزايا التي تأتي في مقدمتها وفورات الحجم بالنسبة للدول الأعضاء، والتخصص الإنتاجي، والرغبة في فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول الأعضاء، وتحسين شروط التبادل التجاري لدول التكتل ومن ثم زيادة صادراتها وارتفاع قدراتها التنافسية، فإن الدعوة إلى إنشاء وإقامة تكتلات اقتصادية في دول الجنوب كان وما زال يعبر عن سعيها لإيجاد نموذج تنموي يمكن أن يساعدها في الخروج من الأزمات التي تعانيها أو ما يعرف بمأزق التنمية الذي تعاني منه في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، حيث أنشأت تكتلات اقتصادية وزالت تكتلات اقتصادية، في الوقت الذي تسعى فيه العديد من الدول في آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية إلى إنشاء تكتلات اقتصادية أخرى جديدة.

وتراوحت صور التعاون أو التكامل وفقا لهذه التكتلات بين حرية انتقال السلع والخدمات بدون قيود جمركية أو كمية، وحرية انتقال رؤوس الأموال بهدف الاستثمار المباشر باستثناء الاتحاد الأوروبي الذي خطى خطوات أوسع بتحقيقه للوحدة النقدية، وفيما يلي عرض لأهم التكتلات الاقتصادية على المستوى العالمي.

المطلب الأول: الاتحاد الأوروبي

---

(44) Dester. Im, Trade policy at across roads, Brookings review, vol 17, 1999, p28.

تعد تجربة التكامل بين دول غرب أوروبا من أنجح محاولات التكامل في العصر الحديث، إذ يعتبر الاتحاد الأوروبي آخر ما وصل إليه الأوروبيون على طريق التكامل الاقتصادي، والاتحاد بصورته الحالية هو نتاج أربع جماعات اقتصادية منفصلة:

المجموعة الأولى: وهي الجماعة الأوروبية للفحم والصلب التي تأسست بموجب اتفاقية باريس 1951 وهي تتكون من فرنسا، ألمانيا الغربية، إيطاليا، بلجيكا، هولندا ولوكسمبورغ.

المجموعة الثانية: وهي الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية، والتي تأسست بموجب اتفاقية روما سنة 1957، وهي تضم الأعضاء المؤسسون للجماعة الأوروبية للفحم والصلب، ويلاحظ أن أسلوب التكامل خلال هذه المرحلة اتخذ أسلوب التكامل القطاعي.

الجماعة الثالثة: وهي السوق الأوروبية المشتركة، والتي أنشأت بموجب اتفاقية روما 1957 وقد وقع على هذه الاتفاقية كل من فرنسا إيطاليا، ألمانيا، بلجيكا هولندا ولوكسمبورغ.

الجماعة الرابعة: وهي المنطقة الأوروبية للتجارة الحرة والتي ضمت كل من بريطانيا والسويد والدانمارك، البرتغال، النمسا، فنلندا (1961)، ويعتبر تكوين هذه الجماعة كرد فعل لعدم إشراك الدول المكونة لها في السوق المشتركة، وقد انضمت دول المنطقة الأوروبية للتجارة الحرة إلى مسيرة التكامل الأوروبي، باستثناء سويسرا على مرحلتين، الأولى في سنة 1973 عندما انضمت كل من انجلترا والدانمارك ثم البرتغال سنة 1986.

هذا وقد دلت المؤشرات والأرقام إلى أن السوق الأوروبية المشتركة لم تحقق أهدافها حيث أظهرت المؤشرات أن معدل النمو للناتج القومي الأوروبي بعد سنة 1973 كان ينمو ببطء فقد توقف متوسط دخل الفرد عند 13200 دولار بينما وصل إلى 19664 دولار في دول مثل اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، كذلك بلغت معدلات البطالة في السوق الأوروبية المشتركة 10,7 % بينما في اليابان بلغت 2,8 % والولايات المتحدة الأمريكية 6,1 %، كما تزايد الوزن النسبي لليابان وأمريكا في التجارة الدولية خاصة في القطاعات الرئيسية سريعة النمو ورفيعة التقنية كالسيارات والسلع الكهربائية[45].

وقد رأت الجماعة الأوروبية أن هذه المشاكل مرتبطة بالتفكك الاقتصادي في أوروبا، وأن نهضة أوروبا تعتمد بالضرورة على إمكانية خلق السوق الموحدة، لذلك تخلت الجماعة الأوروبية على أسلوبها التدريجي في تحقيق التكامل ومن ثم كان لابد لها من مواجهة تلك المشاكل، وإقامة التكامل الأوروبي في تخطيط يحدد خطوات التنفيذ، فوضعت خطة متكاملة تستهدف إقامة جماعة اقتصادية موحدة مع نهاية ديسمبر 1992، وهو الهدف الذي عرف باسم "أوروبا الموحدة" وللوصول إلى هذا الهدف تم وضع خطة

---

[45] خليل حسن، تجارب التكامل الناجحة، مجموعة الأندين والجماعة الأوروبية، آليات التكامل الاقتصادي العربي، معهد البحوث والدراسات العربية، 1993، ص359..

عرفت باسم الكتاب الأبيض وذلك سنة 1985 ، وقد تضمنت الخطة إجراءات لإزالة الحواجز القائمة أمام تنفيذ السوق الموحدة[46]، حيث تم تعديل اتفاقية روما عندما وقع أعضاء الجماعة الأوروبية على "الوثيقة الأوروبية الموحدة" والتي تضمنت إجراءات عديدة تهدف إقامة السوق الموحدة تدريجيا، على أن تنتهي في 1992/12/31، وقد تم الاتفاق بأن يبدأ التنفيذ الفعلي للسوق الموحدة مع بداية سنة 1993، وللوصول إلى أوروبا الموحدة سلك الأوروبيون طريقين وذلك كما يلي[47]:

الطريق الأول: وهو الطريق الاقتصادي، ويقصد بذلك خلق مجال اقتصادي موحد يحقق الاندماج الاقتصادي بين الدول الأعضاء، ويتم ذلك بإزالة العقبات أمام حرية انتقال السلع وعوامل الإنتاج مثل المواصفات الفنية والقواعد الصحية، وكذلك إزالة العقبات القانونية والضريبية والمتمثلة في اختلاف المعاملات الضريبية واختلاف التعريفات الجمركية، وعن طريق تنفيذ ما سبق، كونت الجماعة الأوروبية مساحة اقتصادية موحدة تضم حرية انتقال السلع والخدمات، والأشخاص ورؤوس الأموال دون حواجز أو عقبات، وكذلك إيجاد نظام قانوني واقتصادي موحد بدلا من قوانين متعددة ومختلفة لإدارة المجالات الاقتصادية مثل البنوك والتأمين والمواصلات.

الطريق الثاني: وهو الطريق السياسي، حيث تتزعم فرنسا اتجاه يتبنى الدور السياسي الذي يمكن أن تلعبه الجماعة على الساحة الدولية لأن ذلك هو المدى البعيد لأوروبا الموحدة وذلك من وجهة النظر الفرنسية.

وتعتبر قمة ماستريخت والتي عقدت بهولندا في ديسمبر 1991 من أهم اجتماعات القمة في تاريخ الجماعة الأوروبية منذ التوقيع على اتفاقية روما سنة 1957، والتي تعتبر نواة تكوين الاتحاد الأوروبي، حيث تبنت كل من ألمانيا وفرنسا وهولندا أراء تدعوا أعضاء الجماعة للموافقة على مشروع تشكيل وحدة فيدرالية أوروبية، وتحديد أسس جديدة للتعامل الجماعي في القضايا الدولية الراهنة، ومن ثم فإن هذه الآراء تفتح الطريق أمام قيام ما يسمى " الولايات المتحدة الأوروبية "، هذا وقد عارضت بريطانيا نظام الاتحاد الفيدرالي والبنك المركزي الأوروبي والعملة الموحدة، كما اعترضت على الجزء الخاص بحقوق العمال في اتفاقية الوحدة السياسية والنقدية الأوروبية، وقد توصل أعضاء الجماعة في نهاية الأمر إلى:

1- بدأ العمل بالعملة الموحدة سنة 1997 مع منح الدول التي تواجه مصاعب اقتصادية مهلة للانضمام لهذا النظام حتى جانفي 1998 ويقصد بهذا الاستثناء بريطانيا، وبذلك تصبح الجماعة الأوروبية في طريقها إلى الوحدة النقدية وهي أحد الموضوعات التي أحدثت الكثير من الجدل والخلاف بين أعضاء الجماعة.

2- السماح لبريطانيا بعدم التقيد بالاتفاقية الاجتماعية.

---

[46] محمود الإمام: السوق العربية المشتركة في ظل المتغيرات الإقليمية والدولية، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، القاهرة، 1996، ص113.

[47] خليل حسن: مرجع سابق، ص 365.

3- فيما يتعلق بالصيغة الأساسية لاتحاد أوروبا فقد تم الاتفاق على عبارة " الاتحاد الأوثق" بدلا من عبارة " الهدف الفيدرالي" وذلك وفقا لرأي بريطانيا والتي اعترضت على الأسلوب الفيدرالي كأحد أشكال الوحدة السياسية لأوروبا.

هذا وتجدر الإشارة إلى أن اتفاقية روما 1957 قد نصت على إنشاء العديد من الأجهزة لإدارة السوق المراد قيامها، بحيث تضمن هذه الأجهزة فاعلية وكفاءة السوق عن طريق الإشراف وتوجيه أنشطة السوق وهذه الأجهزة تتمثل في:

1- مجلس الوزراء.

2- اللجنة الأوروبية.

3- البرلمان الأوروبي.

4- محكمة العدل الأوروبية.

5- هيئة مراجعي الحسابات.

6-

إن هدف الوحدة الأوروبية الكاملة كهدف يسعى إليه الأوروبيون يتم الوصول إليه من خلال تنفيذ ثلاثة مراحل وهي على النحو التالي[48]:

المرحلة الأولى: وتبدأ سنة 1991 وتنتهي سنة 1994، وهدف هذه المرحلة تحرير عمليات الدفع، وحركات رؤوس الأموال داخل الاتحاد الأوروبي، مع تحقيق المزيد من التطابق في السياسات الاقتصادية والتعاون بين البنوك المركزية للدول الأعضاء.

المرحلة الثانية: من سنة 1995 إلى سنة 1998 وتهدف إلى استكمال الإجراءات المتعلقة بالتصديق على اتفاقية الاتحاد الأوروبي من قبل جميع الدول الأعضاء، والتخلي عن عجز الموازنات الحكومية عن طريق التعديل، مع استبعاد أية مسؤولية للمجموعة أو للدول الأعضاء عن التزامات أي عضو أخر من أعضائها، كذلك يتم هذه المرحلة التأكد من استعداد الدول إلى الدخول للمرحلة الثالثة بعد تحقيق مجموعة من الشروط، منها على سبيل المثال أن لا يزيد معدل التضخم عن 1,5 % مقارنة بأقل ثلاثة دول داخلة في الاتحاد الأوروبي.

المرحلة الثالثة: وهي تبدأ من سنة 1999 وتنتهي سنة 2002، وهي تهدف إلى إنشاء البنك المركزي الأوروبي والذي سوف يتولى رسم السياسة النقدية للاتحاد، وإصدار العملة الأوروبية الموحدة، ويبلغ رأس مال هذا البنك حوالي 4 مليار وحدة نقد أوروبية " الايكو"، إذ تبلغ حصة ألمانيا حوالي 25 % من رأس

---

[48] معهد التخطيط القومي: أثر التكتلات الاقتصادية على قطاع الزراعة، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، رقم 99، 1999، ص111.

المال. إن هذه المرحلة الخاصة باستكمال مسيرة الوحدة النقدية الأوروبية تدعونا إلى الإشارة إلى تطور النظام النقدي الأوروبي خلال مراحل التكامل الأوروبي وذلك على النحو التالي[49]:

لم تتضمن اتفاقية روما الالتزام باتحاد نقدي كعنصر أساسي من عناصر الاتفاقية، ولكن نما الاهتمام بالوحدة النقدية في أعقاب انهيار النظام النقدي الدولي " اتفاقية بريتون وودز"، وكنتيجة لرغبة أوروبا في موازنة قوة الدولار والحفاظ على عملاتها المحلية، دخلت أوروبا في مرحلة التعويم الجماعي، ومن أجل تحقيق الوحدة النقدية قامت الجماعة الأوروبية بعدة محاولات لتحقيق الاستقرار النقدي بينها باعتباره أحد الأدوات الأساسية المستخدمة في تحقيق التكامل، وذلك بإقامة عدة نظم لتحقيق هذا الهدف، منها نظام الثعبان الأوروبي، ثم النظام النقدي الأوروبي، وأخيرا اتفاقية ماستريخت، وفيما يلي إشارة إلى هذه النظم بإيجاز:

نظام الثعبان الأوروبي: في أعقاب اتفاقية بريتون وودز قامت الجماعة الأوروبية بإنشاء هذا النظام رغبة منها في إيقاف تدهور أوضاعها النقدية، وقد بني هذا النظام على أساس تعويم عملات الدول الأعضاء في الجماعة الأوروبية اتجاه الدولار والين الياباني، مع قيامها بتثبيت أسعار الصرف فيما بينها، وقد واجه هذا النظام العديد من المصاعب مما أدى في نهاية الأمر إلى فشله ولذلك تم الاتفاق على إبداله بنظام آخر أكثر كفاءة ومقدرة على تحقيق الأهداف المرجوة.

النظام النقدي الأوروبي: استحدث هذا النظام بعد فشل نظام الثعبان الأوروبي، وقد دخل النظام النقدي مجال التطبيق في منتصف مارس 1979، ووفقا لهذا النظام يكون لكل عملة من عملات دول المجموعة سعرين أحدهما مركزي والآخر محوري، حيث يحدد السعر المركزي علاقة كل عملة بوحدة النقد الأوروبية ويسمح لأسعار العملات بالتذبذب في حدود 2,25 % صعودا أو هبوطا من السعر باستثناء الليرة الايطالية والتي سمح لها بالتذبذب في حدود 6 % حتى جانفي 1990، أما السعر المحوري فهو يحدد العلاقة بين كل عملة والعملات الأخرى للدول أعضاء الجماعة الأوروبية.

اتفاقية ماستريخت: يتطلب تحقيق التكامل النقدي أن تقوم الأطراف المختلفة بتوحيد العملات المستخدمة داخل النظام بحيث تصبح هناك عملة واحدة محل العملات الوطنية، ويتم التعامل بها بين هذه الدول وداخل كل منها، وهذه الدرجة العالية من التكامل النقدي تتطلب ضرورة إيجاد بنك مركزي واحد للمنطقة ككل، بحيث تصبح هناك سلطة نقدية واحدة هي التي تحدد السياسة النقدية الواجب تطبيقها، ولهذا أنشأ المجلس الأوروبي لجنة تسمى لجنة " ديلور " وهي تضم محافظي البنوك المركزية للدول الأعضاء، وذلك لوضع خطوات تهدف إلى تحقيق الاتحاد الاقتصادي والنقدي، ولذلك اتخذ المجلس الأوروبي قراره بشأن الاتفاقية الاقتصادية والنقدية والوحدة السياسية في ديسمبر 1991 بماستريخت بهولندا.

---

[49] عبد الفتاح الجبالي: العرب وإشكالية الوحدة النقدية الأوروبية، مركز الأهرام للدراسات السياسية والإستراتيجية، 1992، ص7.

وفيما يتعلق بالسياسة النقدية، فإن هدف نظام البنوك المركزية الأوروبية هو العمل على استقرار الأسعار، وتدعيم السياسة الاقتصادية لدول الجماعة وفقا للمبادئ المشار إليها في المادة الثالثة من الاتفاقية، والتي تساعد على كفاءة تخصيص الموارد، ولهذا تتحدد أهداف النظام الأوروبي للمصارف المركزية فيما يلي:

1/ تحديد وتطبيق السياسة النقدية الخاصة بالجماعة.

2/ التحكم والسيطرة على الاحتياطيات النقدية للدول الأعضاء.

3/ تحديد سياسات موازين المدفوعات بما يخدم الأهداف التنموية.

لقد كان من المتوقع أن تدخل معاهدة ماستريخت حيز التنفيذ في أول جانفي 1993 و أن ترفع كل الحواجز ليبدأ عصر أوربا الموحدة سياسيا واقتصاديا، إلا أن بعض الاعتبارات والأحداث عرقلت قيام الوحدة الأوربية كرفض بعض شعوب أوربا ذوبان بلادهم في أوربا الجديدة، فبدأت تتحقق بعض بنود معاهدة ماستريخت وهذا قبل حلول1994 ، كإلغاء بعض الدول الأعضاء الحواجز الجمركية وسمحت، بتنقل رعاياها بدون تأشيرات فيما بينها، وبحلول عام 1994 قامت سوق أوربية موحدة، ليبدأ عصر الاتحاد الأوربي الذي يضم 12 دولة، فتعداد سكان هذه الدول يفوق 380 مليون نسمة، ونسبة مشاركتها في الإنتاج العالمي لا تقل عن 25% ، بالإضافة إلى أن ما يقارب 70% من مبادلاتها التجارية يتم بين أعضائها، مما يجعل عملية التكامل بين دولها أكبر من أي تكتل مماثل، وهي مع ذلك منفتحة أكثر على غيرها من الدول الصناعية الأخرى بحكم موقعها الجغرافي. ففي عام 1998 قدرت درجة انفتاحها بنسبة 9% ، وقدرت حصة الاتحاد الأوربي في التجارة العالمية تصديرا واستيرادا بنسبة 21,5 % ، بينما أمريكا واليابان حققتا نسبة 18 % و 10,3 % على التوالي .

وفي مارس 1998 ، بدأت المفاوضات مع ست دول قدمت طلباتها للانضمام وهي بولندا، هنغاريا، جمهورية التشيك، سلوفينيا، استونيا، قبرص، و بعد تلقي الموافقة من زعماء الاتحاد الأوربي في اجتماع مجلسهم في ديسمبر سنة 1999 ، شرع بمحادثات رسمية جديدة وذلك في منتصف شهر فيفري 2000 ، وذلك مع ست دول أخرى كانت مرشحة للانضمام، وكل دولة متقدمة بالطلب للانضمام تعامل على أساس ظروفها الخاصة، وبالتالي وضع الاتحاد الأوربي أطرا عملية وسريعة لتقييم قدرة كل دولة على الانضمام متى كانت قادرة على تنفيذ كامل التزاماته العضوية، كما تعهد الاتحاد الأوربي منذ بداياته والتزم بإزالة الحواجز والموانع أمام التبادل التجاري بين أعضائه، وقبل أن يأمل أي بلد إمكانية الانضمام إلى الاتحاد الأوربي فإنه عليه أن يبين موافقته على معايير العضوية الأساسية الثلاثة التي تم إقرارها في قمة

"كوبنهاجن" في جويلية 1993 ، والتي جاءت على النحو التالي :

* وجود مؤسسات مدنية مستقرة قادرة على ضمان الديمقراطية وسيادة حكم القانون واحترام حقوق الإنسان وحقوق الأقليات.

* القدرة على تحمل التزامات العضوية بما يتضمن أهداف الاتحاد النقدية والاقتصادية والسياسية.

* وجود اقتصاد سوق فعال وقادر على تحمل عبء المنافسة مع قوى السوق ضمن إطار الاتحاد.

في أول ماي 2004 انضمت عشر دول إلى الاتحاد الأوربي في أكبر عملية توسع للجماعة منذ نشأتها من حيث عدد الدول المنظمة أو من حيث أثر هذا التوسع، فانضمت إليه ثماني دول من شرق ووسط أوربا إضافة إلى قبرص ومالطا، مما أدى إلى توسيع عضوية الاتحاد بمقدار الثلثين، وزيادة مساحة أراضيه بمقدار الربع وعدد سكانه إلى ما يزيد على 450 مليون نسمة، وهو ما يعكس قدرة الاتحاد الأوربي على السير بخطى ثابتة ومستقرة وفقا لمنهج عقلاني يتجاوز الحساسيات العرقية والدينية منذ معاهدة باريس 1951، وصولا إلى تحقيق الاندماج الاقتصادي المتمثل في سوق واحدة ضخمة، وعملة واحدة قوية، وحرية انتقال الأفراد والسلع والخدمات ورؤوس الأموال، بل وقدرة أكبر للتعامل مع التحديات والاختلاف والتنوع بين دول الأعضاء[50]، وقد شهدت سنة 2007 كذلك انضمام بلغاريا ورومانيا إلى الاتحاد الأوروبي ليصبح هذا الاتحاد مشكلا من 27 دولة.

المطلب الثاني: منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA

لقد دفعت التطورات الدولية الولايات المتحدة الأمريكية لبلورة اتفاقية تجارة حرة مع المكسيك وكندا، حيث أنها منذ ثمانينات القرن الماضي بدأت تفكر في انتهاج سبل مختلفة لربط علاقات مع دول القارة الأمريكية، أي أنها تحاول انتهاج نهج جديد يعوض النمط التقليدي أو القديم، أي من نمط منح القروض إلى نمط فتح الأسواق، وفي بداية أوت من عام 1992 أبرمت كل من أمريكا وكندا والمكسيك اتفاقية تقضي بإقامة وإنشاء منطقة تجارة حرة، وسبقتها مفاوضات دامت 14 شهرا بين الدول الثلاث، كما سبقها التمهيد بإنشاء منطقة تجارة حرة بين أمريكا وكندا عام 1989 ، وقد صاحب ميلاد هذه الاتفاقية قدر ملموس من الجدل الشعبي إضافة إلى الانفعال السياسي كنتيجة طبيعية للظروف التي تعرضت إليها هذه الاتفاقية، والتي بدأت جهود إبرامها في عهد الرئيس الأمريكي بيل كلينتون، وامتدت معركة إقرار النافتا من 14 سبتمبر1993 حتى 17 نوفمبر 1993 حتى وقع على الاتفاقية في 17 ديسمبر 1993، وضمت

---

[50] عبد الوهاب رميدي: التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2007، ص ص 46-48.

الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك بتعداد سكان قدره 378 مليون نسمة، ودخلت حيز التنفيذ في أول جانفي 1994 بعد توقيعها من طرف برلمانات تلك الدول، وقد كانت منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أول تكتل إقليمي يجمع دولة نامية هي المكسيك ودول متقدمة هي الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، ومما يؤكد أهمية هذا التكتل هو سعي الولايات المتحدة الأمريكية في حجم قارة ودولة عظمى إلى الارتفاع بمستواها إلى مستوى التكتل الاقتصادي، كما تحاول أن تستخدم القرب الجغرافي والإطار التنظيمي للأمريكيتين لفتح منطقة تجارة حرة مع أمريكا الوسطى وأجزاء من أمريكا الجنوبية[51].

ومن أهم النقاط التي نصت عليها الاتفاقية:

* تحرير التجارة بين كل من المكسيك من ناحية والولايات المتحدة الأمريكية وكندا من ناحية أخرى خلال عشرة سنوات (15 سنة بالنسبة للمنتجات الزراعية) وذلك بإزالة القيود تدريجيا.

* حرية انتقال رؤوس الأموال وإزالة كافة القيود المفروضة على الاستثمارات في القطاعات المختلفة باستثناء قطاع البترول في المكسيك، والإنتاج الثقافي في كندا، والخطوط الجوية والاتصالات اللاسلكية في الولايات المتحدة الأمريكية.

* تحرير تجارة الخدمات مع استبعاد انتقال العمالة باستثناء بعض النوعيات.

* السماح باستخدام القيود الجمركية في حالة تعرض الصناعة المحلية لإحدى الدول إلى الصعوبات الناجمة عن فتح الأسواق.

وطبقا لهذه الاتفاقية ينبغي على السياسات المالية والنقدية المكسيكية والكندية أن تظل متناسقة مع تلك المتبعة في الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها الدولة المسيطرة في الاتفاقية، وإلا سوف يؤدي ذلك إلى تقليص المكاسب الناجمة عن التكامل في حال لجأت المكسيك أو كندا لاتخاذ موقف نقدي توسعي عن الولايات المتحدة نتيجة انخفاض قيمة العملة المحلية، وبالتالي تقييد حركة رأس المال والصفقات الجارية.

المطلب الثالث: رابطة دول جنوب شرق أسيا ASEAN

تم الإعلان عن قيام الآسيان في 18 أوت 1967 عندما وقع وزراء خارجية كل من سنغافورة، ثايلاندا، اندونيسيا، ماليزيا والفلبين على إعلان "بانكون" والذي يعبر عن أملهم ورغبتهم في علاقات جوار جيدة عن طريق التعاون، وتعتبر رابطة جنوب شرق آسيا نموذج لتكتل اقتصادي بين مجموعة من الدول النامية، فعلى الرغم من أن دول الآسيان تعتبر مجموعة غير متجانسة للغاية حيث توجد اختلافات بينها في التاريخ والثقافة واللغة والدين، كما يوجد تنوع كبير بين الدول الأعضاء من ناحية المساحة، وعدد السكان ومستويات التنمية الاقتصادية، فمثلا نجد أن دولة اندونيسيا أكبر دول الآسيان مساحة وفي عدد السكان

---

[51] عبد الوهاب رميدي: مرجع سابق، ص60.

ولكنها أقل هذه الدول من حيث مستوى التقدم الاقتصادي، بينما تعتبر سنغافورة أقلهم مساحة ولكنها أكثر دول الآسيان من حيث مستوى التصنيع، وارتفاع مستوى دخل الفرد. [52]

وفي جانفي 1984 انضمت بروناي إلى الرابطة بعد حصولها على استقلالها لتصبح العضو السادس في الآسيان ، وقد استمرت الآسيان كمنظمة إقليمية محدودة الفعالية حتى سنة 1976عندما اجتمع رؤساء حكومات الدول الأعضاء في بالي الاندونيسية، ثم في كوالالمبور بماليزيا سنة 1977، وقد جاء هذان الاجتماعان في أعقاب هزيمة الولايات المتحدة الأمريكية في فيتنام، وظهور عدم جدوى الاعتماد على الوجود الأمريكي في المنطقة لحمايتها من التهديدات الصينية والفيتنامية، والتي كانت أحد الأسباب الداعية لقيام الآسيان، ونتيجة لذلك ظهرت الحاجة إلى ضرورة الاعتماد على الذات لمواجهة التهديدات من جانب الفيتنام والصين، أما فيما يتعلق بأهداف الآسيان فقد تم تحديدها في إعلان بانكوك وهي تتمثل في:

1/ الإسراع بجهود التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وذلك بهدف تحقيق الرفاهية والسلام لدول الآسيان.

2/ تدعيم السلام والاستقرار بإقليم جنوب شرق أسيا وذلك من خلال احترم كافة العلاقات بين دول الإقليم والالتزام بمبادئ وميثاق الأمم المتحدة.

3/ الاستخدام الأمثل للموارد الزراعية والمنتجات الصناعية، وتوسيع نطاق التبادل التجاري ورفع مستوى معيشة الأفراد.

والجدير بالذكر أنه حتى سنة 1992 لم تأخذ الآسيان إحدى صور التكامل الاقتصادي المعروفة، بدءا من منطقة التجارة الحرة وانتهاءا بالاتحاد الاقتصادي، وفي جانفي 1992 وخلال اجتماع القمة الرابع والذي عقد في سنغافورة تقرر إنشاء منطقة تجارة حرة خلال 15 سنة، وكخطوة أولى نحو تحقيق ذلك فقد تقرر خفض الرسوم الجمركية بمقدار 5 % على 15 نوعا من السلع فقط، كما تجدر الإشارة إلى أنه في أوت 1997 انضمت كل من بورما و لاوس إلى الآسيان.

المطلب الرابع: منظمة التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي APEC

أقيم هذا المنتدى عام 1989 لتوثيق التعاون المتبادل بين الاقتصاد الآسيوي والباسيفيكي في تطوير القطاعات الرئيسية ،ويشكل المنتدى أقوى إقليم اقتصادي في العالم إذ يبلغ عدد أعضاء هذا المنتدى 15 عضوا هي:أستراليا ،بروناي، كندا، جمهورية الصين الشعبية ، ماليزيا، هونج كونغ، اندونيسيا، كوريا، اليابان، نيوزلندا، الفيليبين، سنغافورة، تايوان، تايلاند، الولايات المتحدة الأمريكية.

---

[52]John Wonny, The assossiation of Southeast Asia Nation, in international Economic Integration, p 314.

وتقترب فكرة هذا التجمع إلى المنتدى الاقتصادي الذي يتم فيه التشاور حول مسائل التجارة الدولية وتنسيق السياسات الاقتصادية الكلية بدون التزام مقنن مسبق بينها،وكرد فعل مباشر لمشروع أوروبا الموحدة برز اتجاه تحويل هذا المنتدى إلى نوع من التجمع الاقتصادي،وقد تم بحث الأسس التي يقوم عليها هذا التجمع الاقتصادي بدعوة من رئيس الوزراء الأسترالي، وبالفعل تم في أوت من عام 1991 عقد اجتماع لوزراء الاقتصاد للدول الاثنا عشر –آنذاك- لبحث اقتراح استراليا لإنشاء تجمع اقتصادي له سكرتارية دائمة، وفي التجمع الذي عقد في مدينة أوساكا لهذا المنتدى الاقتصادي عام 1995 وضعت أهداف هذا التكتل،حيث تحددت الأهداف الرئيسية له في ضرورة تحرير التجارة بين الدول الأعضاء وتحرير الاستثمار وزيادة حرية تنقل رؤوس الأموال بينها والتعاون المشترك في المجال التكنولوجي وتدريب الأفراد والعمالة.

وقد قصدت الولايات المتحدة الأمريكية من وراء هذا التجمع إرسال إشارة إلى شركائها القدامى في أوروبا ،والتي طالما دخلت معهم في مشكلات معقدة حول بنود اتفاقية الجات أنها يمكن أن تمضي قدماً في سياستها بدونهم،و أنه إذا قدر لهذا التجمع أن ينضم إلى اتفاق كاتفاق النافتا فإن ذلك يعني قيام سوق ضخم ليس له نظير في العالم من حيث أدائه الاقتصادي وعدد سكانه فالدول الواقعة على تجمع المحيط الهادي بما غيها الولايات المتحدة تنتج أكثر من نصف إنتاج العالم وتساهم بحوالي 40 % من تجارته الخارجية[53].

المطلب الخامس: أهم التجمعات الاقتصادية في دول الجنوب

أولا: تجربة دول أمريكا اللاتينية في التكامل الاقتصادي

مع نهاية عقد الأربعينات من القرن العشرين اعتبر التكامل الاقتصادي في أغلب دول أمريكا اللاتينية بمثابة عامل أساسي محرك لعملية التنمية والنهوض الاقتصادي، ونتيجة لذلك أعلن سنة 1960 عن قيام اتحاد التجارة الحرة لدول أمريكا اللاتينية LAFTA بهدف تنسيق السياسات التصنيعية والتصديرية للبلدان حديثة التصنيع كأول تجربة، وقد ظهرت بعد ذلك تجمعات اقتصادية أخرى حاولت التأثير في البيئة التجارية للقارة، إلا أن الصعوبات الاقتصادية والسياسية المتعددة التي شهدتها القارة خلال فترة السبعينات والثمانينات حالت دون تحقيق أهدافها في الاندماج الاقتصادي الشامل، ومع تغير المعطيات الدولية

---

[53] لخضر مداني: تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف، والتكتلات الاقتصادية الاقليمية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، 108.

والإقليمية سعت دول أمريكا اللاتينية إلى التكامل فيما بينها، وقد تبنت هذه الدول سياسة التكامل لتزيد من تنافسيتها قبل انفتاحها على الأسواق العالمية. وفيما يلي نتناول أهم هذه التجمعات:

1- السوق المشتركة لدول أمريكا الوسطى:

قام بتأسيس هذا السوق مجموعة من الدول سنة 1960 وهي كوستاريكا، السلفادور، غواتيمالا، هندوراس ونيكاراغوا، وقد حلت هذه السوق سنة 1969 ثم أعيد تكوينها سنة 199.

2- منظمة التجارة الحرة لدول أمريكا اللاتينية LAFTA

أسست هذه المنظمة بواسطة المكسيك ومجموعة من دول أمريكا اللاتينية، وتوجد مجموعة فرعية انبثقت عن هذه المنظمة وتتكون من حلف الأندين، الذي تم تشكيله سنة 1969 وهو يضم كلا من الدول التالية: بوليفيا، الإكوادور، التشيلي، كولومبيا، البيرو وفنزويلا، وكان يتوقع من هذا الحلف الإسراع في عملية التكامل الاقتصادي، وإنشاء سوق مشتركة، إلا أنه في سنة 1980 حلت محله منظمة التكامل الأمريكي (لايا)[54].

ثانيا: أهم التجمعات الاقتصادية في إفريقيا

1- التجمع الاقتصادي لغرب إفريقيا

تم إنشاء هذا التجمع سنة 1975 ودخل حيز التطبيق في نفس السنة، وضم في عضويته كل من ليبيريا سيراليون غامبيا غينيا النيجر مالي موريتانيا بينين نيجيريا السنغال توغو كوت ديفوار الرأس الأخضر غانا بوركينافاسو غينيا بيساو، وقد نصت الاتفاقية المنشئة لهذا التجمع على تحرير التجارة بإلغاء الرسوم الجمركية بشكل تدريجي، وحرية انتقال رؤوس الأموال والأفراد، والتنسيق في السياسات التجارية والزراعية، وفي مجال البحوث الزراعية والمائية، والتعاون بين أعضائها في مجال السياسات الخاصة بالنقل والمواصلات والطاقة.

2- السوق المشتركة لدول شرق وجنوب إفريقيا (الكوميسا)

تعتبر الكوميسا من التكتلات التي أوصت بإنشائها منظمة الوحدة الإفريقية في قمة أبوجا سنة 1991، فالكوميسا تختلف عن بقية التكتلات الإفريقية الأخرى بأنها تركز على التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء دون التدخل في الجوانب السياسية، وقد وصل عدد الدول المشتركة في المجموعة إلى عشرون دولة وذلك بعد انضمام مصر في 1998، وتتكون المجموعة من (مصر، أنجولا، أثيوبيا، كينيا،

---

[54] علي عبد الفتاح ابو شرار: مرجع سبق ذكره، ص442.

الكونغو الديمقراطية، اريتريا، مدغشقر، مالاوي، ناميبيا، سيشيل، السودان، سوازيلاند، تنزانيا، أوغندا، زامبيا، زيمبابوي، موريشيوس، جزر القمر)، وتهدف السوق المشتركة لدول شرق وجنوب إفريقيا إلى:

1/ تشجيع النمو المستمر من خلال إيجاد توازن بين الإنتاج وتسويق إنتاج تلك الدول فيما بينها من أجل تطوير الدول الأعضاء.

2/ الترويج للتطوير المشترك في جميع المجالات الاقتصادية والتبني المشترك للسياسات والبرامج الاقتصادية الكبيرة، لرفع مستوى معيشة شعوب تلك الدول، ولتعزيز العلاقات فيما بين دول الكوميسا.

3/ التعاون المشترك البناء من أجل خلق بيئة تمكين الاستثمار المحلي والإقليمي والأجنبي، وهو ما يضمن التطور و التنمية المشتركة من خلال التنسيق و التكامل بين العلوم.

4/ التعاون من أجل تحقيق السلام والأمن والاستقرار بين الدول الأعضاء وهو ما يساعد في تحقيق التنمية الاقتصادية في المنطقة.

5/ التعاون في تعزيز العلاقات بين دول السوق المشتركة وبقيّة دول العالم وحماية المواقع المشتركة في نطاق دولي.

ومن أجل تحقيق هذه الأهداف قامت مجموعة الكوميسا بإتباع الطريقة التكاملية بين الدول الأعضاء من خلال تبني تحرير التجارة الأكثر شمولية ومنها الإزالة الكاملة للتعريفة والحواجز الجمركية وغير الجمركية على التجارة بين الدول الأعضاء، كذلك حرية انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء و المؤسسات المشتركة، ووضع نظام للمواصفات الفنية والقياسية وتوحيد المقياس ومراقبة الجودة، وإزالة السيطرة على حركة السلع والأفراد؛ بتوحيد النظام الضريبي (الرسوم الضريبية سواء على بيع أو شراء السلع)، وكذا الإجراءات والشروط الخاصة بالتعاون في مجال الصناعة، خصوصا في قوانين الشركات وحقوق الملكية الفكرية وقوانين الاستثمار، كما أنها تسعى لتوحيّد عملة هذه الدول سنة 2025.

ثالثا: التجمعات الاقتصادية الإقليمية العربية

شهدت العلاقات الاقتصادية العربية عدة صيغ من التعاون أو التكامل سواء بين تجمعات جزئية في مجالات محددة أو إقامة مناطق حرة، أو على المستوى الجماعي بهدف التحرك نحو الاندماج الاقتصادي في صورة اتحاد اقتصادي كامل كهدف أخير، إلا أن غالبيتها فشلت في تحقيق هذا الهدف أو جمدت باستثناء مجلس التعاون الخليجي الذي حقق تقدما في هذا المجال، ومن أهم التجمعات الاقتصادية العربية:

1- مجلس التعاون الخليجي

من أبرز تجارب الدول العربية في تكوين التجمعات شبه الإقليمية هو مجلس التعاون لدول الخليج العربي الذي أنشئ عام 1981 وهو يضم كل من السعودية عمان الكويت قطر البحرين والإمارات العربية

المتحدة ، وقد استهدف إنشاء منطقة للتجارة الحرة و لتبادل السلع والخدمات في مرحلة أولى يليها توحيد التعريفة الجمركية بين الدول الأعضاء في مرحلة متقدمة، وقد اتخذ قادة الدول الخليجية الأعضاء قرار توحيد التعريفة الجمركية لعام 2005، وسمح للدول الاتفاق فيما بينها ثنائيا على توحيد التعريفة قبل هذا التاريخ إذا رغبت بذلك[55].

وتمثلت أهم جوانب اتفاقية إنشاء المجلس ما يلي:

* تشجيع وتسهيل التبادل التجاري بين دول المجلس بإلغاء الرسوم الجمركية، وتنسيق سياسات ونظم الاستيراد والتصدير، وعقد اتفاقيات اقتصادية مشتركة مع الدول الأخرى.
* تمتع مواطني دول المجلس بحرية الانتقال والعمل والإقامة، وحرية التملك، وحرية ممارسة أي نشاط اقتصادي، وحرية انتقال رؤوس الأموال .
* تشجيع القطاع الخاص على إقامة مشاريع مشتركة، لربط المصالح الاقتصادية للمواطنين في مختلف المجالات الاقتصادية.
* السعي لتوحيد الأنظمة والقوانين المتعلقة بالاستثمار.
* تنسيق السياسات المالية والنقدية والمصرفية، وزيادة التعاون بين مؤسسات النقد والبنوك المركزية.
* تنسيق سياسات تقديم المعونات الدولية والإقليمية للتنمية.

2- اتحاد المغرب العربي

تأسس إتحاد المغرب العربي في 17 فيفري 1989 بمدينة مراكش المغربية، ويتألف من خمسة دول هي الجزائر المغرب تونس ليبيا وموريتانيا، وذلك من خلال التوقيع على ما سمي بمعاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي، وترجع إرادة توحيد أقطار المغرب العربي إلى فترة ما قبل استقلالها عن الاستعمار، كما كان هذا المشروع إحدى النقاط الأساسية في نضال الحركات التحريرية المغاربية آنذاك.

إن أولى محاولات التكامل الاقتصادي لبلدان المنطقة ترجع إلى نهاية 1964، حيث أسس وزراء الاقتصاد والمالية لكل من المغرب والجزائر وتونس وليبيا اللجنة المغاربية الاستشارية الدائمة، وقد وضعت هذه اللجنة برنامجا حقيقيا يتعلق بتحرير وتعزيز المبادلات التجارية بين البلدان المغاربية وهذا في إطار السعي لتحقيق تكامل اقتصادي في المنطقة، وقامت باقتراح ثلاثة اختيارات للقادة السياسيين مع العلم أنه لم يكن لهذه اللجنة سلطة اتخاذ القرار.

الاختيار الأدنى المتضمن الإنشاء التدريجي لاتحاد اقتصادي من خلال تعاون يتموقع في مستوى تصريحات وخطوات محتشمة، وهو ما اعتبر اختيار غير كافي ومنقوص الحركة ويمكن أن يجمد مسار التكامل كلية.

---

[55] لخضر مداني، مرجع سبق ذكره، ص 111.

الاختيار الأقصى الرامي إلى تشكيل مجموعة اقتصادية مغاربية حقيقية على غرار المجموعة الاقتصادية الأوروبية، ويحتم هذا الاختيار تجانس السياسات الاقتصادية الوطنية من أجل تكامل كلي في المستقبل، واتجهت الآراء فيما يخص هذا الاختيار إلى صعوبة تطبيقه لاختلاف توجهات السياسة الاقتصادية المنتهجة من قبل البلدان المغاربية.

الاختيار الوسطي والمرتكز على منهجية براغماتية قائمة على تحرير المبادلات والتجانس الصناعي، وتقترح هذه الطريقة تجميع مجمل المبادلات وتحريرها حسب طريقة خطية خلال فترة خمسة سنوات موازاة مع ذلك يتم تخفيف وبشكل تدريجي القيود والحواجز غير التعريفية.

وكانت أفكار الاختيار الوسطي التي ظهرت أكثر واقعية، وقد أوصت بها اللجنة المغاربية الاستشارية الدائمة، حيث تضمنت أساسا تحرير تجاري يصحبه تنسيق السياسات الصناعية والاقتصادية، ولم يكتب لهذه اللجنة مواصلة المهام التي أنشأت من أجلها وهذا لأسباب سياسية أكثر من أي شيئ أخر، حيث تم تجميد نشاطها سنة 1976، لتعود الحركة المغاربية في نهاية الثمانينات بتوقيع المعاهدة المؤسسة لاتحاد المغرب العربي في 17 فيفري 1986 بمدينة مراكش المغربية، حيث تم تشكيل هياكل الاتحاد من مجلس رئاسي والذي يمثل الجهاز الأعلى في الاتحاد إلى جانب مجلس وزراء الخارجية، وندوة رؤساء الحكومات المغاربية، وتشكيل عدة لجان وزارية مختصة، وكذلك الأمانة العامة ومجلس تأسيسي ومحكمة عدل مغاربية.

وفي جويلية 1990 تم تبني إستراتيجية مغاربية للتنمية والتي وضعت الركائز لتكامل جهوي حيث وضع اتحاد المغرب العربي كهدف رئيسي إقامة تكامل اقتصادي بين البلدان الأعضاء، وعلى هذا الاتحاد أن يتخطى حسب الإستراتيجية المقترحة ثلاثة مراحل تمهيدية متتالية:

الأولى: 1992- 1995: تأسيس منطقة تبادل حر من خلال الإعفاء من الحقوق الجمركية والإلغاء التدريجي للحواجز التعريفية.

المرحلة الثانية: 1996- 1999: إنشاء اتحاد جمركي يهدف إلى وضع تعريفة مشتركة خارجية تسمح بحماية المنتجات المحلية من الأسواق الخارجية، وقد حضرت اللجنة الاقتصادية المغاربية المشروع- الإطار- المتضمن الإعفاء من الحقوق والرسوم ذات الأثر المماثل، والإلغاء التدريجي للحواجز غير التعريفية ووضع سياسات مشتركة للتجارة الخارجية والانضمام إلى لائحة تعريفية موحدة.

المرحلة الثالثة: ابتدءا من سنة 2000: إنشاء اتحاد اقتصادي مغاربي والذي سيمثل المرحلة النهائية في مسار التكامل الاقتصادي، والذي سوف يتجسد بتوحيد وتجانس السياسات الاقتصادية وبرامج تنمية البلدان الأعضاء.

ومنذ قمة مراكش 1989 تم عقد ستة دورات للمجلس الرئاسي بين جويلية 1990 وأفريل 1994، شهدت هذه الفترة إعداد العديد من مشاريع الاتفاقيات المحضرة من طرف خبراء اللجان الوزارية المختصة مثل الاتفاقية التجارية والتعريفية، اتفاقية إقامة بنك مغاربي للاستثمار والتجارة الخارجية، اتفاقية تبادل المنتجات الزراعية، لكن بقيت هذه الاتفاقيات حبرا على ورق دون تطبيق إلى يومنا هذا، وقد كانت سنة 1995 السنة التي جمد فيها المغرب عضويته داخل الاتحاد المغاربي لأسباب سياسية مما جعل هذا المشروع الطموح يعرف توقفا اضطراريا.

عوامل وعوائق التكامل المغاربي

يمتلك أي مشروع للتكامل الجهوي مجموعة من العوامل التي تصنف ضمن نقاط قوته أو ضعفه، بالنسبة للمغرب العربي فهو يظهر العديد من الامتيازات بينما تبقى معوقات تحقيق تكامله هامة على العموم.

عوامل التكامل المغاربي

هناك العديد من العوامل التي تلعب لصالح التكامل المغاربي والتي يمكن أن نجملها في النقاط التالية:

العامل الجغرافي: يلعب عامل القرب الجغرافي دورا هاما في كل مسار تكاملي، فهو ضرورة أولية في تعزيز وتقوية العلاقات بين البلدان، وبالنسبة للمغرب العربي فهو يتميز برقعة جغرافية موحدة في غياب أية حدود طبيعية (جبال أو أنهار) تعيق المبادلات.

العامل التاريخي: يتوفر المغرب العربي على تاريخ مشترك ثري منذ القدم، مما يعزز روابطه والتي جاءت عناصر أخرى تلعب دورا هاما في تقوية هذه الروابط كاللغة والدين الإسلامي والثقافة إضافة إلى العناصر التي حملها الاستعمار الفرنسي من ناحية النظام الاقتصادي و الاجتماعي.

العامل الاقتصادي: يمكن أن تشكل المنافسة الموجودة بين الاقتصاديات المغاربية (خاصة بين تونس والمغرب في مجال السياحة) عاملا مكملا للاقتصاديات المغاربية الذي يجب استغلاله وهذا يظهر في مجالات عديدة كالطاقة والزراعة.

معوقات التكامل المغاربي

هناك العديد من العناصر المعيقة لحركة التكامل المغاربي والتي تبقى على العموم هامة، وتشكل هذه العوامل معوقات للحركة التجارية الجهوية والتي يمكن أن نجملها في النقاط التالية:

ضعف التكامل بين الاقتصاديات المغاربية: والذي يعتبر عنصرا لا ينبغي الاستهانة به في كل مسار نحو التكامل الجهوي مادام اقتصاديات هذه البلدان تتنافس على مستوى الأسواق الدولية، خاصة بين تونس والمغرب، ويمكن تذليل هذا العائق كما حدث على مستوى الاتحاد الأوروبي بتنسيق وتجانس للسياسات الاقتصادية الوطنية.

الخلافات السياسية: يعتبر القرار السياسي جزأ لا يتجزء من القرارات الاقتصادية والعكس صحيح، بل يمكن اعتبار النزاعات السياسية إحدى العوامل الرئيسية التي عرقلة إقامة تكامل مغاربي.

العوامل المرافقة لمسار التكامل على هذا المستوى هناك العديد من القيود التي تقف حجر عثرة أمام تقدم مسار التكامل المغاربي والتي نذكر منها:

* الضعف الكبير لمنشآت النقل في مجال السكك الحديدية والنقل البحري والذي يكبح بشكل معتبر حركية المبادلات التجارية بين الدول المغاربية، حيث أن الغياب شبه الكلي لخطوط مباشرة للنقل البري والسكك الحديدة والنقل البحري يخلق تكاليف إضافية.

* الصعوبات الكبيرة المتعلقة بتمويل المبادلات الجهوية والتي ترجع لعدم القابلية لتحويل العملات الوطنية، مع الإشارة إلى أن اتفاقية إنشاء بنك مغاربي للاستثمار والتجارة الخارجية لم يصادق عليها من طرف أي بلد مغاربي.

* غياب اتصالات ومشاورات بين المتعاملين الاقتصاديين وممثلي الغرف التجارية، إلى جانب الثقل في الجانب الاجرائي بين إدارات البلدان المغاربية الشيئ الذي يحد من تطور التجارة البينية المغاربية.

3- مجلس التعاون العربي

أنشئ مجلس التعاون العربي بموجب اتفاقية إنشاء وقعها قادة كل من العراق ومصر والأردن واليمن، وأعلن عنها في 16 فيفري 1989 وذلك في نطاق الجامعة العربية، ويهدف هذا المجلس إلى تحقيق التنسيق والتكامل بين الدول الأعضاء في مختلف المجالات منها الشؤون الاقتصادية والمالية، والسعي لإقامة سوق مشتركة تكون نواة للسوق العربية والوحدة الاقتصادية العربية، وتحقيق التكامل والتنسيق في المجال السياسي، وتعزيز العمل العربي المشترك وتطويره بما يوثق الروابط العربية، ولم يدم هذا الحلف إلا بضعة أشهر فقط حيث تفكك بمجرد غزو العراق للكويت سنة 1990.

4- اتفاق التجارة الحرة للدول العربية المتوسطية (اتفاقية أغادير)

وقعت هذه الاتفاقية في فيفري 2004 بين أربعة دول عربية متوسطية هي مصر المغرب تونس والأردن، وكان من المتوقع أن تدخل حيز التنفيذ في بداية 2005، إلا أن ذلك تأخر نظرا لتأخر التصديق على الاتفاقية، وتهدف هذه الاتفاقية إلى إقامة منطقة تجارية حرة بين الدول الأربعة يتم فيها تحرير التجارة السلعية دون تحرير تجارة الخدمات أو حركة العمالة، وجاءت هذه الاتفاقية بمبادرة من الاتحاد الأوروبي بهدف تدعيم التجارة الإقليمية الفرعية بين الدول الأعضاء لتقوية التكامل الجنوبي- الجنوبي سنة 2001 بعد المؤتمر الأورومتوسطي الرابع لوزراء الخارجية بهدف تسريع التكامل الإقليمي بين هذه الدول الأربعة[56]، وقد استفادت هذه الدول من قاعدة المنشأ التراكمي المتضمنة في اتفاقيات الشراكة الثنائية الموقعة مع الاتحاد الأوروبي[57].

خلاصة الفصل الأول

لقد وجدت التكتلات الاقتصادية تعبيرها الفكري في نظرية التكامل الاقتصادي، وأصبح الاهتمام بها بعد الحرب العالمية الثانية من طرف مجموعة من دول العالم، حتى أصبح يسمى منتصف القرن العشرين بعصر التكتلات الاقتصادية، وانتشر هذا الاهتمام إلى مناطق أخرى من العالم خاصة بعد بروز ظاهرة العولمة الاقتصادية في نهاية القرن العشرين.

إن عالم اليوم أصبح يعيش متغيرات عديدة تستوجب من الدول النامية النظر مرة أخرى في مسارها التنموي، حيث أصبح من المستحيل أن تحقق دولة ما متطلباتها التنموية بجهد منفرد دون أن تلجأ إلى غيرها من الدول لتبادل وتقاسم المنافع المشتركة، كما أن هذه المتغيرات العالمية المتلاحقة لا تخلو من بعض المخاطر والمخاوف ولا تستطيع الدولة بمفردها تحمل تلك المخاطر، بل إن المخاطر تقل كلما كان التعاون هو السائد بين الدول. لذا نجد التوجه الدولي نحو الإقليمية يتزايد يوما بعد يوم، وأصبحت الدول الكبرى تلوذ بمحيطها الإقليمي وتوسعه، حيث نجد الولايات المتحدة تنشئ منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وتدعو لإنشاء منطقة تجارة حرة للأمريكيتين، وتجعل من المحيط الباسيفيكي امتداداً إقليميا لها من أجل الدخول في تكتل مع بعض الدول الآسيوية وأستراليا، وفي أوروبا بعد تحقيق الحلم الأوروبي الكبير والعمل على ضم أغلب الدول الأوروبية (شرقية وغربية)، وقد بدأ الكلام عن "مبادرة العمالقة" عبر

---

[56] سمير رضوان: جان لوي ريفيرز، الشراكة الأوروبية المتوسطية 10 سنوات بعد برشلونة، إنجازات ورؤى مستقبلية المفوضية الأوروبية، فيفري 2005، ص46.

[57] أروى محمد مرسي: اتفاقية منطقة التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية، مجلة السياسة الدولية، العدد 157، مؤسسة الأهرام القاهرة أكتوبر 2004، ص274.

الأطلسي بين الأوروبيين والأمريكيين، ولم يقتصر هذا التوجه المتزايد نحو الإقليمية على هاتين القارتين بل تعداه إلى آسيا وإفريقيا كذلك.

الفصل الثاني

التعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية

الفصل الثاني

التعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية

تمهيد

لقد طرح الإتحاد الأوروبي سنة 1995 على دول شرق وجنوب البحر الأبيض المتوسط ومنها الدول المغاربية، صيغة جديدة للتعاون بين الجانبين تشمل كافة المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وذلك في إطار سياسة الاتحاد الأوروبي اتجاه هذه الدول، وقد عرفت هذه المبادرة باسم إعلان برشلونة، وقد نص هذا الإعلان على أن الهدف من هذه المبادرة هو تحويل منطقة المتوسط إلى منطقة يسودها الحوار والتبادل والتعامل وتضمن السلام والاستقرار والازدهار، وقد تبنى إعلان برشلونة ثلاث دعائم أساسية لتطوير العناصر الأساسية لشراكة أمنية وسياسية وشراكة اقتصادية ومادية وشراكة اجتماعية وثقافية، وكان أهم جوانب هذا الإعلان هو إقامة منطقة للتبادل الحر بين الاتحاد والدول المتوسطية بحلول عام 2010.

المبحث الأول

الأسس العامة لاتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية

تمثل اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية، ومن ثم مناطق التجارة الحرة المتوسطية بين الإتحاد الأوروبي والدول المتوسطية وخاصة المغاربية، مدخلا حقيقيا وجادا لإحداث تغيير نوعي في علاقات التعامل الأوروبي المغاربي المتوسطي في مجالات عديدة، مما يلقي بظلاله على جهود التنمية في تلك البلاد من دعم وتحفيز لها، وجذب الاستثمارات الأوروبية المباشرة، ونقل التكنولوجيا والمساعدات المالية والفنية، وسوف يتناول هذا المبحث مايلي :

أولا : أهم المتغيرات التي ساهمت في تعزيز فكرة الشراكة الأوروبية المتوسطية.

ثانيا: نشأة الشراكة الأوروبية المتوسطية.

ثالثا: أهداف الشراكة الأوروبية المتوسطية، وآلياتها.

رابعا : إعلان برشلونة.

خامسا : المساعدات المالية والفنية للدول المتوسطية.

المطلب الأول : أهم المتغيرات العالمية والإقليمية التي ساهمت في تعزيز فكرة الشراكة الأوروبية المتوسطية

أعاد الإتحاد الأوروبي النظر في علاقاته بالدول الأخرى بصفة عامة، وبدول جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط بصفة خاصة، وذلك اعتبارا من النصف الثاني من الثمانينات بسبب متغيرين، الأول يتمثل في المتغيرات العالمية التي أدت إلى رسم ملامح جديدة لما يطلق عليه " النظام العالمي الجديد "، والثاني يتمثل في المتغيرات الإقليمية التي تخص دول البحر المتوسط.

أولا : المتغيرات العالمية[58]

وتتمثل أهم تلك المتغيرات فيما يلي :

1- انتهاء الصراع بين المعسكرين الرأسمالي والاشتراكي: لقد شهد النصف الثاني من الثمانينات نهاية الصراع بين المعسكر الرأسمالي الذي يدعو إلى اقتصاد السوق والديمقراطية السياسية وتعدد الأحزاب من ناحية، والمعسكر الاشتراكي الذي يدعو إلى التخطيط المركزي والحزب الواحد من ناحية أخرى، وذلك

---

[58] الجهاز المصرفي للمحاسبات: المشاركة الأوروبية المصرية، بحث غير منشور، الإدارة العامة للبحوث الاقتصادية والمالية، مصر، 1998، ص25

بتحول الإتحاد السوفييتي إلى إقتصاديات السوق والديمقراطية والتعددية الحزبية، ومن بعده دول الكتلة الشرقية.

وقد دفع انتهاء هذا الصراع كل دولة إلى إعادة حساب التكلفة والعائد لعلاقاتها مع الدول الأخرى لتحقيق مصلحتها الاقتصادية، حيث احتل الاقتصاد المكان الأول في الاعتبار بدلا من الصراع السياسي، وفي إطار هذه المفاهيم الجديدة زاد التعاون الاقتصادي بين دول الشمال على حساب التعاون بين الشمال والجنوب، وأوضح مثال على ذلك هو تزعم ألمانيا توجه الإتحاد الأوروبي إلى إعطاء المزيد من الاهتمام لدول شرق ووسط أوروبا إدراكا منها للارتباط المصيري بين الدول الأوروبية، وبأن حدوث انقلاب في التوجهات الحالية لهذه الدول سيكون وقعه أكثر حدة، لذا عمدت إلى توجيه أكبر قدر من الاهتمام لعمليات التحول السياسي والاقتصادي نحو خوصصة أسواق شرق أوروبا، والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وتنفيذ بنود اتفاقية الجات الأخيرة (1994) كتمهيد لانضمام تلك الدول إلى الإتحاد الأوروبي مستقبلا، وفي ظل مفهوم تبادل المنافع والمصالح، فإنه من المنطقي أن يتم تخفيض المنح والمعونات التي كانت تقدمها الدول المتقدمة للدول النامية، مع إعادة توجيهها إلى دول أوروبا الشرقية وروسيا.

2- الاستفادة من مزايا التجمعات الاقتصادية: دعمت اتفاقية الجات الاتجاه نحو التجمعات الاقتصادية عن طريق تشجيع تحرير التجارة، سواء بشكل جزئي أو في إطار الاتفاقيات الإقليمية، حيث لا يسري مبدأ الدولة الأولى بالرعاية على ما تمنحه الدول الأعضاء في الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة لبعضها البعض من امتيازات وإعفاءات جمركية على باقي دول العالم، مما شجع الدول على إقامة التجمعات الاقتصادية على اختلاف صورها، سواء ارتكزت تلك التجمعات على اعتبارات الجوار الجغرافي، أو على اعتبارات الانتماء الثقافي والحضاري المشترك، ورغبة في الاستفادة من مزايا التجمعات الاقتصادية طرح الإتحاد الأوروبي فكرة إنشاء تجارة حرة بينه وبين دول جنوب شرق المتوسط لتحقيق مزايا السوق الكبير، ومواجهة المنافسة الشديدة مع باقي التجمعات الاقتصادية.

3 - عالمية المشاكل والقضايا: أصبح العالم يواجه مجموعة من المشاكل والقضايا التي عجزت بعض الدول عن مواجهتها بمفردها، هذا بالإضافة إلى تجاوز الانعكاسات والآثار السلبية لتلك المشاكل للحدود السياسية لهذه الدول، مما أدى إلى ضرورة تضافر جهود الدول سواء إقليميا أو عالميا للتصدي لها، ومن أمثلة تلك المشاكل والقضايا مشكلة نقص الغداء، وتلوث البيئة، ومشكلة المياه، وانتشار الجريمة المنظمة والمخدرات والإرهاب.

واقتناعا بأهمية العمل الدولي الجماعي، استهدف الإتحاد الأوروبي من طرح فكرة الشراكة، توسيع مجال التعاون بينه وبين دول جنوب وشرق المتوسط لكي لا ينحصر في التعاون الاقتصادي فقط، ولكن ليشمل أيضا مواجهة المشاكل سواء التي تواجههما معا، أو التي تواجه طرف وتنعكس آثارها على الطرف الآخر.

ثانيا : المتغيرات الإقليمية

وتتمثل أهم تلك المتغيرات فيما يلي[59] :

1- تطور الأنشطة الجماعية للإتحاد الأوروبي، فقد واجه الإتحاد الأوروبي خلال النصف الثاني من الثمانينات مجموعة من المشاكل الداخلية مثل تباطؤ معدلات النمو، والعجز عن اللحاق بمعدلات النمو في اليابان، وتزايد معدلات البطالة، والقصور في التسابق التكنولوجي، مما أدى إلى ضعف قدرته التنافسية في الأسواق العالمية، ومن هنا بدأ الإعداد لمشروع " أوروبا 1992 " من أجل الوصول إلى إنشاء سوق أوروبية واحدة.

ونتيجة لرغبة الإتحاد الأوروبي في القيام بدور عالمي جديد، تم بذل جهود خلال الفترة الممتدة من سنة 1988 إلى غاية 1993 على صعيد الوحدة السياسية، والسياسة الخارجية، بالإضافة إلى الجهود الاقتصادية، وكان لابد أن ينعكس التغير في إطار عمل الإتحاد الأوروبي على الأنشطة الجماعية، ومنه السياسة المتوسطية الجديدة بحيث تشمل بعدا سياسيا ذو أهداف وأدوات سياسية وليست إقتصادية فقط.

2- الرغبة في تحجيم احتكار الولايات المتحدة الأمريكية لمنطقة الشرق الأوسط، فقد تصاعدت حدة الخلافات الأوروبية الأمريكية حول عدة قضايا، من أهمها القضايا التجارية والنقدية والدفاع والأمن، كما تصاعدت المنافسة الأوروبية الأمريكية في حوض البحر المتوسط بعد انتهاء فكرة التهديد الشيوعي والسوفييتي للأمن الأوروبي وبالتالي تراجع مبدأ الاحتواء الأمريكي.

ولقد تزايد اهتمام الغرب بمنطقة الشرق الأوسط بعد انعقاد مؤتمر مدريد للسلام متعدد الأطراف سنة 1993، وأيضا بعد توقيع إعلان المبادئ بين منظمة التحرير الفلسطينية وإسرائيل سنة 1993، ويعكس المشروع المتوسطي رغبة أوروبا في انحسار احتكار الولايات المتحدة الأمريكية لمقدرات الشرق الأوسط، وإصرارها على الإنفراد بالقرارات في تلك المنطقة، والتي تضم أهم مستودعات الطاقة البترولية في العالم.

---

[59] نادية مصطفى: المشروع المتوسطي والأبعاد السياسية، بحث مقدم إلى المؤتمر السنوي العاشر للبحوث السياسية، مصر ومشروعات النظام الإقليمي الجديد في المنطقة، مركز البحوث والدراسات السياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1996/12/7، ص 27.

ومن مؤتمر مدريد، وأمام إصرار كل من الولايات المتحدة الأمريكية وإسرائيل على استبعاد أوروبا من عملية السلام في المنطقة، والإنفراد بإعادة تشكيل هياكل التعاون الإقليمي الجديد، تم طرح فكرة إنشاء سوق أوروبية أوسطية، كما اكتفى الإتحاد الأوروبي بدعوة الولايات المتحدة الأمريكية في مؤتمر برشلونة سنة 1995، في إطار قائمة الدول المدعوة، وليس كدولة مشاركة أو حتى ضيف خاص، وذلك دليل على إصرار أوروبا على بقاء الولايات المتحدة خارج المتوسطية ككل[60].

3- ارتباط أمن أوروبا بأمن دول المتوسط، إذ تغير مفهوم الأمن مع نهاية الانقسام والصراع في أوروبا، حيث لم يعد هدف الأحلاف العسكرية مقصورا على العنصر العسكري وسياسة حماية أمن الدول الأعضاء، بل تعداه ليشمل مجموعة من العناصر السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية، بالإضافة إلى نشر الاستقرار فيما وراء حدود الدول التي تضمها.

ولقد اتضح تغير مفهوم الأمن الأوروبي من اجتماعات قمة مؤتمر الأمن والتعاون في هلسنكي[61] سنة 1992، حيث ركزت على أهمية البعدين السياسي والإنساني للأمن على حساب الجانب العسكري، كما اهتم المؤتمر بالمشاكل الداخلية المتعلقة بحقوق الإنسان، وكذلك بدفع عملية التنمية في الدول التي تمر بمرحلة تحول اقتصادي، وإدماج هذه الاقتصاديات في النظام الاقتصادي الدولي عن طريق استثمار العنصر البشري وتنميته، وتوفير البيئة الملائمة وجذب رؤوس الأموال، وتوفير التقنيات الملائمة لتخفيض الفجوة التكنولوجية، كما أكدت الوثيقة النهائية للقمة على ضرورة تشكيل قوات إقليمية لحفظ السلام، ودراسة إنشاء منتدى التعاون الأمني في فيينا لتوفير الدراسات التي تساعد على التنبؤ المبكر بمناطق التوتر بهدف منع النزاعات المسلحة.

ونظرا لاتساع مفهوم الأمن، سواء من حيث مصادر التهديد أو طبيعة التهديد ووسائل معالجتها، فقد أراد الإتحاد الأوروبي أن تشمل صيغة التعاون الجديدة مع دول جنوب وشرق المتوسط تعاونا في عدة مجالات، لتجنب انعكاس الأزمات والقلاقل المثارة باختلاف أشكالها وأسبابها في دول جنوب وشرق المتوسط، انعكاسا على دول الشمال.

المطلب الثاني : نشأة الشراكة الأوروبية المتوسطية

---

[60] خالد محمد خالد: المنظمات الاقتصادية الدولية والنظام الدولي الجديد، مجلة السياسة الدولية، العدد116، مصر، ابريل1994، ص 114.
[61] صفاء موسى: قمة مؤتمر الأمن والتعاون (هلسنكي 7-8 يوليو 1992)، السياسة الدولية، العدد110، أكتوبر1992، ص 258.

كانت المصالح العربية في تصاعد مستمر مع دخول فرنسا طرفا في المباحثات العربية الإسرائيلية، لكن لم يستمر هذا التصاعد إلا ثمانية أشهر فقط على إثر غزو العراق للكويت، ومع اشتراك أوروبا في حرب الخليج في أوائل التسعينات، سعت بسرعة لمساعدة الدول التي تضررت من الحرب رغبة منها في تعميق دورها لتعود من جديد إلى ساحة الشرق الأوسط تحقيقا لما يسمى " سياسة متوسطية جديدة "، ولتحليل العلاقات الأوروبية- المتوسطية الرامية إلى إقامة منطقة للتبادل الحر بين الضفتين يتطلب منا الوقوف عند تطور هذه العلاقات وذلك بعرض مختلف أجيال اتفاقيات التعاون[62].

أولا : اتفاقيات الجيل الأول

لقد عرفت العلاقات العربية الأوروبية توقيع عدة اتفاقيات في عقد الستينات استهدفت ترسيخ مستوى التدفقات التجارية التي كانت خلال الفترة الاستعمارية خاصة بين تونس والمغرب مع فرنسا، وبالتالي فإن مضمون هذه الاتفاقيات كان يغلب عليها الطابع التجاري وتتعلق أساسا بالصادرات الزراعية (الخضروات، الفواكه، زيت الزيتون، مصبرات السمك)، والتي تدخل سوق المجموعة الأوروبي وهي معفاة من الحقوق الجمركية وتحت ضوابط وأدوات السياسة الفلاحية المشتركة والمتمثلة في الأسعار المرجعية، ونظام الحصص والتوقيت الزمني، علاوة على ذلك فقد غلب على هذه الاتفاقيات الطابع الثنائي.

إن اتفاقيات الجيل الأول هي اتفاقيات تجارة تفضيلية وتعاون بدأت مع دول الشرق والمغرب العربي وإسرائيل في الستينات والسبعينات، وتتمثل أهدافها فيما يلي :

* مسؤولية الجماعة الأوروبية في تحقيق الاستقرار الاجتماعي لدول منطقة المتوسط، وبالتالي المشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية لها.
* أهمية دول المتوسط الاقتصادية بالنسبة للجماعة الأوروبية حيث تعتبر أكبر الشركاء التجاريين.
* ضغوط الهجرة التي يمكن أن تتصاعد إذا لم تسرع التنمية الاقتصادية وتتناسب مع حاجات سكان دول المتوسط التي تتزايد بسرعة هائلة.

ثانيا :اتفاقيات الجيل الثاني

دخلت الدول العربية في اتفاقيات تعاون مع أوروبا وهذا تحضيرا للسياسة المتوسطية الأوروبية، التي عملت أوروبا على تحديد إستراتيجيتها في الفضاء المتوسطي لاسيما أمام الهزات النفطية التي حدثت

(62) فتح الله ولعو: الاقتصاد العربي والمجموعة الأوروبية، دار الحداثة للطبع والنشر والتوزيع، لبنان، بدون سنة نشر، ص110.

خلال تلك الفترة (خاصة سنة 1973)، وأصبحت هذه الاتفاقيات تهم كل دول المغرب والمشرق العربي وكذا إسرائيل ، بالإضافة إلى تركيا وقبرص ومالطا على أساس تأهيلهم للانضمام للجماعة الأوروبية، وكذا عقد عدة اتفاقيات مع رومانيا والمجر وتشيكوسلوفاكيا وبلغاريا ابتدءا من سنة 1992، ومن أبرز مميزات اتفاقيات الجيل الثاني أنها ذات طابع شمولي تأخذ بعين الاعتبار الجانب التجاري للمنتجات الزراعية التي سبق إليها في اتفاقيات الجيل الأول، وكذا الجانب الخاص بالمنتجات الصناعية والملف الاجتماعي (قضايا الهجرة)، والتعاون المالي والتقني أيضا.

ثالثا :اتفاقيات الجيل الثالث

هي اتفاقيات شراكة في إطار خطة المنتدى الأوروبي لإنشاء منطقة تجارة حرة لدول المتوسط بحلول عام 2010، ومن هنا ظهرت الشراكة كسبيل للانتقال بالعلاقات بين الدول المتقدمة والنامية، من اعتماد الثانية على الأولى، إلى الشراكة بينهما في تحقيق ازدهار الاقتصاد العالمي ومجتمعات الدول المتخلفة، وفي تقليل مخاطر الخلافات السياسية والتباينات الثقافية والحضارية والعرقية، وذلك عن طريق تضمين اتفاقيات الشراكة آليات من شأنها مساعدة الدول النامية خلال فترة انتقالية على تأهيل نفسها لزيادة المنافع التي يمكن أن تجنيها من هذه العلاقات[63].

والجدير بالذكر أنه إذا كان البعد الاقتصادي هو أكثر الأبعاد وضوحا في مبادرات الشراكة المطروحة في منطقة البحر المتوسط، إلا أنه لا يمثل سوى الأهمية القصوى للدول المتقدمة على عكس الدول النامية، ويؤدي ذلك إلى فكرة أن الشراكة وجهت أساسا من الإتحاد الأوروبي إلى مجموعة دول نامية من حوض البحر المتوسط معظمها أطرافا بشكل أو بأخر في صراعات ذات أبعاد عسكرية وسياسية واجتماعية وثقافية، ومن ثم فإن احتواء هذه الصراعات يعتبر من أهم أهداف هذا الطرح الأوروبي للشراكة.

هذا وقد أعدت المفوضية الأوروبية في ديسمبر 1990 مقترحات بمجموعة من الإجراءات التي يمكن أن تتخذ في هذا الصدد، وفي 1991/07/12 طلب البرلمان الأوروبي قيام مجلس الجماعة بإعطاء أولوية لهذه السياسة الجديدة، مما دفع اللجنة الاقتصادية الاجتماعية للجماعة إلى وضع توجيهات جديدة بشأنها في 1991/11/27.

---

(63) معهد التخطيط القومي: التعاون الاقتصادي المصري الدولي، دراسة بعض حالات الشراكة، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، رقم 140، جانفي2001، ص17.

وكان هناك أربع دول أعضاء في الإتحاد الأوروبي حينذاك (إسبانيا، فرنسا، إيطاليا والبرتغال)، وخمس دول من الإتحاد المغاربي الكبير المكون من (الجزائر، المغرب، تونس، ليبيا وموريتانيا)، ثم انضمت مالطا إلى هذا المنتدى المتوسطي فأصبح الأعضاء المشكلون للساحة المتوسطية عشر دول.

وفي هذه الأثناء وصلت مفاوضات التسوية مع إسرائيل إلى منعطف جديد، وبدأ الاتحاد الأوروبي يتبع سياسة عامة اتجاه دول جنوب وشرق المتوسط تأخذ في اعتبارها تزايد التواجد الأمريكي في المنطقة، فأعاد بناء علاقاته معها على أساس الشراكة، بدلا من مجرد تقديم معونات وتسهيلات لها، مبتدئا بكل من المغرب تونس إسرائيل ومصر، وقد صاغ مؤتمر القمة الأوروبية في ديسمبر 1994 سياسة جديدة بشأن العلاقات مع دول البحر المتوسط تحت عنوان " تقوية سياسة الاتحاد الأوروبي في المتوسط، وإنشاء شراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية "، وقد تحمست دول المغرب العربي وطالبوا بحتمية التعاون المشترك بين ساحلي البحر المتوسط، إلا إنه كانت هناك معارضة شديدة من قبل إنجلترا وأمريكا، وفتورا واضحا ولا مبالاة أظهرتها ألمانيا، كما ساعد بسط عمليات السلام في المنطقة وحرب الخليج على تعثر المشروع.

إن أوروبا في ظل هذه الشراكة اكتشفت حقيقة أنها إذا استثمرت في المغرب العربي الكبير ولو فرنكا واحدا فإن هذا يبني أمنا لأوروبا، ولم يخفى على المراقبين الغربيين، أنه بفضل الشراكة الأوروبية المتوسطية حصلت أوروبا على سوق مكونة من أكثر من 200 مليون مستهلك رئيسي، في منطقة بترولية وغنية بالغاز والفوسفات والطاقات البشرية، ومصادر طبيعية وأيدي عاملة تنتظر تسخيرها في مشروعات مستقبلية.

ونخلص مما سبق أن جوهر الشراكة من الناحية الاقتصادية، هو إقامة منطقة للتجارة الحرة وإن تجاوز ذلك إلى أوجه التعاون الفني والمالي والثقافي والأمني، فضلا عن تحقيق نوع من التقارب بين نظم الإدارة الاقتصادية، وأنماط الحياة السياسية والاجتماعية، دون أن تصل إلى مستوى إقامة سوق مشتركة، أو إتحاد اقتصادي أو اندماج اقتصادي كامل.

المطلب الثالث : أهداف الشراكة الأوروبية المتوسطية

لقد كان للشراكة أهدافا من جانب المنتدى الأوروبي وأيضا من الجانب المتوسطي وتتمثل أهداف المنتدى الأوروبي فيما يلي[64]:

---

[64] ياسين جبار: الشراكة الأورومتوسطية واقع وآفاق، إشارة إلى حالة الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، 2007، ص18.

* دعم الاقتصاد الأوروبي في المرتبة الأولى في ضوء حماية ودعم مصالح الشركات الأوروبية، مع الاعتراف بأن الدول المتوسطية هي أكبر الشركاء التجاريين للمجموعة الأوروبية وبالتالي الحفاظ على أمن أوروبا.

* إن الضغوط التي خلقتها مشكلة الهجرة من الدول المتوسطية النامية إلى أوروبا، دفعت بالمجموعة الأوروبية إلى التفكير في الإسهام في تنمية تلك الدول اقتصاديا واجتماعيا، حتى تتمكن من إيقاف سبيل الهجرة القادمة إليها من دول المتوسط، والذي يشكل ضغطا كبيرا عليها اقتصاديا واجتماعيا وثقافيا.

* أقدمت دول المنتدى الأوروبي على مشاركة دول المتوسط النامية، لضمان استيعاب أسواق هذه الدول لزيادة صادراتها الصناعية والخدمية والتكنولوجية.

وتسعى الدول المتوسطية خاصة الدول العربية من وراء هذه الشراكة أساسا، إلى الارتباط بوحدات تعتبر من أكبر القوى الاقتصادية العالمية المحركة للتنمية والاندماج في الاقتصاد العالمي، لاسيما وأن العالم عرف ظهور تجمعات كثيرة مثل منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية، ورابطة دول جنوب شرق أسيا ، والإتحاد الأوروبي، ولبلوغ هذه الغاية ينبغي على الدول الأوروبية أن توفر وضعا مميزا لمنتجات الدول العربية في السوق الأوروبية، بالإضافة إلى زيادة حجم المساعدات المالية لتنمية الاقتصاديات العربية، ودعم عمليات التحرير والإصلاح الاقتصادي، وتشجيع الاستثمارات الأجنبية في هذه الدول، ومن بين الأهداف التي تطمح الدول العربية إليها من الشراكة نذكر :

* الاستفادة من فتح الأسواق الأوروبية أمام صادراتها، وكذا تخفيض القيود المفروضة على الصادرات الزراعية العربية بسبب السياسة الحمائية المشتركة التي تطبقها دول المجموعة على منتجاتها الزراعية.

* الحصول على مساعدات وقروض لتمويل مشاريعها، وجلب رؤوس الأموال الأجنبية من أوروبا.

* الاستفادة من نقل التكنولوجيا، وذلك من خلال إقامة المشاريع الاستثمارية الأوروبية في الدول العربية.

المطلب الرابع: إعلان برشلونة

تضمنت المقترحات الأوروبية التي طرحت في قمة (أسن) للاتحاد الأوروبي عقد الاجتماع الوزاري مع دول حوض المتوسط في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وعندما أصبحت فرنسا رئيسة للاتحاد الأوروبي في النصف الأول من عام 1995، زاد الاهتمام أكثر لفكرة عقد هذا المؤتمر، والذي تم تحديد موعدا له في نهاية نفس العام تحت الرئاسة الاسبانية للاتحاد الأوروبي (برشلونة 27- 28 نوفمبر1995)، وقد قامت فرنسا واللجنة الأوروبية بصياغة ورقة شاملة لمضمون وأهداف وآليات التعاون المقترح في الإطار الأوروبي المتوسطي، والتي سميت آنذاك بالوثيقة الموحدة[65].

---

[65] مفيد شهاب: نحو بلورة رؤية عربية مشتركة للشراكة الأوروبية المتوسطية، مجلة شؤون عربية، العدد88، مصر، عام1996، ص176.

لقد بذلت جهود كبيرة من طرف فرنسا واسبانيا وايطاليا لإقناع الدول المتوسطية من الضفة الجنوبية للمشاركة في مؤتمر متوسطي تحدد فيه الخطوات العملية للمشروع المتوسطي، ويمكن القول أن المؤتمر الذي دعت إليه الدول الأوروبية المتوسطية والذي سمي فيما بعد بمؤتمر برشلونة، هو تتويج لجهود اثنا عشر سنة من المفاوضات والمناقشات، لذلك فالقرار القاضي بحتمية إقامة مؤتمر متوسطي جاء نتيجة لتوصيات وندوات سبقت المؤتمر، ويمكن ذكر بعضها في الأتي :

* اجتماع المجلس الوزاري في جزيرة (كرفو) اليونانية في يونيو من سنة 1994، والذي خلص إلى أن هناك حاجة إلى دعم السياسة المتوسطية الجديدة.
* اقتراح اللجنة الأوروبية في أكتوبر من سنة 1994 بتأسيس الشراكة الأوروبية المتوسطية.
* توضح اللجنة الأوروبية مبادئ الشراكة المقترحة في ديسمبر من سنة 1994، وحث الدول المتوسطية في الضفة الجنوبية على القبول بها.
* اجتماع المجلس الأوروبي في مدينة (كان) الفرنسية، وتوضيح موقف الاتحاد الأوروبي تمهيدا لمؤتمر برشلونة.

بعد كل هذه الجهود من طرف الإتحاد الأوروبي، وبعد قناعة الدول المتوسطية الأخرى، تم الإعلان الرسمي عن المؤتمر والذي حدد له تاريخ 27- 28 نوفمبر 1995 في مدينة برشلونة الاسبانية، لذلك سمي بمؤتمر برشلونة، حيث أعلنت الدول الأوروبية المتوسطية من خلاله عن مشروع الشراكة الشامل بين الدول المتوسطية في المجالات السياسية والاقتصادية والأمنية والاجتماعية والثقافية.

إن الدعوة الأوروبية لعقد المؤتمر ترجع أساسا للتخوف الأوروبي من احتمال فقدان مركزه في سلم القوة الدولية، وتأثر مصالحه الإستراتيجية في العالم، أما من جانب الدول المتوسطية الأخرى، فإن قبولها التفاوض مع الاتحاد الأوروبي حول مشروع الشراكة يبرره الاستياء العربي من انحياز أمريكا لإسرائيل في إطار مشروع الشرق الأوسط، خاصة وأن هناك عدد لا بأس به من الدول العربية هي متوسطية، ففضلت الدخول في مشروع الشراكة المتوسطية على حساب مشروع الشرق أوسطية الذي تدعو إليه أمريكا.

من هذا المنطلق وافقت الدول العربية على حضور مؤتمر برشلونة، لأنها كانت تبحث عن سند دولي جديد بعد غياب المظلة السوفيتية التي كانت تدعم موقفها، وترى فيه إقليما جديدا يمكن أن يملأ الفراغ الذي تركه غياب الاتحاد السوفييتي عن الساحة الدولية، وقد استغلت دول الاتحاد الأوروبي هذه الفرصة

المناسبة التي كانت تبحث عنها منذ أكثر من عشرين عاما لتوجيه الدعوة للدول المتوسطية وعلى رأسها الدول العربية المتوسطية لمناقشة مشروع الشراكة الأوروبية- المتوسطية في المجالات التي تهم أمن واستقرار منطقة البحر الأبيض المتوسط[66].

هكذا عقد مؤتمر برشلونة وذلك بمشاركة كافة دول الاتحاد الأوروبي الخمسة عشر[*] ، واثنتي عشر دولة متوسطية[*]، إضافة إلى حضور موريتانيا أعمال المؤتمر بصفة مراقب، وكذلك حضور الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا ودول شرق ووسط أوروبا ودول البلطيق بصفتها ضيف الجلسة الافتتاحية[67]، وقد استبعدت ليبيا نظرا للحصار والعقوبات التي كانت مفروضة عليها من قبل الأمم المتحدة، وكذلك بسبب الشعور الضمني للدول الأوروبية بتورطها في قضية (لوكربي).

لقد اتسم إطار برشلونة بمنهج كلي خلاف للعلاقات الأوروبية- المتوسطية في الستينات والسبعينات، والتي كانت تستند أساسا إلى عوامل اقتصادية بحتة، وإذا كان إطار برشلونة ركز أعماله على الجانب الاقتصادي الذي ألحق إليه الدول المتوسطية غير الأوروبية، فإنه طرح برامج عمل وأهدافا وغايات أمنية وسياسية وثقافية واجتماعية، والهدف من هذه البرامج والغايات هو رغبة دول الاتحاد الأوروبي إقامة شراكة اقتصادية وسياسية وأمنية، بمعنى أخر إقامة تكتل أوروبي متوسطي يمكن أن يلعب دورا إستراتيجيا في لعبة التوازنات الدولية الجديدة التي بدأت في التشكل عقب تفكك الاتحاد السوفييتي ، كظهور التكتلات الاقتصادية الدولية والتي تراها الدول الأوروبية تهديدا مباشرا لمصالحها، خاصة الاقتصادية منها في السوق الدولية.

لقد اتفقت الدول المشاركة في المؤتمر على تحديد إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية، والتي تستند كما جاء في إعلان المؤتمر على ثلاثة أبعاد أساسية هي : البعد السياسي والأمني، والبعد الاقتصادي والمالي، والبعد الثقافي والإنساني، والملاحظ من البيان الختامي للمؤتمر أن الدول المشاركة كانت حريصة على مناقشة مختلف القضايا التي تهم الحوض المتوسطي بمختلف أبعاده، هذا عكس ما كان سائدا في اللقاءات السابقة، حيث كانت الدول الأوروبية تفضل مناقشة المسائل العسكرية والسياسية التي تهمها

---

[66] سعيد الأسود: ندوة الأمن في منطقة المتوسط، مجلة الدراسات العليا، العدد الرابع، مصر، خريف 1998، ص 2.

[*] دول الاتحاد الأوروبي : بلجيكا الدانمرك، ألمانيا، اليونان، اسبانيا، فرنسا، ايرلندا، ايطاليا، لكسمبورغ، بريطانيا، النمسا، البرتغال، فلندا، السويد، هولندا.

[*] الدول المتوسطية هي : المغرب، الجزائر، تونس، مصر، لبنان، سوريا، السلطة الفلسطينية، تركيا، إسرائيل، مالطا، قبرص.

[67] من نص بيان برشلونة.

بالدرجة الأولى، بينما كانت دول الضفة الجنوبية تفضل المسائل الاقتصادية، أما مؤتمر برشلونة فقد ألم بمختلف القضايا التي تهدد الأمن المتوسطي وفق الأبعاد الثلاثة المذكورة سابقا.

لقد عبر إعلان برشلونة عن رغبة الأطراف المعنية في إقامة علاقات على أساس تعاون وتضامن شاملين، وتجاوب مشترك للتحديات التي تفرضها القضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية المستجدة على جانبي المتوسط، وهو ما يتحقق من خلال الشراكة التي تراعي خصائص وقيم كل منها، مع العمل على تعزيز العلاقات الثنائية في نفس الوقت، ودعم الجهود الأخرى الهادفة إلى تحقيق السلام والاستقرار والتنمية في المنطقة، ويؤكد إعلان برشلونة على تحقيق هدف يجعل من حوض البحر الأبيض المتوسط منطقة حوار وتبادل وتعاون، بما يضمن السلام والاستقرار والازدهار، والعمل على ترسيخ سيادة الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان، وتعزيز التفاهم بين الحضارات والثقافات، وهكذا تم تدشين الشراكة الأوروبية المتوسطية وما تنطوي عليه من تعزيز الحوار السياسي بصورة مستمرة، وتطوير التعاون الاقتصادي والمالي، وزيادة الاهتمام بالأبعاد الاجتماعية والثقافية والإنسانية[68]. ويبين الجدول التالي تاريخ توقيع بعض الدول على اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية وكذلك تاريخ دخول هذه الاتفاقيات حيز التنفيذ:

جدول رقم (1): تاريخ توقيع اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية مع بعض الدول المتوسطية

البلدان	نهاية المفاوضات	التوقيع على لاتفاقية	الدخول حيز التنفيذ
تونس	جوان1995	17 جويلية1995	01 مارس 1998
إسرائيل	سبتمبر 1995	20 نوفمبر 1995	01 جوان 2000
المغرب	15 نوفمبر1995	26 فيفري 1996	01 مارس 2000
السلطة الفلسطينية	ديسمبر 1996	24 فيفري 1997	01 جويلية 1997
الأردن	16 افريل 1997	24 نوفمبر 1997	10 ماي 2002

[68] عبد الناصر نزال العبادي: الشراكة العربية الأوروبية وضرورات التكامل العربي، مؤتمر حول الوطن العربي وتحديات القرن الحادي والعشرين، جامعة حلوان، مايو 2000، ص 8.

مصر	06 جانفي 2001	25 جوان 2001	1جوان 2004
لبنان	10 جانفي 2000	17 جوان 2002	1مارس 2003
الجزائر	19 ديسمبر 2001	22 افريل 2002	01 سبتمبر 2005
سوريا	1997	19 أكتوبر2004	2007

المصدر : من إعداد الطالب اعتمادا على مصادر مختلفة

أما فيما يتعلق بالأبعاد التي تضمنها مؤتمر برشلونة فيمكن ذكرها فيما يلي :

أولا : البعد السياسي والأمني

نجد أنه بالإضافة إلى تأكيد التمسك بالمواثيق الدولية والإقليمية التي تشارك فيها، أعلن التمسك بسيادة القانون والديمقراطية مع حق كل الدول الأطراف في الاختيار الحر لنظمها السياسية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية والقضائية، كما تؤكد احترام حقوق الإنسان، والحق في التعبير والتجمع لأغراض سلمية والحرية الدينية، وعدم التمييز على أساس العرق أو الجنسية أو اللغة أو العقيدة أو النوع واحترام التعددية، وسيادة التسامح بين مختلف فئات المجتمع، كما يؤكد الإعلان احترام وحدة أراضي كل من الدول الأطراف، والامتناع عن التدخل المباشر أو الغير مباشر في الشؤون الداخلية للآخرين، وعن اللجوء إلى القوة أو التهديد بها.

كذلك يجري تعزيز التعاون في منع ومكافحة الإرهاب والجريمة المنظمة، والعمل على الحد من التسلح، ومنع انتشار الأسلحة النووية والكيماوية والبيولوجية، وعلى جعل منطقة المتوسط خالية من أسلحة الدمار الشامل، وينتهي هذا القسم بالإشارة إلى النظر في إجراءات تعزيز الأمن وبناء الثقة بهدف إيجاد " منطقة سلام واستقرار في المتوسط" بما في ذلك التوجه في الأجل الطويل إلى إمكان عقد ميثاق أوروبي متوسطي لتحقيق هذا الهدف[69].

ثانيا : البعد الاقتصادي والمالي

الجانب المالي كذلك من بين المرتكزات الأساسية التي تعهد به الاتحاد الأوروبي على توفيره، وذلك من أجل التأقلم مع ظروف وشروط الشراكة الجديدة، بالمقابل فإن دول الجنوب تتعهد بإجراء مجموعة من التعديلات الأساسية على بنيتها وعلى جميع المستويات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية

---

[69] Jean Klean: L'organisation de la défense, mais aussi prévision des conflits, monde diplomatique, décembre 1996, p4.

تمهيدا لتوفير الشروط الضرورية لنجاح هذه الشراكة وتوسيعها[70]، ويستهدف إعلان برشلونة خلق منطقة ازدهار مشترك من خلال تحقيق تنمية اقتصادية اجتماعية متواصلة ومتوازنة. واستمرار الحوار بين الأطراف حول مشكلة الديون بالنسبة لدول المتوسط في المنابر المعنية بها، ويتبنى الإعلان الأهداف طويلة الأجل التالية :

* تسريع معدلات التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتواصلة.

* تحسين الأوضاع المعيشية لمواطني الدول الأطراف، وزيادة التوظيف وتقليص فجوة التنمية بين المنطقتين الأوروبية والمتوسطية.

* تشجيع التعاون والتكامل الإقليميين.

وسعيا إلى بلوغ هذه الأهداف اتفق المشاركون على إقامة شراكة اقتصادية ومالية ثلاثية الأبعاد وهي :

1- تحدد سنة 2010 تاريخا لإقامة منطقة للتجارة الحرة بمقتضى اتفاقيات الشراكة الجديدة مع الدول المتوسطية، مع مراعاة الالتزامات التي تفرضها اتفاقية مراكش، بما في ذلك اتفاقية الخدمات. فيجري إزالة القيود التعريفية وغير التعريفية على السلع الصناعية تدريجيا وفق جداول يتفق عليها الشركاء، كما يجري تحرير السلع الزراعية تدريجيا على أساس تبادلي وفي ضوء السياسات الزراعية المتعددة (وفي هذا تأكيد للسياسات الزراعية الأوروبية المشتركة)، وكذلك يتم تحرير الخدمات، بما في ذلك حق إقامة المنشآت، وقرر الشركاء تسهيل الإقامة التدريجية للمنطقة الحرة من خلال :

- اتخاذ إجراءات مناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ، والشهادات الخاصة به، وحماية حقوق الملكية الفكرية والملكية الصناعية وسيادة المنافسة.
- إتباع سياسة مبنية على قواعد اقتصاديات السوق، وتكامل الاقتصاد الوطني أخذا في الاعتبار احتياجات ومستويات التنمية.
- تعديل وتحديث الهياكل الاقتصادية والاجتماعية، مع إعطاء أولوية لتشجيع وتطوير القطاع الخاص والنهوض بقطاع الإنتاج، وإقامة إطار إداري ملائم لاقتصاد السوق والعمل في نفس الوقت على التخفيف من العواقب الاجتماعية السلبية التي يمكن أن تترتب على التعديل بإتباع برامج لمصلحة الفئات الأكثر احتياجا.
- إقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا.

---

[70] مصطفى التحضيتي: الشراكة الأورومتوسطية، المغرب، الجزائر، تونس نموذجا، مجلة علوم إنسانية واقتصاديات شمال إفريقيا، العدد42، 2009، ص55.

إن الأسس والمبادئ المذكورة تعكس سيطرة كاملة لوجهة النظر الأوروبية، بينما غابت عنها رؤية أهل منطقة المتوسط لمشاكلهم ولأهدافهم التنموية، وما تعنيه بالنسبة لإعادة صياغة علاقاتهم مع الاتحاد الأوروبي، ويتم هذا في إطار سياسي تستهدف منه أوروبا حماية أمنها واستقرار أوضاعها السياسية.

2- أما بالنسبة للتعاون الاقتصادي وهو العنصر الثاني في الشراكة فقد حددت له المجالات التالية :

- بناء التنمية الاقتصادية بالاعتماد على الإمكانيات المحلية التي يتم تحويلها إلى استثمارات في مجالات مختلفة، كما يمكن فتح المجالات للاستثمارات الأجنبية المباشرة شريطة إيجاد مناخ مناسب لذلك، بإزالة جميع العقبات الاقتصادية، وتسهيل نقل التكنولوجيا ورفع مستوى الإنتاج والتصدير.
- بناء منطقة تجارة حرة حيث أكد المشاركون على أهمية التعاون لتطوير التجارة بين المشاركين أو بين الشركاء.
- ركز المشاركون على العمل لإيجاد جو إداري يتماشى والتطورات الاقتصادية العالمية المبنية على اقتصاد السوق، ومساعدة تحديث الصناعة المتوسطة والصغيرة عن طريق نقل التكنولوجيا من دول الشمال إلى دول الجنوب.
- تنسيق البرامج متعددة الأطراف القائمة، إضافة لخطة العمل المتوسطية والعمل على التوفيق بين التنمية الاقتصادية وحماية البيئة، ومراعاة النواحي البيئية في السياسات الاقتصادية المختلفة بما يخفف من أثارها السلبية[71] .
- الاعتراف بدور المرأة في التنمية على وضع إسهامها في الحياة الاقتصادية والاجتماعية.
- الاهتمام بالمحافظة على الثروة السمكية، وإدارتها بصورة جيدة، والعمل على تنميتها والتعهد بتسهيل التدريب والبحث والعمل على اتخاذ إجراءات مشتركة لهذا الغرض.
- الاعتراف بالدور المحوري لقطاع الطاقة في الشراكة الأوروبية المتوسطية، وتعزيز التعاون وتكثيف الحوار في مجالات سياسات الطاقة.
- إعطاء الأولوية للموارد المائية وتنميتها وحسن إدارتها، وتعزيز التعاون في هذه المجالات.
- التعاون على تحديث الزراعة وإعادة هيكلتها وتعزيز التنمية الريفية المتكاملة، والتركيز في هذا الصدد على المعونة الفنية والتدريب، ومساندة خطط الشركاء لتنويع الإنتاج، وجعل الزراعة أداة لتحسين البيئة، والتعاون فيما يخص القضاء على المحاصيل غير المشروعة.
- التعاون على تحسين البنية الأساسية والنهوض بشبكات الطرق وتكنولوجيا المعلومات وتحديث الاتصالات، ووضع برنامج وفقا للأولويات في هذا المجال.

---

[71] عبد الله بن عبيدة: الشراكة الأوروجزائرية، الملتقى العلمي الخامس حول الشراكة الأورومتوسطية، الجزائر، جوان 2006، ص4.

- احترام القانون البحري الدولي خاصة فيما يتعلق بالنقل بين الدول، مع أخد نتائج المفاوضات الدائرة بهذا الشأن في منظمة التجارة العالمية.
- العمل على تنسيق الأساليب الإحصائية وتبادل البيانات.

3- يشير البيان إلى أهمية التعاون المالي لنجاح الشراكة وإقامة منطقة التجارة الحرة وضرورة زيادة المعونات المالية وزيادة القروض من بنك الاستثمار الأوروبي، إضافة إلى معونات ثنائية من الدول الأوروبية، وتوجيهها بصفة أساسية لدعم التنمية الذاتية المتواصلة وتعبئة القدرات الاقتصادية المحلية، وقد قرر الاتحاد تخصيص مبلغ من ميزانيته وتوجيهها بموجب برنامج لإدارة المساعدات المالية ليراعى فيه خصائص كل من الشركاء، على أن يجري حوار حول السياسات الاقتصادية ووسائل تحقيق الفائدة المثلى للتعاون المالي من أجل ضمان سلامة الإدارة الاقتصادية وتعويض تلك الدول عن الأعباء التي تترتب عن الشراكة، والآثار العكسية على النشاط الاقتصادي. وفقدان مورد ضريبي هام من تخفيض الرسوم الجمركية على ما يوازي 40 % من تجارتها المرتبطة بالاتحاد الأوروبي، وضرورة جعل المساعدات مجملة غير مخصصة يستفيد منها من يسعى إلى تقديم طلبات تلقى قبول لذا الجانب الأوروبي[72].

ثالثا : الأبعاد الاجتماعية والثقافية والإنسانية

جرى التأكيد في الأبعاد الاجتماعية والثقافية والإنسانية على الحوار بين الحضارات لمنطقة المتوسط، وما يتطلبه هذا من احترام الثقافات والأديان كشرط لازم لتحقيق التقارب وتوثيق التفاهم بين الشعوب. وأشير أيضا إلى ضرورة تنمية الموارد البشرية بالتعليم والتدريب لا سيما في النواحي الثقافية، وتشجيع التبادل الثقافي وتعلم اللغات، وتقوية حكم القانون والمجتمع المدني، والتعاون في مكافحة الإرهاب ومحاربة تجارة المخدرات والجريمة الدولية والفساد ومقاومة التعصب والتمييز العنصري والطائفية[73].

ورغم ترديد نغمة الاهتمام بالتنمية وبخاصة التنمية البشرية والتأكيد على الحق في التنمية، إلا أن المقاربات المقترحة تعكس منظور وهموم الاتحاد الأوروبي أكثر من أولويات الدول المتوسطية، صاحبة الشأن التي يتعين عليها بذل جهد لتغليب البعد التنموي وخاصة للقضية السكانية، فنجد مثلا أن الفقرات الخاصة بالهجرة تكشف على أنها الهاجس الأول لدى الطرف الأوروبي الذي تنبع رؤيته للتعاون أساسا من

---

[72] council of Europe, Barcelona Declaration, 1995.

[73] عبد الهادي عبد القادر السويفي: التجارة الخارجية، القاهرة، 2007، ص287.

رغبته في إيقاف تيار الهجرة من الجنوب إليها، وعلى هذا فإنه إذا كان من المفيد أن تتعزز التنمية إلى المستوى الذي يحد من الهجرة، فإن تغليب هذا الهدف على سواه قد ينصرف بالتنمية وبمناهج التعاون على تحقيقها، ويتضح هذا من الاهتمام باستعادة المهاجرين غير الشرعيين دون أن ينص بالمقابل على بذل جهد من جانب الدول المستضيفة لاستيعاب هؤلاء المهاجرين حتى لا يتحولوا في مواطنهم إلى عبئ يقوي نزعات العنف التي يراد الحد منها[74].

المطلب الخامس : المساعدات المالية للدول المتوسطية

يتميز نظام الشراكة الأوروبية بإنشاء برامج مساعدات مالية مثل برامج ميدا، ويعتبر برنامج ميدا الأداة الاقتصادية للإتحاد الأوروبي التي يطبق من خلالها التزامات نظام الشراكة الأوروبية المتوسطية أي وسيلة تمويلية للدول المتوسطة، وهناك كذلك بنك الاستثمار الأوروبي ويركز برنامج ميدا على أولويات ترتبط بصورة مباشرة بدعم الإصلاح الاقتصادي في الدول المتوسطة وهي :

* دعم التحولات الاقتصادية بهدف تحقيق مبادئ التجارة الحرة من خلال زيادة المنافسة، ومن ثم الوصول إلى معدلات نمو اقتصادي مرتفع.

* دعم وتعزيز الميزان الاجتماعي والاقتصادي، وذلك من خلال تخفيف وطأة تكلفة التحول الاقتصادي في الدول المتوسطية.

أولا : برنامج ميدا 1 (1996- 1999)[75]

يقصد ببرنامج ميدا مجموعة من الإجراءات المالية والتكنولوجية المرافقة والملازمة لإصلاح الهياكل الاقتصادية والاجتماعية في الدول المتوسطية، بعيدا عن المساعدات التنموية، وقد دخل حيز التنفيذ سنة 1996، وتحتل المغرب المرتبة الثانية بعد مصر في حجم المساعدات المالية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1996- 1999، حيث تعهد الاتحاد الأوروبي بتقديم 656 مليون أورو للمغرب وهو ما يعادل 19.1 % من إجمالي حجم المساعدات والتي بلغت 2955 مليون أورو، تليها تونس بمبلغ 428 مليون أورو أي ما يعادل 12.5 % ثم تركيا بـ 375 مليون أورو أي ما يعادل 10.9 % من إجمالي المساعدات خلال تلك الفترة.

كما قدرت حصة الأردن بـ 254 مليون أورو، أي ما يعادل 7.5 % تليها لبنان بمبلغ 182 مليون أورو، أي بما يعادل 5.3 % ، أما الجزائر فوصلت حصتها إلى الجزائر 164 مليون أورو بما يعادل

---

[74] الشاذلي العياري: إعلان برشلونة، تحليل نقدي على ضوء اتفاقية الشراكة الأوروبية التونسية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد الخامس، 1996، ص57.

[75] www.european commision.com (consulté le 25/02/2010)

4.8 %، وأخيرا فلسطين وسوريا بما قيمته 99.111 مليون أورو بما يعادل 3.2 % ، بينما لم تتحصل كل ما إسرائيل وقبرص ومالطا على أية مساعدات خلال تلك الفترة بسبب ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي لكل منها، وتركزت المساعدات المالية سالفة الذكر على تمويل أربعة مجالات هي :

* دعم التغييرات الهيكلية 16 %.
* دعم التحول الاقتصادي، وتنمية القطاع الخاص 30 % .
* تنمية المشروعات التي تدعم التوازن الاجتماعي والاقتصادي 40 %.
* المشروعات الإقليمية 14 %.

ثانيا : برنامج ميدا 2

خلال المؤتمر الأوروبي – المتوسطي الثالث الذي عقد في مرسيليا خلال الفترة (15- 16 نوفمبر2000) تم الإعلان عن برنامج ميدا 2، وفي إطار هذا البرنامج تم تخصيص 12,75 مليار أورو خلال الفترة (2000- 2006) كمساعدات مالية للدول المتوسطية.

وخلال الفترة (2002- 2004) خصص 93 مليون أورو كمساعدات مالية للدول المتوسطية العربية الأعضاء بالإضافة إلى تركيا، وقد خصص لعام 2002 نحو 10 مليون أورو، وعام 2003 حوالي 29 مليون أورو، بينما خصص لعام 2004 ما يوازي 54 مليون أورو، وذلك كمساعدات في مجالات التحول الاقتصادية، والبنية الأساسية والمعلومات، والبيئة وحقوق المرأة، إلى جانب تعزيز دور القانون وحقوق الإنسان.

كما تم تخصيص مبلغ 254 مليون أورو للتعاون مع الدول المتوسطية، بما يعادل 15,24 % من إجمالي العمليات الخارجية في ميزانية الإتحاد الأوروبي لعام 2003، والتي بلغت 4,95 مليار دولار[76].

كما منحت المفوضية الأوروبية في 9 يونيو مبلغ 210 مليون أورو كمساعدات مالية لكل من مصر والأردن لتخفيف الآثار الاقتصادية الناتجة عن الغزو العراقي من قبل قوات التحالف الانجلو أمريكية في 21 مارس 2003، يخصص لمصر 175 مليون أورو، و35 مليون أورو للأردن.

ثالثا : بنك الاستثمار الأوروبي (2000- 2006)

---

[76] European Commission: « Fontloaded EUR 210m to Egypt and Jordan to Alleviate Effects of Iraq war, Posted on June 2003, p3.

وصل إجمالي حجم المساعدات المالية التي منحها بنك الاستثمار الأوروبي للدول المتوسطة خلال الفترة (2000- 2006) نحو 7.5 مليار أورو في شكل منح وقروض لهذه الدول، وقد ذكرت نشرة المفوضية الأوروبية أن بنك الاستثمار الأوروبي قد منح قروضا في ماي 2000 بلغت قيمتها الإجمالية نحو 3325 مليون أورو، يخصص للدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي 3011 مليون أورو أي ما قيمته 90.56 % من إجمالي القروض، وباقي المبلغ يخصص للدول غير الأعضاء في الإتحاد الأوروبي وتبلغ قيمته 314 مليون أورو، منها 20 مليون أورو لتونس لتحديث قطاع الاسمنت.

وقد قررت المفوضية الأوروبية خلال اجتماعها في بروكسل بتاريخ 11 مارس 2003 زيادة تسهيلات مخاطر رأس المال في الدول المتوسطية التي يمنحها بنك الاستثمار الأوروبي بأكثر من 22 مليون أورو، بجانب 50 مليون أورو منحها البنك لهذا الغرض عام 2001، كما قررت المفوضية زيادة منح مخاطر رأس المال بأكثر من 28 مليون أورو عام 2004[77].

المبحث الثاني

اتفاقيات الشراكة الأوروبية المغاربية

لقد حاول كل طرف من أطراف الشراكة أن يعظم مكاسبه سواء تعلق الأمر بالجانب الأوروبي أو جانب الدول المغاربية، لذلك اختلفت بعض نصوص الاتفاقيات التي تم توقيعها، ويرجع هذا الاختلاف إلى عدة عوامل أساسية منها ما تعلق بالعلاقات السابقة للدول المغاربية مع الاتحاد الأوروبي، ومنها ما يتعلق بالوضع الاقتصادي العام في هذه الدول وكذا الوضع السياسي والعلاقات السياسية القائمة مع أوروبا.

المطلب الأول: اتفاقيات الشراكة الأوروبية التونسية.

تعود العلاقات الاقتصادية والتجارية بين تونس والاتحاد الأوروبي إلى زمن بعيد، غير أنها كانت إلى ما قبل الاستقلال تقام بصفة غير منتظمة، ومنذ بداية الستينات بادرت تونس إلى إبرام عدد من الاتفاقيات التجارية الثنائية مع بعض البلدان الأوروبية وخاصة مع فرنسا، وكانت هذه الاتفاقيات في أغلبها تخضع لترتيبات الجات إذ تستند إلى مبدأ المعاملة بالمثل والتمتع بامتيازات الدولة الأكثر رعاية، إلا أن الاتفاقية المبرمة مع الجانب الفرنسي تميزت بشموليتها، حيث غطت المسائل التجارية والتعريفة في نفس الوقت، كما مكنت تونس من التمتع ببعض الامتيازات التي تهدف إلى تأمين تصدير المنتجات الزراعية التقليدية إلى السوق الفرنسية، وفي المقابل تتمتع المنتجات الزراعية الفرنسية المصدرة إلى تونس بامتيازات تختلف حسب حساسيتها على مستوى السوق التونسي.

---

[77] Européen Commission, Bulletin of Européen Commission Brussels, 2002, PP118-120.

وبداية من سنة 1963 دخلت تونس في مفاوضات مع المجموعة الأوروبية من أجل إيجاد السبل الملائمة لتنظيم العلاقات التجارية وتطويرها بين الطرفين، حيث أثمرت هذه المفاوضات على إبرام اتفاقية شراكة في مارس 1969، وقد مكنت هذه الاتفاقية من توسيع مجال تصدير المنتجات الزراعية التونسية بحيث يمكن التصدير إلى أسواق جميع بلدان المجموعة الأوروبية.

وأمام هذه الوضعية وخصوصا بعد وضع المعالم الأولية للسياسة الأوروبية المتوسطية في أوائل السبعينات والتي تنص على وضع التعاون مع البلدان المتوسطية في إطار نظرة شاملة تهدف بالأساس إلى تغطية جميع مجالات التعاون وتحقيق التوازن بين المجموعة الأوروبية وشركائها، تمت مراجعة اتفاقية 1969 لجعلها تتماشى مع طموحات تونس فيما يتعلق بالخصوص بإمكانياتها وطاقاتها التصديرية. وقد أمكن ذلك من إبرام اتفاقية تعاون سنة 1976 والتي من أهم مميزاتها اللامحدودية الزمنية وعدم المعاملة بالمثل والشمولية.

وفي منتصف الثمانينات وبعد انضمام اليونان إلى المجموعة الأوروبية سنة 1981، وخاصة بعد قبول عضوية اسبانيا والبرتغال سنة 1986، واعتبارا لإمكانية مزاحمة الصادرات الزراعية التونسية لمنتجات هذه البلدان كزيت الزيتون والخضروات، تمت مراجعة اتفاقية 1976 وتعديلها، وأمكن بالتالي إبرام بروتوكول إضافي سنة 1987 نافذة المفعول إلى غاية ديسمبر 1995، ومن أهم بنود هذا البروتوكول تحديد حصص تفاضلية لصادرات زيت الزيتون والحمضيات والخمور والبطاطا وتخفيض الرسوم الجمركية لبعض الخضروات بنفس النسق الذي سيتم تطبيقه على منتجات اسبانيا والبرتغال.

وهكذا لوحظ أن الاتفاقيات التي تم إبرامها قبل سنة 1995 بين تونس والمجموعة الأوروبية ترتكز على الفصل 238 من معاهدة روما التي تنص على أنه يمكن للمجموعة الأوروبية إبرام اتفاقيات تعاون مع البلدان غير الأعضاء على أساس المعاملة بالمثل، غير أنه نظرا لاعتبارات موضوعية في ذلك الوقت لم تمنح تونس أي امتيازات للجانب الأوروبي وتم تقديم الاتفاقية لاعتمادها من طرف الجات على أنها تدخل في إطار الدعم الأوروبي لتونس بهدف مساعدتها على الاستعداد للدخول في منطقة للتبادل الحر.

وعلى اثر انخراط تونس بصفة رسمية في الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة سنة 1990، وتجسيدا للتوجه الذي اعتمدته منذ انطلاق تنفيذ برنامج الإصلاح الهيكلي الذي يهدف إلى تطوير الاقتصاد التونسي من خلال تشجيع الاستثمار وتحرير الواردات والأسعار ودعم التصدير، وأمام النتائج

الاقتصادية الجيدة التي تم تسجيلها مع بداية التسعينات، أصبح بإمكان تونس الدخول مع الاتحاد الأوروبي في إطار تعاوني جديد يرتكز على التنمية المشتركة بين الطرفين ويتميز بشمولية ميادين التعاون.

وعلى هذا الأساس فإن اتفاقية الشراكة بين تونس والاتحاد الأوروبي تدخل في إطار الالتزام بمبادئ الجات وترتيباتها خصوصا فيما يتعلق بإمكانية منح الأطراف المعنية لبعضها البعض امتيازات تفاضلية على أن يكون ذلك في نطاق منطقة للتبادل الحر، وعلى أن تهتم الامتيازات الممنوحة بقدر كبير من مستوى المبادلات بين الدول الأعضاء بالاستناد إلى مبدأ المعاملة بالمثل ومعاملة الدولة الأكثر رعاية، و تم التوقيع على اتفاقية الشراكة بين تونس والاتحاد الأوروبي والتي يقوم العمل بها حاليا سنة 1995 وهي تهدف إلى:

* وضع إطار ملائم للحوار السياسي بين الأطراف بغية إتاحة المجال أمام تقوية علاقاتها في سائر المجالات التي تعتبر ذات أهمية بحكم هذا الجوار.
* تحديد الشروط لتحرير مبادلاتها من السلع والخدمات ورؤوس الأموال بصورة تدريجية.
* تطوير المبادلات ودعم العلاقات الاجتماعية المتوازنة بين الأطراف لاسيما عبر الحوار والتعاون.
* تطوير التعاون في الميادين الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية.

ولم تدخل هذه الاتفاقية حيز التنفيذ إلا في مارس 1998، ويرجع ذلك التأخير في تنفيذ الاتفاقية إلى الإجراءات القانونية المطولة والتي تستوجب إلى جانب مصادقة البرلمان التونسي على هذه الاتفاقية، مصادقة برلمانات كل الدول الأعضاء للاتحاد الأوروبي وعددها خمسة عشر في ذلك الوقت، وقد تطلبت تلك الإجراءات أكثر من سنتين.

ويتضمن اتفاق الشراكة الموقع بين تونس والاتحاد الأوروبي في المجال الزراعي ما يلي:

1. الملاحق الخاصة بالمنتجات الصناعية التونسية ذات المكون الزراعي.
2. الملاحق الخاصة بالمنتجات الصناعية الأوروبية ذات المكون الزراعي.
3. البروتوكول المتعلق بالنظام المعمول به على واردات الاتحاد الأوروبي من المنتجات الزراعية التي منشؤها تونس.
4. البروتوكول المتعلق بالنظام المعمول به على واردات الاتحاد الأوروبي من منتجات الصيد البحري التي منشأها تونس.
5. البروتوكول المتعلق بالنظام المعمول به على واردات تونس من المنتجات الزراعية لتي منشؤها الاتحاد الأوربي.

كما تشمل الاتفاقية كذلك بعض المواد المتعلقة بالمنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري وهي[78]:

المادة (16): يقوم الطرفان التونسي والأوروبي بإجراء تحرير تدريجي على التجارة المتبادلة بينهما في السلع الزراعية ومنتجات الصيد البحري.

المادة (17): الواردات من المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري من تونس تخضع لأحكام البروتوكول (1، 2)، والواردات من المنتجات الزراعية ذات المنشأ الأوروبي التي تستوردها تونس تخضع لأحكام البروتوكول (3).

المادة (18): بند1: يقوم الطرفان بتقييم الوضع بعد أول جانفي من سنة 2000 لغرض تحديد إجراءات التحرير التدريجي من الطرفين.

بند 2: يقوم الطرفان من خلال مجلس الشراكة بدراسة كل منتج على انفراد لمنح بعضها البعض امتيازات متبادلة.

الامتيازات الممنوحة للمنتجات الزراعية التونسية

أولا: المنتجات الزراعية

تتمتع الصادرات الزراعية التونسية إلى الاتحاد الأوروبي بعدد من الامتيازات تم تحديدها حسب نوعية المنتج وحساسيته على مستوى السوق الأوروبية المشتركة وتتمثل هذه الامتيازات فيما يلي:

* الإعفاء التام من الرسوم الجمركية بدون تحديد للكميات المصدرة ولفترات التصدير بالنسبة للمنتجات التي لا يشكل تصديرها أي خلل على السوق الاوروبية وهي تشمل: التمور الخضروات الفواكه بعض أصناف اللحوم وأشجار العطور، والنباتات المستعملة في صناعة العطور.

* الإعفاء التام من الرسوم الجمركية الحكومية مع تحديد فترة مرجعية، في هذه الحالة تتمتع الكمية المعنية بالإعفاء التام من الرسوم المفروضة على الكميات التي لا تتجاوز الحصة المذكورة، وينطبق هذا الامتياز على أغلبية أنواع الخضر.

* الإعفاء التام من الرسوم الجمركية بدون تحديد الكميات المصدرة في فترات التصدير، مع إمكانية تحديد كمية مرجعية للمنتجات التي توشك أن تؤدي إلى صعوبات في السوق الاوروبي، وفي هذه الحالة تتمتع الكمية بالإعفاء التام من الرسوم الجمركية ويتم التخفيض بنسب مختلفة في الرسوم المفروضة على الكميات التي تتجاوز الحصة المذكورة، ويحدد مستوى التخفيض بالنظر إلى حساسية المنتوج.

---

[78] الشراكة الأوروبية وأثرها على القطاع الزراعي (حالة الجمهورية التونسية – جامعة الدول العربية) المنظمة العربية للتنمية والزراعة 1996، ص ص 35، 47.

* الإعفاء التام من الرسوم الجمركية في حدود حصة تعويضية معينة وتخفيض جزئي على الرسوم المفروضة على الكميات التي تتجاوز هذه الحصة ويشمل هذا الامتياز منتجات مثل البطاطا والبرتقال والبنجر.
* الإعفاء التام من الرسوم الجمركية في حدود حصة تعويضية أو كمية مرجعية معينة مع عدم تمتع الكميات التي تتجاوز الحصة بأي تخفيض من الرسوم، وينطبق هذا الإجراء على الزهور واللوز والمشمش ومعجون الطماطم.
* التخفيض بنسب مختلفة في الرسوم الجمركية بدون تحديد للكميات المصدرة وينطبق هذا الإجراء بالخصوص على الباذنجان العنب البطيخ.

تجدر الإشارة إلى أنه يتم رفع قيمة الحصص التعويضية والكميات المرجعية بمعدل 3 % من قيمتها الأصلية خلال أربع سنوات ابتداءا من جانفي 1997 حتى جانفي 2000، كما تعامل المنتجات الزراعية التونسية الأخرى على غرار منتجات البلدان الأكثر رعاية.

ثانيا: منتجات الصيد البحري

تتمتع منتجات الصيد البحري التونسية المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي بالإعفاء التام من الرسوم الجمركية بدون تحديد للكميات أو لفترات التصدير، كما تتمتع مستحضرات منتجات الصيد البحري بنفس الإجراءات فيما عدا السردين المعلب الذي يتمتع بالإعفاء التام من الرسوم الجمركية في حدود حصة تبلغ 100 طن سنويا.

ثالثا: المنتجات الغذائية

تتمتع المنتجات الغذائية التونسية المصنعة عند التصدير بالإعفاء التام من الرسوم الجمركية على المكونات الصناعية الداخلة في تركيبة هذه المنتجات، في حين تبقى المكونات الزراعية خاضعة لرسوم جمركية تعكس الفرق بين أسعار هذه المكونات عند التوريد في الاتحاد وأسعارها داخل الاتحاد، ويتم فرض هذه الرسوم عندما تكون الأسعار الداخلية أكثر ارتفاعا من الأسعار عند التوريد.

أما فيما يتعلق بالامتيازات الممنوحة للمنتجات الصناعية التونسية فهي تتمثل فيما يلي:

* إعفاء الصادرات الصناعية التونسية إلى الاتحاد الأوروبي من الرسوم الجمركية ومن أية إجراءات ذات أثر مماثل اعتبارا من دخول الاتفاق حيز التنفيذ، وبنفس الوقت إنهاء نظام الحصص بالنسبة للمنسوجات.

* إلغاء الرسوم الجمركية على واردات تونس من السلع الصناعية من دول الاتحاد الأوروبي بشكل تدريجي خلال فترة انتقالية مدتها 12 سنة، وفقا لجداول زمنية لثلاث مجموعات سلعية، وذلك بهدف زيادة درجة الحماية الفعلية للصناعة خلال المرحلة الانتقالية من تطبيق الاتفاق للتكيف، وإعادة هيكلة الصناعة للتوافق مع القدرات التنافسية الدولية، ومنح الحكومة الوقت الكافي لتعبئة الموارد من مصادر بديلة للإيرادات الجمركية وهذه المجموعات تتمثل في:

المجموعة الأولى (المواد الأولية والمدخلات): تلغى الرسوم عليها تدريجيا خلال خمس سنوات من بدء تنفيذ الاتفاق.

المجموعة الثانية (السلع التامة الصنع): تلغى الرسوم الجمركية عليها خلال 12 سنة من بدء تنفيذ الاتفاق.

المجموعة الثالثة (المنتجات الأخرى): تلغى الرسوم الجمركية والضرائب المفروضة على استيرادها بنسبة 1/8 خلال ثمانية أعوام اعتبارا من سنة 2000[79].

كما تسمح الاتفاقية لتونس اللجوء إلى اتخاذ إجراءات استثنائية لفترة محدودة خلال الفترة الانتقالية لحماية الصناعات الناشئة التي تمر بمرحلة إعادة الهيكلة من خلال زيادة الرسوم الجمركية أو إعادة فرضها، على أن لا تتعدى 25 % من قيمة الواردات الصناعية من الاتحاد الاوروبي، شرط أن لا تشمل أكثر من 15 % من إجمالي السلع الصناعية التي تستوردها تونس من الاتحاد الأوروبي بالرجوع إلى إحصائية آخر سنة، وألا تزيد مدة تطبيق هذه الإجراءات عن خمس سنوات، إلا إذا أقرت لجنة الشراكة فترة أطول، وألا يكون قد مضى أكثر من ثلاث سنوات على إلغاء كافة الرسوم أو الحصص على المنتج، كما تضمنت الاتفاقية على اتخاذ كافة التدابير الوقائية لمكافحة الإغراق أو الحد من تزايد الكميات المستوردة من أحد المنتجات، والتي يمكن أن تضر بالمنتجين المحليين أو احد القطاعات في الاقتصاد الوطني دون تحديد لهذا الحجم.

المطلب الثاني: اتفاقيات الشراكة الأوروبية المغربية

عمل المغرب منذ استقلاله على تطوير علاقاته التجارية وتنويع متعامليه التجاريين، وفي هذا الإطار أبرم بعض الاتفاقيات التجارية الثنائية مع عدد من الدول المتقدمة والنامية، حيث تقوم هذه الاتفاقيات على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومن بين هذه الاتفاقيات نجد اتفاقية الشراكة الأوروبية المغربية والتي تم التوقيع عليها في 15 نوفمبر 1995، وهي تدخل في إطار تقوية السياسة المتوسطية للاتحاد الأوروبي، ويختلف هذا الاتفاق عن الاتفاقيات السابقة الموقعة بين المجموعة الأوروبية والمملكة المغربية (خاصة

[79] Voir le texte intégral de l'accord d'association entre la Tunis et L'UE: www.europe.eu.int (consulté le 17/05/2010).

اتفاق التعاون لسنة 1976) في إدخال بعض الإجراءات المتعلقة بالإنشاء التدريجي لمنطقة التجارة التفضيلية، وإدراج تجارة الخدمات (حقوق الإنشاء أو التأسيس وتقديم الخدمات)، وإقامة حوار سياسي من خلال تشكيل مجلس للشراكة على المستوى الوزاري ولجنة الشراكة مكلفتين بتسيير الاتفاقية.

أولا: توقيع اتفاقية الشراكة المغربية الأوروبية ومضمونها

لقد دخلت اتفاقية الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ في مارس 2000 وهي تدخل في إطار تقوية السياسة المتوسطية للاتحاد الأوروبي كما تم تحديدها في إعلان برشلونة، حيث ينبغي ترجمتها وتجسيدها ميدانيا بإقامة منطقة التبادل الحر خلال فترة 12 سنة، في ظلها يقوم المغرب بإلغاء وإزالة القيود التعريفية والعراقيل غير الجمركية من أجل الاستفادة من المساعدات المالية المخصصة في إطار برنامج ميدا.

لقد تضمنت هذه الاتفاقية ثمانية محاور نلخصها فيما يلي[80]:

1- حوار سياسي يرتكز على كل المواضيع التي تمثل المصلحة المشتركة للطرفين (الرفاهية، الأمن الاستقرار، التنمية).

2- الانتقال الحر للسلع بإنشاء منطقة التبادل الحر تميز بين المنتجات الصناعية والمنتجات الفلاحة.

3- حقوق التأسيس والخدمات حيث اتفق الطرفان على توسيع مجالات تطبيق الاتفاقية بشكل يسمح بإدراج الحق في إنشاء أو تأسيس المؤسسات في الطرف الأخر، وتحرير تقديم الخدمات (المالية البنكية المواصلات والاتصالات).

4- التعاون الاقتصادي الذي يشتمل التعاون في القطاعات التي يتم تحرير مبادلاتها بين الاتحاد الأوروبي والمغرب ويتعلق أساسا بالقطاعات التي تسمح بتسهيل التقارب بين الاقتصاد المغربي والاقتصاد الأوروبي، وخاصة القطاعات المؤدية إلى رفع مستويات النمو وخلق فرص العمل، وقد احتوى هذا التعاون الجوانب التالية:

* التعاون العلمي والتقني والتكنولوجي.

* التعاون الصناعي الخاص بتحديث وإعادة الهيكلة الصناعية بما فيها الصناعات الزراعية – الغذائية وتحسين محيط المؤسسات.

* التعاون في مجال توحيد وتقييم مطابقة النوعية.

* تقارب التشريعات والنظم والقوانين.

---

[80] Voir le texte intégral de l'accord d'association entre le Maroc et L'UE: www.europe.eu.int/smartapi/vgi-doc (consulté le 17/05/2010).

* التعاون من أجل مقاربة القواعد المعيارية المشتركة عن طريق تقوية وإعادة هيكلة المصالح أو الهيئات المالية بتحسين النظم المحاسبية والمراجعة المحاسبية والرقابة المالية.

* التعاون في المجال الجمركي الهادف إلى تنشيط الرقابة والإجراءات الجمركية، واستعمال وثائق إدارية موحدة ووضع نظام مشترك للعبور بين الاتحاد الأوروبي والمغرب.

* ترقية الاستثمارات وحمايتها وذلك بخلق محيط مشجع للتدفقات الاستثمارية.

5- التعاون الاجتماعي فيما يخص العمال الأصليين داخل الإقليم من جهة، وحرية تنقلهم وإدماجهم في إقليم أخر من جهة أخرى.

6- التعاون الثقافي الهادف إلى إقامة حوار ثقافي مستدام.

7- التعاون المالي الذي يقوم على مايلي:

* دعم الإصلاحات الهادفة إلى تحديث وعصرنة الاقتصاد.

* إعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية.

* تحريك وتفعيل الاستثمار الأوروبي الخاص في المغرب من خلال سياسات التشجيع والتعريف بالمنطقة وعرض المزايا التي توفرها المنطقة.

* وضع نظام ملائم للتمويل خاصة باعتماد صيغة التمويل رأسمال- مخاطرة الذي يسمح بتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومن خلال تفحص بنود اتفاقية الشراكة الأوروبية المغربية يمكن ملاحظة مايلي:

1- لقد نص الاتفاق على إرادة الطرفين في إقامة علاقات دائمة مرتكزة على المعاملة بالمثل، والتضامن والشراكة والتنمية المشتركة.

2- كما شمل الاتفاق أيضا دعم الحوار السياسي والأمني واعتماد قاعدة الدورية في اجتماعات التشاور، كما اشتمل على حرية تنقل السلع، حيث نصت المادة (6) من الاتفاق على أن يقوم المغرب والاتحاد الأوروبي إقامة منطقة للتبادل الحر خلال فترة انتقالية حددت بـ 12 سنة ابتداءا من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وطبقا لإجراءات الجات.

3- تم التمييز في إطار منطقة التبادل الحر بين المنتجات الصناعية والمنتجات الفلاحية كمايلي:

* بالنسبة للمنتجات الصناعية يتم إلغاء الحقوق الجمركية والرسوم المماثلة على الواردات المغربية من المنتجات الصناعية ذات المنشأ الأوروبي بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، ولكن بصفة تدريجية وهذا ما جاء في المادة (9) من الاتفاق، ويكون ذلك حسب القوائم التالية:

القائمة الأولي: تضم السلع أو المواد الأولية التي يتم إلغاء الرسوم الجمركية عليها بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ (فورا).

القائمة الثانية: وهي تضم السلع التي يتم إلغاء الرسوم الجمركية عليها تدريجيا وهي تنقسم إلى فئتين، الفئة الأولى تخضع لتخفيض جمركي بنسبة 25 % سنويا ابتداءا من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، والفئة الثانية تخفض الرسوم الجمركية عليها بنسبة 10 % سنويا، ويتعلق الأمر بالمواد الصناعية غير المنتجة محليا وقطع الغيار.

القائمة الثالثة: تخص صناعة المنسوجات والملابس، وتتعهد المغرب بإلغاء الأسعار التمييزية تدريجيا خلال 3 سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ.

* أما بخصوص المنتجات الفلاحية فان المادة (16) من الاتفاقية تنص على أن المجموعة الأوروبية والمغرب اتفقتا على التحرير المتدرج والمتبادل لكل المنتجات الفلاحية ومنتجات الصيد لاحقا، وذلك على مرحلتين، حيث يتم في المرحلة الأولى الإبقاء على شروط التبادل المعمول بها قبل هذه الاتفاقية وهذا إلى غاية سنة 2000، مع بعض التعديلات المتعلقة برفع حصص الصادرات المغربية المعفاة من الرسوم الجمركية (كالطماطم البطاطس والزهور)، أما بعد سنة 2000 فقد تم الاتفاق على مراجعة الوضع واتخاذ إجراءات ملائمة للتحرير المتبادل في المرحلة الثانية.

وتتمثل أهم الإعفاءات التي حصل عليها المغرب في هذا الإطار فيمل يلي[81]:

- الإعفاء الجمركي مع تحديد الحصص التعريفية، وتتكون هذه المجموعة من المواد غير الخاضعة لسعر الدخول، لكن تدخل في حدود كميات محددة وهي تشمل 33 منتج منها البطاطس (120 ألف طن)، البصل (7 آلاف طن)، الزهور (3 ألاف طن).
- إعفاء جمركي لبعض المواد التي تطبق عليها أسعار دخول منخفضة كالطماطم والبرتقال.

وفي هذا الإطار تم التمييز بين أنواع مختلفة من المنتجات الزراعية يمكن تلخيصها فيما يلي:

- المنتجات التي يسمح بدخولها بدون رسوم أو بمعدل تفضيلي ودون تحديد كمي.
- المنتجات الخاضعة لنظام الكميات المرجعية التي يسمح بدخولها بدون رسوم جمركية أو بمعدل تفضيلي دون تحديد كمي، كفاكهة الكيوي التي منشؤها المغرب والتي يسمح بدخولها من أول جانفي إلى 30 افريل من السنة.
- منتجات لا تخضع لأي تقييد كمي، ويمكن للمجموعة الأوروبية أن يحدد كمية مرجعية إذا لاحظ أن حجم الواردات يمكن أن يخلق صعوبات في سوق المجموعة الأوروبية، وبالتالي تخضع السلعة لحصة تعريفية، ومن أمثلة هذه المنتجا المشمش المجفف الذي منشِ ِؤه المغرب.

---

[81] Voir le texte intégral de l'accord d'association, op, cit.

- بالإضافة إلى إلغاء أو تخفيض الرسوم الجمركية فإن الاتفاق الموقع بين الطرفين يمنح للجانبين اللجوء إلى اعتماد إجراءات تعريفية للحد من دخول منتجات الطرف إلى الطرف الآخر، أو أي تقييد على الواردات من شأنه أن يحد من حجم المبادلات بين الطرفين، كما يمنع الاتفاق اللجوء إلى اعتماد إجراءات جبائية بشكل تمييزي، حيث تنص المادة (23) من الاتفاق على أنه لايمكن وضع أية عراقيل من شأنها أن تقف في وجه إنشاء اتحاد جمركي أو منطقة للتبادل الحر، غير أن المادة 24 من نفس الاتفاق تسمح للأطراف من اعتماد إجراءات حمائية لمواجهة ممارسة الاحتكار.

ثانيا: قواعد المنشأ في اتفاقية المغرب

تشكل قواعد المنشأ جانبا أساسيا في أي اتفاق للتبادل الحر، حيث يتم معالجة هذا الجانب بكل حزم، وهذا تفاديا لاستيراد منتجات عن طريق الحدود تكون فيها الرسوم الجمركية جد منخفضة ثم إعادة تصديرها (بعد إدخال تعديلات طفيفة عليها) إلى الشريك وهي معفاة من جميع الرسوم، وعلى هذا الأساس فان قواعد المنشأ التي تنطبق على المبادلات بين الاتحاد الأوروبي والمغرب هي نفسها القواعد المطبقة في الاتفاقيات الموقعة بين الاتحاد الأوروبي ودول أخرى، وتشمل هذه القواعد أربعة عناصر نلخصها في مايلي[82]:

1- معايير المنشأ: تعتبر المنتجات أو السلع منشؤها المغرب أو الاتحاد الأوروبي إذا:

* تم الحصول عليها كلية في إقليم المغرب أو الاتحاد الأوروبي.

* أن تكون محتواة على مواد لم يتم الحصول عليها كلية من البلد المعني، لكن شريطة أن تكون هذه المواد قد خضعت لتحويل أو تغيير كافي في المغرب أو في الاتحاد الأوروبي لاكتساب صفة المنشأ.

2- ثنائية المنشأ أو تعدده: تسمح الاتفاقيتان الموقعتان بين الاتحاد الأوروبي وكل من تونس والمغرب باعتماد ثنائية المنشأ بين هذين البلدين والاتحاد الأوروبي، بمعنى أن جميع المدخلات أو المنتجات الوسيطة التي منشؤها الاتحاد والمستعملة في المغرب أو في تونس تعتبر ناشئة من المغرب أو تونس، ولا يشترط أن تكون هذه المنتجات قد تحملت قدرا معينا من التحويل أو التجهيز لكي تأخذ صفة المنشأ، بل يكفي أن تكون هذه المنتجات قد مرت بعمليات تحويل تجاوزت نسبة انجازها الأولى وفي نفس الوقت يتم اعتبار جميع المدخلات أو المنتجات الوسيطة التي منشؤها المغرب أو تونس ناشئة من الاتحاد الأوروبي عندما تتعرض لعمليات تحويل في دول الاتحاد.

3- الإرسال المباشر: يطبق النظام التفضيلي المنصوص عليه في اتفاق الموقع بين الطرفين على المواد والمنتجات التي يتم مبادلتها مباشرة بين الطرفين، لكن يجوز مع ذلك تنقل البضائع من خلال دول أخرى غير أطراف في الاتفاق، بنقلها من ناقلة إلى أخرى أو تخزينها مؤقتا في هذه الدولة، بشرط أن تبقى هذه

---

(82) Voir le texte intégral de l'accord d'association, op, cit.

البضاعة أو المواد أو المنتجات تحت رقابة الجمارك في بلد العبور أو التخزين، وأن تكون هذه الأخيرة قد خضعت فقط لعمليات التفريغ وإعادة الشحن أو عمليات أخرى ضرورية للمحافظة على حالاتها الجيدة، وبعبارة أخرى فإن مبدأ الإرسال المباشر بهذا الشكل هو تقديم أو إعطاء ضمانات لإدارة جمارك الدول الموقعة للاتفاق على أن البضائع لم تتعرض لأية عملية تحويل في بلد آخر.

4- الأدلة المستندية: لكي تحصل المنتجات والبضائع على المعاملة التفضيلية يجب أن تتم عن طريق طلب منح هذه المعاملة، وينبغي أن تكون هذه الطلبات مرفوقة بأدلة مستندية تتعلق بمنشأ البضائع وبإرسالها وتوفر شهادة انتقال البضائع، ويتم إصدار هذه الشهادات من قبل السلطات الجمركية للبلد المصدر (المغرب والاتحاد الأوروبي).

المطلب الثالث: اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية

لقد شاركت الجزائر في مؤتمر برشلونة سنة 1995 ووقعت على إعلانه الخاص بالشراكة الأوروبية المتوسطية، وبعد مفاوضات طويلة مع البلدان الأعضاء في الاتحاد الأوربي تم التوقيع على اتفاق الشراكة في بروكسل في 19 ديسمبر 2001، ثم صدر بخصوصه مرسوم رئاسي رقم 05-159 الصادر في 27 أفريل 2005، وقد دخل اتفاق الشراكة الأورو جزائرية حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005.

أولا: مضمون الاتفاق

جاء اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية في 110 نصا مقسمة إلى: 9عناوين، 6 ملاحق، 7 بروتوكولات، وكذا 5 إعلانات مشتركة، 5 إعلانات من جانب الاتحاد الأوربي، و4 إعلانات من جانب الجزائر، وتشمل المحاور الآتية[83]:

1/ حرية انتقال السلع: حيث يضع اتفاق الشراكة مدة زمنية انتقالية من 12 سنة لإقامة منطقة للتبادل الحر وعليه فإن الرسوم الجمركية والرسوم المطبقة على الواردات القادمة من بلدان الاتحاد سيتم تفكيكها تدريجيا لتصل إلى حالة الانعدام وفق (النصوص 6- 29).

2/ التجارة في الخدمات: والتي جرى الاتفاق بشأنها وفق نصوص المنظمة العالمية للتجارة في الاتفاقيات العامة للخدمات (G.A.T.S)، ويشمل الاتفاق تأدية الخدمات الحدودية، الحضور التجاري، النقل والحضور الظرفي للأشخاص الطبيعيين وفق (النصوص 30- 37).

3/ المدفوعات، رؤوس الأموال والمنافسة: ويشمل هذا البند على حرية حركة رؤوس الأموال الأجنبية في الجزائر، تطبيق الإجراءات المشتركة للمنافسة، الابتعاد التدريجي عن التمييز بين المتعاملين في مجال

---

(83) www.caci.com.dz (consulté le 11/06/2010) غرفة التجارة والصناعة الجزائرية

التمـوين والتجـارة فـي السـلع بـين الأجانـب (مـن الاتحـاد) والجزائـريين. حمايـة حقـوق الملكيـة الفكريـة والصناعية والتجارية، حماية المعطيات ذات الطابع الشخصي والتحرير التدريجي للصفقات العمومية وفق (النصوص 38- 46).

4/ التعـاون المـالي: ويشـمل علـى تحـديث الاقتصـاد، ترقيـة الاسـتثمارات، تأهيـل المنشـآت، الإجـراءات المصاحبة لعملية إقامة منطقة للتبادل الحر، وتشريعات للمنافسة وفق (النصوص 79- 81).

5/ التعاون الاقتصادي: ويغطي ذلك المجالات الآتية: التعاون الجهوي، العلوم التقنية والتكنولوجية، البيئة، الصناعة، تأهيل الهياكل الاقتصادية، حماية وترقية الاستثمارات، التقييس والمطابقة، تقارب التشريعات، الخدمات المالية، الفلاحة والصيد، النقل، الاتصالات، مؤسسات الإعلام، الطاقة والمناجم، السياحة والصناعة التقليدية، الجمارك، الإحصاء، حماية المستهلكين، وحوار حول السياسة الاقتصادية الكلية ووسائل تطبيق هذه الإجراءات وفق (النصوص 47- 66).

6/ الحوار السياسي: وذلك في مجال الديمقراطية وحقوق الإنسان ودعم المسار الديمقراطي بالجزائر والاستقرار والسلم (النصوص 3- 5).

7/ التعاون الاجتماعي والثقافي: يهدف هذا إلى ترقية الحوار الثقافي وتعاون يشمل مجالات، تشجيع تبادل الشباب، الصحافة والسمعي البصري، حماية الإرث الثقافي، التكوين(النصوص 67- 78).

8/ التعاون في مجال القضاء والشؤون الداخلية: ويرمي هذا إلى تعزيز مؤسسات الدولة، حرية انتقال الأفراد، إعادة الإدماج والتعاون في المجال القضائي حول الوقاية من الجريمة المنظمة، مكافحة الإرهاب، مكافحة عملية تبييض الأموال، مناهضة العنصرية، ومكافحة الرشوة وفق (النصوص 82- 91).

9/ الإجراءات المؤسساتية العامة والنهائية: ويرمي إلى إحداث مجلس للشراكة يشرف على فحص المشاكل الهامة المطروحة في إطار الاتفاق وكذا كل المواضيع ذات الاهتمام المشترك، وإنشاء لجنة الشراكة التي ستكلف بتسيير الاتفاق في حدود الكفاءات المخصصة أو المخولة لمجلس الشراكة وفق (النصوص 92- 110).

وفي نفس المسعى ومن أجل تسهيل تطبيق الاتفاق قامت الجزائر بإنشاء لجنة دائمة مكلفة بالتحضير والمتابعة لتطبيق الاتفاق، يشرف عليها مباشرة وزير الدولة وزير الخارجية، ويرأسها المدير العام لدائرة أوروبا بوزارة الخارجية.

ثانيا: النظام التعريفي المتفق عليه من الجانبين:

كما هو معروف وبموجب المادة (6) من الاتفاق، سيتم إقامة منطقة للتبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوربي في غضون أثنى عشر (12) سنة التي تلي تاريخ 1 سبتمبر 2005 (التطبيق الفعلي للاتفاق) ،

وعليه يلتزم الجانبين بالتخفيض الجمركي المتوالي أو التخفيض الفوري، وذلك على السلع الصناعية وكذا المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة، وذلك على النحو التالي:

1/ النظام الجمركي المطبق على الواردات الأوربية للمنتجات من مصدر جزائري: وتنقسم إلى قسمين المنتجات الصناعية والمنتجات الزراعية.

أ/ المنتجات الصناعية: بموجب المادة (8) من الاتفاق فإن المنتجات الصناعية ذات الأصل الجزائري تدخل إلى الاتحاد الأوروبي معفاة من الحقوق الجمركية والرسوم المشابهة ابتداء من 01 سبتمبر 2005.

ب/ المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة: وتكون على النحو التالي:

المنتجات الزراعية: وهناك أربع معدلات تفضيلية (100 %، 55 %، 50 %، 40 %) هي مطبقة على الرسم القاعدي للواردات في الاتحاد الأوروبي على المنتجات الزراعية الجزائرية حسب الملحق 1 من البروتوكول رقم (1).

منتجات الصيد البحري: وهي معفاة من الحق الجمركي ابتداء من 1 سبتمبر 2005، كما هي موضحة في البروتوكول رقم (3) من الاتفاق.

2/ النظام الجمركي المطبق على الواردات الجزائرية للمنتجات الأوروبية: وهي كسابقتها مقسمة إلى قسمين: المنتجات الصناعية والمنتجات الزراعية.

أ/ المنتجات الصناعية: وهنا نميز بين مجموعتين من السلع الصناعية:

المجموعة الأولى: وهي السلع المقيدة في الملحق رقم (02) من الاتفاق والتي تصبح معفاة من الرسوم الجمركية ابتداء من تاريخ دخول الاتفاق حيز النفاذ أي (2005/09/01)، وتبقى فقط تخضع للرسم على القيمة المضافة والمحددة بنسبة (17%) في الجزائر.

المجموعة الثانية: وهي السلع التي حددت في الملحق رقم (03) من الاتفاق والتي سوف تخضع لتخفيض تدريجي للرسم الجمركي ابتداء من السنة الثانية لدخول الاتفاق حيز النفاذ وعلى مدة 05 سنوات، وذلك وفق الرزنامة التالية[84]:

* ابتداء من سنة 2007: كل حق جمركي ورسم سوف يتم تخفيضه بنسبة 80 % من الأساس.
* في سنة 2008: كل حق جمركي ورسم سوف يتم تخفيضه بنسبة 70 % من الأساس.
* في سنة 2009: كل حق جمركي ورسم سوف يتم تخفيضه بنسبة 60 % من الأساس.
* في سنة 2010: كل حق جمركي ورسم سوف يتم تخفيضه بنسبة 40 % من الأساس.
* في سنة 2011: كل حق جمركي ورسم سوف يتم تخفيضه بنسبة 20 % من الأساس.
* في سنة 2012: كل الرسوم المتبقية سوف يتم إلغاؤها.

---

(84) www.caci.com.dz (consulté le 01/08/2010)

إضافة لذلك فإن كل المنتجات الصناعية القادمة من الاتحاد الأوروبي نحو الجزائر وغير المحددة في الملحقين (02) و (03) سيتم إلغاء الرسوم عليها في حدود 10 سنوات ابتداء من 2007/09/01 وفق الرزنامة الآتية:

* ابتداء من 2007: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 90 % من الأساس.
* ابتداء من 2008: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 80 % من الأساس.
* ابتداء من 2009: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 70% من الأساس.
* ابتداء من 2010: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 60 % من الأساس.
* ابتداء من 2011: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 50 % من الأساس.
* ابتداء من 2012: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 40 % من الأساس.
* ابتداء من 2013: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 30 % من الأساس.
* ابتداء من 2014: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 20 % من الأساس.
* ابتداء من 2015: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 10 % من الأساس.
* ابتداء من 2016: كل حق جمركي ورسم يتم تخفيضه بنسبة 05 % من الأساس.
* ابتداء من 2017: سوف يتم إلغاء كل الرسوم الجمركية المتبقية.

ب/ المنتجات الزراعية، منتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة: وتتم معالجتها وفق المادة (14) من الاتفاق بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي كما يلي:

المنتجات الزراعية: هناك ثلاث معدلات تفضيلية موجودة (100 %، 50 %، 20 %) مطبقة والموضحة في البروتوكول رقم (02)، وهذا مع التمييز بين حالتين:

* بعض المنتجات الزراعية تستفيد من التخفيض الجمركي على الرسم الأساس في حدود الحصص التفضيلية المحددة.
* البعض الآخر يستفيد من التخفيض الجمركي دون تحديد للكمية التفضيلية.

منتجات الصيد البحري: هنا نجد معدلين تفضيليين (100 % و25 %) مطبقة على الواردات الجزائرية القادمة من الاتحاد، موضحة في البروتوكول رقم (04) من الاتفاق ويتم تخفيض الرسم الجمركي أو إلغاؤه حسب المنتج ودون تحديد كمي.

المنتجات الزراعية المحولة: وهنا نجد نوعين من التخفيضات في الرسوم الجمركية فمنها الفورية ومنها المؤجلة:

*** التخفيضات الفورية:** وتشمل خمس معدلات يتم التنازل عنها فوريا وهي (100 %، 50 %، 30 %، 25 %، 20%) ابتداء من 2005/09/01.

*** التخفيضات المؤجلة:** هناك قائمة ثانية موجودة في الملحق رقم (02) من البروتوكول رقم (05) تبين المنتجات الزراعية المحولة والتي ستحرر من الرسوم الجمركية على مدة (05) سنوات من بداية تطبيق الاتفاق وفق المادة (15) منه.

المنتجات التي تخضع للرسم الإضافي المؤقت: وتلتزم الجزائر بالإلغاء التدريجي لهذا الرسم والمقدر بـ60 % حسب قانون المالية التكميلي لسنة 2001، وذلك بمقدار 12 نقطة سنويا، و إلغائه مع بداية شهر جانفي 2006، وبذلك فإن هذه المنتجات التي كانت تخضع لهذا الرسم لن تصبح كذلك بعد هذا التاريخ.

تجدر الإشارة إلى أن الجزائر تطالب بتجديد آجال التفكيك النهائي للتعريفة الجمركية المقرر سنة 2017 إلى سنة 2020، إذ أن البنود التي تضمنها نص اتفق الشراكة يسمح لأحد الطرفين بمراجعة التاريخ النهائي للوصول إلى منطقة التبادل الحر في حال تضرر إحدى فروع نشاطه الصناعي أو الزراعي أو الخدمي، وتستند الجزائر في هذا الاتجاه على الأضرار الكبيرة التي لحقت بالقطاع الصناعي والخدمي نتيجة رفض الأوروبيين للاستثمار في هذين القطاعين، وعليه فإنه من المقرر أن يتم مناقشة تمديد آجال التفكيك النهائي للتعريفة الجمركية خلال الاجتماع المقبل لمجلس الشراكة والمقرر عقده في بروكسل يوم 16 ديسمبر 2011.

المبحث الثالث

مجالات التعاون بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية

إن مجالات التعاون المشتركة بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية كثيرة، فهي تشمل عدة أوجه للتعاون في مجال البيئة والطاقة والاستثمار والتجارة والهجرة...الخ، وعليه فإن الهدف هو العمل على تحقيق شراكة فعلية تبدأ بإنشاء منطقة للتجارة الحرة تدعمها مساعدات مالية وإجراءات عملية لإقامتها.

المطلب الأول: إقامة منطقة للتجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية

إن المفهوم الجديد للتجارة من وجهة نظر الشراكة الأوروبية المتوسطية هو تجارة بلا حدود ولا حواجز، ولإزالة هذه الأخيرة يجب ألا تكتفي النظم بأن تجعل الحدود متساوية، بل ينبغي أن تتبادل السلطات الثقة فيما بينها، وتتمثل الأهداف الأساسية للتجارة بلا حدود في الشراكة الأوروبية المتوسطية فيما يلي[85]:

* تحديد العقبات التي تعرقل التبادل الحر، والصعوبات التي تبرز في المنطقة المتوسطية حول المواد والمنتجات القابلة للمنافسة.

* إيجاد أسس للاتفاق بين المهتمين بالتبادل الحر والانطلاق من عوامل التكامل ومن ثم إيجاد خطط التعويض العاجلة للوصول إلى منطقة للتبادل الحر في الحوض المتوسط.

إن الهدف من إنشاء منطقة للتبادل الحر التي تضم أكثر من 40 دولة يتراوح عدد سكانها ما بين 600 - 800 مليون نسمة هي في خدمة المصالح الأوروبية أساسا لأن عدد الدول المتوسطية الجنوبية لا يفوق 15 دولة، بينما عدد الدول الأوروبية يفوق 27 دولة وأغلبها دول متقدمة صناعيا وهذا ما يجعل الشراكة الأوروبية المتوسطية ذات طابع خاص جدا، وبالتالي فإن إنشاء منطقة للتبادل الحر ستكون أكبر تجمع تجاري في العالم إذا استثنينا بعض التجمعات التجارية الصينية- الأسيوية الباسيفية التي لا تزال في مرحلة التطور، و تتضمن منطقة التبادل الحر مايلي :

بالنسبة للمنتجات الصناعية سيكون النظام المعتمد نظام حرية التبادل الكاملة حسب ما جاء في نصوص اتفاقية مراكش.

أما بالنسبة للسلع الزراعية والغذائية فإن الشراكة ستعتمد مبدأ التمييز المتبادل بمعنى آخر لا مجال لتجارة حرة غير مقيدة في مجال السلع الزراعية والغذائية وذلك لما تفرضه السياسة الزراعية الأوروبية المشتركة من قيود، وهذا نتيجة الصراع وتضارب المصالح بين المنتجين الأوروبيين والمنتجين غير الأوروبيين ضمن البحر الأبيض المتوسط.

---

[85] رعد الصرن : أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، مدخل تنظيمي تكاملي تحليلي ، دار الرضا للنشر ، دمشق ، 2001، ص 332.

أما فيما يخص الخدمات فستخضع للإجراءات المنصوص عليها في اتفاقية مراكش وهي إجراءات حمائية يصعب تحريرها تحريرا كاملا في مدة زمنية قصيرة، كما تنص الشراكة على السماح بالجمع بين شهادات المنشأ بين مختلف الأعضاء في منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية المزمع إنشاؤها.

القواعد الأساسية لمنطقة التبادل الحر :

من خلال الاجتماعات و اللقاءات التي تمت بين الدول العربية ومنها الدول المغاربية، ودول الاتحاد الأوروبي بداية من التسعينات خاصة 1992 في اجتماع لشبونة، ثم سنة 1995 في مدينة "كان الفرنسية" ثم مؤتمر برشلونة سنة 1995، تكلفت اللجنة التنفيذية للاتحاد الأوروبي بتحديد ما يجب اتخاذه لتحقيق منطقة التبادل الحر ومنطقة للرخاء والازدهار المشترك وذلك من خلال مايلي[86]:

* اعتماد تدابير وإجراءات ملائمة لقواعد المنشأ وحماية حقوق الملكية الصناعية والفكرية والمنافسة، وتبني مبادئ اقتصاد السوق، ووضع إطار قانوني للاقتصاد الحر.

* تحديث البنى الاقتصادية والاجتماعية مع إعطاء الأولوية للقطاع الخاص.

* تشجيع الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا.

* تحسين القدرة التنافسية عن طريق إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

* التعجيل بدفع المسار التنموي الاقتصادي والاجتماعي المستديم هذا من خلال دعم النمو الاقتصادي بتجنيد المدخرات المحلية أساسا وبواسطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و تشجيع الأطراف المشاركة على إبرام اتفاقيات فيما بينها في قطاعات مختلفة خاصة في مجال تحديث النسيج الصناعي، ودعم التعاون في مجال إعادة تأهيل القطاع الزراعي وتطوير القطاع الريفي.

أما فيما يتعلق بعنصر الدعم في مجال التمويل والتعاون من أجل إنشاء منطقة التبادل الحر الأوروبية المتوسطية فتقترح أوروبا الزيادة في المساهمات التمويلية وذلك من أجل :

* مساندة إعادة هيكلة اقتصاديات الدول التي تقبل فتح أسواقها بعد توقيع اتفاقيات الشراكة

* تطوير التعاون الإقليمي وتقوية الروابط بين شمال ـ جنوب ، وجنوب ـ شرق في المنطقة عن طريق برامج عمل تتدخل فيها عناصر غير حكومية (وسائل الإعلام ، الجامعات ، المؤسسات).

---

[86] هاني حبيب: الشراكة الأوروبية المتوسطية مالها و ما عليها- وجهة نظر غربية، الدار الوطنية للنشر و التوزيع، سوريا 2003، ص89.

* تخصيص اعتمادات إضافية من قبل الاتحاد الأوروبي ، والدعوة إلى تقوية ميكانيزمات تنسيق تدخلات كل من البنك الأوروبي للاستثمار، وكذا البنك العالمي و صندوق النقد الدولي نظرا للاحتياجات المتوسطية الكبيرة.

أما بخصوص التعاون فقد اقترح الأوروبيون ما يلي :

* تكثيف التعاون الصناعي من أجل إنشاء مؤسسات مختلطة وتطوير النقل والتكنولوجيا وبرامج التكوين.

* الأخذ بعين الاعتبار الجانب الاجتماعي نظرا لقصور الدول المغاربية في مجالات التعليم وشروط العمل والصحة.

* توجيه العناية إلى التعاون في مجال البيئة والحفاظ على الموارد القابلة للتجديد ضد مخاطر ومخلفات التصحر والتلوث.

* تنظيم المشاورات حول بعض الملفات (الماء ، الطاقة ، التعمير والسكان).

* ضمان المرور الحر للسلع برفع العراقيل والحواجز وذلك بمساهمة المجتمع المدني الذي يعتبر صاحب القرار لإنجاح خطة الشراكة والاندماج، وذلك بمساهمته في تمكين وتقوية العلاقات بين الوكلاء الاقتصاديين في المنطقة.

إن التدفق الجيد في منطقة التبادل الحر يتطلب مجموعة من التنظيمات الضرورية وتقنينها وأهمها[87]:

* شهادة الجودة، قواعد المنشأ، المقاييس الفنية.

* إلصاق البطاقات، الملكية الفكرية، التعاون الجمركي.

* الثقافة التنافسية.

المطلب الثاني: المجالات الأخرى للتعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية

يهدف التعاون الاقتصادي في إطار الشراكة الأوروبية مع الدول المغاربية إلى مساندة نشاطات البلدان المغاربية بغية تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية دائمة، ودعم كل الجهود التي من شأنها تقليص هوة التنمية بين الشركات والوصول إلى مستويات متقاربة نسبيا، فالواقع يشير إلى فوارق عميقة بين اقتصاديات

---

[87] رعد الصرن: مرجع سبق ذكره، ص ص329-330.

الدول الأوروبية المتقدمة ودول المغرب العربي، إن الطرفان متفقان على إنشاء منطقة للتجارة الحرة ، ومتفقان كذلك على أن العائق الوحيد الذي يحول دون ذلك هو هذا الفارق الكبير في معدلات النمو بين الطرفين، وإذا كان من سبيل لإنجاح منطقة التجارة الحرة، فلا يوجد غير ذلك العمل الجاد والنية الصادقة في تقليص هذا الفارق.

إن التعاون الاقتصادي يصب في هذا الاتجاه، ويركز بالدرجة الأولى على القطاعات التي تعاني من صعوبات داخلية للدول المغاربية، أو تلك التي تتأثر بإجمالي عملية تحرير الاقتصاد المغاربي، وتحديدا نتيجة لتحرير التجارة بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية، الأمر إذا يتعلق بالإسراع في إحداث تنمية متسارعة ومستدامة لدول المغرب العربي يرصد تحركاتها الاتحاد الأوروبي ويمدها بالتعاون اللازم لديمومتها.

وإذا كان التعاون الاقتصادي يمس كل المتغيرات التي تدخل في تركيبة التنمية، فإنه يعطي الأولوية للمؤسسات التي ستتعرض في المدى القصير للمنافسة الحادة في إطار حرية التبادل التجاري وإقامة منطقة التجارة الحرة، لذلك فالتوجه في هذا التعاون الاقتصادي سيوجه إلى متابعة الإصلاحات الهيكلية للمؤسسات، وتنشيط الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بغرض توفير فرص العمل، وتوزيع الدخل، وتزويد السوق المحلية بمختلف السلع الاستهلاكية، وضمان الاستقرار الاجتماعي، زيادة على تدعيم القطاع الخاص وخصخصة المؤسسات العمومية، ومن هنا نجد أن أولويات التعاون الاقتصادي تتمحور حول الإصلاحات الهيكلية وتأهيل المؤسسات، و تدعيم القطاع الخاص[88].

وحتى تكون هناك متابعة فعالة لأساليب ومجالات التعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي من جهة والدول المغاربية من جهة أخرى، تم وضع طرق وأنماط لتنفيذ هذا التعاون والإلمام بكل مجالاته، وذلك عن طريق الحوار الاقتصادي المنتظم الذي يعقد بين الطرفين ويغطي كافة قطاعات السياسة الاقتصادية الكلية، وتبادل منظم للمعلومات والأفكار في كل من قطاعات التعاون، بما في ذلك اجتماعات المسؤولين والخبراء، وتشجيع الأعمال المشتركة عن طريق ورشات العمل، وتشجيع المساعدات التقنية والإدارية والتنظيمية.

أولا: الإصلاحات الهيكلية

---

[88] Abdelkader Sid Ahmed (1998), les Economies Magrebienes face aux defis de la zone de libre échhange Euro-Méditerranéen, , paris.p87.

ترمي برامج تأهيل المؤسسات في الدول المغاربية إلى تحسين وتقوية تنافسيتها في إطار انفتاح الحدود وتصاعد وتيرة المنافسة، إضافة إلى النظرة الوجودية لهذه البرامج حيث أنها تساهم في تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن لها مكانة أبعد من ذلك على المستوى الكلي يتمثل في خلق فرص عمل إنتاجية عن طريق تسريع وتيرة النمو الاقتصادي في إطار تنامي سريع للفئة العمرية النشيطة، وفي هذا الإطار وبهدف إنجاح عملية التأهيل الصناعي في الدول المغاربية، قام الاتحاد الأوروبي بتقديم مساعدات للدول المغاربية في إطار برنامج ميدا إذ قدرت المبالغ المخصصة لذلك حوالي 630,53 مليون أورو، وعلى الرغم من ذلك فهذه المساعدات تبقى ضعيفة مقارنة بما تتطلبه عمليه تأهيل النسيج الصناعي في هذه الدول..

إن الإصلاحات الاقتصادية في المنطقة بدأت بصفة مبكرة في تونس والمغرب وبطريقة واسعة النطاق لضبط الأوضاع الاقتصادية الكلية في إطار برامج يدعمها صندوق النقد الدولي، فقد بدأ البلدان في تطبيق هذه الإصلاحات في وقت مبكر نسبيا وقطعا شوطا أطول مقارنة بالجزائر، حيث عقد المغرب تسع اتفاقيات مع صندوق النقد الدولي خلال الفترة 1980 إلي 1993 ، بينما عقدت تونس اتفاق الاستعداد الائتماني، أما الجزائر فقد بدأت في تطبيق هذه الإصلاحات بداية من سنة 1994، وتبين من خلال تجارب الإصلاحات أن البلدان التي تبنت هذه الإصلاحات ظهرت عاجزة عن التغلب عن مشاكلها، وأن هذه المشاكل عبارة عن نتائج فعلية لعملية الانتقال إلى اقتصاد السوق كحل سحري للمشاكل التي تعرفها هذه البلدان، لأن النجاح في تحقيق نتائج ايجابية لا يقتصر على وصفات المؤسسات المالية، وعلي النهج النيولبيرالي[89].

1- برنامج تأهيل المؤسسات التونسية :

أدرجت السلطات التونسية برنامج إعادة تأهيل المؤسسات في المخططات التاسع (1996- 2001) والعاشر(2002- 2006) عن طريق عرضها لبرنامج تحفيزي لمؤسساتها بغرض تحديث أنظمة إنتاجها وتسييرها.

انطلق هذا البرنامج الخاص في سنة 1996، مع طرح المخطط التاسع وتوقع انخراط 2000 مؤسسة في هذا المسعى على طول المدة، والمرحلة الثانية شهدت انضمام 1600 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في

[89] وزارة التجارة والصناعة التقليدية " تقرير الاستشارة الوطنية حول التصدير (2006)" ، تونس، ص 11.

المخطط العاشر (2002- 2006)، حيث كان الهدف الأساسي يتمثل في تقوية القدرة التنافسية للاقتصاد بشكل عام وخلق مناصب شغل جديدة وتسريع وتيرة النمو الاقتصادي.

أ- مكونات البرنامج القومي لتأهيل المؤسسات التونسية

البيئة المادية: وهي تتضمن:

* تحديث وخلق مناطق صناعية جديدة وتطوير المناطق الحرة.
* تطوير البنى التحتية وخاصة في مجال النقل والتشريعات.
* تجديد شبكة الاتصالات وخلق خدمات جديدة وتوفير الربط المباشر لأقصى حد ممكن.

البيئة التنظيمية: تهدف إلى[90]**:**

* مراجعة الإطار القضائي وتحرير المبادرات فيما يخص خلق المؤسسات والاستثمار.
* إصلاح الإدارات عن طريق برنامج مكثف لتكوين الإطارات وتبسيط وعصرنة المهام الإدارية.
* إصلاح التعليم التقني والتكوين المهني وتوجيهه نحو إشراك المؤسسات في هذا الإطار وتحسين المستوى.
* إعانة وتقوية الهياكل القاعدية الموجودة مثل المراكز التقنية والمخابر المركزية للتجارب والتحاليل.
* ترقية النوعية عن طريق برنامج تكوين خبراء في التسيير وتأهيل المخابر وتحسيس المؤسسات لإدخال طرق ومناهج جديدة لنوعية أفضل.
* تحسين نشر المعلومات الاقتصادية وتشكيل المرصد الوطني لمراقبة الأسعار والأحوال الاقتصادية .

البيئة المالية والبنكية: يتميز هذا الجانب من تأهيل المؤسسات بالأهداف الطموحة المتمثلة في تجديد أدوات التمويل وتطبيقها وكذا:

* مراجعة النظام النقدي والجبائي.
* تطوير السوق المالي ووضع مناخ تنظيمي ملائم لتنشيط هذا السوق.
* تكوين تدريجي لسوق الصرف بهدف جعل الدينار التونسي عملة قابلة للتحويل مقابل العملات الأجنبية.
* تحرير تحويل العملة الصعبة في مجال الاستثمارات وحرية المؤسسات في توظيفها.
* إعادة هيكلة أو تنظيم المؤسسات المالية وبالخصوص المنظمات العامة مع إصلاح قانون البنوك.
* تكييف النظام البنكي والسوق المالي لمواكبة المقاييس العالمية.
* برنامج تكوين وإدماج موظفي القطاع المصرفي والمالي بالتعاون مع المؤسسات الأوروبية.

---

[90] وزارة الصناعة والتكنولوجيا التونسية. (consulté le 25/08/2010)
www.tunisianindustry.nat.tn

ب- مبادئ برنامج تأهيل المؤسسات التونسية

هناك ثلاث مبادئ أساسية لبرنامج تأهيل المؤسسات التونسية تتمثل فيما يلي:

المبدأ الأول: هو عبارة عن تدعيم إنتاجية واستثمار المؤسسات وتحديثها ،يهدف هذا المبدأ أساسا إلى:

* ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات من حيث السعر والنوعية والإبداع... الخ.

* قدرة التحكم ومواكبة التغيرات التقنية وتقلبات الأسواق .

المبدأ الثاني: وهو الاهتمام بتحقيق نسبة نمو مقبول عبر الزمن ، وأبرز ما يرمي إليه هذا المبدأ هو:

* تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات عن طريق السيطرة على الجودة وتقوية المؤهلات الفنية والتقنية للعمال.

* الحصول على تكنولوجيا جديدة وتحديث المعارف الاحترافية.

* تعزيز رؤوس الأموال الخاصة للمؤسسة.

المبدأ الثالث: حرية اختيار المؤسسة الانضمام إلى هذا البرنامج أو عدمه، ولكن قبل انضمام أي مؤسسة إلى هذا البرنامج عليها تطهير وضعيتها في إطار المعاملة الخاصة تحت إشراف اللجنة القومية.

ج- هيئات برنامج تأهيل المؤسسات التونسية:

يتشكل البرنامج التأهيلي للمؤسسات التونسية من ثلاث هيئات أساسية وهي:

لجنة التوجيه والقيادة: هي الهيئة التي تقع على عاتقها تجسيد برنامج تأهيل المؤسسات التونسية دورها يتمثل في تعريف وتحديد التوجيهات الكبرى لبرنامج تأهيل المؤسسات وفحص طلبات المؤسسات الصناعية للحصول على منح ومساعدات قصد القيام بعملية التأهيل وتتكون هذه اللجنة من:

* رئيس اللجنة وهو الوزير المكلف بالصناعة.
* ممثل عن وزارة المالية.
* ممثل عن وزارة تطوير أو ترقية التعاون الدولي.
* خمس ممثلين عن الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والحرف التقليدية.
* ممثل عن الاتحاد العام التونسي للعمل.
* خمس ممثلين عن الهيئات المالية.

نلاحظ أن اللجنة تضم مختلف الشرائح الفعالة سواء كانت اجتماعية، أرباب العمل أو المؤسسات المالية.

مكتب تأهيل المؤسسات: يتمتع بمهمة تعريف وتحديد وتنفيذ وتنسيق السياسة العامة للحكومة ضمن إطار تأهيل الصناعة التونسية. يتولى البرنامج متابعة برنامج تأهيل الصناعة من خلال القيام بالدراسات اللازمة وضمان موارد نسبية لتمويل البرنامج بالتنسيق والتحسيس لدى المؤسسات المنخرطة في هذا البرنامج، ويمكن القول أن مكتب التأهيل هو بمثابة سكرتير لجنة التوجيه والقيادة.

صندوق تطوير القدرة التنافسية الصناعية: هو حساب خاص للخزينة، وظيفته المساهمة في تمويل العمليات المتعلقة بتحسين نوعية المنتجات الصناعية، ويهتم بدراسة الخطوات المترتبة عن هيكلة الصناعة والدراسات الإستراتيجية الخاصة بمختلف القطاعات، ويمول هذا الحساب من مختلف الاشتراكات الحرفية والرسوم على مختلف المنتجات المحلية و 1 % من الحقوق الجمركية على السلع المستوردة[91].

لقد قدر عدد المؤسسات التي شملها برنامج التأهيل الصناعي في تونس منذ الشروع فيه سنة 1995 وحتى نهاية جوان من سنة 2010 حوالي 4796 مؤسسة مقابل 3000 مؤسسة كانت مقررة من قبل، وذكرت الهيئة العامة للتأهيل الصناعي التونسي أنه تم خلال الشهور الخمسة الأولى من سنة 2010 التصديق على ملفات تأهيل 296 مؤسسة لإنجاز استثمارات بقيمة15,5 مليون دينار تونسي أي حوالي 11 مليون دولار أمريكي، وأشارت الهيئة ذاتها إلى انعكاس عملية التأهيل التي بلغت تكلفتها منذ انطلاقها عام 1995 ما قيمته 5,477 مليارات دينار تونسي على وضع المؤسسات التي استكملت برامج تأهيلها، مؤكدة أن رقم أعمال هذه المؤسسات وصادراتها ونسبة توفير فرص العمل والتأطير فيها ارتفع من 9 % إلى 19 %، كما زاد عدد المؤسسات الحاصلة على الشهادات العالمية للجودة إلى 1300 مؤسسة مقابل ست مؤسسات فقط عام 1995 فضلا عن ارتفاع عدد المؤسسات التي تعتمد المنظومات الحديثة للتكنولوجيات.

2- برنامج تأهيل المؤسسات المغربية

لقد عرف المغرب في السنوات الأخيرة عدة تحولات اقتصادية كبرى تتمثل أساسا في وضع برنامج إعادة هيكلة الاقتصاد المغربي سنة 1983 ، والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية سنة 1994 ، والتوقيع على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 1996، وكذلك التوقيع على بعض الاتفاقيات مع عدد من الدول منها "اتفاق أغادير" الموقع مع كل من تونس ومصر والأردن، وأخيرا التوقيع على اتفاق التبادل الحر مع الولايات المتحدة الأمريكية في مارس 2004 ، ويحمل هذا الانفتاح المغربي على العالم عدة آمال

[91] وزارة الصناعة والتكنولوجيا التونسية (consulté le 25/08/2010)
www.tunisianindustry.nat.tn

ولكنه في نفس الوقت يضع الاقتصاد المغربي أمام تحديات كبرى خاصة فيما يتعلق بالقدرة التنافسية للمؤسسات المغربية.

أ- مبادئ برنامج تأهيل المؤسسات المغربية:

يتشكل برنامج تأهيل المؤسسات المغربية من مبدأين أساسين هما[92]:

المبدأ الأول: يهدف أساسا إلى تحسين مناخ الصفقات والأعمال عن طريق اتخاذ عدة تدابير أساسية تتمثل فيما يلي:

* تقوية البنى التحتية للجهاز الإنتاجي لاستقبال المستثمرين.
* ترقية المنشئات من الناحية التكنولوجية.
* تدعيم جمعيات التكوين المهني لتأطير يد عاملة مؤهلة.
* تنمية التكوين المهني.

المبدأ الثاني: يهدف أيضا برنامج تأهيل المؤسسات المغربية إلى توفير الدعم المباشر للمؤسسات وخاصة في:

* المسايرة والمواكبة بعبارة أخرى المرافقة التقنية للمؤسسات.
* ترقية القدرة التنافسية للاقتصاد المغربي على المستوى الدولي.

ب- هياكل برنامج تأهيل المؤسسات المغربية:

يقع برنامج تأهيل المؤسسات المغربية تحت وصاية وزارة التجارة والصناعة وتأهيل الاقتصاد، لكن قيادة وتنسيق جانب المرافقة التقنية لبرنامج تأهيل المؤسسات المغربية أسندت للوكالة الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من جهة أخرى هناك عدة هياكل تساهم في إنجاح هذا البرنامج سوءا على المستوى الوطني أو الجهوي وهي كالتالي:

الوكالة الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تم إنشاء هذه الوكالة عام 2002 ،تتمثل مهمتها الأساسية في تحديد، تجسيد ،انطلاق ومتابعة مختلف العمليات التقنية وعمليات التشخيص والدراسات الإستراتيجية لفائدة المؤسسات، وقد كان الهدف من وراء إنشاء هذه الوكالة هو تسهيل الاتصالات بين المؤسسات الراغبة في التأهيل ومكاتب الدراسات والاستشارات المحلية الخبيرة في مجال تأهيل المؤسسات،

---

[92] وزارة الصناعة والتجارة والتكنولوجيا الحديثة بالمغرب (consulté le 8/10/2010)
www.mcinet.gov.ma

ضمن نفس السياق ،فإن للوكالة الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هياكل إسناد تساعدها في أداء مهامها سوءا على المستويين الجهوي أو القطاعي.

اللجنة الوطنية لتأهيل المؤسسات المغربية: تعتبر هذه اللجنة عضو قيادة لبرنامج تأهيل المؤسسات المغربية، ظهرت للوجود في ديسمبر 2002 ، تتشكل من ممثلين عن القطاع العام والخاص لها مسؤولية ترسيم الإستراتيجية وتنسيق ومراقبة كل العمليات الخاصة بتأهيل القطاع الصناعي، وترتكز المهمة الأساسية للجنة الوطنية لتأهيل المؤسسات المغربية في كونها مكان تبادل الآراء والاقتراحات بين مختلف الأطراف الفاعلة (القطاع الخاص أو العام)، ونقطة عبور المعلومات مباشرة للوزير الأول وتحديد الإجراءات العملية للتأهيل بالنسبة لمختلف المصالح الوزارية المعنية، وتجتمع هذه اللجنة شهريا برئاسة الوزير المكلف بتأهيل الاقتصاد.

هياكل الإسناد: يستند برنامج تأهيل المؤسسات المغربية على عدة هياكل مساعدة منها جهوية وأخرى قطاعية، والتي توكل إليها مهام إيداع المعلومات للمؤسسات الناشطة على مستوى مقاطعة كل هيكلة وعرض خدمات توجيهية واستشارية وتكوينية، ويمكن ذكر عدة هيئات مساعدة منها، الجمعيات الحرفية ،غرف التجارة والباعة الإقليمية، مندوبيات التجارة والصناعة المحلية، خلايا التوجيه والمراقبة الجوارية والمراكز الجهوية للاستثمار[93].

رغم انطلاق برنامج تأهيل المؤسسات المغربية عام 1997 ، إلا انه يعتبر في مرحلة البداية وهذا نظرا للجهود المبذولة لبعث الاقتصاد في السنوات الأخيرة والنتائج المحدودة المحققة حتى الآن، فمن بين 7714 مؤسسة محصاة من طرف الوكالة الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يفوق عدد عمالها10 أشخاص حتى 30 جوان 2004 استفادت 275 مؤسسة صناعية من عمليات التشخيص ، 220 منها من عمليات التأهيل و132 مؤسسة استفادت من العمليتين معا(التشخيص والتأهيل)، زيادة على ذلك فقد استفادت عشرة جمعيات حرفية من عمليات المرافقة التقنية من بينها :الجمعية المغربية لصناعة النسيج والألبسة، فدرالية الصناعات الجلدية والجمعية المغربية لصناعة وتجارة السيارات.

لقد مس برنامج تأهيل المؤسسات المغربية بمساعدة الاتحاد الأوروبي بدرجة أقل المؤسسات الصغيرة التي تشكل معظم الجهاز الإنتاجي في المغرب وهذا يمكن ملاحظته في قطاع النسيج، إذ أنه يعاني صعوبات كبيرة تترجم عن طريق المؤشرات السلبية المحققة سنة 2002 مقارنة بسنة 2001 منها تراجع المنتجات الموجهة للتصدير بناءا على المعدلات المسجلة، دون أن ننسى قطاع الصناعات الغذائية الذي

---

[93] وزارة الصناعة والتجارة والتكنولوجيا الحديثة بالمغرب. (consulté 8/10/2010)
www.mcinet.gov.ma

يعرف تباطؤا هو الآخر حيث كان يضم سنة 2003 حوالي 24 % من الوحدات الإنتاجية الصناعية، ويمثل لوحده 25 % من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمغرب.

3- برنامج تأهيل المؤسسات الجزائرية

أثبت القطاع الصناعي في الجزائر خلال أدائه في فترة التسعينات أنه في حاجة إلى إصلاحات جذرية وأطر تنظيمية تتلاءم مع خصوصيات كل فرع أو مؤسسة صناعية، وهذا ما دفع بالحكومة الجزائرية إلى وضع برنامج إعادة تأهيل المؤسسات والذي يهدف إلى جعل هذه المؤسسات قادرة على مواجهة مخلفات تحرير التجارة الخارجية وتبعات تدفق السلع الصناعية الأجنبية عموما والأوروبية خصوصا، كون هذه المؤسسات معنية بإلغاء الرسوم الجمركية وفق اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية.

وقصد التحضير للأرضية القانونية المعتمدة في إطار برنامج تأهيل القطاع الصناعي الثقيل، بادرت الحكومة إلى إصدار مجموعة من القوانين والمراسيم التنفيذية المحددة لصلاحيات مختلف الهيئات والصناديق المعنية بتنفيذ هذا البرنامج، وفي هذا الإطار تم إنشاء اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية في 16 جويلية 2002، إذ تتمتع هذه اللجنة بصلاحيات واسعة في تحديد المؤسسات المؤهلة للاستفادة من صندوق ترقية التنافسية الصناعية، ونسبة مساهمة الصندوق في التكلفة الإجمالية لبرنامج تأهيل المؤسسات، حيث يتوجب توفير المعايير التالية للحصول على دعم الصندوق:

- أن تكون المؤسسة متمتعة بالحقوق الجزائرية.
- أن تكون المؤسسة منتمية إلى قطاع الإنتاج الصناعي أو تقديم الخدمات المرتبطة بالصناعة.
- أن تكون المؤسسة قد مارست على الأقل 3 سنوات من النشاط في المجال الصناعي.
- أن تكون المؤسسة موظفة لـ 10 عمال على الأقل دائمين.
- أن تكون المؤسسة قد حققت نتيجة استغلال موجبة خلال آخر سنة من النشاط.

أما فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فبالإضافة إلى استفادتها من دعم صندوق ترقية التنافسية الصناعية، فقد تم كذلك تسطير برنامج إضافي لفائدة هذه المؤسسات وهذا بالتعاون مع اللجنة الأوروبية بهدف تحضير هذه المؤسسات لمواجهة مخلفات تحرير التجارة الخارجية، إذ وضعت الحكومة الجزائرية بالتعاون مع اللجنة الأوروبية برنامجا لدعم هذه المؤسسات في إطار التوجه العام نحو دعم

القطاع الخاص، وإعطائه المكانة اللائقة في تركيبة الاقتصاد الوطني وجعله الأداة الأولى لتحقيق النمو الاقتصادي وخلق مناصب شغل جديدة، حيث يعتمد هذا البرنامج على ثلاثة أنماط للمساعدة[94]:

* الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال المساهمة في تمويل الدراسات التي تقوم بها هذه المؤسسات، وعمليات إعادة التأهيل التي تمس تطوير وسائل الإنتاج وإدخال التكنولوجيا الحديثة، وتطوير أساليب التسيير وتحسين الجودة وتطوير أنظمة الاتصال، بالإضافة إلى مرافقة هذه المؤسسات في مسيرة البحث عن عقود الشراكة مع المؤسسات الأجنبية.

* تشجيع المؤسسات المالية والبنكية لتمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال المساهمة في تطوير أدوات التمويل المخصصة لهذا القطاع، وتقديم الدعم التقني اللازم للبنوك في مجال دراسة متابعة تسيير القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتقليل نسبة مخاطر البنوك في تمويل الاستثمارات في هذا القطاع.

* دعم الهياكل الوسيطة والتنظيمات المهنية، من خلال تشجيع إنشاء جمعيات أرباب العمل ورؤساء المؤسسات وجمعيات الحرفيين، من أجل تدعيم الروابط بين المتعاملين الاقتصاديين، بغية الوصول إلى وضع شبكة وطنية للمعلومات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن من أهم الأسباب المباشرة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية هي:

* توقيع اتفاقية الشراكة الأورو-متوسطية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي ، وما يترتب عنها من نزع وتخفيض للتعريفات الجمركية خلال 12 سنة، وإنشاء منطقة التبادل الحر، وأن المرحلة الأولى من الاتفاقية ستشهد إعفاء ضريبي لكل السلع نصف المصنعة وللمواد الأولية حتى يتم الوصول لمرحلة الإعفاء الضريبي الكامل لجميع السلع التي تدخل للجزائر أو تخرج منه.

* الانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة.

* التطور السريع في التكنولوجيات والتقنيات.

ولتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي، ولكي تصبح هذه المؤسسات قادرة على منافسة نظيراتها في العالم، أعدت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرف برنامجا وطنيا لتأهيل هذه المؤسسات، خصص له غلافا ماليا قدر بـ 01 مليار دينار سنويا يمتد إلى غاية سنة 2013، وتشرف عليه الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة

---

[94] Programme de développement des PME, document du des PME et de l'artisanat. www.pmepmi-dz.com. (consulté le 17/11/2010)

والمتوسطة التي تم إنشائها عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 05-165 بتاريخ 3 ماي 2005. ويهدف هذا البرنامج إلى:

* جعل هذه المؤسسات قادرة على التحكم في التقدم التقني وفي الأسواق.
* جعل هذه المؤسسات قادرة على المنافسة على مستوى السعر/الجودة.
* إنشاء قيم مضافة جديدة.
* خلق مناصب شغل جديدة ودائمة.
* تطوير الصادرات خارج المحروقات.
* التقليل من الضعف التنظيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
* التقليل من حدة الاقتصاد غير الرسمي.
* وضع وسائل تسيير جواريه في خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتعد الاتفاقيات المبرمة مع الاتحاد الأوروبي من أهم مصادر تمويل برامج وعمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك عن طريق "برنامج ميدا " ضمن إطار إقامة منطقة تبادل حر أوروبية متوسطية في حدود 2010، وقد قرر الاتحاد الأوروبي في قمة " كان" في جوان 1995، دعم الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها 12 دولة من الضفة الجنوبية للمتوسط، بدعم مالي يقدر بـ 4,685 مليار أورو، للفترة 1995-1999، عن طريق برنامج (EUROMED) الذي خصص له الاتحاد الأوروبي 63 مليون أورو، وقد تم تسجيل في 31 أكتوبر 2005 دخول 553 مؤسسة جزائرية في برنامج التأهيل الذي انطلق منذ 4 سنوات، وقد عرفت هذه المؤسسات 1466 عملية تدخل[95].

ثانيا: تدعيم القطاع الخاص

بسبب المظاهر السلبية لانخفاض الكفاءة الإنتاجية في وحدات القطاع العام، ساد الإعتقاد لدى حكومات العديد من الدول النامية بأن دور القطاع العام في الحياة الاقتصادية استمر أكثر مما ينبغي، وأن تكلفة الاحتفاظ به أصبحت مرتفعة على اقتصادها، وتطلعت حكومات تلك الدول إلى التطبيق الجاد لبرامج الإصلاح الاقتصادي في ظل معونات مالية وفنية من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، واتخذ الإصلاح الاقتصادي مسارات واتجاهات عديدة برز منها ما عرف في الأدب الاقتصادي بالخصخصة أو التخصيص.

---

[95] عبد الحق بوعتروس: تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على لاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، نوفمبر 2006.

لقد أصبحت الخصخصة منهجا وأسلوبا اعتمدت عليه العديد من الدول النامية والمتقدمة للتخلص من الحجم الزائد للقطاع العام وتحقيق الكفاءة الاقتصادية بصفة عامة والكفاءة الإنتاجية في وحدات القطاع العام بصفة خاصة، بحيث أصبح مصطلح الخصخصة من أهم المصطلحات على الساحة الاقتصادية العالمية في منتصف السبعينات بعد أن تصاعدت الدعوة في مختلف أنحاء العالم لنقل ملكية المشروعات التي تملكها الدولة إلى القطاع الخاص نتيجة حالة الركود الاقتصادي الشديد المصحوب بنسب تضخم مرتفعة[96].

1- الخصخصة في تونس

يعود بداية التفكير في الخصخصة في تونس والحد من تدخل الدولة إلى الثمانينات من القرن الماضي، حيث تم إنشاء مجموعة من مصارف التنمية بالتعاون مع عدد من البلدان العربية للمساهمة في انجاز المشروعات الجديدة دون الحاجة إلى مساهمة مباشرة من قبل الدولة، وقد توالت بعد ذلك بعض النصوص التشريعية التي ترمي إلى ضبط حجم القطاع العام وتوسيع دور القطاع الخاص، ومن أهم تلك القوانين القانون رقم 9 لسنة 1989 منشورا الوزير الأول، وهما المنشور رقم 21 المؤرخ في 21 أفريل 1990 المتعلق بخصخصة أصول المنشآت بالمساهمة العمومية، والمنشور رقم 55 المؤرخ في أوت 1993.

وقد أقرت الحكومة التونسية سنة 1986 برنامج إصلاح هيكلي بإعانة من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، احتلت فيه الخصخصة مكانة بارزة إلى جانب تحرير الاقتصاد وفتح السوق التونسية[97]، وتدخل الخصخصة في تونس ضمن إطار إصلاح المؤسسات العامة، والذي يهدف إلى القضاء على أوجه الضعف في الاقتصاد التونسي، وزيادة فعاليته، والاستخدام الأمثل للموارد من خلال التحرير التدريجي للاقتصاد وتشجيع المنافسة، ويمكن تلخيص أهداف سياسة الخصخصة في تونس فيما يلي :

* تخفيف العبء المالي عن الموازنة العامة للدولة من جهة، وتوفير موارد إضافية للموازنة ليتم استغلالها في القطاع الاجتماعي أو التنمية الشاملة، أو تحويلها للمنشآت التي تبقى في القطاع العام لتطويرها من جهة أخرى.
* إنشاء رأسمالية شعبية، بإعطاء الفرصة للمواطنين بصفة عامة وللعاملين بصفة خاصة لاقتناء أسهم المنشآت المعروضة للبيع.
* إعطاء حرية أكبر للمنشآت في الأداء لتحقيق نتائج أفضل.

---

[96] احمد عارف العساف: سياسة الخصخصة وأثرها على البطالة والأمن الوظيفي للعاملين، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الجزائر، العدد7، 2009، ص139.

[97] الشاذلي العياري: تجربة تونس مع القطاعين العام والخاص ومستقبل التجربة، ورقة مقدمة إلى الندوة الفكرية ومركز دراسات الوحدة العربية، القاهرة، مايو 1990.

أما فيما يتعلق بنماذج الخصخصة في تونس فقد حددها القانون الخاص بإعادة هيكلة المنشآت العامة فيما يلي :

* الانسحاب من جانب الدولة عن بعض الأنشطة الاقتصادية.
* اندماج أو ضم أو فصل المنشآت.
* التخلي عن كل عنصر من مكونات الأصول من شأنه أن يستعمل كوحدة استغلال مستقلة في منشأة تمتلك الدولة فيها مساهمة مباشرة في رأس المال.

لقد بدأ برنامج الخصخصة في تونس سنة 1989، وقد تميزت تجربة تونس بانطلاقها في مراحلها الأولى من غير الاعتماد على قائمة منشورة بالمؤسسات المرشحة للخصخصة نظرا لحرص الحكومة على عدم تحويل اهتمام المستثمرين في المشروعات الجديدة إلى المشروعات المزمع خصخصتها، ومع تقدم برنامج الخصخصة عدلت الحكومة سياستها، إذ وفي سنة 2000 وضعت برنامجا يشمل 44 مؤسسة عامة يراد خصخصتها، منها بورصة تونس، والخطوط الجوية التونسية، وشركة التأمين، وبنك الاتحاد، و20 شركة صناعية، وعدة شركات عقارية وعدد من الفنادق.

ومنذ بدء البرنامج وحتى عام 2001، تمت خصخصة حوالي 138 مؤسسة عامة وبمبلغ إجمالي قدر بحوالي 1 مليار دولار أمريكي، وتجدر الإشارة إلى أن حصيلة بيع أربع شركات متوسطة الحجم لإنتاج الاسمنت في الفترة ما بين 1998 و2001 شكلت أكثر من 50 % من مجمل إيرادات الخصخصة، في حين تتكون باقي الإيرادات من حصيلة بيع 146 شركة صغيرة تنتمي إلى قطاعات مختلفة.

لقد اتخذت إجراءات عديدة على كل المستويات بغرض إنجاح عملية الخصخصة في تونس، وخاصة تلك المتعلقة بتمويل هذه العملية، فقد تم السماح للبنوك التونسية بإعطاء الموافقة المباشرة لمنح القروض متوسطة الأجل بالنسبة للراغبين في شراء أصول المؤسسات في إطار الخصخصة، وحث شركات الاستثمار للمشاركة في العملية، وزيادة الدعم المالي الممنوح من الاتحاد الأوروبي لتونس في إطار الشراكة الأوروبية التونسية لتدعيم عملية الخصخصة من خلال الهبة المقدرة بـ 10 مليون أورو مخصصة لتمويل التعاون التقني للخصخصة وهذا ما سمح بارتفاع عدد المؤسسات التي تم خصخصتها إلى 165 مؤسسة سنة 2006[98].

---

[98] إحصائيات المعهد الوطني للإحصاء بتونس (consulté le 10/11/2010)

www.ins.nat.tn

2- الخصخصة في المغرب

في سنة 1989 صادق البرلمان المغربي على قانون الخصخصة رقم 39، والذي حدد عدد المشروعات الحكومية القابلة للتحويل إلى مشروعات خاصة والإطار الزمني للتنفيذ، كما حدد الأجهزة التنفيذية وطرق ووسائل التنفيذ، ولقد كلف وزير الصناعة والتجارة بالإشراف على عملية الخصخصة في المغرب، وبالموازاة مع الإطار القانوني تم وضع هياكل تنفيذية لإصلاح البورصة للقيم بالدار البيضاء، وإعادة النظر في النظام المحاسبي ليتماشى مع المستجدات الوطنية والدولية.

وقد نص قانون الخصخصة على تحويل 112 منشأة حكومية إلى القطاع الخاص، أضيف إليها منشأتان في مجال البترول عام 1994 و37 فندقا و75 مؤسسة حكومية، ويستثنى من هذا البرنامج القطاعات الحكومية الإستراتيجية مثل الفوسفات والماء والكهرباء والنقل الجوي والبحري، ولإنجاح عملية الخصخصة حددت مدة زمنية لهذه الغاية قدرت بـ 6 سنوات ابتدءا من سنة 1992، وبالنسبة للأجهزة التنفيذية فقد استحدثت خليتان هما :

* لجنة تحويلات تتكون من خمسة أعضاء يقومون بمساعدة الوزير المكلف بوضع برنامج التحويلات ونقل الملكية.

* هيئة التقييم وتضم شخصيات مستقلة مختارة على أساس الكفاءة والتجربة، حيث تهدف إلى تقييم القروض الممنوحة.

أما فيما يتعلق بطرق التحويل إلى القطاع الخاص فقد اعتمد قانون الخصخصة عدة أساليب نذكر منها قنوات السوق المالية، طلب عروض والاختيار بينها على أساس المنافسة على الأثمان، أو البيع المباشر في الحالات الخاصة التي تقتضيها أهداف اقتصادية واجتماعية تتماشى مع القانون، بالإضافة إلى عقود التأجير والإدارة للقطاع الخاص خاصة في مجال الفنادق.

ومنذ بداية تنفيذ برنامج الخصخصة وحتى نهاية عام 2001، لم تنجح الحكومة المغربية إلا في بيع حوالي 65 مؤسسة من بينها 26 فندقا بمبلغ إجمالي قدر بحوالي 5,2 مليار دولار، وقد شكلت إيرادات خصخصة قطاع الاتصالات قرابة 61 % من مجمل إيرادات الخصخصة، واشتمل حصيلة بيع الحكومة لنسبة 35 % من حصتها في شركة الاتصالات إلى شركة فرنسية مقابل 2,1 مليار دولار سنة 2001، بالإضافة إلى الرسوم التي حصلت عليها سنة 1999 مقابل منحها ترخيصا لشركة أجنبية أخرى لتوفير

خدمات الهاتف النقال والتي قدرت بحوالي 1,1 مليار دولار، وفي سنة 2007 وصل إجمالي عدد المؤسسات التي تمت خصخصتها في المغرب إلى 72 مؤسسة[99].

3- الخصخصة في الجزائر

لقد قامت الجزائر منذ الثمانينات بإرساء سلسلة من الإصلاحات الهيكلية وسياسات تصحيحية بغرض إعادة للمؤسسة الاقتصادية اختصاصها وكذا استعادة النمو الاقتصادي، إلا أن هذه الإصلاحات اتسمت بعدم الثبات والغموض، ولم تحقق النتائج المنوطة بها مما أدى إلى اللجوء إلى عملية الخصخصة كحلقة من سلسلة إصلاحات اقتصادية طويلة، تهدف إلى إبعاد الدولة عن التدخل في الاقتصاد وفتح المجال أمام اقتصاد السوق، وفي إطار إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني، وتأهيل المؤسسات الصناعية، وانفتاح الاقتصاد الجزائري على المحيط الخارجي الذي ميزه حرية التجارة الخارجية وفق شروط صندوق النقد الدولي من جهة، واتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي من جهة أخرى، عملت الجزائر على اتخاذ الإجراءات اللازمة لإنجاح عملية الخصخصة وتطبيق برنامجها، وقد ساهمت اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وفق الإجراءات والتوصيات المتخذة في هذا الشأن من تدعيم برنامج الخصخصة الذي يشرف على تطبيقه هيأت مختصة مثل مجلس الخصخصة، الشركات القابضة، وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، ولقد حرص مجلس مساهمات الدولة على دفع مسار الخصخصة، وهذا بدعم مهام شركات تسيير المساهمات ودعوته إلى إعطاء ديناميكية أكبر في مجال الشراكة وفتح رأس المال[100]، وقد قامت الجزائر في هذا الإطار بسن العديد من النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بعملية الخصخصة وهي بحسب تواريخ صدورها تتمثل في:

* المرسوم التشريعي 94- 08 المؤرخ في 26 ماي 1994 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1994 ولاسيما المادتين 24و25 منه.
* المرسوم التشريعي 94- 415 المؤرخ في 28 نوفمبر 1994 والذي يحدد كيفية تطبيق المادة 24 من المرسوم التشريعي 94-08.
* الأمر 95- 22 المؤرخ في 26 أوت 1995 المتعلق بخصخصة المؤسسات العمومية.
* المرسوم التنفيذي 27- 329 المؤرخ في سبتمبر 1997 والذي يحدد شروط منح امتيازات خاصة والدفع بالتقسيط لصالح مقتني المؤسسات العمومية المخصخصة.

---

[99] www.finance.gov.ma (consulté le 15/03/2008) موقع وزارة المالية المغربية

[100] محمد ساحل: تجربة الجزائر في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مجلة علوم إنسانية، الجزائر، العدد41، 2009، ص78.

لقد أعلن مجلس الخصخصة عن أول عملية خصخصة وذلك في يوم إعلاني حول الخصخصة بتاريخ 28 جوان 1998 والذي قدم فيه 33 مؤسسة معروضة للبيع، وبالرغم من انقضاء أكثر عقدين من البدء في عملية الخصخصة في الجزائر إلا أنها مازالت تعترضها مشاكل وذلك بسبب:

* غياب معايير واضحة لتحديد المؤسسات القابلة للبقاء أو الخصخصة.

* غياب الإرادة السياسية الواضحة.

* خلق ضعف القطاع الخاص مخاوف من الخصخصة.

* مشكل التكفل بالعمال المسرحين.

* الاعتماد في الخصخصة على مدخل التنازل عن القطاع العام، دون محاولة البحث عن بدائل أخرى لتشجيع القطاع الخاص.

لقد أخذت الخصخصة في الجزائر مدخل هدم الموجود و استحداث البديل من هدم القديم، دون محاولة البحث عن بدائل لتشجيع القطاع الخاص ، فالحل ليس بالهدم أو تحويل المؤسسات من مجرد كيانات حكومية غير منتجة لكي تصبح مجرد كيانات غير حكومية غير منتجة، ولهذا لا يكون هناك تحول اقتصادي وإقامة اقتصاد السوق.

إن الخصخصة كأسلوب للإصلاح الاقتصادي رغم أهميتها، لا يمكن لها النجاح في غياب إستراتيجية تحدد سلفا المعايير الواجب اعتمادها لانتقاء المؤسسات القابلة للخصخصة، ثم التقنيات المناسبة لها باعتبارها ليس شكلا أو تقنية واحدة، ليأخذ منها كل مجتمع ما يتناسب وواقعه وأهدافه وإمكانياته وأولوياته، فهي ليست هدفا في حد ذاتها وإنما هي وسيلة من وسائل ترشيد الاقتصاد والانتقال إلى اقتصاد السوق، ومن ثم يستدعي نجاحها توافر متطلبات السياسة الضرورية لتنفيذها، وخاصة فيما يتعلق بطبيعة السلطة السياسية والبني القانونية والنظام المصرفي والمالي و الجبائي، ولا تنجح الخصخصة إلا إذا توفرت البيئة التنافسية وتم تهيئة الجماهير إعلاميا مع ما يتطلبه ذلك من العناية بشكل خاص بالآثار الاجتماعية للإصلاحات[101].

إن مساهمة الاتحاد الأوروبي في إنجاح عملية الخصخصة في الجزائر، تمثلت في تقوية وتطوير إمكانيات التسيير للهيئات المشرفة على تطبيق برنامج الخصخصة وتدعيم تطبيقه، وتطوير البرنامج وإثراء الإستراتيجية التنظيمية له، وفي هذا الإطار تم تخصيص مساعدات مالية في ظل برنامج ميدا 1 وميدا 2

[101] عبد الله علي: دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية، مجلة الباحث، الجزائر، العدد 6، 2008، ص 84.

بغرض التطبيق الجيد لبرنامج خصخصة المؤسسات العمومية، وقد وصل عدد المؤسسات التي تم خصخصتها خلال الفترة 2003-2007 حوالي 417 مؤسسة[102].

المطلب الثالث : تحديد أوجه التعاون المالي بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية

إن المساعدات المالية للمجموعة الأوروبية كانت وإلى غاية سنة 1995 تمنح لكل دولة مهما كان حجم ووتيرة الإصلاحات المعتمدة والمنجزة، وذلك عن طريق بروتوكولات مالية يتم التفاوض عنها مع هذه الدول، لكن بعد سنة 1995 وعلى اثر إعلان برشلونة تم اعتماد إجراءات جديدة للتمويل بموجب برنامج أو صندوق دعم الشراكة الأوروبية المتوسطية أو ما يصطلح عليه ببرنامج ميدا بالإضافة إلى القروض الممنوحة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار وهما آليتان للتمويل أو المساعدات التي يمنحها الاتحاد الأوروبي إلى دول جنوب وشرق المتوسط ومنها الدول المغاربية، فهذه المخصصات هي عبارة عن علاقات مالية شاملة ومشروطة باحترام تنفيذ الاتفاقات الموقعة بين الطرفين، ومدى التقدم في مجالات الإصلاحات الاقتصادية وكذا احترام حقوق الإنسان وتطبيق الديمقراطية في هذه الدول.

أولا: المساعدات المالية المقدمة لتونس

يعتبر برنامج "ميدا MEDA " أهم آلية أوروبية متوسطية للتعاون المالي وهو يمول العديد من المشاريع والبرامج الثنائية والجهوية ترمي كلها إلى دعم الإصلاحات الاقتصادية والرفع من أداء القطاع الخاص ودعم التوازن الاجتماعي، وقد اقترحت تونس في بداية التسعينات على الجانب الأوروبي فكرة إنشاء مؤسسة مالية لدعم التنمية في البلدان المغاربية، وقد دعمت المفوضية الأوروبية هذا المقترح وتجسد هذا الدعم خلال الندوة الوزارية الأوروبية المتوسطية المنعقدة بفالنسيا (أفريل 2002) برئاسة إسبانيا، التي تبنت قرار إنشاء مؤسسة مالية جديدة على أن تبدأ هذه المؤسسة في مرحلة أولى، في شكل تسهيلات للاستثمار في مجال البنية التحتية والقطاع الخاص تعطى من قبل البنك الأوروبي للاستثمار، ثم تتحول إلى بنك أوروبي متوسطي.

وتعتبر تونس أول بلد متوسطي قام بتوقيع اتفاقية الشراكة في 17 جويلية 1995، فقد استفادت تونس من مساعدات مالية أوروبية في إطار برنامج ميدا من خلال حصص مالية في شكل مساعدات مالية وفق فترتين تمتد الأولى من عام 1995 إلى غاية 1999، وتغطي برنامج ميدا 1، ثم الثانية من عام 2000

---

[102] إحصائيات وزارة الصناعة وترقية الاستثمار الجزائرية (consulté le 15/12/2010)
www.mipi.dz

إلى عام 2006 وتغطي برنامج ميدا 2، ويبين الجدول التالي المساعدات المالية التي تحصلت عليها تونس في إطار برنامج ميدا1 و ميدا2.

جدول رقم (2): الإعانات الممنوحة لتونس في إطار برامج ميدا (الوحدة: مليون أورو)

	برنامج ميدا 1 (1995-1999)			برنامج ميدا 2 (2000-2006)		
	التعهد	الدفع	نسبة التعهد إلى الدفع	التعهد	الدفع	نسبة التعهد إلى الدفع
القيمة	428	168	39,25	305,9	243,2	79,5

Source: le programme de MEDA, document de L'EU. www.europa.eu.int

نلاحظ من معطيات الجدول أن نسبة المدفوعات من تعهدات برنامج ميدا1 هي 39,25 % فقط، وقد ارتفعت نسبة هذه المدفوعات بعد دخول اتفاقية الشراكة بين الاتحاد الأوروبي وتونس حيز التنفيذ لتصل إلى 79,5 % [(103)] ، وعليه فإن المساعدات التي قدمها الاتحاد الأوروبي لتونس من أجل تجاوز المرحلة الانتقالية واستيعاب نتائج وآثار التفكيك الجمركي هي مساعدات غير كافية.

ثانيا: المساعدات المالية للمغرب

استفاد المغرب من مساعدات مالية أوروبية في شكل هبات ضمن برنامج ميدا على فترتين، امتدت الفترة الأولى من سنة 1995 إلى غاية سنة 1999 وتغطي برنامج ميدا1، وقد بلغت الحصة الإجمالية من المساعدات المالية الأوروبية الموجهة للمغرب في إطار برنامج ميدا 1 حوالي 656 مليون أورو ، وقدرت المساعدات المدفوعة فعلا حوالي 127,6 مليون أورو، أما الفترة الممتدة من سنة 2000 إلى غاية 2006 فهي تغطي برنامج ميدا2، إذ بلغت المساعدات الأوروبية المقدمة للمغرب خلال هذه الفترة حوالي 524,5 مليون أورو، لكن ما تم دفعه فعلا قدر بحوالي 279,3 مليون أورو، ويبين الجدول التالي المساعدات المالية التي تحصلت عليها تونس في إطار برنامج ميدا1 و ميدا2.

جدول رقم (3): الإعانات الممنوحة للمغرب في إطار برامج ميدا (الوحدة: مليون أورو)

	برنامج ميدا 1 (1995-1999)			برنامج ميدا 2 (2000-2006)		
	التعهد	الدفع	نسبة التعهد إلى الدفع	التعهد	الدفع	نسبة التعهد إلى الدفع
القيمة	656	127,6	19,45	524,5	279,3	53,25

Source: le programme de MEDA, document de L'EU. www.europa.eu.int

(103) www.europa.eu.int/comm/external-relation/euromed/publication (consulté le 20/12/2010)

نلاحظ من معطيات الجدول أن نسبة المدفوعات من تعهدات برنامج ميدا1 هي 19,45 % فقط، وقد ارتفعت نسبة هذه المدفوعات بعد دخول اتفاقية الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والمغرب حيز التنفيذ لتصل إلى 53,25 %، وعليه فإن المساعدات التي قدمها الاتحاد الأوروبي للمغرب من أجل تجاوز المرحلة الانتقالية واستيعاب نتائج وآثار التفكيك الجمركي هي مساعدات غير كافية.

ومنذ سنة 2007، تم تعويض برنامج ميدا بشكل تدريجي بالأداة الأوروبية للشراكة والجوار مما أدى إلى تبني مخطط عمل الاتحاد الأوروبي - المغرب والذي يشكل وثيقة توجيهية للتعاون الاقتصادي والسياسي والذي يتمحور حول الميادين التالية :

* حوار سياسي واستراتيجي على مستوى عال.

* تعاون اقتصادي حسب القطاعات والسوق الداخلية.

* القضايا التجارية، الجمركية والفلاحية.

* النقل، الطاقة، البيئة.

* التنمية الاجتماعية، الهجرة، العدل والأمن.

* الاتصال بين السكان.

وقد وضعت وثيقة إستراتيجية للفترة الممتدة ما بين 2007 و2013 علاوة على برنامج توجيهي وطني للفترة الممتدة ما بين 2007 و2010 ويتمحور حول 5 محاور رئيسية وذات أولوية هي[104] :

* المجتمع (المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، الصحة والتعليم)

* الحكامة / حقوق الإنسان

* الدعم المؤسساتي (مواصلة إصلاح الإدارة العمومية)

* الاقتصاد (القطاع الخاص والتكوين المهني، قطاع الطاقة، القطاع الفلاحي)

* البيئة (تطهير المياه، صندوق محاربة التلوث الصناعي)

يتمحور برنامج العمل السنوي لـ 2007 حول الأعمال التالية:

---

[104] www.eeas.europa.eu/delegations/morocco/project (consulté le 20/12/2010).

* دعم تعزيز إصلاح الإدارة العمومية (برنامج الدعم لإصلاح الإدارة العمومية)

* دعم المبادرة الوطنية للتنمية البشرية.

* دعم الإستراتيجية الوطنية لمحاربة الأمية.

* برنامج دعم تعزيز التغطية الصحية الأساسية.

ويتمثل مخطط عمل 2008 فيما يلي:

* برنامج دعم مخطط العمل.

* برنامج مرافقة توصيات هيئة الإنصاف والمصالحة الخاصة بالتاريخ وحفظ الذاكرة.

* برنامج دعم إصلاح قطاع الطاقة.

* برنامج دعم إصلاح قطاع الصحة.

* برنامج دعم الاستثمارات والصادرات.

ثالثا: المساعدات المالية المقدمة للجزائر

خصص الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ميدا اعتمادات مالية لصالح الجزائر، حيث قدرت هذه الاعتمادات في ظل برنامج ميدا1 والذي غطى الفترة الممتدة ما بين 1995 و1999 حوالي 164 مليون أورو، وأن المبلغ المدفوع فعلا قدر بـ 30,2 مليون أورو، نشير إلى أن حصة الجزائر مثلت 5 % فقط من المبلغ المخصص لبرنامج ميدا1 ولقد تم توجيه هذه الأموال إلى المجالات الآتية:

* المساهمة في عملية التعديل الهيكلي التي عرفها الاقتصاد الجزائري في الفترة 95-98، والتي مست مجال التجارة الخارجية، وخصخصة المؤسسات العمومية، السكن والشبكة الاجتماعية.

* تطوير القطاع الخاص وهذا بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودعم عملية إعادة الهيكلة الصناعية وتطوير القطاع المالي وإصلاح الخدمات البريدية

* دعم مشاريع البنى التحتية وحماية البيئة.

في حين قدرت المساعدات المالية في ظل برنامج ميدا2 والذي امتد من سنة 2000 إلى غاية 2006 حوالي 181,2 مليون أورو، لكن المبالغ المدفوعة لم تتعدى 32,6 مليون أورو، وتجدر الإشارة إلى أن برنامج ميدا2 في الجزائر كان يهدف إلى:

* التحكم في النمو الاقتصادي.

* تحقيق الاستقلالية عن قطاع المحروقات.

* معالجة البطالة والأوضاع الاجتماعية.

* العودة إلى السلم المدني وتحقيق الأمن والاستقرار.

ويمكن توضيح المساعدات المالية التي حصلت عليها الجزائر من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ميدا من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (4): الإعانات الممنوحة للجزائر في إطار برامج ميدا (الوحدة: مليون أورو)

	برنامج ميدا 1 (1995-1999)			برنامج ميدا 2 (2000-2006)		
	التعهد	الدفع	نسبة التعهد إلى الدفع	التعهد	الدفع	نسبة التعهد إلى الدفع
القيمة	164	30,2	18,41	181,2	32,6	17,99

Source: le programme de MEDA, document de L'EU. www.europa.eu.int

نلاحظ من معطيات الجدول أن نسبة المدفوعات من تعهدات برنامج ميدا1 هي 18,41 % فقط، وقد انخفضت نسبة هذه المدفوعات قليلا في إطار برنامج ميدا 2 إلى 17,99 %، وعليه فإن المساعدات التي قدمها الاتحاد الأوروبي للجزائر من أجل تجاوز المرحلة الانتقالية واستيعاب نتائج وآثار التفكيك الجمركي هي مساعدات غير كافية.

خلاصة الفصل الثاني

لقد تعددت التعاريف الخاصة بالشراكة بتعدد المهتمين بها سواء أكانوا اقتصاديين، سياسيين، أكاديميين، أو اجتماعيين غير أن معظمهم اقتصاديون، ويعود ذلك لطبيعة الظاهرة المرتبطة بهذه الفئة، وتمثل الشراكة الأوروبية المتوسطية تجمعا إقليميا يشمل دول الاتحاد الأوروبي في غربي المتوسط سواء كانت متوسطية أو ليست متوسطية طالما أنها أعضاء في الاتحاد الأوروبي، ودولا عربية في شرقه وجنوبه إضافة إلى تركيا وإسرائيل، وتختلف الشراكة الأوروبية المتوسطية عن اتفاقيات التعاون بأنها إطار شامل متعدد الأطراف، وتمثل إحدى الأدوات الرئيسية لتجسيد التعاون الحقيقي بين الإتحاد الأوروبي و كل من الدول المتوسطية المشاركة من أجل مواجهة التحديات المشتركة.

لقد تم إبرام اتفاقيات تعاون اقتصادي وتبادل تجاري بين الدول الأوروبية والدول المغاربية بصفة ثنائية ، وقد اتسمت هذه الاتفاقيات بمنح أفضليات في التعامل التجاري والاقتصادي والإعفاء الضريبي، وقد اعتبرت هذه الاتفاقيات أوسع نطاق من سابقتها التي وقعت سنة 1976 نظرا لاحتوائها على تقديم بعض المعونات الفنية والاقتصادية والمالية، والإسهام في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وكذا تشجيع الصادرات المتوسطية إلى دول المجموعة وتشجيع الاستثمار الأجنبي، وإقامة علاقات متميزة للتبادل التجاري، غير أن هذه البنود لم تتلاءم مع احتياجات الاقتصاديات المغاربية الناشئة، باعتبار أن المعونات أو المساعدات المالية التي منحتها دول المجموعة الأوروبية أو بنك الاستثمار الأوروبي كانت محدودة، إضافة إلى فقدان الدول المغاربية إلى الامتيازات التفضيلية لصادراتها بعد انضمام إسبانيا والبرتغال إلى دول المجموعة.

الفصل الثالث

الآثار الاقتصادية للشراكة الأوروبية المتوسطية

على اقتصاديات الدول المغاربية

الفصل الثالث
الآثار الاقتصادية للشراكة الأوروبية المتوسطية
على اقتصاديات الدول المغاربية

لقد انقضت أكثر من خمسة عشر سنة على إعلان برشلونة، والذي وضع الأساس للشراكة الأوروبية المتوسطية، وتوقيع عدد من اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي وبلدان مغاربية من الضفة الجنوبية، وعلى الرغم من ذلك لا زال الجدل قائما حول موضوع الشراكة، فهناك من يعتقد بأن الشراكة الأوروبية المغاربية هي فرصة تاريخية ينبغي انتهازها، وأنها خيار استراتيجي يخدم مصلحة الطرفين معا، في حين يجزم آخرون أن فوائد الشريك المغاربي ضئيلة للغاية، ومشكوك فيها على الأقل خلال الأمد المتوسط، وهي غير مؤكدة على الأمد الطويل، وأن كلفتها على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي ستكون

مرتفعة، فضلا على أنها ستؤدي إلى إجهاض عملية الاندماج الاقتصادي المغاربي، وعملية التنمية الصناعية للبلدان المغاربية، وسوف نركز دراستنا في هذا الفصل على آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على التجارة الخارجية للدول المغاربية، وآثار هذه الاتفاقية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة لهذه الدول، كما نتطرق إلى تغير بعض المؤشرات الاقتصادية للدول المغاربية في ظل هذه الاتفاقية.

المبحث الأول

أثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على التجارة الخارجية للدول المغاربية

إن البيانات المتوفرة عن البلدان المغاربية تشير إلى أنها تتميز بدرجة عالية من الانفتاح التجاري، فعلى سبيل المثال قدرت درجة الانفتاح التجاري بمعنى الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي لتونس حوالي46 % سنة 200، وحوالي 46,4 % سنة 2004، وهي أرقام كبيرة نسبيا، وبلغ نفس المعدل في المغرب سنة 2000 حوالي 34,5 % ثم 36,2 % سنة 2004، وفي الجزائر بلغ هذا المعدل 32,1 % سنة 2000 وحوالي 32,9 % سنة 2004، وهي معدلات مرتفعة إذا ما قورنت بمعدل

الانفتاح في دول الاتحاد الأوروبي إذ لم يتجاوز هذا المعدل 12,9 % سنة 2000 و حوالي 12 % سنة 2004.

المطلب الأول: تطور الميزان التجاري للدول المغاربية خلال الفترة 2000- 2009

إن الميزان التجاري (ميزان التجارة المنظورة) يتعلق بتجارة السلع، أي صادرات السلع وواردتها خلال فترة زمنية معينة، ويعبر الميزان التجاري عن الفرق بين هذه الصادرات والواردات، وقد عرف الميزان التجاري لتونس والمغرب عجزا مستمرا خلال الفترة 2009/2000 عكس الجزائر التي حقق ميزانها التجاري فائضا مستمرا خلال تلك الفترة، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم(5): تطور الميزان التجاري للدول المغاربية خلال الفترة 2000- 2009 (مليون دولار)

البلد	تونس			المغرب			الجزائر		
السنة	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري
2000	5829,9	8548,8	2718.9-	7405,7	11511,3	4105,6-	22031	9173	12858
2001	6650,6	9552,6	2902-	7136,7	11033,9	3897,2-	19132	9940	9192
2002	7539,4	10449,2	2909,8-	7838,9	11833,2	3994,3-	18825	12009	6816
2003	8631,8	11716,7	3084,9-	8761,6	14211,8	5450,2-	24612	13534	11078
2004	10058,3	13317	3258,7-	9944,7	17808,1	7863,4-	32083	18308	13775
2005	10648,5	13348,8	2700,3-	11197,3	20798,4	9601,1-	46001	20357	25644
2006	11997	15425,6	3428,6-	12731,3	23938,6	11207,3-	54613	21456	33157
2007	15161,7	19090,2	3928,5-	14645	31596,6	16951,6-	60163	27631	32532

39819	39479	79298	21025-	40252,1	19227,1	5339,3-	24586,1	19246,3	2008
4586	39103	43689	19354,1-	33843,8	14489,7	4764,7-	19168,1	14421,4	2009

المصدر:من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات صندوق النقد العربي (تونس، المغرب)، واعتمادا على إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات بالنسبة للجزائر.

من خلال معطيات الجدول يمكن استخلاص مايلي:

1- **بالنسبة لتونس:** لقد سجلت الصادرات التونسية ارتفاعا مستمرا خلال الفترة الممتدة بين 2008/2000، إذ ارتفعت هذه الصادرات من 5829,9 مليون دولار سنة 2000 لتبلغ 19246,3 مليون دولار سنة 2008، في حين شهدت سنة 2009 تراجعا في قيمة هذه الصادرات إذ قدرت بحوالي 14421,4 مليون دولار، وقد رافق ارتفاع قيمة صادرات تونس خلال تلك الفترة ارتفاعا في قيمة وارداتها، إذ ارتفعت هذه الواردات من 8548,8 مليون دولار سنة 2000 إلى 24586,1 مليون دولار سنة 2008، لتتراجع سنة 2009 حيث قدرت بـ 19768,1 مليون دولار، وعليه فقد سجل الميزان التجاري التونسي عجزا مستمرا إذ قدر هذا العجز بـ 2718,9 سنة 2000 ليرتفع إلى 5339,3 سنة 2008، ثم تراجع قليلا سنة 2009 إذ قدر بحوالي 4764,7 مليون دولار.

2- بالنسبة للمغرب: لقد سجلت الصادرات المغربية ارتفاعا مستمرا خلال الفترة الممتدة بين 2008/2000، إذ ارتفعت هذه الصادرات من 7405,7 مليون دولار سنة 2000 لتبلغ 19227,1 مليون دولار سنة 2008، في حين شهدت سنة 2009 تراجعا في قيمة هذه الصادرات إذ قدرت بحوالي 14489,7 مليون دولار، وقد رافق ارتفاع قيمة صادرات المغرب خلال تلك الفترة ارتفاعا في قيمة وارداتها، إذ ارتفعت هذه الواردات من 11511,3 مليون دولار سنة 2000 إلى 40252,1 مليون دولار سنة 2008، لتتراجع سنة 2009 حيث قدرت بـ 33843,8 مليون دولار، وقد سجل الميزان التجاري المغربي عجزا خلال الفترة 2009/2000، إذ قدر هذا العجز بـ 4105,6 مليون دولار سنة 2000، لينخفض إلى 3897,2 مليون دولار سنة 2001، وقد شهدت سنة 2002 ارتفاعا في هذا العجز إذ وصل إلى 3994,3 مليون دولار واستمر هذا العجز في الارتفاع حتى وصل إلى 21025 مليون دولار سنة 2008، لينخفض مجددا سنة 2009 إذ قدر بحوالي 19354,1 مليون دولار.

3- بالنسبة للجزائر: بلغت قيمة الصادرات الجزائرية سنة 2000 حوالي 22031 مليون دولار، ثم انخفضت بعد ذلك إلى أن وصلت إلى 18825 مليون دولار سنة 2002، وانطلاقا من سنة 2003 شهدت قيمة الصادرات الجزائرية ارتفاعا مستمرا بسبب التحسن في أسعار البترول، إذ ارتفعت من 24612 مليون

دولار سنة 2003 لتصل إلى 79298 مليون دولار سنة 2008، لتتراجع إلى 43689 مليون دولار سنة 2009، أما قيمة الواردات الجزائرية فقد عرفت ارتفاعا مستمرا خلال الفترة 2009/2000، إذ ارتفعت من 9173 مليون دولار سنة 2000 لتصل إلى 39103 مليون دولار سنة 2009، وعليه فقد عرف الميزان التجاري فائضا خلال الفترة 2009/2000، إذ قدر هذا الفائض بـ 12858 مليون دولار سنة 2000، ليتراجع إلى 6816 مليون دولار سنة 2002، ثم بعد ذلك ارتفع هذا الفائض إلى 39819 مليون دولار سنة 2008 ليتراجع مجددا إلى 4586 مليون دولار سنة 2009.

المطلب الثاني: الهيكل السلعي لصادرات وواردات الدول المغاربية المشاركة في اتفاقية الشراكة الأوروبية المغاربية

سنتعرف في هذا المطلب على أهم المجموعات المكونة لهيكل صادرات وواردات الدول المغاربية ، كما نتعرف على تطور قيمة ونسبة الصادرات والواردات من هذه المجموعات إلى إجمالي صادرات وواردات تلك الدول.

أولا: الهيكل السلعي لصادرات البلدان المغاربية

يقصد بهيكل الصادرات التوزيع السلعي للصادرات أي مما تتكون الصادرات أو ما هي أنواع السلع التي يتم تصديرها وأهميتها النسبية، وتعتبر الصادرات السلعية من أهم البيانات التي تعبر عن تنوع التجارة الخارجية لأي دولة ومدى أهمية كل قطاع سلعي على حدة، وسوف نتطرق في هذا العنصر إلى الهيكل السلعي لصادرات الدول المغاربية، إذ يوضح الجدول التالي الهيكل السلعي للصادرات التونسية خلال الفترة 2000 – 2007:

جدول رقم(6): الهيكل السلعي للصادرات التونسية خلال الفترة 2000- 2007 (مليون دولار)

السنة		مواد غذائية	حبوب	مواد خام	فوسفات	وقود معدني	بترول خام	مواد كيماوية	آلات ومعدات	مصنوعات
2000	القيمة	212,6	5,7	277	33,9	704,6	608,6	623,8	816,4	3195,5
	النسبة	3,28	0,09	3,5	0,52	10,88	9,39	9,63	12,6	49,33
2001	القيمة	289,6	14	213,4	34,2	614,4	487,7	679	1066,2	3774,9
	النسبة	4,35	0,21	3,2	0,51	9,65	7,38	12,21	16,03	56,75
2002	القيمة	305,8	11,9	143,8	35,5	705,3	552,9	820,7	1459,4	4227,8
	النسبة	3,75	0,15	1,77	0,58	8,66	6,79	8,56	17,92	51,93
2003	القيمة	350	12,9	160	27,5	864,9	535,8	869,3	1799,9	4644,5
	النسبة	3,8	0,14	1,77	0,3	9,55	5,91	9,06	19,87	51,28

2004	القيمة	374,3	13,9	759	21,3	956,6	781,1	975,7	2159,2	4939
	النسبة	3,71	0,14	7,54	0,21	9,5	7,76	8,63	21,45	49,06
2005	القيمة	667,5	2	609	28,7	1378,7	1181,6	975,2	1980,2	5033,1
	النسبة	6,26	5,72	5,71	0,27	12,95	11,09	9,16	18,59	47,26
2006	القيمة	625,8	0,8	978,5	27,4	1558,5	1207,2	1061,6	2408	5362,3
	النسبة	5,21	0,06	8,15	0,23	13	10,06	8,85	20,07	44,69
2007	القيمة	769	0,6	897,5	54,7	2456,8	2029,5	1374,2	6384	6384,7
	النسبة	5,07	0,03	5,92	0,36	16,2	13,38	9,06	18,96	42,11

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات تقرير صندوق النقد العربي (www.amf.org.ae (consulté 10/1/2011)

من خلال بيانات الجدول نلاحظ بأن هيكل صادرات تونس يتكون من تسعة مجموعات، تختلف أهميتها من مجموعة إلى أخرى حيث نجد:

* المصنوعات: تمثل هذه المجموعة النسبة الأكبر من صادرات تونس وذلك بسبب ما يعرف بالتجارة في الصناعة البينية (بين تونس والاتحاد الأوروبي) وهذا النوع من التصنيع يقصد به التكامل الرأسي للصناعة في منطقتين أو أكثر، بمعنى تقسيم مراحل الإنتاج بين منطقتين أو أكثر تتولى كل واحدة المرحلة أو المراحل التي يمكنها القيام بها بأكثر كفاءة ممكنة وأقل تكلفة[105]، وقد بلغت نسبة الصادرات من هذه المجموعة 43,33 % سنة 2000 ثم ارتفعت إلى 56,75 % سنة 2001، لتنخفض بعدها سنة 2002 إذ بلغت 51,39 %، ثم 42,11 % سنة 2007.

* الآلات والمعدات: لقد عرفت صادرات هذه المجموعة ارتفاعا من 12,6 % سنة 2000 إلى 21,45 % سنة 2004، بعدها انخفضت نسبة هذه الصادرات حتى وصلت إلى 18,96 % سنة 2007.

* الوقود المعدني: شهدت نسبة الصادرات من الوقود المعدني انخفاضا طفيفا خلال الفترة 2000- 2004، ثم ارتفعت إلى أن وصلت إلى 16,2 % من إجمالي الصادرات سنة 2007.

* البترول الخام: انخفضت صادرات البترول الخام من 9,39 % سنة 2000، إلى 5,91 % سنة 2003، بعدها ارتفعت إلى أن وصلت 13,38 % سنة 2007.

* المواد الكيماوية: تميزت الصادرات من هذه المجموعة بالاستقرار النسبي خلال الفترة 2000-2007.

* المواد الخام: صادرات هذه المجموعة لا تمثل إلا نسبة ضئيلة من إجمالي الصادرات، إذ عرفت الفترة الممتدة من 2000 إلى 2003 انخفاضا في نسبة هذه الصادرات من 3,5 % سنة 2000 إلى 1,77 % سنة 2003، بعدها ارتفعت إلى أن وصلت 5,92 % سنة 2007.

المواد الغذائية: صادرات هذه المجموعة لا تمثل هي الأخرى سوى نسبة ضئيلة من إجمالي الصادرات، وقد ارتفعت من 3,5 % سنة 2000 إلى 5,92 % سنة 2007.

---

(105) Johan black: oxford Dictionary of economics, oxford university press, new York 1997, p244.

* أما الصادرات من الفوسفات والحبوب فهي لا تمثل إلا نسبة ضئيلة جدا من إجمالي الصادرات التونسية.

إن هيكل الصادرات التونسية لم يشهد تغيرات كبيرة فقد ظلت مساهمة معظم مكونات الصادرات ثابتة، ويصعب تفسير ذلك أو ربطه بآثار اتفاقية الشراكة، وذلك لأن تصنيف هذه المجموعات لا يضع المواد حسب معاملتها الضريبية وإنما حسب معايير أخرى، بل إن المجموعة قد تكون خاضعة لمعاملة ضريبية مختلفة، فعلى سبيل المثال يمكن ملاحظة أن المجموعة المتعلقة بالمواد الغذائية تتضمن عدة مجموعات فرعية يحصل بعضها على الإعفاء الجزئي فيما يحصل الجزء الآخر على تفضيلات كمية موسمية أساسا (المحاصيل الزراعية)، بينما تعامل البقية على أساس إعفاء المكون الصناعي والمعاملة الضريبية للمكون الزراعي، وهنا تبرز صعوبة تحليل أثر الاتفاقيات التجارية على بيانات مصنفة بهذا الشكل، ثم إن هذه المجموعة السلعية المذكورة تتعرض لعوامل أخرى قد يتخطى أثرها آثار الإعفاءات الجمركية مثل الظروف المناخية، فعلى سبيل المثال في سنة 2002 انخفضت الصادرات من المواد الغذائية بأسباب يتعلق معظمها بالظروف المناخية وبالتالي لا يمكن إرجاع الانخفاض في مساهمة هذه المجموعة في الصادرات إلى أثر الاتفاقية، في حين أن مجموعات أخرى مثل مواد الطاقة لا يمكن إرجاع ارتفاعها إلى آثار الاتفاقية نظرا لعدم شمول الاتفاقية على أي معاملات جمركية حيالها.

أما فيما يتعلق بالهيكل السلعي للصادرات المغربية خلال الفترة 2000- 2007 فيمكن توضيحه من خلال الجدول التالي:

جدول رقم(7): الهيكل السلعي للصادرات المغربية خلال الفترة 2000- 2007 (مليون دولار)

السنة		مواد غذائية	الحبوب	مواد خام	فوسفات	وقود معدني	مواد كيماوية	آلات ومعدات	مصنوعات
2000	القيمة	1589	13,8	700,5	320,8	271,3	885,4	819,7	3149,1
	النسبة	21,41	0,002	9,44	4,32	3,65	11,93	11,05	42,44
2001	القيمة	1488,6	28,8	619	286,8	301,4	870,7	772	3073,1
	النسبة	20,85	0,001	8,67	4,02	4,22	12,2	10,81	43,06
2002	القيمة	1665,6	32	650,6	328,2	287	875,2	991,5	3330,2
	النسبة	21,28	0,001	8,31	4,19	3,66	11,18	12,66	42,66
2003	القيمة	1855,8	34,5	700	330	229,1	972,3	1279,4	3703
	النسبة	21,18	0,003	7,99	3,76	2,61	11,09	14,6	42,26
2004	القيمة	1790,9	18,6	939,7	527	445,3	1262,4	1409,1	4047,8
	النسبة	18,07	0,002	9,48	5,31	4,49	12,73	14,21	40,57
2005	القيمة	2235,6	20,3	1142	513,5	565,8	1451,5	1761,2	4022,1
	النسبة	19,96	0,002	10,19	9,73	5,05	12,96	15,72	35,92
2006	القيمة	2448,1	25,8	1334,5	48,58	462,4	1600,1	2229,8	4635,6

	النسبة	19,22	0,001	10,48	0,33	3,63	12,56	17,51	36,41
2007	القيمة	2736,8	48,5	1476,2	25,87	558,5	2160,2	2439,2	5260,5
	النسبة	18,68	0,003	10,07	0,2	3,81	14,75	16,65	35,92

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات تقرير صندوق النقد العربي (consulté www.amf.org.ae 10/1/2011)

من خلال بيانات الجدول نلاحظ بأن هيكل صادرات المغرب يتكون من ثمانية مجموعات، تختلف أهميتها من مجموعة إلى أخرى حيث نجد:

* المصنوعات: حيث تمثل هذه المجموعة النسبة الأكبر من الصادرات المغربية وذلك بسبب استفادة الصناعات النسيجية المغربية خاصة من الإعفاء الجزئي الذي قدمه الاتحاد الأوروبي، لها كما استفادت من التكامل الصناعي الذي تسمح به قواعد المنشأ التراكمية، فقد بلغت نسبة الصادرات من هذه المصنوعات 42,44 % من إجمالي الصادرات سنة 2000 ثم ارتفعت قليلا إلى 43,06 % سنة 2001، لتنخفض بعدها وبشكل مستمر إلى أن بلغت 35,92 % سنة 2007.

* المواد الغذائية: تأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية، إذ عرفت صادرات هذه المجموعة استقرارا نسبيا، حيث بلغت نسبة صادرات هذه المواد 21,41 % من إجمالي الصادرات سنة 2000، لتنخفض قليلا إلى 18,68 % سنة 2007.

* المواد الكيماوية: بلغت نسبة صادرات هذه المجموعة سنة 2000 حوالي 11,93 % من إجمالي الصادرات، لترتفع قليلا سنة 2007 حيث قدرت بـ 14,75 %.

* الآلات والمعدات: شهدت صادرات هذه المجموعة ارتفاعا ملحوظا خلال الفترة 2000- 2006، إذ ارتفعت من 11,05 % سنة 2000 لتصل إلى 17,51 % سنة 2006، ثم تراجعت قليلا سنة 2007، إذ قدرت بحوالي 16,65 %.

* المواد الخام: صادرات هذه المجموعة تميزت بالاستقرار النسبي خلال الفترة 2000-2007.

* الفوسفات: عرفت صادرات الفوسفات ارتفاعا من 4,32 % من إجمالي الصادرات سنة 2000، إلى 9,73 % سنة 2005، بعدها تراجعت صادرات الفوسفات وبشكل كبير إذ لم تتعدى نسبة الصادرات من هذه المادة 0,2 % سنة 2007.

* الوقود المعدني: صادرات هذه المجموعة تميزت بالاستقرار النسبي خلال الفترة 2000-2007.

* الحبوب: وهي تشكل أدنى نسبة صادرات إذ لم تتجاوز 0,003 % في أحسن الأحوال.

أما فيما يتعلق بالهيكل السلعي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000- 2007 فيمكن توضيحه من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (8): الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000- 2007 (مليون دولار)

السنة		مواد غذائية	مواد طاقوية	مواد خام	مواد نصف مصنعة	تجهيزات فلاحية	تجهيزات صناعية	مواد استهلاكية
2000	القيمة	32	21419	44	465	11	47	12
	النسبة	0,15	97,22	0,2	2,11	0,05	0,21	0,06
2001	القيمة	28	18484	37	504	22	45	27
	النسبة	0,15	96,61	0,2	2,63	0,11	0,24	0,06
2002	القيمة	35	18091	51	551	20	50	35
	النسبة	0,19	96,1	0,27	2,93	0,11	0,26	0,14
2003	القيمة	48	23939	50	509	1	30	14
	النسبة	0,2	97,27	0,2	2,07	0,004	0,12	0,14
2004	القيمة	59	31302	90	571	-	47	19
	النسبة	0,18	97,57	0,28	1,78	-	0,15	0,04
2005	القيمة	67	45094	134	651	-	36	43
	النسبة	0,15	98,03	0,29	1,41	-	0,08	0,04
2006	القيمة	73	53429	195	828	1	44	35
	النسبة	0,13	97,83	0,36	1,52	-	0,08	0,08
2007	القيمة	88	58831	169	993	1	46	32
	النسبة	0,15	97,78	0,28	1,65	-	0,08	0,06

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء (cnis)

يلاحظ من خلال الجدول الاعتماد شبه الكلي للصادرات الجزائرية على المواد الطاقوية، إذ أن نسبة الصادرات من هذه المواد تجاوزت 96 % من إجمالي الصادرات خلال الفترة 2000-2007، أما الصادرات خارج هذه المواد فهي لا تمثل سوى نسبة ضئيلة جدا إذ لم تتجاوز 4 % في أحسن الأحوال.

ثانيا: الهيكل السلعي لواردات البلدان المغاربية

يقصد بهيكل الواردات التوزيع السلعي للواردات أي مما تتكون الواردات، أو ما هي أنواع السلع التي يتم استيرادها، كما يوضح الهيكل السلعي للواردات مدى احتياجات كل دولة من القطاعات السلعية المختلفة، وسوف نتطرق في هذا العنصر إلى الهيكل السلعي لواردات البلدان المغاربية، إذ يوضح الجدول التالي الهيكل السلعي لواردات تونس خلال الفترة 2000- 2007.

جدول رقم (9): الهيكل السلعي لواردات لتونس خلال الفترة 2000- 2007 (مليون دولار)

السنة		أغذية ومشروبات	الحبوب	مواد خام	وقود معدني	بترول خام	مواد كيماوية	آلات ومعدات	مصنوعات
2000	القيمة	806,7	282,5	256	467,4	249	884,1	3622,5	2512,1
	النسبة	8,88	3,11	2,19	5,14	2,74	9,73	39,89	27,66
2001	القيمة	1041,6	360,7	298,2	888	214,8	958,8	2968	3397,1
	النسبة	10,66	3,69	3,05	9,09	2,19	9,81	30,38	34,78
2002	القيمة	1385,5	502,7	312,9	949	236	1115,7	3077,9	3607,9
	النسبة	12,38	4,49	2,79	8,48	2,1	9,97	27,51	32,24
2003	القيمة	1124	363,6	349,7	1216,5	286,9	1329,7	3436,7	4271,6
	النسبة	9,07	2,93	2,82	9,82	2,31	10,74	27,76	34,5
2004	القيمة	1497,4	361,5	468,1	1384,3	329,6	1147	4176,7	4752,7
	النسبة	10,68	2,57	3,33	9,87	2,35	7,46	29,79	33,9
2005	القيمة	916,3	366,1	764	1830,7	432,5	1344,4	3824,8	4637,8
	النسبة	6,49	2,59	5,41	12,96	3,06	9,52	27,09	32,85
2006	القيمة	1010,4	412,6	786	2288,7	559,7	1483	4661,3	5183
	النسبة	6,16	2,51	4,79	13,96	3,41	9,05	28,44	31,63
2007	القيمة	1615,6	746,5	872,4	2452,7	-	1837	5643,4	6477,3
	النسبة	8,14	3,76	4,39	12,36	2,95	9,26	28,44	32,6

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات تقرير صندوق النقد العربي (consulté www.amf.org.ae 10/1/2011)

يلاحظ من خلال الجدول بأن هيكل واردات تونس يتكون من ثمانية مجموعات تختلف أهميتها من مجموعة إلى أخرى حيث نجد:

* الآلات والمعدات: حيث تمثل هذه المجموعة النسبة الأكبر من إجمالي واردات تونس، فقد بلغت نسبة الواردات من هذه المجموعة 39,89 % من إجمالي الواردات سنة 2000، ثم انخفضت إلى 27,09 % سنة 2005، لترتفع قليلا سنة 2007 حيث وصلت إلى 28,44 %.

* المصنوعات: عرفت نسبة الواردات من هذه المجموعة ارتفاعا مستمرا، حيث بلغت 27,66 % من إجمالي الواردات سنة 2000، لترتفع إلى 32,65 % سنة 2007.

* المواد الكيماوية: شهدت نسبة الواردات من هذه المجموعة استقرارا نسبيا خلال الفترة 200- 2007 ماعدا سنة 2004 التي شهدت انخفاضا قليلا.

* المواد الغذائية: عرفت نسبة الواردات من هذه المجموعة تذبذبا خلال الفترة 2000- 2007.

* الوقود المعدني: شهدت نسبة الواردات من هذه المجموعة ارتفاعا مستمرا، إذ ارتفعت من 5,14 % من إجمالي الواردات سنة 2000 لتصل إلى 12,36 % سنة 2007.

* الحبوب والمواد الخام: وهي مواد تشكل أضعف نسبة من إجمالي الواردات.

أما فيما يتعلق بالهيكل السلعي للواردات المغربية خلال الفترة 2000- 2007 فهو فيمكن توضيحه في الجدول التالي:

جدول رقم (10): الهيكل السلعي لواردات المغرب خلال الفترة 2000- 2007 (مليون دولار)

السنة		مواد غذائية	الحبوب	مواد خام	وقود معدني	مواد كيماوية	آلات ومعدات	مصنوعات
2000	القيمة	1351,2	738,3	752,5	2038,4	999,1	3170,1	3211,1
	النسبة	11,71	6,4	6,1	17,67	8,66	27,49	27,84
2001	القيمة	1373,3	772,53	694,8	1945,1	1062,1	2695,6	3251,1
	النسبة	12,44	7	6,29	17,62	9,62	24,3	29,46
2002	القيمة	1386,4	746,8	812,5	1831,59	1162,1	30316	3587,7
	النسبة	17,71	6,31	6,86	15,47	9,82	25,61	30,31
2003	القيمة	1199,9	576,7	1077,1	2212,6	1453,8	3869,7	4366,8
	النسبة	8,44	4,05	7,57	15,6	10,23	27,23	30,72
2004	القيمة	1546	810,8	1221,6	2957,6	1768,5	5049,5	5226,9
	النسبة	8,68	4,55	6,85	16,6	9,93	28,35	29,55
2005	القيمة	1777,3	864,7	1372,2	4418,7	1927,7	5530,2	5697,9
	النسبة	8,54	4,15	6,59	21,43	9,26	26,58	27,39
2006	القيمة	1769,1	577,7	140,4	5107,9	2282,1	6789,9	6496,4
	النسبة	7,39	2,41	6,14	21,33	9,13	28,36	27,13
2007	القيمة	3257,8	1767,9	1953	6316,2	2913,6	8907,5	8215,7
	النسبة	10,31	5,59	6,18	20	9,22	28,19	26

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات تقرير صندوق النقد العربي (consulté www.amf.org.ae 10/1/2011)

من خلال بيانات الجدول نلاحظ أن هيكل واردات المغرب يتكون من سبعة مجموعات من السلع تختلف في أهميتها من مجموعة إلى أخرى حيث نجد:

* المصنوعات: تمثل الواردات من هذه المجموعة نسبة كبيرة من إجمالي الواردات المغربية، فقد عرفت نسبة هذه الواردات ارتفاعا من 27,86 % سنة 2000 إلى 29,55 % سنة 2004 لتنخفض بعدها وبشكل مستمرا حتى وصلت إلى 26 % سنة 2007.

* الآلات والمعدات: هذه المجموعة تمثل كذلك نسبة كبيرة من إجمالي الواردات، فقد تميزت الفترة الممتدة بين 2000 و 2007 بالاستقرار النسبي في نسبة الواردات من هذه المجموعة إلى إجمالي الواردات ماعدا سنة 2001 والتي انخفضت فيها قليلا حيث وصلت إلى 24,3 %.

* الوقود المعدني: انخفضت نسبة الواردات من هذه المجموعة من 17,67 % سنة 2000 إلى 15,6 % سنة 2003، ثم ارتفعت إلى 21,33 % سنة 2006، بعدها انخفضت قليلا إلى 20 % سنة 2007.

* المواد الغذائية: عرفت نسبة الواردات من هذه المجموعة تذبذبا خلال الفترة 2000-2007، فقد ارتفعت من 11,71 % سنة 2000 إلى 17,71 % سنة 2002، ثم انخفضت إلى 7,39سنة 2006، بعدها ارتفعت إلى 10,31 % سنة 2007.

* المواد الكيماوية: عرفت نسبة الواردات من هذه المجموعة استقرارا نسبيا خلال الفترة 200-2007.

المواد الخام: عرفت نسبة الواردات من هذه المجموعة كذلك استقرارا نسبيا خلال الفترة 200-2007.

* الحبوب: وهي تمثل نسبة ضئيلة من إجمالي الواردات المغربية، فقد انخفضت نسبة واردات هذه المجموعة من 6,4 % سنة 2000 إلى 2,41 % سنة 2006، ثم ارتفعت قليلا لتصل إلى 5,59 % سنة 2007.

أما فيما يتعلق بالهيكل السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة 2000- 2007 فيمكن توضيحه من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (11): الهيكل السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة 2000- 2007 (مليون دولار)

السنة		مواد غذائية	مواد طاقوية	مواد خام	مواد نصف مصنعة	تجهيزات فلاحية	تجهيزات صناعية	مواد استهلاكية
2000	القيمة	2415	129	428	1655	85	3068	1393
	النسبة	26,33	1,41	4,66	18,04	0,93	33,45	15,18
2001	القيمة	2395	139	478	1872	155	3435	1466
	النسبة	24,09	1,4	4,81	18,83	1,56	34,56	14,75
2002	القيمة	2740	145	562	2336	148	4423	1655
	النسبة	22,82	1,21	4,68	19,45	1,23	36,83	13,78
2003	القيمة	2678	114	689	2857	129	4955	2112
	النسبة	19,79	0,84	5,09	21,11	0,95	36,61	15,61
2004	القيمة	3597	173	784	3645	173	7139	2797
	النسبة	19,65	0,94	4,28	19,91	0,94	39	15,28
2005	القيمة	3587	212	751	4088	160	8452	3107
	النسبة	17,62	1,04	3,69	20,08	0,79	41,52	15,26
2006	القيمة	3800	244	843	4934	96	8528	3011
	النسبة	17,71	1,14	3,93	23	0,45	39,74	14,03
2007	القيمة	4954	324	1325	7105	146	10026	3751
	النسبة	17,93	1,17	4,8	25,71	0,53	36,29	13,57

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء (cnis)

من خلال بيانات الجدول نلاحظ أن هيكل واردات الجزائر يتكون من سبعة مجموعات من السلع تختلف في أهميتها من مجموعة إلى أخرى حيث نجد:

* التجهيزات الصناعية: تمثل هذه المجموعة النسبة الأكبر من واردات الجزائر، حيث بلغت هذه النسبة 33,45 % من إجمالي الواردات سنة 2000، ثم ارتفعت وباستمرار حتى وصلت إلى 41,52 % سنة 2005، ويرجع هذا الارتفاع أساسا إلى تطور الإنفاق والطلب الداخلي لتلبية متطلبات إنجاز المشاريع التنموية المبرمجة خلال تلك الفترة، ثم انخفضت إلى 36,29 % سنة 2007.

* المواد نصف المصنعة: تمثل نسبة كبيرة من إجمالي واردات الجزائر، فقد عرفت نسبة الواردات من هذه المجموعة ارتفاعا خلال الفترة 2000-2007، إذ ارتفعت من 18,04 % سنة 2000، لتصل إلى 25,71 % سنة 2007.

* المواد الغذائية: تأتي هذه المجموعة في المرتبة الثالثة بعد المواد نصف المصنعة، وما يمكن ملاحظته هو الانخفاض المستمر في نسبة الواردات من هذه المواد، فقد انخفضت من 26,33 % سنة 2000، إلى 14,92 % سنة 2009.

* المواد الاستهلاكية: عرفت نسبة الواردات من هذه المجموعة استقرار نسبيا حيث قدرت بـ 15,18 % من إجمالي الواردات سنة 2000، وفي سنة 2007 بلغت 13,57 %.

* المواد الخام: يلاحظ بأن الواردات من هذه المجموعة منخفضة جدا مقارنة بالمجموعات السابقة، وقد عرفت استقرارا نسبيا حيث قدرت نسبة الواردات من هذه المجموعة سنة 2000 حوالي 5,12 % وفي سنة 2007 حوالي 3,05 %.

* المواد الطاقوية والتجهيزات الفلاحية: واردات هاتين المجموعتين لا تمثل سوى نسبة ضئيلة جدا من إجمالي الواردات.

المطلب الثالث: تطور التجارة الخارجية للدول المغاربية اتجاه دول الاتحاد الأوروبي

يهدف هذا المطلب إلى التعرف على تطور التجارة الخارجية بين الدول المغاربية الموقعة على اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية ودول الاتحاد الأوروبي في الفترة (1997- 2009)، حيث تتضمن هذه الفترة توقيع اتفاقيات الشراكة لهذه الدول مع دول الاتحاد الأوروبي.

أولا: تطور الصادرات السلعية للدول المغاربية اتجاه الاتحاد الأوروبي

يمكن التعرف على تطور قيمة صادرات الدول المغاربية اتجاه الاتحاد الأوروبي من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (12): تطور قيمة الصادرات السلعية للدول المغاربية إلى الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1997- 2009 (مليون دولار)

السنة	تونس	المغرب	الجزائر
1997	4436,10	2753,33	8783,56
1998	4418,09	2608	6470,92
1999	4570	5363,7	6549,7
2000	4709,2	5407,3	13861,5
2001	5301,3	5134,8	11773,9
2002	5421,3	5642,5	11922,5
2003	6573	6504,2	14368,8
2004	7796	7160,5	15579,5
2005	7880,4	7851,5	24225,1
2006	9241,4	9123,8	28120,1
2007	11954,6	10325,5	27004,3
2008	12780,6	11314	39252,8
2009	12886,8	12380,3	40549,76

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات صندوق النقد العربي.

يلاحظ من خلال الجدول ارتفاعا مستمرا في قيمة صادرات البلدان المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي، ففي تونس ارتفعت قيمة الصادرات من4436,1 مليون دولار سنة 1997 إلى حوالي 12886,8 مليون دولار سنة 2009، أما في المغرب فقد ارتفعت قيمة صادراته إلى دول الاتحاد الأوروبي من 2753,33 مليون دولار سنة 1997 لتصل إلى حوالي 12380,3 مليون دولار سنة 2009، وقد ارتفعت قيمة صادرات الجزائر إلى دول الاتحاد الأوروبي من 8783,56 مليون دولار سنة 1997 لتصل إلى حوالي 40549,76 مليون دولار سنة 2009، ولكن هل هذا الارتفاع في قيمة صادرات الدول المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي يرجع إلى تزايد أهمية الاتحاد الأوروبي كشريك تجاري للدول المغاربية بعد التوقيع على اتفاقيات الشراكة، أم أن ارتفاع قيمة هذه الصادرات رافقها زيادة في قيمة صادرات البلدان المغاربية إلى باقي دول العالم ؟ وللإجابة على هذا السؤال سوف نتطرق إلى تطور نسبة صادرات البلدان المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي مقارنة بإجمالي صادراتها.

جدول رقم(13): تطور نسبة الصادرات السلعية للدول المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1990- 2009 (الوحدة %)

السنة	تونس	المغرب	الجزائر
1990	76,53	65,05	67,22
1995	78,08	61,30	57,82
1996	79,66	60,78	49,11
1997	79,02	56,53	58,46
1998	73,32	56,5	57,10
1999	71,28	71,93	53,16
2000	80,77	73,01	63,83
2001	79,71	71,94	61,52
2002	71,90	71,98	63,71
2003	81,83	71,23	58,75
2004	80,55	72,24	48,33
2005	74,16	70,11	52,29
2006	78,96	71,66	51,38
2007	78,83	76,39	44,87
2008	72,2	56,66	50,24
2009	72,8	62	51,9

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات تقرير صندوق النقد العربي

ومن خلال الجدول يمكن ملاحظة مايلي:

1- لقد تطورت الصادرات المغاربية إلى الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1990 -2009، إيجابا وسلبا، فقد عرفت نسبة صادرات تونس إلى دول الاتحاد الأوروبي تذبذبا خلال الفترة الممتدة بين 1990 و 1999، إذ بلغت نسبة هذه الصادرات 76,53 % من إجمالي الصادرات سنة 1990، لترتفع إلى 79,02 % سنة 1997، بعدها انخفضت إلى 71,28 % سنة 1999 وهي الفترة التي شهدت دخول اتفاقية الشراكة بين تونس والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، كما شهدت الفترة الممتدة بين 2000 و 2009 تذبذبا كذلك في نسبة

هذه الصادرات حيث وصلت إلى أعلى نسبة لها 2003 إذ قدرت بـ 81,83 % أما أدنى نسبة لهذه الصادرات فكانت سنة 2008 إذ لم تتعدى 72,2 % من إجمالي الصادرات.

لقد تركزت الصادرات التونسية سنة 2007 في ثلاثة دول هي فرنسا إيطاليا وألمانيا، إذ تحتل فرنسا المرتبة الأولى بـ 4873,73 مليون دولار، تليها إيطاليا بـ 3530,16 مليون دولار ثم ألماني بـ 1247,26 مليون دولار[106]، وتركزت صادرات تونس إلى الاتحاد الأوروبي سنة 2009 في الآلات والمعدات بنسبة تقدر بـ 23,7 % من إجمالي الصادرات إلى الاتحاد الأوروبي، ثم النسيج والملابس بنسبة23,7 % حيث تعد تونس المصدر الخامس المورد للاتحاد الأوروبي بهذه المنتجات، وكذلك الوقود ومنتجات التعدين بنسبة 17,6 % [107].

إن صادرات تونس إلى دول الاتحاد الأوروبي لم تتحسن بعد توقيع اتفاقية الشراكة بين الطرفين كما كان يأمل الطرف التونسي، فقد بلغ متوسط نسبة هذه الصادرات إلى إجمالي الصادرات خلال الفترة الممتدة بين 1990 و 1998 حوالي 77,32 %، في حين بلغ متوسط نسبة هذه الصادرات خلال الفترة 1999 و2009 وهي فترة دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ حوالي 76,63 % وهو ما يعبر عن استقرار نسبة صادرات تونس إلى دول الاتحاد الأوروبي عكس ما كان متوقعا.

2- أما المغرب فقد عرفت نسبة صادراته إلى الاتحاد الأوروبي انخفاضا مستمرا خلال الفترة الممتدة بين 1990-1998، حيث انخفضت نسبة هذه الصادرات إلى إجمالي الصادرات من 65,05 % سنة 1990 إلى 56,5 % سنة 1998 وذلك بسبب تدهور أسعار بعض الصادرات وخاصة الفوسفات وكذلك بسبب خسارة المغرب لجزء من نصيبها التقليدي من أسواق الملابس بسبب المنافسة الأسيوية، لترتفع بعدها إلى 73,01 % سنة 2000، أما الفترة الممتدة بين 2000 و 2006 وهي الفترة التي شهدت دخول اتفاقية الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ فقد شهدت نسبة هذه الصادرات استقرارا نسبيا، لترتفع سنة 2007 إلى 76,39 %، بعدها انخفضت إلى 56,66 % سنة 2008، لترتفع مجددا إلى 62 % سنة 2009.

لقد تركزت صادرات المغرب إلى ثلاثة دول رئيسية هي فرنسا إسبانيا وإيطاليا، ففي سنة 2007 بلغت قيمة الصادرات إلى فرنسا 4083,88 مليون دولار، وإسبانيا 3039,86 مليون دولار، وإيطاليا

---

[106] صندوق النقد العربي: التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010. www.amf.org

[107] http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm (consulté le 15/01/2011) .ae (consulté le 15/01/2011)

637,81 مليون دولار[108]، وبالنظر إلى الهيكل السلعي للصادرات المغربية إلى الاتحاد الأوروبي لسنة 2009 يلاحظ أن 26,5 % من إجمالي الصادرات المغربية إلى الاتحاد الأوروبي عبارة عن منسوجات وملابس، و24,8 % عبارة عن منتجات زراعية، و19,9 % عبارة عن آلات ومعدات النقل[109].

إن صادرات المغرب إلى دول الاتحاد الأوروبي لم ترتفع بعد توقيع اتفاقية الشراكة بين الطرفين كما كان يأمل الطرف المغربي، فقد بلغ متوسط نسبة هذه الصادرات خلال الفترة الممتدة بين 1990 و 2000 حوالي 63,58 %، في حين بلغ متوسط نسبة هذه الصادرات خلال الفترة 2001 و 2009 وهي فترة دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ حوالي 61,68 % وهو يعبر عن تراجع قليل في نسبة صادرات المغرب إلى دول الاتحاد الأوروبي عكس ما كان متوقعا.

3- في الجزائر عرفت الفترة الممتدة بين 1990 و 1996 انخفاضا في نسبة الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي، فقد انخفضت من 67,22 % سنة 1990 إلى 49,11 % سنة 1996، بعدها ارتفعت إلى أن بلغت 63,71 % سنة 2002، وقد انخفضت نسبة هذه الصادرات من جديد حتى بلغت أدنى نسبة لها سنة 2007 حيث لم تتعدى 44,87 % لترتفع من جديد إلى 51,9 % سنة 2009، ويعتمد الاقتصاد الجزائري بصورة رئيسية في هيكل تجارته الدولية على منتجات الهيدروكربون (البترول والغاز الطبيعي)، والتي تسيطر على أكثر من 96 % من صادرات الجزائر، وما يلاحظ هو حدوث طفرة في تطور قيمة هذه الصادرات في السنوات الأخيرة، والتي ترجع أساسا إلى الارتفاع الكبير الذي عرفته أسعار الطاقة في الأسواق الدولية، أما فيما يتعلق بأهم الشركاء الأوروبيين التجاريين للجزائر سنة 2007 احتلت إيطاليا المركز الأول بـ 8600 مليون دولار، ثم إسبانيا بـ 5338 مليون دولار، تليها فرنسا بـ 4100 مليون دولار[110].

إن صادرات الجزائر إلى دول الاتحاد الأوروبي لم ترتفع بعد توقيع اتفاقية الشراكة بين الطرفين كما كان يأمل الطرف الجزائري، فقد بلغ متوسط نسبة هذه الصادرات خلال الفترة الممتدة بين 1900 و 2005 حوالي 57,6 %، في حين بلغ متوسط نسبة هذه الصادرات خلال الفترة 2006 و 2009، وهي فترة دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ حوالي 50,36 % وهو ما يعبر عن تراجع في نسبة صادرات الجزائر إلى دول الاتحاد الأوروبي عكس ما كان متوقعا.

---

[108] صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010. www.amf.org.ae (consulté le 15/01/2011)

[109] http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm (consulté le 15/01/2011)

[110] www.douane.gov.dz (consulté le 16/01/2011)

ثانيا: تطور الواردات السلعية للدول المغاربية من دول الاتحاد الأوروبي

يعتبر الاتحاد الأوروبي أهم الشركاء التجاريين بالنسبة للدول المغاربية ليس فقط على مستوى الصادرات وإنما بالنسبة للواردات كذلك، وهو ما سوف نوضحه من خلال الجدول التالي والذي يوضح قيمة الواردات خلال الفترة 1997 إلى غاية 2007.

جدول رقم (14): تطور قيمة الواردات السلعية للدول المغاربية من دول الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1997- 2009 (مليون دولار)

السنة	تونس	المغرب	الجزائر
1997	5530,93	3595,46	4616,98
1998	5965,58	5586,26	5041,4
1999	5767,2	7380,9	4898,7
2000	5873,9	6618,9	4957,7

2001	6581,3	6229,5	5929,9
2002	6527,4	6643,9	6535,3
2003	7596	8434,9	8680,3
2004	8026,3	9709,3	10203,3
2005	8829,2	10172	11242,8
2006	10658,5	13291,8	11078,2
2007	13703	17476,8	13434,6
2008	16084,8	23471,4	20067,8
2009	16758,07	24645,38	18874,17

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات تقرير صندوق النقد العربي

يلاحظ من خلال الجدول ارتفاعا مستمرا في قيمة واردات البلدان المغاربية من دول الاتحاد الأوروبي، ففي تونس ارتفعت قيمة الواردات من 5530,93 مليون دولار سنة 1997 إلى حوالي 16758,07 مليون دولار سنة 2009، أما في المغرب فقد ارتفعت قيمة وارداته من دول الاتحاد الأوروبي من 5586,26 مليون دولار سنة 1997 لتصل إلى حوالي 24645,38 مليون دولار سنة 2009، وقد ارتفعت قيمة واردات الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي من 4616,98 مليون دولار سنة 1997 لتصل إلى حوالي 18874,17 مليون دولار سنة 2009، ولكن هل هذا الارتفاع في قيمة واردات البلدان المغاربية من دول الاتحاد الأوروبي يرجع إلى تزايد أهمية الاتحاد الأوروبي كشريك تجاري للبلدان المغاربية بعد التوقيع على اتفاقيات الشراكة ؟ أم أن ارتفاع قيمة هذه الواردات رافقها زيادة في قيمة واردات البلدان المغاربية من باقي دول العالم، وللإجابة على هذا السؤال سوف نتطرق إلى تطور نسبة واردات البلدان المغاربية من دول الاتحاد الأوروبي مقارنة بإجمالي وارداتها خلال الفترة 1990- 2009.

جدول رقم(15): تطور نسب الواردات السلعية للدول المغاربية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1990-2009 **(الوحدة %)**

السنة	**تونس**	**المغرب**	**الجزائر**
1990	63,03	47,16	60,87
1995	69,20	53,02	55,95
1996	70,23	51,8	59,90

1997	68,19	47,7	50,98
1998	68,42	41,53	58,50
1999	70,95	68,3	56,24
2000	68,71	57,3	67,95
2001	68,89	56,45	66,48
2002	62,46	65,15	54,4
2003	69,67	59,35	65,08
2004	62,64	54,52	56,84
2005	66,28	48,91	56,64
2006	70,83	55,52	53,56
2007	71,76	54,79	51,68
2008	65,46	56,38	53,58
2009	68,2	59,2	50,6

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات تقرير صندوق النقد العربي

من خلال الجدول يمكن ملاحظة مايلي:

1- لقد شهدت نسبة واردات تونس من دول الاتحاد الأوروبي إلى إجمالي وارداتها ارتفاعا خلال الفترة الممتدة بين 1990 و 1998، فقد ارتفعت هذه النسبة من 63,03 % سنة 1990 إلى 68,42 % سنة 1998، وقد شهدت الفترة التي عرفت دخول اتفاقية الشراكة بين تونس والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ تذبذبا في نسبة هذه الواردات، فقد بلغت أعلى نسبة لها سنة 2007 حيث وصلت إلى 71,76 %، في حين بلغت أدنى نسبة لها سنة 2002 حيث لم تتعدى 62,46 %.

لقد بلغت قيمة الواردات التونسية من الإتحاد الأوربي سنة 2007 حوالي 13703 مليون دولار، وقد تركزت الواردات التونسية أساسا في فرنسا ألمانيا وايطاليا، حيث بلغت واردات تونس من فرنسا 4805,58 مليون دولار، تليها واردات تونس من إيطاليا بـ 4401,28 مليون دولار، ثم واردات تونس من

ألمانيا بـ 1827,63 مليون دولار، وتركزت الواردات التونسية من الاتحاد الأوروبي سنة 2009 في الآلات ومعدات النقل بنسبة 36,1 % ثم الوقود المعدني والتعدين بـ 13,1 % ، تأتي بعدها المنسوجات بـ 11,5 % [111] .

على الرغم من دخول اتفاقية الشراكة بين تونس ودول الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ سنة 1998، فإن واردات تونس من دول الاتحاد الأوروبي لم ترتفع كما كان متوقعا، فقد بلغ متوسط نسبة واردات تونس من دول الاتحاد الأوروبي إلى إجمالي وارداتها خلال الفترة 1990/ 1998 حوالي 67,81 %، في حين بلغ هذا المتوسط خلال الفترة 1999/ 2009 إلى حوالي 67,80 %.

تجدر الإشارة إلى أن تونس دخلت بداية من جانفي 2008 إلى منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي بعد فترة انتقالية دامت 12 عاما طبقت خلالها السلطات التونسية عمليات متدرجة لإلغاء الرسوم الجمركية وإجراءات لفتح أسواقها، كما تعد تونس أول بلد من الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط يحقق هذه العلاقة المتقدمة في المبادلات التجارية خاصة في المنتجات الصناعية بما يؤهلها إلى الاندماج أكثر في الفضاء الأوروبي.

2- بالنسبة للمغرب شهدت الفترة الممتدة بين 1990 و2000 تذبذبا في نسبة وارداته من الاتحاد الأوروبي إلى إجمالي الواردات، إذ بلغت أدنى نسبة لهذه الواردات 41,53 % سنة 1998 في حين بلغت أعلى نسبة لهذه الواردات 68,3 % سنة 1999، وقد شهدت الفترة التي تلت دخول اتفاقية الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، تذبذبا كذلك في نسبة هذه الواردات فقد بلغت أدنى نسبة لها سنة 2005 حيث لم تتعدى 48,91 %، في حين بلغت أعلى نسبة لها سنة 2009 حيث قدرت بـ 59,2 %.

لقد بلغت قيمة الواردات المغربية من الاتحاد الأوروبي سنة 2007 حوالي 17476,8 مليون دولار، وتركزت واردات المغرب من أربع دول هي فرنسا بما قيمته 5287,34 مليون دولار، تليها إسبانيا بقيمة 4505,27 مليون دولار، ثم إيطاليا بقيمة 2193,03 مليون دولار، ثم ألمانيا بما قيمته 1477,37 مليون دولار، وتركزت الواردات المغربية من الاتحاد الأوربي سنة 2009 في الآلات ومعدات النقل والمصنوعات بنسبة 35,8 %، ثم الوقود المعدني والتعدين بـ 12,3 %، ثم المنسوجات بـ 8,2 %.[112]

---

[111] http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm (consulté le 15/01/2011)
[112] http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm (consulté le 15/01/2011)

على الرغم من دخول اتفاقية الشراكة بين المغرب ودول الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ سنة 2000، فإن واردات المغرب من دول الاتحاد الأوروبي لم ترتفع كثيرا كما كان متوقعا، فقد بلغ متوسط نسبة واردات المغرب من دول الاتحاد الأوروبي إلى إجمالي الواردات خلال الفترة 1995/ 2000 حوالي 52,4 %، ليرتفع قليلا متوسط هذه الواردات خلال الفترة 2001/ 2009 إلى حوالي 57,75 %.

3- بالنسبة للجزائر شهدت الفترة الممتدة بين 1990 - 2005 تذبذبا في نسبة وارداتها من الاتحاد الأوروبي إلى إجمالي الواردات، إذ بلغت أدنى نسبة لهذه الواردات 50,98 % سنة 1997 في حين بلغت أعلى نسبة لهذه الواردات 67,95 % سنة 2000، وقد شهدت الفترة التي تلت دخول اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، انخفاضا مستمرا في نسبة هذه الواردات، فقد انخفضت من 64, 56 % سنة 2005 إلى 50,6 % سنة 2009.

بالنسبة للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوربي فقد بلغت سنة 2007 حوالي 13434,6 مليون دولار، وهو ما يعادل 53,57 % من إجمالي الواردات الجزائرية، وفيما يتعلق بأهم موردي الجزائر من السلع فتأتي فرنسا في المرتبة الأولى بما قيمته 5745,44 مليون دولار، تليها إيطاليا بما قيمته 2518,80 مليون دولار، ثم ألمانيا بـ 1769,25 مليون دولار، و إسبانيا بـ 1733,41 مليون دولار، وقد تركزت الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي سنة 2009 في الآلات والأجهزة ووسائل النقل بنسبة 41,9 %، والمواد الكيماوية بـ 10,4 %، ثم المواد نصف المصنعة بـ 7,3 %.

وعلى الرغم من دخول اتفاقية الشراكة بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ سنة 2005، فإن واردات الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي لم ترتفع كما كان متوقعا، فقد بلغ متوسط نسبة واردات الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1995/ 2005 حوالي 54,9 %، وانخفض قليلا متوسط هذه الواردات خلال الفترة 2005/ 2009 إلى حوالي 51,75 %.

ما يمكن استخلاصه من دراسة تطور نسبة صادرات وواردات الدول المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي، وبعد مرور عدة سنوات من توقيع اتفاقيات الشراكة، فإنه بالرغم من ارتفاع قيمة واردات وصادرات الدول المغاربية من و إلى دول الاتحاد الأوروبي، فإن نسبة واردات وصادرت هذه الدول من وإلى دول الاتحاد لم تتغير كثيرا، وذلك بسبب زيادة قيمة واردات وصادراتها اتجاه باقي دول العالم، ولكن ما يمكن استنتاجه هو استمرار الاتحاد الأوروبي كشريك تجاري رئيسي لهذه الدول.

ويرى مراقبون ومحللون اقتصاديون أنه لن يكون هناك تغيير رئيسي في هيكلية الصادرات المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي بعد إقامة منطقة التجارة الحرة، ويعزو هؤلاء ذلك إلى انضمام دول أوروبا الشرقية إلى الاتحاد الأوروبي، وبدء تنفيذ الاتفاقات التجارية مع الصين، وفي الوقت نفسه فإن هناك توقعات بزيادة الصادرات الأوروبية إلى بلدان المغرب العربي نتيجة رفع الحواجز الجمركية ورغبة الاتحاد الأوروبي للإبقاء على موقفه التنافسي إزاء الولايات المتحدة، وسيؤثر إقامة منطقة التجارة الحرة والتطور التدريجي في التبادل التجاري طبقا لاتفاقات الشراكة على اقتصادات دول المغرب العربي على المستويات كافة، فاقتصادات دول المغرب العربي تعتمد على ما تحصل عليه هذه الدول من عوائد الجمارك على التجارة الخارجية، وأن تخفيض التعريفة الجمركية سيؤدي إلى تقليل العوائد المتاحة للحكومات المغاربية.

المبحث الثاني

آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المغاربية

لقد كان اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة هدفا أساسيا للحكومات المغاربية، منذ فترة طويلة، ورغم الإصلاحات والتعديلات وتحديث التشريعات المنظمة للاستثمار على مدى أكثر من 20 سنة، وتوفير المزيد من المزايا والحوافز للمستثمرين، إلا أن نتائج ذلك لم يرقى إلى المستوى المستهدف، فكان حجم التدفقات متباين بين الدول المغاربية والذي يرجع بصفة كبيرة إلى عمليات الخصخصة التي تمت في هذه البلدان، فكان لوجود مجموعة من العوائق سبب في تشوه بيئة الأعمال وانحصار حجم التدفقات المالية الأجنبية، وهذا ما دفع الدول المغاربية القيام باستراتيجيات خاصة لاجتذاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتعجيل بها وتجسيدها، وضمن هذا السياق سوف نستعرض تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال استعراض تجارب كل دولة مغاربية على حدى.

المطلب الأول: آثار الشراكة الأوروبية المتوسطية على الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس

إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تعتبر هامة في حالة ضعف الإدخار القومي لسد فجوة الاحتياجات المالية اللازمة لتمويل الاستثمار، خاصة في تونس التي ضلت تعاني عجزا في مدخراتها المحلية لتمويل إجمالي تكوين رأس المال الثابت، في حين لم يبلغ معدل الادخار المحلي أكثر من 25 % سنة 1990 والذي انخفض إلى حوالي 21 % سنة 2002، هذا وقد بلغت مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تمويل عجز الحساب الجاري في تونس نحو 38,7 % بالمتوسط خلال الفترة 1986- 1990، وقد انخفضت هذه النسبة إلى نحو 31,5 % بالمتوسط خلال الفترة 1991- 1994، كما بلغ رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة أكثر من 20 % من إجمالي رصيد رأس المال الخاص في تونس سنة 1999، لذلك سعت تونس إلى تحسين شروط الاستثمار الجاذبة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة مما ساعد على نمو تدفقها في بعض السنوات، ويبين الجدول التالي صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تونس خلال الفترة 1990- 2009.

جدول رقم (16): صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية لتونس خلال الفترة 1990-2009

	قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس (مليون دولار)	نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت (%)
1990	76	0,7	0
1995	378	2,1	3,3
1996	351	1,8	3,5
1997	366	1,9	2,3
1998	668	3,37	3,37
1999	367,32	1,77	1,77
2000	779,32	4,01	4,01
2001	486,55	2,44	2,44
2002	821,04	3,9	15,35

9,97	2,34	583,56	2003
9,95	2,26	639,04	2004
11,98	2,69	782,86	2005
45,44	10,64	3307,91	2006
18,88	4,54	1616,10	2007
29,46	2,87	2758,37	2008
15,6	1,5	1687,59	2009

المصدر: مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير حول مناخ الاستثمار في الدول العربية، عدد 2010 www.iaigc.org (consulté le 20/02/2011)

يلاحظ من الجدول أن صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تونس شهد نموا كبيرا في النصف الأول من التسعينات، حيث ارتفعت من نحو 76 مليون دولار سنة 1990 إلى حوالي 378 مليون دولار سنة 1995، ويرجع ذلك أساسا إلى حدوث تقدم واضح في عملية الإصلاح الاقتصادي، وانطلاق عملية الخصخصة، خاصة في قطاع الصناعات المعملية حيث تم بيع العديد من المصانع منها مصنعين للاسمنت إلى شركات برتغالية وإيطالية مما أدى إلى تحسن مناخ الاستثمار، وبالتالي جذب الاستثمارات الخاصة[113]، كما استمرت قيمة هذه الاستثمارات في الارتفاع إلى غاية سنة 1998 إذ وصلت قيمتها إلى حوالي 668 مليون دولار، وقد اتجهت نسبة هذه الاستثمارات إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى الارتفاع من حوالي 0,7 % سنة 1990 إلى حوالي 2,1 % سنة 1995، ثم انخفضت واستمرت في الانخفاض لتصل إلى حوالي 1,9 % سنة 1997 لترتفع مجددا سنة 1998 لتصل إلى حوالي 3,37 % وسبب هذا الارتفاع هو الزيادة الكبيرة في قيمة الاستثمارات الأجنبية مقارنة بالسنة التي سبقتها، أما مساهمة هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة إلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت فقد عرفت استقرارا نسبيا خلال الفترة 1995 و 1998، إذ قدرت بـ 3,37 % سنة 1998.

وفي سنة 1999 شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس انخفاضا كبيرا بحيث لم تتعدى قيمتها 367,32 مليون دولار، وقد عرفت الفترة الممتدة بين 1999 و 2003 تذبذبا في قيمة هذه الاستثمارات، إذ بلغت قيمتها 583,56 مليون دولار سنة 2003.

[113] فتح الله ولعو: المشروع المغاربي والشراكة الأورومتوسطية، مرجع سبق ذكره، ص169.

وانطلاقا من سنة 2003 عرفت الاستثمارات الأجنبية في تونس ارتفاعا ملحوظا، إذ وصلت إلى أعلى قيمة لها سنة 2006 بـ 13307,91 مليون دولار، وذلك بسب قيام تونس بإلغاء كافة الإجراءات المعرقلة لتدفق الاستثمارات الأجنبية، واعتمدت إجراءات مشجعة وتشريعات تتماشى وطموحات المستثمرين الأجانب للاستثمار في أغلبية القطاعات الإنتاجية الصناعية والخدمية، ويكفي مصادقة اللجنة الخاصة بالاستثمار لتجسيده على أرض الواقع، وقد وجهت غالبية الاستثمارات إلى ميادين التجارة والنقل ومختلف الأنشطة الخدمية الأخرى، زيادة على توجيهها إلى القطاع الإنتاجي الصناعي وخاصة ذات القيمة المضافة العالية، كما عرفت سنة 2008 ارتفاعا في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس بنسبة قدرت بحوالي 51 % مقارنة بسنة2007 نتيجة الاستثمارات التي اجتذبها قطاع السياحة والعقارات والقطاع الصناعي، حيث ارتفعت من161610 مليون دولار سنة 2007 لتصل إلى حوالي 275837 مليون دولار سنة 2008، لتتراجع قيمة هذه الاستثمارات سنة 2009 بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية إلى حوالي 168759 مليون دولار.

أما فيما يتعلق بنسبة هذه الاستثمارات إلى الناتج المحلي الإجمالي فقد سجلت ثباتا نسبيا خلال الفترة الممتدة بين 2003 و 2008 فيما عدا سنة 2006 والتي وصلت فيه إلى 10,64 % وذلك بسب الارتفاع الكبير لهذه الاستثمارات خلال تلك السنة، ومن جهة أخرى فقد سجلت مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إجمالي تكوين رأس المال الثابت ارتفاعا كبيرا ومستمرا خلال الفترة 2004- 2009، إذ وصلت إلى أعلى قيمة لها سنة 2006 بحيث قدرت بـ 45,44 %.

لقد ساهم انضمام تونس إلى اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية في زيادة تدفق الاستثمارات الأوروبية إلى تونس، فقد ارتفعت نسبة الاستثمارات الأوروبية في تونس من 62,27 % سنة 1997 إلى أكثر من 73 % سنة 2008[114]، وقد تركزت معظم الاستثمارات الأجنبية الوافدة في قطاع السياحة والطاقة حيث بلغت حوالي 1,63 مليار دولار بنسبة 52,1 % من إجمالي الاستثمارات، أما على صعيد المشاريع الاستثمارية الأجنبية الجديدة لسنة 2008 فقد بلغ عددها 17 مشروعا[115]، وقد قدرت قيمة الاستثمارات الأوربية في تونس خلال الفترة الممتدة ما بين 2003 إلى غاية 2008 بحوالي 11,6 مليار أورو.

المطلب الثاني: أثر اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية على الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب

---

[114] www.unctad.org/Templates/Page.asp (consulté le 20/02/2011)

[115] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية: مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات ، عدد 2009، ص73.

نظرا لأهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في سد فجوة الاحتياجات المالية اللازمة لتمويل الاستثمار خاصة في حالة ضعف الادخار القومي، فقد سعت الحكومة المغربية إلى تحسين شروط الاستثمار الجاذبة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مما ساعد على نمو تدفقها في بعض السنوات، خاصة بعد تنفيذ عملية الخصخصة في إطار برنامج الإصلاح الاقتصادي مع بداية عقد التسعينات من القرن العشرين، وتوجيه الاستثمارات الحكومية إلى البنية الأساسية، وهذا ما أدى إلى جذب رؤوس أموال أجنبية كبيرة، إلا أنها ظلت متذبذبة وغير منتظمة[116]،.ويبين الجدول التالي صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المغرب خلال الفترة 1994- 2009.

جدول رقم (17): صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية للمغرب خلال الفترة 1994- 2009

	قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب (مليون دولار)	نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت (%)
1994	551	1,6	7
1995	332	0,9	0,9
1996	322	0,9	0
1997	1207	3,2	7,5
1998	400	1	21,1
1999	1364	3,4	22,7
2000	422	1,14	1,14
2001	481	7,44	7,44
2002	441,30	1,99	4,72
2003	2314,49	4,65	18,5

[116] سمير رضوان: جان لوي ريفيرز، الشراكة الأوروبية، مرجع سابق، ص40.

2004	894,78	1,57	5,95
2005	1653,37	2,78	10,09
2006	2450,30	3,73	13,27
2007	2803,48	3,73	11,93
2008	2487,20	2,87	9,04
2009	1331,50	1,5	4,5

المصدر: مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير حول مناخ الاستثمار في الدول العربية، عدد 2010.

من خلال الجدول يمكن أن نلاحظ بأن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المغرب خلال الفترة الممتدة بين 1994 و 2002 عرفت استقرارا نسبيا ماعدا في سنتي 1997 و1999 إذ شهدتا ارتفاعا كبيرا في حجم هذه الاستثمارات حيث وصلت قيمتها إلى 1207 و 1364 مليون دولار على التوالي، أما فيما يتعلق بمساهمة هذه الاستثمارات في الناتج المحلي الإجمالي فقد وصلت إلى أعلى قيمة لها سنة 2001 إذ قدرت بحوالي 7,1 %، وقد قدرت نسبة الاستثمارات الأوروبية بـ 70,1 % من إجمالي الاستثمارات الواردة سنة 1994، وقد تركزت معظم هذه الاستثمارات في قطاعات الطاقة، والاتصالات، ومصانع الاسمنت والفنادق وبعض شركات الحليب والمشروبات[117].

إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الاقتصاد المغربي شهدت نموا كبيرا خلال الفترة 2002- 2009 فقد ارتفعت من 441,3 مليون دولار سنة 2002 إلى حوالي 2314,49 سنة 2003، وذلك بسب قيام السلطات المغربية بوضع مجموعة من النصوص التشريعية في شكل ميثاق للاستثمارات توفر من خلاله مجموعة من العوامل لجذب رؤوس الأموال الأجنبية وإحداث نظام بنكي متطور، وبورصة للقيم ونظام جبائي تشجيعي لتحفيز المستثمرين الأجانب وتعزيز الضمانات الممنوحة لهم، زيادة على إجراءات مالية وإدارية، وفي سنة 2004 انخفضت قيمة هذه الاستثمارات إذ قدرت بحوالي 894,78 مليون دولار فقط، لترتفع مجددا وبشكل مستمرا حتى وصلت إلى غاية 2803,48 مليون دولار سنة 2007 وهي أعلى قيمة وصلت إليها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب، لتنخفض من جديد سنة 2009 بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية لتصل إلى حوالي 1331,50 مليون دولار، أما فيما يتعلق بمساهمة هذه الاستثمارات في الناتج المحلي الإجمالي فقد ارتفعت من 1,99 % سنة 2002 لتصل إلى 3,73% سنة 2007، لتنخفض من جديد وتصل إلى حوالي 1,50 %.

---

[117] سمير رضوان: جان لوي ريفيرز، الشراكة الأوروبية، مرجع سبق ذكره، ص38.

وفيما يتعلق بحجم الاستثمارات الأوروبية في المغرب فهي تمثل النسبة الأكبر من إجمالي الاستثمارات الأجنبية إذ بلغت ما نسبته 75,32 % بالمتوسط خلال الفترة الممتدة من 1996 إلى غاية 2000 [118]، وبعد دخول اتفاقية الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والمغرب حيز التنفيذ سنة 2000، شهدت هذه الاستثمارات قفزة كبيرة حيث بلغت نسبة هذه الاستثمارات سنة 2002 أكثر من87 % من إجمالي الاستثمارات الأجنبية، وارتفعت سنة 2005 لتصل إلى أعلى قيمة لها إذ تجاوزت 90 % كان لفرنسا الحصة الأكبر بحوالي 74 % من إجمالي الاستثمارات الأوروبية[119].

ويمكن للمغرب أن يضمن حصة معقولة من الاستثمارات المباشرة الأوروبية في ظل ارتفاع معدلات الادخار والاستثمار المحليين، بشكل يساعد على إطلاق دورة من الازدهار الاقتصادي تشجع المستثمر الأجنبي على الاستثمار فيه، خاصة بعد بلوغ معدل الادخار القومي نحو 27,7 % سنة 2001، ومعدل الادخار المحلي نحو 18 % سنة 2002، وتكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي نحو23 % سنة 2002، وهذا يعني أن المغرب يمكنه تمويل استثماراته المحلية دون الحاجة إلى المنح أو القروض الأجنبية في ظل تطور المناخ الاستثماري، فيما يتعلق بضبط المواصفات القياسية وإزالة التعقيدات البيروقراطية والعقبات الخاصة بإجراءات تأسيس الأعمال.

المطلب الثالث: أثر اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

لم تكن نظرة الجزائر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف عن بقية الدول النامية التي كانت تنظر إليه نظرة تملؤها الشك والريبة، عكستها مختلف تشريعات الاستثمار التي صدرت بعد الاستقلال، بحيث تميزت بتهميش القطاع الخاص وإعطاء فضاء واسع للقطاع العام، وفرض قيود واسعة على نشاط الشركات الأجنبية ، وبعد تحول الجزائر إلى تبني اقتصاد السوق وتنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي والهيكلي كان لها وقعها على التوازنات الكلية، وكذا تنفيذ برامج الخصخصة وتبني عدة تشريعات للاستثمار تعطي مساحة أكبر للقطاع الخاص، وحوافز أكبر للمستثمرين وتوفر العديد من عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر[120]، ويمكن إبراز تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة 1994- 2009 من خلال الجدول التالي:

---

[118] www.unctad.org/Templates/Page.asp (consulté le 20/02/2011)

[119] Examen de la politique de l'investissement,Maroc Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement NATIONS UNIES, New York et Genève, 2008 p11.

[120] ساحل محمد: تجربة الجزائر في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، مرجع سبق ذكره، ص75.

جدول رقم (18): صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية للجزائر خلال الفترة 1994- 2009

	قيمة الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى الجزائر (مليون دولار)	نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت (%)
1994	0	0	0
1995	0	0	0
1996	270	0,6	4,5
1997	260	0,5	5,9
1998	607	1,3	6,4
1999	292	0,6	6,2
2000	438	0,8	7,3
2001	1196	2,17	2,17
2002	1065	2,17	7,64
2003	633,8	0,93	3,88
2004	881,9	1,03	4,3
2005	1081,3	1,05	4,68
2006	1795,4	1,53	6,63
2007	1661,6	1,24	4,71

2008	2646	1,55	5,58
2009	2846,5	2,02	5,9

المصدر: مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير حول مناخ الاستثمار في الدول العربية، عدد 2010.

لم تسجل الجزائر أي تدفق للاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة الممتدة بين 1994 و1995، بالرغم من إصدار الجزائر للمرسوم التشريعي المتعلق بترقية الاستثمار لسنة 1993 ويعود ذلك إلى العديد من العوامل منها بداية تنفيذ الإصلاحات بالتعاون مع صندوق النقد الدولي، عبر برامج التثبيت الهيكلي لمعالجة الاختلالات المختلفة التي شكلت عائقا أمام المستثمرين، إلى جانب عدم توفر الأمن والاستقرار السياسي بداية من سنة 1989، وكذلك شبه العزلة التي فرضت عليها من قبل الكثير من دول العالم، وهي عوامل جعلت من الجزائر بلدا غير مستقرا لا اقتصاديا ولا أمنيا ولا سياسيا، ويمتاز بالكثير من المخاطر كل هذا برر تقليص عمليات الشراكة الأجنبية إلى أدنى حد ممكن والقطاع الوحيد الذي تواصلت فيه الاستثمارات الأجنبية هو قطاع النفط والغاز.

وانطلاقا من سنة 1996 بدأت الجزائر تشهد تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها و يعود ذلك إلى جملة من العوامل منها بداية تحسن الوضع الأمني والاستقرار السياسي، وكذا قطع أشواطا كبيرة في الإصلاحات الاقتصادية[121]، فقد عرفت الفترة الممتدة بين 1996 و 2000 تذبذبا في قيمة تدفقات هذه الاستثمارات.

وبداية من سنة 2001 عرفت الجزائر ارتفاعا في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها مقارنة بالسنوات السابقة ، وبخلاف سنتي 2003 و 2004، شهدت الفترة الممتدة بين 2001- 2009 ارتفاعا كبيرا في قيمة هذه الاستثمارات، وقد حققت التدفقات الواردة إلى الجزائر خلال سنة 2008 و 2009 قفزة نوعية حيث زادت بنسبة 51,6 % إذ انتقلت من 1661,60 مليون دولار سنة 2007 لتصل إلى حوالي 2846,50 مليون دولار سنة 2009، ويرجع ذلك بصفة أساسية لانتعاش القطاع العقاري بدرجة ملحوظة للغاية، حيث تزايدت التدفقات التي اجتذبها هذا القطاع 20 مرة مقارنة بقيمة تدفقات القطاع ذاته لسنة 2007، إلى جانب تضاعف التدفقات التي اجتذبها القطاع الصناعي بما يزيد عن أربعة أضعاف، والجدير

[121] فارس فضيل: أهمية الاستثمار الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر مصر والمملكة العربية السعودية، رسالة دكتوراه ، جامعة الجزائر، 2004، ص392.

بالذكر أن سنة 2008 شهدت تأسيس عددا من المشاريع الاستثمارية الأجنبية المباشرة بلغ إجمالها 102 مشروعا ساهم في توفير 10721 فرصة عمل[122].

إن استثمارات دول الاتحاد الأوروبي بالجزائر في الفترة الممتدة بين 2003 و 2008 لم تتعدى 2,79 مليار دولار في مختلف القطاعات بما فيها المحروقات، فقد بلغت هذه الاستثمارات سنة 2003 حوالي 104,07 مليون دولار، إذ تأتي اسبانيا في المرتبة الأولى بـ 61,34 مليون دولار أي 58,94 % من الحجم الكلي للاستثمار الأوروبي، تليها بريطانيا بـ 11,96 ثم هولندا بـ11,77 % فألمانيا بـ 6,13 بالمائة من الحجم الكلي فقط ، وفي سنة 2004 ارتفعت قيمة هذه الاستثمارات الأوروبية إلى 172,90 مليون دولار، إذ تقدمت فرنسا على إسبانيا بـ 35,69 % من الحجم الكلي للاستثمارات، حيث تراجعت اسبانيا للمرتبة الثالثة بنسبة 23,17 بالمائة، أما ألمانيا فلم تستثمر سوى 9,38 % من الحجم الكلي، وفي سنة 2005 ارتفعت الاستثمارات الأوروبية لتصل 275,25 مليون دولار وهي السنة الموافقة لتطبيق اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، كما شهدت سنة 2006 ارتفاعا في قيمة الاستثمارات الأوروبية إذ قدرت بحوالي 552,24 مليون دولار، وفي سنة 2007 حوالي 589,10 مليون دولار لتتضاعف هذه القيمة سنة 2008، وكشفت دراسة أصدرها برنامج " اينفاست إن ماد" وشملت 11 بلدا متوسطا، عن تراجع الاستثمارات الأوروبية المباشرة في الجزائر سنة 2009، ويرجع السبب في ذلك إلى الأزمة المالية التي ضربت العالم بانهيار مفاجئ في البورصات الأمريكية، وبعد أكثر من خمس سنوات من تطبيق اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وعلى الرغم من الأثر الايجابي لهذه الاتفاقية والذي انعكس في شكل ارتفاع كبير في تدفق الاستثمارات الأوروبية إلى الجزائر، فإن هذه الاستثمارات الأوروبية لا تستجيب لطموحات الجزائر خصوصا تلك الموجهة لترقية اقتصادها واستثماراتها، في حين أن هذا الاتفاق يهدف إلى إقامة علاقة شاملة وشراكة رابح- رابح من شأنها أن تجسد من خلال تكثيف الاستثمارات الأوروبية المباشرة بالجزائر.

ما يمكن استخلاصه هو أنه بالرغم من انضمام الدول المغاربية إلى اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، فإن التوجه الأوروبي نحو دول المغرب العربي يمثل فقط جزءا صغيرا من إجمالي الاستثمارات الأوروبية في العالم، حتى لو كانت الاستثمارات في الدول المغاربية هي أوروبية المنشأ، ويرجع تردد الأوروبيين في زيادة حجم استماراتهم في الأسواق المغاربية إلى عدة عوامل من بينها هشاشة الأسواق المغاربية، وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي وضعف المواصلات والاتصالات وفقدان العمالة

[122] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية: مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات،عدد 2009، ص72.

المؤهلة وغياب المؤسسات الدستورية والقانونية والرشوة والفساد الإداري، وتتطلب اتفاقيات الشراكة من الاتحاد الأوروبي توسيع قاعدة استثماراته في بلدان المغرب العربي، ومساعدة هذه الدول في توفير بيئة مناسبة للاستثمار، كما تتطلب من بلدان المغرب العربي لجذب الاستثمارات الأوروبية، إعادة صياغة مشروعات تطوير البنية التحتية والتعليم والتدريب، وإعادة التأهيل والبحث العلمي والتطوير التكنولوجي والصناعي، وهذا ما سينعكس مباشرة على مستويات النمو في هذه البلدان.

المبحث الثالث

تطور بعض المؤشرات الاقتصادية للدول المغاربية في ظل اتفاقية الشراكة الأوروبية المغاربية

المطلب الأول: تطور المؤشرات الاقتصادية لتونس

إن الاتحاد الأوروبي في علاقته مع تونس يقوم بتقديم المساعدة لها لتنفيذ إستراتيجية لتحقيق النمو ورفع التحديات التي يعرفها الاقتصاد التونسي من خلال سلسلة من الأنشطة ، مثل نقل المعرفة والخدمات الافتراضية، ويتسق ذلك مع إستراتيجية قطرية خاصة بتونس وتؤكد على القدرة التنافسية على المستوى الدولي وتعكس الأهداف الرئيسية التي اعتمدتها الحكومة، وهي قدرة الصادرات على المنافسة من أجل تشجيع النمو الاقتصادي وامتدت إلى غاية 2008 وقامت على دعم تونس والإعداد لمواجهة التحديات الناشئة مركزة علي ثلاث أهداف رئيسية:

* دعم التنمية على المدى الطويل وذلك من خلال تنمية الموارد البشرية وإدارة الموارد الطبيعية، ونظرا لأهمية البنية التحتية في تونس فإن الإستراتيجية تركز على أهمية الاستثمار في التعليم والصحة وموارد المياه والتنمية الريفية، و دعم الإصلاحات الاقتصادية، والهدف من ذلك هو تدعيم وتعزيز قدرة الاقتصاد على المنافسة، ودعم قدرته على التوظيف، وتركز على أهمية الإصلاح المالي وتطوير مناخ الأعمال وتدعيم أداء القطاع الخاص، ويحتل دمج الاقتصاد التونسي في المحيط العالمي مكانة خاصة، ودعم المؤسسات المحلية والعمل على تعبئة تمويل خارجي من مصادر عامة وخاصة في مجال تنمية الصادرات والاتصالات والمعلومات والتعليم عن بعد، وتحسين الخدمات الاجتماعية للاقتصاد التونسي.

* ترسيخ مقومات اقتصاد صاعد واللحاق بالدول المتقدمة من خلال التركيز على جملة من العناصر منها إرساء قواعد مجتمع المعرفة باعتباره توجها نحو تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

* تحسين مستوى الدخل للاقتراب من مستويات الدخل في الدول المتقدمة مع تعزيز دور الطبقة المتوسطة والقضاء على الإقصاء والتهميش، والاندماج في الاقتصاد العالمي وتشجيع المبادرة الخاصة، وتحسين كفاءة

الأعوان الاقتصاديين، و إعداد الاقتصاد التونسي لتحديات العولمة وتشجيع الانخراط في الاقتصاد اللامادي، وفي الأخير يمكن القول أن النتائج التي حققها الاقتصاد التونسي تبدو مرضية على المدى المتوسط، خاصة بعد انتعاش الاقتصاد في فترة ما بعد الإصلاحات ولكن التحدي في المدى الطويل يبقي مرهونا بمدى تعزيز مسار تحول الاقتصاد وتحسين الإنتاجية وتوفير مناخ ملائم للاستثمار الخاص الذي يبقي أحد الأولويات لتحقيق نسبة عالية من النمو.

وتعمل تونس على تكريس الاندماج الاقتصادي ضمن المحيط العالمي، وبالتالي تسريع نسق النمو للاستجابة لتحديات التشغيل، وقد تمكنت السياسات المتخذة في تونس من تحقيق نتائج ايجابية انعكست على نمو الاقتصاد وخاصة خلال العشرية الأخيرة معتمدة على الانفتاح الاقتصادي والمحافظة على التوازنات الاقتصادية والاجتماعية واعتمدت على معادلة مفادها السيطرة السياسية المطلقة والنمو الاقتصادي المتواصل يساوى الاستقرار الاقتصادي، وقد أعطت هذه القناعة نتائجها إلى حد ما، رغم الصعوبات والتقلبات الظرفية الداخلية والخارجية[123].

إن معالم هذا التحول اتضحت من خلال إرساء قواعد السوق والانفتاح على الخارج، وبالتالي أسست لتنوع الاقتصاد وتأهيله اعتمادا على الإصلاحات الهيكلية الواسعة والعميقة، كما أن إجراءات تنمية الاقتصاد جاءت ضمن رؤية اقتصادية اختارت الاعتماد من جديد على مجموعة من الخطط التنموية وعلى مراحل كان آخرها المخطط العاشر الذي غطى الفترة 2006/2000 ، وقد تمكنت السياسة الاقتصادية في تونس خلال هذه الفترة من المحافظة على نسب نمو مقبولة بسبب تجديد العناية بقطاع الفلاحة، وتحسين القدرة التنافسية وعززت دور قطاع الخدمات في مجالات تكنولوجيا الاتصال والسياحة والنقل، كما أعطت عدة حوافز لجعل تونس مركزا استراتيجيا للاستثمار، وهو ما يسمح لنا بالقول أن معدلات النمو المحققة خلال السنوات الماضية عرفت طابعا متزايدا، ويوضح الجدول التالي تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال السنوات الماضية:

جدول رقم (19): تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال (1995، 2000، 2004-2009)

(مليون دولار)

السنوات	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الناتج	18050	21459	31181	32256	34419	38967	44924	43551

المصدر: إحصائيات صندوق النقد العربي، 2011.

(123) http://ainnews.net/40530.html (consulté le 9/02/2011)

يلاحظ من خلال الجدول السابق أن الناتج المحلي لتونس عرف ارتفاعا مستمرا خلال الفترة 1995 - 2009، إذ انتقل من 18050 مليون دولار سنة 1995 وارتفع تدريجيا حتى وصل إلى 43551 مليون دولار سنة 2009، كما يلاحظ كذلك أنه هناك ارتفاعا كبيرا في قيمة هذا الناتج انطلاقا من سنة 2000، لكن لا يقودنا ذلك إلى الجزم بأن ذلك الارتفاع الكبير يرجع كله إلى آثار اتفاقية الشراكة الأوروبية التونسية، من جهة أخرى عرف معدل النمو خلال الفترة الممتدة بين 2005 و2009 تدبدبا ويبين الجدول التالي تغير معدل النمو خلال هذه الفترة:

جدول رقم(20): تغير معدل النمو في تونس خلال الفترة 2005- 2009 (%)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
معدل النمو	4,08	5,7	6,3	4,5	3,1

المصدر: تقرير البنك المركزي التونسي 2011.

وبفضل وضوح في الرؤية وانتهاج سياسة نقدية ومالية تمكنت تونس خلال هذه الفترة من التحكم في معدل التضخم وحصره في حدود دنيا، ويبين الجدول التالي تغير معدل التضخم خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2009:

جدول رقم(21): تغير معدل التضخم خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2009 (%)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
معدل التضخم	2,01	4,5	3,15	5,05	3,73

المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010

لقد صنف تقرير منتدى دافوس(*) لسنة 2010 تونس ضمن المرتبة 32 عالمياً متقدمة على عديد الدول العربية و الأوروبية[124] .ويعتمد هذا التقرير في تصنيفه على 12عنصراً ومؤشراً تم تقييمها من طرف 10 آلاف رجل أعمال من كافة أنحاء العالم وتتعلق بالمؤسسات والبنية التحتية واستقرار الاقتصاد الكلي والصحة والتعليم بمختلف مراحله والتكوين ونجاعة أسواق الخبرات وجدوى سوق الشغل ودرجة تقنية الأسواق المالية والمهارة التكنولوجية وحجم السوق ومناخ الأعمال والقدرة على التجديد.

(*) منتدى دافوس منظمة غير حكومية جنيف بسويسرا أسسها أستاذ في علم الاقتصاد كلاوس شواب فى 1971. يعتبر هذا المنتدى بمثابة المساحة تلاقى النخب من 1000 من ممثلى الشركات المتعددة الجنسيات الكبرى من أمثال نستلة ونيكى وميكروسفت وبكتل، والقادة السياسيين بهدف النقاش في المشكلات الاقتصادية والسياسية التى تواجه العالم وكيفية حلولها. يعقد المنتدى اجتماعاته سنويا " حيث يتم وضع مسودات لخطط ومشاريع اقتصادية مشتركة، هذا الى جانب دوره التعبوى لسياسات النيوليبرالية للبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية والتي تستهدف بالأساس لخصخصة الخدمات الأساسية وتحرير السوق وخلق مناخ يسمح بالاستثمار بما يتطلبه ذلك من إصلاحات سياسية

(124) http://ainnews.net/40530.html (consulté le 9/02/2011)

وتميز الاقتصاد التونسي خلال سنة 2010 بالحفاظ على وضع مالي سليم، إضافة إلى تدعيم نسق الإصلاحات ولاسيما الإجراءات الظرفية التي تمّ إقرارها لمساندة المؤسسات وتسريع نسق الاستثمار العمومي لمواكبة الطلب الداخلي .وقد مكن المسار التنموي المتسم بالشمولية والتكامل من مواصلة نهج الإصلاح والتطوير، مما مكّن من ترسيخ مقوّمات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتعزيز الأرضية الملائمةلمواكبة التحوّلات ومجابهة التحديّات العالميّة ولاسيما استيعاب تداعيات الأزمة المالية والاقتصادية، وفي هذا الإطار استبقت سياسات الإصلاح وإعادة الهيكلة المعتمدة الأزمة المالية والاقتصادية العالمية وسمحت صلابة الإطار الاقتصادي بتخطي الصعوبات التي أفرزتها هذه الأزمة وذلك بالمحافظة على نسق نمو إيجابي وعلى سلامة التوازنات الكبرى للاقتصاد إلى جانب التوصل، ولكن وعلى الرغم من ذلك فإن تونس لم تستطع التخفيف من مشكلة مديونيتها الخارجية بل بالعكس فقد شهدت السنوات الأخيرة زيادة في قيمة هذه المديونية، ويبين الجدول التالي تطور المديونية التونسية خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى سنة 2009.

جدول رقم (22): تطور المديونية التونسية خلال الفترة 2005- 2009

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
إجمالي *[125]	18995	18121	19291	21929	20949
إجمالي**	2093	2926	2615	2131	2301
نسبة***	58,8	52,6	49,5	48,8	48,1
نسبة****	14,3	18,2	13	8,4	11,6

المصدر: إحصائيات صندوق النقد العربي، 2011.

يلاحظ من خلال الجدول ارتفاعا تدريجيا ومستمرا في حجم المديونية الخارجية في تونس حيث ارتفعت قيمة هذه المديونية من18995 مليون دولار سنة 2005 لتصل إلى 20949 مليون دولار سنة 2009 ، في حين عرفت هذه الفترة انخفاضا في نسبة إجمالي الدين العام الخارجي إلى الناتج الإجمالي من 58,8 % سنة 2005 إلى 48,1 % سنة 2009، كما وصلت نسبة خدمة الدين العام الخارجي إلى

(125) * الدين العام الخارجي بالمليون دولار
** خدمة الدين العام الخارجي بالمليون دولار
*** إجمالي الدين العام الخارجي إلى الناتج الإجمالي (%)
**** خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات (%)

الصادرات من السلع والخدمات إلى أعلى نسبة لها سنة 2006 إذ قدرت بـ 18,2 % لتنخفض إلى 11,6 % سنة 2009.

المطلب الثاني: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية للمغرب

بعد تجربة المغرب مع برامج الإصلاحات بكل نتائجها وانعكاساتها واقتصار أوجه التحسن على إطار الاقتصاد الكلي، عادت المغرب مثل البلدان الأخرى إلى صيغة العمل بالتخطيط باعتماده خطة 2004 بعد أن تخلت عن هذا الأسلوب لمدة عقد كامل، وتعتبر هذه ثامن خطة يعتمدها المغرب منذ الاستقلال، وقد جاءت لدعم نمو الاقتصاد وإقامة مشاريع تنموية خلال السنوات الخمس الموالية، وتهدف هذه الخطة إلى تحقيق جملة من الأهداف منها تحقيق معدل نمو لا يقل عن 5 % لتحسين مستوى معيشة الأفراد بنسبة 2,4 % في المتوسط بدلا من 01 بالمائة خلال العقد الماضي، إضافة إلى رفع معدل الادخار إلى 27 % مقابل 23 % من الناتج الوطني ومعدل الاستثمار بمعدل 28 %، العمل على رفع الدخل الفردي إلى 1600 دولار بدلا من 1300 دولار وقت إعداد الخطة، كما تهدف الخطة إلى تحقيق العديد من الأهداف تتعلق بتوفير 70 ألف منصب عمل وجذب 1,5 مليار دولار في شكل استثمار، وعلى الرغم من أهمية هذه الخطة التي رصد لها 150 مليار درهم (15 مليار دولار) لتحسين الاقتصاد وإنعاش النمو إلا أنها لم تلق القبول المطلوب من طرف البنك الدولي الذي أكد أن الاقتصاد المغربي يحتاج إلى نمو اقتصادي يتراوح من 6 إلى 8 % حتى يستطيع الاقتصاد المغربي تجاوز الصعوبات والاختلالات، وخاصة على المستوى الاجتماعي.

وفي هذا الإطار وردا على إستراتيجية النمو المعتمدة من طرف المغرب اقترح البنك العالمي إستراتيجية للوصول بالمغرب إلى معدل نمو يفوق 6 % من خلال مجموعة من الاجرءات تتعلق بمواصلة الإصلاحات الاقتصادية وتسريع وتيرة تحرير التجارة، و مراجعة سعر الصرف الذي يتسبب ارتفاعه في تراجع القدرة التنافسية للسلع المغربية داخل الأسواق الأوربية بعد انخفاض سعر الأورو مقابل الدولار، وزيادة حجم الصادرات مع تحسين الجودة المحلية من خلال اندماج أكبر في التجارة الدولية.

ومنذ 2005 فان البنك الدولي يتعاون مع المغرب في إطار إستراتيجية تمتد إلى سنة 2009 تهدف إلى تعزيز النمو الاقتصادي، وإيجاد المزيد من فرص العمل في القطاع الخاص وتتماشي هذه الإستراتيجية مع تحقيق محاور التنمية في المغرب، معتمدة على تحقيق أربعة أهداف هي:

* تعزيز هدف النمو الاقتصادي من خلال العلاقة بين نتائج الفقر ومناصب العمل، وفي هذا الإطار يجب التركيز على استقرار الاقتصاد الكلي الهادف لتحقيق النمو الاقتصادي المستدام ومساندة تنمية قطاع

الخدمات وخاصة ما يتصل بأنشطة تكنولوجيا المعلومات، وفي هذه الإستراتيجية تحتل كذلك برامج الإصلاحات الواسعة النطاق المرتبطة بالقطاع الزراعي وتغيير بيئة الأعمال نفس الأهمية.

* تعزيز التنمية البشرية.

* استخدام مورد المياه بشكل استراتيجي وفعال.

* تحسين الإدارة العامة وتحسين استفادة الفقراء والفئات الضعيفة من الخدمات الأساسية ذات الجودة، بهدف ضمان استدامة الاجرءات التنموية السابقة على المدى الطويل.

ويبين الجدول التالي تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال(1995، 2000، 2004- 2009)

جدول رقم(23): تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال(1995، 2000، 2004-2009) **(مليون دولار)**

السنوات	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الناتج	33184	36958	56948	59524	65637	75227	89072	90029

المصدر: إحصائيات صندوق النقد العربي، 2011.

يلاحظ من خلال الجدول أن الناتج المحلي للمغرب عرف ارتفاعا مستمرا خلال الفترة من 1995 وحتى 2009، إذ انتقل من 33184 مليون دولار سنة 1995 وارتفع تدريجيا حتى وصل إلى 90029 مليون دولار سنة 2009، كما يلاحظ كذلك أنه هناك ارتفاعا كبيرا في قيمة هذا الناتج انطلاقا من سنة 2004، لكن لا يمكن الجزم بأن ذلك الارتفاع الكبير يرجع كله إلى آثار اتفاقية الشراكة الأوروبية المغربية، من جهة أخرى عرف معدل النمو خلال الفترة الممتدة بين 2005 و2009 تدبدبا ويبين الجدول التالي تغير معدل النمو خلال هذه الفترة:

جدول رقم(24): تطور معدل النمو في المغرب خلال الفترة 2005- 2009 **(%)**

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
معدل النمو	2,98	7,76	2,71	5,58	5,20

المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010

يلاحظ من خلال الجدول تذبذبا في تطور معدل النمو خلال الفترة الممتدة بين 2005 و 2009، بحيث بلغ أدنى قيمة سنة 2007 بمعدل قدر بـ 2,7 %، أما أعلى قيمة له فقد كانت سنة 2006 إذ وصل هذا المعدل إلى حوالي 7,6 %.

كما عرفت هذه الفترة كذلك تدبدبا كذلك في معدل التضخم ويبين الجدول التالي تغير معدل التضخم خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2009:

جدول رقم(25): تغير معدل التضخم في المغرب خلال الفترة 2005 - 2009 (%)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
معدل التضخم	0,98	3,29	2,04	3,89	0,97

المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010

ويمكن القول بأن الاقتصاد المغربي بقي بعيدا عن الوصول إلى تحقيق هدف توظيف جميع إمكانياته خلال الخمسين سنة الماضية حيث اتسم النمو الاقتصاد بالفتور منذ 1956 ، وبضعف تطور الدخل الفردي بسب ارتكاز الاقتصاد على الفلاحة التي تبقى رهن التقلبات المناخية، أما القطاعات الأخرى فلم تستطيع تحقيق مستوى كاف من النمو، ويرجع ذلك إلى عدم الاستقرار الماكرو اقتصادي لمدة طويلة رغم الإصلاحات المتخذة، ونظرا لتنوع الاقتصاد المغربي مقارنة بالجزائر فهو مضطر لتحسين إدارة قطاعاته الرئيسية الواعدة بالنمو وخاصة الزراعة والصناعة والسياحة وضرورة تعزيز صادرات الفوسفات وتحسين حجم عامليه في الخارج، والرهان على كسب الاستثمار الأجنبي، وفي الأخير ولتحقيق النمو الاقتصادي القابل للاستمرار يبقى الاقتصاد المغربي مطالب بإيجاد الموارد لتغطية عجز الموازنة ومواجهة المستجدات خاصة ما تعلق بارتفاع فاتورة النفط التي أثرت كثيرا على الاقتصاد في المغرب، وأحدثت الكثير من الاختلالات في السنوات الأخيرة، زيادة على تحرير الاقتصاد وما ترتب عنه من تفكيك العائدات الجمركية وهو ما يؤثر سلبيا على الاقتصاد ، ويدفع إلى ضرورة تعويض هذا العجز عن طريق مصادر تمويل جديدة مثل اللجوء إلى الاقتراض من الخارج وهذا ما ساهم في تفاقم مشكلة المديونية الخارجية خلال السنوات الأخيرة، إذ يوضح الجدول التالي تطور المديونية المغربية خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى سنة 2009 :

جدول رقم(26): تطور المديونية المغربية خلال الفترة 2005- 2009

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
إجمالي*[126]	12527	13709	15823	16492	19368
إجمالي**	2299	2207	2590	2200	1830
نسبة***	21	20,9	21	18,5	21,4
نسبة****	12,3	9,7	9	7,3	8,6

المصدر: إحصائيات صندوق النقد العربي، 2011.

يلاحظ من الجدول ارتفاعا تدريجيا ومستمرا في حجم المديونية الخارجية المغربية حيث ارتفعت قيمة هذه المديونية من12527 مليون دولار سنة 2005 لتصل إلى 19368 مليون دولار سنة 2009 ، في حين عرفت هذه الفترة استقرارا نسبيا في نسبة إجمالي الدين العام الخارجي إلى الناتج الإجمالي إذ بلغت 21 % سنة 2005 و 21,4 % سنة 2009، كما انخفضت نسبة خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات من 12,3 % إلى 7,3 % سنة 2008 لترتفع قليلا إلى 8,5 % سنة 2009.

المطلب الثالث: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية للجزائر

إن إستراتيجية النمو الاقتصادي في الجزائر حاليا تندرج على المستوي الداخلي في الدعم الذي توليه الدولة لهذه العملية من خلال البرامج الطموحة (برنامج الإنعاش الاقتصادي وبرنامج دعم النمو)، وهي برامج تسعى إلى دعم النمو خارج الميزانية[127]، وقد عادت الجزائر من جديد مثل تونس والمغرب إلى صيغة العمل بالتخطيط من خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي خلال الفترة 2001 - 2004، وهذا البرنامج عبارة عن مشروع حكومي ذو طبيعة اقتصادية يعمل على دعم النشاطات المنتجة للثروة والقيمة المضافة والموفرة لمناصب العمل، وتدعيم الخدمات العمومية في مجال الري والنقل والمنشآت القاعدية وتحقيق التنمية المحلية، ومن ثم فإن هذا البرنامج يعمل على تدارك التأخر المسجل على مدار عشرة سنوات من الأزمة، وإلى تخفيف تكلفة الإصلاحات المنجزة، والمساهمة في إعطاء دفع جديد للاقتصاد واستدامة النتائج المحققة على مستوى التوازنات الكلية، وعليه فإن الهدف هو إعادة تنشيط الطلب الكلي الذي تراجع بفعل عدة

---

(126) * الدين العام الخارجي بالمليون دولار
** خدمة الدين العام الخارجي بالمليون دولار
*** إجمالي الدين العام الخارجي إلى الناتج الإجمالي (%)
**** خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات (%)

(127) حاكمي بوحفص: مسيرة الاقتصاد الجزائري وأثرها على النمو الاقتصادي، مجلة علوم إنسانية، الجزائر، العدد32، 2007، ص65.

سنوات متتالية من تردي الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، بعدها جاء برنامج دعم النمو والذي غطى الفترة 2005- 2009.

إن الجزائر ترتبط بإستراتيجية للتعاون مع البنك الدولي تركز على ثلاثة مجالات وهي تحقيق الاستقرار المالي للموازنة من خلال تدابير جديدة لعائدات النفط، وتحسين مناخ الأعمال والاستثمار ومشاركة القطاع الخاص، وتحسين استفادة السكان من الخدمات بما يمكن من المشاركة في اقتصاد السوق، ومنذ سنة 2003 اعتمد البنك الدولي على خطة عمل بشأن الجزائر تهدف إلى تشجيع النمو الاقتصادي خلال الفترة 2006/2004 بما يضمن توفير مناصب الشغل خارج المحروقات للاستفادة من قوة العمل المتزايدة، وتفادى التوترات الاجتماعية، إن هذه الإستراتيجية تهدف إلى التعاون بين الجزائر والبنك الدولي للوصول إلى أداء أحسن للاقتصاد، ورفع معدل النمو الاقتصادي ودعم قدراته التنافسية والمؤسساتية، و هذه الإستراتيجية جاءت للرد على التحديات الإنمائية التي تواجه الجزائر، فهو يعمل على التعاون والمساعدة في وضع وتنفيذ إستراتيجية محسنة من أجل تقديم الخدمات في مجالات عديدة (الإمداد بالمياه، الإسكان، والخدمات البيئة، التنمية البشرية) بهدف الوفاء باحتياجات السكان، كما يعمل البنك الدولي من خلال هذه الإستراتيجية على إزالة العقبات التي تقف في سبيل تحقيق النمو الاقتصادي الذي يقوده القطاع الخاص وخاصة ما يتصل بعقبات بيئة الأعمال التجارية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقطاع المالي، وتدعيم البنية الأساسية للاقتصاد الجزائري وكلها عوامل ضرورية لنمو الاقتصاد، وتعمل مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك على تكميل هذه المساعدة في مجال تطوير القطاعات السابقة، وبالتالي تهدف هذه الإستراتيجية إلى دعم أداء الاقتصاد، ورفع معدلات النمو الاقتصادي.

إن توقيع الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لم يكن بسب قناعة راسخة لدى المسؤولين بضرورة توقيع الاتفاق لحصول تنمية دائمة وشاملة في الجزائر، فبالرغم من تحسن بعض المؤشرات الاقتصادية في الجزائر خلال السنوات الأخيرة، فإننا لا يمكن أن نجزم بأن ذلك التحسن يرجع كله إلى آثار اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية، ويبين الجدول التالي تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال(1995، 2000، 2004- 2009):

جدول رقم(27): تطور الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال(1995، 2000، 2004 - 2009)

(مليون دولار)

السنة	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الناتج	42079	54793	85340	103100	117290	134160	170270	139520

المصدر: إحصائيات صندوق النقد العربي، 2011.

يلاحظ من خلال الجدول السابق أن الناتج المحلي للجزائر عرف ارتفاعا مستمرا خلال الفترة من 1995 وحتى 2009، إذ انتقل من 42079 مليون دولار سنة 1995 وارتفع تدريجيا حتى وصل إلى 170270 مليون دولار سنة 2008، وفي سنة 2009 انخفض هذا الناتج إلى حوالي 139520 مليون دولار، أما فيما يتعلق بتطور معدل النمو خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2005 فيمكن توضيحها في الجدول التالي:

جدول رقم(28): تطور معدل النمو في الجزائر خلال الفترة 2005- 2009 **(%)**

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
معدل النمو	5,10	2	3	2,4	2,03

المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010

يلاحظ من خلال الجدول انخفاضا في معدل النمو إذ انتقل من 5,10 % سنة 2005، إلى 2,03 سنة 2009.

وقد عرفت هذه الفترة كذلك ارتفاعا مستمرا في معدل التضخم ويبين الجدول التالي تغير معدل التضخم خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2009:

جدول رقم(29): تغير معدل التضخم خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2009 **(%)**

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
معدل التضخم	1,64	2,33	3,56	4,86	5,74

المصدر: تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010

لقد ساهم التحسن الكبير في الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر خلال السنوات الأخيرة في تخلص الجزائر من جزء كبير من مديونيتها اتجاه العالم الخارجي، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال الجداول التالية:

جدول رقم (30): تطور المديونية الجزائرية خلال الفترة 2005 - 2009

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009

إجمالي*[128]	17191	5612	5606	5586	5413
إجمالي**	5846	13314	1431	1218	1000
نسبة***	16,7	4,8	4,2	3,3	3,9
نسبة****	16,7	26,5	2,4	1,8	2,1

لمصدر: إحصائيات صندوق النقد العربي، 2011.

ما يلاحظ من خلال الجدول السابق هو انخفاض كبير في حجم المديونية الخارجية في الجزائر حيث انخفضت قيمتها من17191 مليون دولار سنة 2005 لتصل إلى حوالي 5413 مليون فقط دولار سنة 2009 وذلك راجع أساسا إلى الارتفاع الذي عرفته أسعار المحروقات خلال تلك الفترة، في حين عرفت هذه الفترة تغير في نسبة إجمالي الدين العام الخارجي إلى الناتج الإجمالي وكذا نسبة خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات، وقد مكن التراجع في المديونية الخارجية في الجزائر من تعزيز مصداقية البلاد لدى الأوساط المالية العالمية.

المبحث الرابع

التحديات والأفاق المستقبلية للشراكة الأوروبية المغاربية

إن أثار اتفاقيات الشراكة سواء تعلق الأمر بالجانب الايجابي أو السلبي يختلف وقعها من بلد مغاربي لأخر وذلك حسب هيكل صناعاته، وهيكل صادراته وارداته، ولكن الأمر الذي لا يختلف اثنان عليه هو وجود أثار وانعكاسات سلبية على اقتصاديات البلدان المغاربية، وخاصة خلال إنشاء منطقة

---

(128) * الدين العام الخارجي بالمليون دولار
** خدمة الدين العام الخارجي بالمليون دولار
*** إجمالي الدين العام الخارجي إلى الناتج الإجمالي (%)
**** خدمة الدين العام الخارجي إلى الصادرات من السلع والخدمات (%)

التجارة الحرة، هذه الآثار ستمس اقتصاديات الدول المغاربية وستحدث اختلالات في توازناتها على المستويين الجزئي والكلي، وعلى جوانب مختلفة اقتصادية سياسية واجتماعية.

المطلب الأول: التحديات التي تواجه الشراكة الأوروبية المغاربية

إن اتفاق الشراكة بين الدول المغاربية والاتحاد الأوروبي تم بين اتحاد أوروبي متطور تكنولوجيا وفنيا وماليا، مكون من دول صناعية (بالإضافة إلى دول من أوروبا الشرقية)، مستوى دخل الفرد فيها مرتفع، وسوق كبيرة وإنتاج وفير ومنتوج ذو جودة عالية وقدرة تنافسية كبيرة، تطبق سياسة زراعية مشتركة تتمتع بحماية كبيرة، وبلدان مغاربية صغيرة متخلفة تعتمد أساسا على القطاع الزراعي والسياحي في كل من تونس، وعلى تصدير منتوج وحيد وهو المحروقات في الجزائر، وهذه البلدان لا تستغل طاقاتها الاقتصادية إلا بأقل من 50 %، وتابعة للاتحاد الأوروبي، بلدان ليس لها بعد اقتصادي مغاربي أو عربي يشكل عمقه الاقتصادي وقوته التفاوضية، خاصة عند توقيع اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، والتي كانت بشكل اتفاقيات ثنائية هذا ما سمح بخلق بعض المشكلات والتحديات لهذه البلدان المغاربية في تعاملاتها مع البلدان الأوروبية في إطار الشراكة الأوربية المتوسطية، ويمكن ذكر بعض هذه المشكلات والتحديات فيمايلي:

1- إن الطرف الذي سوف يستفيد أكثر من حرية التجارة هو الطرف الأقوى دائما باعتباره الطرف الذي نالت منتجاته نصيبا أكبر من الأسواق العالمية، وكذلك الطرف الأكثر استعدادا للاستفادة من فرص الأسواق الجديدة، وعليه فإن السوق الأوروبية سوف تستفيد بصورة كبيرة من إلغاء التعريفة الجمركية في الدول المغاربية على الواردات الأوروبية، وذلك لارتفاع التعريفة الجمركية على السلع الصناعية، في هذه الدول المغاربية.

2- إن التجارة وحدها لاتكفي لتحقيق طموحات التنمية والتكامل الاقتصادي، ومن الضروري الاستفادة لأقصى حد من المعونات الأوروبية لزيادة نقل التكنولوجيا للصناعات المغاربية، حتى تستطيع أن تنافس في الأسواق الأوروبية، وهو أمر غير وارد في اتفاقات الشراكة الأورومغاربية بصورة صريحة.

3- إن الدول المغاربية لم تنسق مع بعضها البعض قبل الدخول في اتفاقيات الشراكة الأوروبية المغاربية، ومن المؤسف أيضا أن المفاوضات مع أوروبا تمت مع الدول المغاربية فرادى، دون وجود تجمع إقليمي يجمعها، وهو ما أثر على المزايا الاقتصادية التي حصلت عليها هذه الدول في اتفاقيات الشراكة التي توصلت إليها مع الاتحاد الأوروبي.

4- يؤدي خلق منطقة تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي إلى تحويل التجارة لصالح الاتحاد الأوروبي، بعيدا عن غيره من الشركاء التجاريين للدول المغاربية مثل الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ودول الاتحاد

السوفييتي السابق، وسوف يكون لتحويل التجارة من هذه الدول في اتجاه الاتحاد الأوروبي آثار سياسية واقتصادية واضحة على الدول المغاربية، وقد تفقد مزايا ومعونات تحصل عليها الآن من أطراف خارج أوروبا إذا ما تدهورت تجارتها مع هذه الأطراف.

5- إن الدول المغاربية ما تزال عبارة عن دولا زراعية وليست دولا صناعية. وبالتالي فإن هذه الدول تستفيد أكثر إذا حرر الاتحاد الأوروبي القيود المفروضة على وارداته من المنتجات الزراعية. لكن الاتحاد الأوروبي تمسك بسياسته التقليدية المعروفة التي تعكس موقفا متشددا بالنسبة لتحرير المنتجات الزراعية، فمن المعروف أن القطاع الزراعي في أوروبا ما زال يحصل على دعم كبير سواء من جانب الحكومات الأوروبية أو من جانب الاتحاد الأوروبي، بعبارة أخرى يمكن القول أن الاتحاد الأوروبي يمارس في الواقع سياسة حمائية في مواجهة المنتجات التي للدول المغاربية مصلحة رئيسية في تحريرها، بينما يمارس سياسة تحريرية في المنتجات التي ليس للدول المغاربية مصلحة كبيرة في تحريرها، وعليه يمكن القول بأن عدم التوازن في اتفاقات الشراكة يؤدي إلى تقليل استفادة الدول المغاربية من المزايا النسبية التي تتوفر لها في التجارة الخارجية لبعض السلع، وخاصة السلع الزراعية حيث لا يعطي الاتفاق للصادرات الزراعية المغاربية نفس المزايا التي يعطيها للصادرات الصناعية، وهو ما لا يتفق مع المصالح للدول المغاربية، ويتنافى مع الأهداف الأساسية للشراكة التي تعمل على تحقيق الفائدة للطرفين بناءا على ما يتوفر لهما من مزايا نسبية.

6- إن تحرير الواردات المغاربية من السلع الصناعية الأوروبية يؤدي إلى منافسة شديدة للصناعات المغاربية، والتي لا تتمتع بنفس المزايا التي تتمتع بها الصناعات الأوربية من حيث الجودة وتكاليف الإنتاج وغيرها من المزايا، وعليه فإن فتح السوق الأوروبي الواسع أمام المنتجات الصناعية للدول المغاربية لن يؤدي إلى طفرة كبيرة وسريعة في حركة التصنيع في هذه الدول بالقياس إلى قدراتها الإنتاجية والتكنولوجية، وفي الوقت نفسه فإن إلغاء الرسوم على الواردات الأوروبية من المنتجات الصناعية قد تكون له آثارا وخيمة وقد يترتب عليه إغلاق عدد كبير من المصانع، وخاصة الصغيرة والمتوسطة، ولأن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا مهما جدا في امتصاص فائض القوة العاملة فإن إغلاقها قد يؤدي إلى كارثة على الصعيد الاجتماعي بفقدان أعداد كبيرة من العاملين لوظائفهم.

7- إن الدول المغاربية ستخسر عائدات كبيرة تتمثل في حصيلة الجمارك على الواردات خصوصا وأن الاتحاد الأوروبي أصبح هو الشريك الأول لها، وقد تكون لهذه الخسارة آثار اجتماعية ضارة لأن الدولة قد تتجه لتعويض خسارتها بفرض ضرائب غير مباشرة، أو تحد من الإنفاق الحكومي العام على الخدمات. وفي كلا الحالتين تتضرر الطبقات الفقيرة والمتوسطة أكثر من غيرها.

8- سوف تؤدي قواعد المنشأ التي وضعتها اتفاقيات الشراكة إلى تقليل فرص نفاذ السلع المغاربية إلى الأسواق الأوروبية، كما أنها من الممكن أن تؤدي إلى تحول التجارة المغاربية خاصة في جانب الواردات،

لتتجه أكثر إلى دول الاتحاد الأوروبي والدول الموقعة على اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وذلك للاستفادة من مبدأ تراكم.

9- لا تسمح قواعد المنشأ في اتفاقات الشراكة الأوروبية استرداد أية رسوم جمركية على الخامات المستوردة التي لم تكتسب صفة المنشأ المغاربي، ويطبق هذا الحظر على أية رسوم أو مصروفات يتم استردادها فقط في حالة التصدير إلى الاتحاد الأوروبي، وهذا الشرط يمكن أن يؤثر على بعض الصناعات المغاربية، وعلى قدرتها على التصدير، خاصة وأن الرسوم على المواد الخام والوسيطة لبعض الصناعات مازالت مرتفعة في بعض الدول المغاربية إذا ما قورنت بمثيلاتها في دول الاتحاد الأوروبي، كما أن هذه المساواة بين الدول المغاربية في هذا الشأن قد يؤدي إلى دخول دول مغاربية في منافسة فيما بينها من أجل التصدير إلى الاتحاد الأوروبي.

المطلب الثاني: الأفاق المستقبلية للشراكة الأوروبية المغاربية

بعد مرور أكثر من تسعة سنوات من إعلان برشلونة قام الاتحاد الأوروبي سنة 2004 بتبني سياسة الجوار الأوروبية، وهي واحدة من سياسات الاتحاد الأوروبي الخارجية الجديدة، والتي تهدف إلى التقريب أكثر فأكثر بينه وبين البلدان المجاورة من أجل المصلحة المشتركة، وقد صيغت سياسة الجوار بعد اكتمال توسيع الاتحاد في 2004 واستيعابه 10 أعضاء جدد من أجل تفادي قيام حدود جديدة داخل أوروبا، وتدعم سياسة الجوار الأوروبية الإصلاحات السياسية والاقتصادية الجارية في ستة عشر بلدا مجاورا للاتحاد الأوروبي من أجل تشجيع السلام والاستقرار والازدهار الاقتصادي في كامل المنطقة، وتم تصميمها بشكل يضمن تعميق التعاون الثنائي أكثر مما سبق، بين الاتحاد الأوروبي وكل من البلدان المجاورة.

ويشارك ستة عشر بلدا في سياسة الجوار الأوروبية ، تسعة منها متوسطية هي: الجزائر، مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، المغرب، السلطة الفلسطينية، سورية وتونس. كما تشارك ليبيا في صفة مراقب في اجتماعات سياسة الجوار الأوروبية، وتعد من جهة أخرى ستة بلدان شرقية هي: أرمينيا، أذربيجان، روسيا البيضاء، جورجيا، مولدوفا وأوكرانيا.

وتشجع سياسة الجوار الأوروبية مبادئ رائدة مثل "التملك المشترك" وآلية جديدة للتمويل حيث أطلقت الآلية الأوروبية للجوار والشراكة في جانفي 2007، لكن سياسة الجوار الأوروبية لا تعني توسيع الاتحاد ولا تمنح البلدان المشاركة إمكانية العضوية، فهي تهدف إلى تشجيع الحكم الرشيد والنمو الاجتماعي في بلدان الجوار من خلال[129]:

* توثيق العلاقات السياسية.

---

[129] http://ec.europa.eu/world/enp/welcome_en.htm (consulté le 03/02/2011)

* الاندماج الاقتصادي الجزئي.
* توفير الدعم من أجل الاستجابة لشروط المواصفات الأوروبية.
* مواكبة الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية.

إن الاتحاد الأوروبي يرى في سياسة الجوار الأوروبية سبيلا للبناء "انطلاقا من الالتزام المشترك حتى القيم المشتركة ـ الديمقراطية وحقوق الإنسان، سلطة القانون، الحكم الرشيد، مبادئ اقتصاد السوق والتنمية المستدامة"، ويرتبط مستوى العلاقات بمدى الالتزام بهذه القيم، وقد صممت سياسة الجوار الأوروبية بشكل يمكن الجيران في الشرق والجنوب ومنها البلدان المغاربية منافع كانت مرتبطة بآفاق العضوية فحسب، وتتمثل هذه المنافع في الانخراط في السوق الداخلية، والمشاركة في برامج الاتحاد الأوروبي والتعاون في مجال النقل وشبكات الطاقة، فقد صممت لتقديم شكل متميز من الشراكة ، بغض النظر عن الطبيعة الدقيقة لمستقبل العلاقة مع الاتحاد الأوروبي.

أما فيما يتعلق بطبيعة التعاون بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المشاركة في سياسة الجوار فإن المفوضية الأوروبية تبدأ بإعداد تقارير حول البلدان المعنية وتشمل الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية، والوضع المؤسساتي في كل منها والتقدم الذي يتم إحرازه في تنفيذ الاتفاقات الثنائية والإصلاحات المتفق حولها، كما تتركز التقارير حول سبل وإمكانات تعميق العلاقات بين الاتحاد وكل من البلدان المعنية، ثم تعرض التقارير على مجلس وزراء الدول الأعضاء في الاتحاد لاتخاذ القرار حول ما إذا كان الاتحاد سيقرر بدء المرحلة المقبلة ـ خطط العمل، وبعد مصادقة المجلس الوزاري على التقارير ونشرها، يتفق الاتحاد الأوروبي والبلد الشريك في سياسة الجوار الأوروبية حول خطة العمل، ويحدد الجزء السياسي من التقرير الإصلاحات الاقتصادية والسياسية وأولويات تنفيذها في المدى القريب والمتوسط.

وتختلف خطة العمل من بلد إلى آخر وتعكس الأولويات التي تم الاتفاق حولها مع الاتحاد الأوروبي، لكن كافة خطط العمل تغطي المجالات التالية:

* الحوار السياسي والإصلاح.
* التعاون الاقتصادي والاجتماعي والتنمية.
* القضايا ذات الصلة بالتجارة، إصلاح أنظمة السوق.
* التعاون في مجالات القضاء، الحرية والأمن.
* المسائل القطاعية منها النقل، الطاقة، مجتمع المعلومات، البيئة، الأبحاث والتنمية.
* البعد الإنساني ويشمل الاتصال بين الشعوب، المجتمع المدني، التعليم، الصحة العامة.

في مقابل الإصلاحات التي أنجزت، يقوم الاتحاد الأوروبي بـ :

* زيادة إدماج البلد المعني في البرامج والشبكات الأوروبية.
* زيادة المساعدات.
* تحسين فرص الدخول إلى السوق الأوروبية.
* تحسين التعاون العابر للحدود على طول الحدود البرية والبحرية للاتحاد الأوروبي.

لقد بدأت دول الاتحاد الأوروبي والدول المطلة على البحر المتوسط عملها المشترك منذ نوفمبر 1995، إذ تلتقي تلك الدول بصفة دورية على مستوى وزراء الخارجية للتعاون في مشروعات إقليمية وذلك في إطار مبادرة "عملية برشلونة"، نسبة إلى مقر المؤتمر التأسيسي في مدينة برشلونة. وتعتبر عملية برشلونة ذات ثقل مركزي بالنسبة للعلاقات بين الاتحاد الأوروبي وحوض البحر المتوسط، إضافة إلى أنها تعد الإطار الوحيد الذي تمثل فيه الدول العربية المطلة على البحر المتوسط وإسرائيل معاً .

وأثناء تولي فرنسا الرئاسة الدورية للاتحاد الأوروبي عام 2008 تم تأسيس اتحاد جديد يضم الدول المطلة على البحر المتوسط فقط دون دول الاتحاد الأوروبي غير المطلة على ساحله، غير أن ألمانيا احتجت على هذه الفكرة بقوة، مما أدى إلى قبول فرنسا بشمول الاتحاد جميع دول الاتحاد الأوروبي الـ27. وتأسس بذلك "الاتحاد من أجل المتوسط" في قمة باريس يوم 13 يوليو2008 ، ليضم 43 دولة عضو[130].

وقد تعطلت الكثير من المشروعات الطموحة بسبب الأزمة المالية في الآونة الأخيرة، فالمشروعات تعتمد على صناديق التمويل الحكومية وتمويل المستثمرين، كما أن الاتحاد كان مقطعاً من الناحية السياسية لمدة طويلة في أوائل سنة 2009 بسبب العمليات العسكرية الإسرائيلية في قطاع غزة، إلا أن الأعضاء العرب قاموا بعد ذلك بتخفيف تلك المقاطعة، ووفقا لتقديرات الباحثين فإن مشكلات كثيرة تحد من فاعلية أنشطة الاتحاد، منها ارتفاع معدلات الهجرة وازدياد الفجوة بين الطبقات الاجتماعية.

وتشير العديد من الدراسات الأوروبية وجود عدد من المؤشرات التي تؤكد بأن العولمة ستعزز بناء الأقاليم الكبرى، والتي أدت بدورها إلى التفكير في إقامة ما يسمى بالاتحاد من أجل المتوسط وأهم هذه المؤشرات:

---

(130) http://www.enpi-info.eu/mainmed.php?lang_id=470&searchtype=simple&id=400&id_type=2 (consulté le 07/02/2011)

المؤشر الأول: الطابع الاقتصادي: يحمل الطابع الاقتصادي ومنها ما يمكن تسميته بالتبادلات التي تربط الأقطاب التجارية الكبرى، بمعنى آخر أن العلاقات المباشرة بين اليابان وأوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية تتطور وهذا مفهوم للكثيرين، ولكن هناك تطور خاص في التبادلات بين اليابان ومحيطه الاقتصادي، وبين الولايات المتحدة الأمريكية وجيرانها الأمريكيين، ثم بين أوروبا وبين جيرانها الجنوبيين والشرقيين، ومع إطلاق أوروبا لسياسة الجوار فهذا يترجم الصعود القوي للمسألة الإقليمية حيث أن لأوروبا إقليمها الخاص، ولكن عليها أن تنتظر بشكل أبعد من ذلك وتحتضن بعدها الإقليمي، والذي يصل إلى بحر قزوين والخليج العربي.

المؤشر الثاني: حول صعود الأقلمة: وهو مؤشر ذو طابع سياسي بمعنى إعادة تنظيم العلاقات السياسية على أساس إقليمي أكثر واقعية بدلا من النظر إليها فقط بوصفها تنظيما يخضع لأقطاب أو قطب عالمي واحد، كما يمكن القول أن الاتفاقيات العالمية متعددة الجوانب لا تنفي الفكرة القائلة بإمكانية تحويلها إلى اتفاقيات إقليمية على صعيد الأقاليم الكبرى، وهذا يعود لأسباب جغرافية تدعم السير باتجاه الأقلمة، أو تقنياتها من حيث أن العمل على تنظيم الأقلمة يعد أقل صعوبة من تنظيم العالم ككل واحد، وأخيرا ثمة أسباب ديمقراطية ترى أن المؤسسات الدولية الكبرى من المستحيل أن تحصل على شرعية أمام الشعوب بسبب بعدها عنهم.

المؤشر الثالث: وهو ذو طابع جيوسياسي: بمعنى أن الأقلمة هي أفضل أداة أو ربما هي الأداة الوحيدة لمواجهة النفوذ الأمريكي بالقرارات الكبرى، وهذه الأخيرة ينبغي أن تتم بالحوار مع أقاليم كبرى مثل أوروبا واسيا، أو في المستقبل مع الأقاليم الجديدة، فعلى الدول المغاربية في هذه الحالة البحث عن شراكة ومؤسسات إقليمية يمكنها أن تدفعهم إلى الأمام وليس إلى الخلف.

خلاصة الفصل الثالث

إن المشروع الأورومتوسطي يعكس عدم التكافؤ الكبير في علاقات القوة بين الإتحاد الأوروبي من جهة والدول المغاربية من جهة أخرى، فالإتحاد الأوروبي يفاوض ككتلة قوية عسكريا وسياسيا واقتصاديا بينما تفاوض الدول المغاربية بصورة متفرقة مما سيؤدي لا محالة إلى القضاء على إمكانية قيام وحدة اقتصادية مغاربية تدريجية، كما أن هذا المشروع ينادي بإقامة المنطقة الحرة التي سيكون لها آثار سلبية عديدة أو لها على الصناعات المغاربية القائمة، إما القضاء على أغلبها أو التأثير فيها سلبيا، نظرا إلى تقدم الصناعات في الإتحاد الأوروبي لأنها تستفيد من اقتصاديات الإنتاج على نطاق واسع بسبب ضخامة سوق الإتحاد، و بسبب أن عددا مهما من شركاتها هي من نوع شركات متعددة الجنسيات، وأيضا ربما الخطر الأهم لمنطقة التجارة الحرة هو الحيلولة في المستقبل دون إنشاء صناعات غير قائمة حاليا أو قائمة على نطاق محدود، فانفتاح الأسواق المغاربية ومن دون حماية على استيراد سلع مصنعة متطورة وذات تقنية عالية كصناعات الكمبيوتر والصناعات الطبية سيشكل عقبة في طريق العمل على إقامتها في البلدان المغاربية مما سيؤدي إلى زيادة تفاقم مشكلة البطالة في هذه البلدان.

الخاتـمة

خاتمة

تأثرت سياسات الاتحاد الأوروبي بالمتغيرات الدولية في بداية التسعينات اتجاه منطقة المتوسط وزيادة دوافعه للتوجه الاقتصادي لهذه المنطقة لتدعيم موقفه اتجاه القوى الاقتصادية الأخرى، وكذلك للاستفادة من سيطرة هذه الدول المتوسطية على نسبة يعتد بها من إنتاج البترول، فقد أعاد الاتحاد الأوروبي بناء علاقاته مع الدول المتوسطية على أساس الشراكة بدلا من مجرد تقديم المعونة، ومن هنا كانت فكرة الشراكة الأورومتوسطية التي بدأت بمؤتمر برشلونة. إن الشراكة الأورومتوسطية قامت على أساس فلسفة ذات أبعاد سياسية تهدف إلى تحقيق استقرار أمني ينعكس ايجابيا على ضفتي المتوسط جنوبا وشمالا، وأبعاد اقتصادية تهدف إلى إقامة منطقة تجارة حرة بين الطرفين بحلول سنة 2010، بغرض دفع مخاطر الاقتصاد العالمي المفتوح الذي يمكن أن تتعرض لها دول المنطقة وتحد من قدراتها التنافسية.

لقد كانت هذه الفلسفة عنوانا لجميع مؤتمرات التعاون الأوروبي المتوسطي التي أعقبت مؤتمر برشلونة، بما فيها المؤتمر الذي عقد في لشبونة في أواخر 2000، إلا أن هذه المؤتمرات عكست التحفظات التي يبديها كل طرف حيال الطرف الآخر ذلك رغم المؤشرات الايجابية التي تدفع كلا الطرفين لمواصلة الحوار والتعاون بينهما.

وعلى العموم فإن الدراسة خرجت ببعض النتائج التي يمكن من خلالها الإجابة على الفرضيات التي تم وضعها ومن هذه النتائج نذكر:

1- إن الشراكة الأوروبية المغاربية بخلفياتها الأيديولوجية وأهدافها الاقتصادية هي شكل من أشكال التكامل الإقليمي حيث تضم طرفين الأول يلعب دور المحرك الاقتصادي لهذا التجمع وهو الاتحاد الأوروبي، والثاني يلعب دور العربة التي تتبع هذا المحرك وهي البلدان المغاربية.

2- محدودية المزايا التي توفرها هذه الشراكة للدول المغاربية نتيجة غياب التكامل المغاربي في هذه المفاوضات، حيث جرى التفاوض بين دول الاتحاد الأوروبي كمجموعة موحدة وبين كل دولة مغاربية على انفراد، بالإضافة إلى عدم التنسيق بين الدول المغاربية على طاولة المفاوضات وهذا ما كان في غير صالحها، وأدى ذلك إلى فقدانها للعديد من المزايا.

3- إن اتفاقيات الشراكة التي أبرمتها الدول المغاربية مع دول الإتحاد الأوروبي والتي تنص على تحرير التجارة في المواد غير الزراعية في غضون 12 سنة، تستبعد حرية دخول المنتجات الزراعية المغاربية إلى السوق الأوروبية، وتتضمن محاصرة الهجرة من الجنوب إلى الشمال، وتشجيع الهجرة المعاكسة، هذه الاتفاقيات تبدو وكأنها عبارة عن عقدا بين طرفين غير متكافئين من جميع الأصعدة، وستحول المغرب العربي إلى مجرد مصب أي سوق للسلع الاستهلاكية الوافدة من بلدان أوروبا.

4- ضآلة دور الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة الأوروبي في تحسين تنافسية الصادرات المغاربية حيث أن غالبية الاستثمارات المباشرة الأوروبية في هذه البلدان تتركز في استثمارات أفقية (قائمة فعلا)، في صناعات كثيفة العمالة غير الماهرة بعض هذه الصناعات ملوث للبيئة، وبعضها مستنزف للموارد القابلة للنضوب كالاسمنت ومواد البناء وكثيفة الطاقة مثل مشاريع الغاز، أو في قطاع الخدمات كالبنوك والسياحة والاتصالات.

5- تتميز العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الدول المغاربية والاتحاد الأوروبي بوجود روابط تاريخية ناتجة عن القرب الجغرافي بين الطرفين.

6- تهدف اتفاقيات الشراكة إلى تعزيز العلاقات السياسية الدبلوماسية وإقامة حوار سياسي منتظم بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية الموقعة لهذا الاتفاق.

7- إن القواعد المتشددة للمنشأ سوف لن تكون في صالح البلدان المغاربية بل هي في صالح البلدان الأوروبية، كون هذه الأخيرة لديها من الخبرة والتقنيات ما تمكنها وتأهلها للتأكد من مدى استفاء شروط المنشأ وتحديد مصادر منشأ المدخلات.

8- إن الأوضاع في البلدان المغاربية غير مستقرة سياسيا وأكبر دليل على ذلك ما تشهده تونس حاليا والذي يمكن أن يمتد إلى باقي الدول المغاربية الأخرى، وهي كذلك بلدان غير متقدمة تكنولوجيا واقتصاديا، وهي اقتصاديات تحول دون اجتذاب الاستثمارات المباشرة الأوروبية والدولية.

وعلى ضوء هذه النتائج ومن أجل جعل دراستنا أكثر عملية فإننا نوجز بعض الاقتراحات التي من شأنها تعظيم الايجابيات والتقليل من السلبيات وذلك فيما يلي:

1- ضرورة التغلب على الآثار الناتجة عن تحرير التجارة الخارجية وذلك بإدخال التعديلات الهيكلية اللازمة لتطبيق الاتفاقية، وهذه التعديلات تتمثل في التعديلات اللازمة على السياسة الضريبية وكذلك على سياسة الإنفاق.

2- إيجاد دور فعال للقطاع الخاص وذلك من خلال توسيع دوره في التجارة والصناعة والسماح له بإقامة المنشآت التي يرغب فيها شريطة مطابقتها وانسجامها مع الخطط الاقتصادية في البلدان المغاربية، ويتحقق

ذلك من خلال درجة عالية من الانفتاح والذي يقصد به إتباع إصلاحات واسعة للتجارة من أجل التقليل من الآثار المترتبة على الإصلاحات الهيكلية للبلدان المغاربية.

3- استكمال الإصلاحات الاقتصادية والعمل على تحديث القطاع المالي والمصرفي من خلال مد شبكة مصرفية لتسريع تنفيذ المعاملات المصرفية.

4- ضرورة تبني التخطيط الاستراتيجي للتسويق الدولي من طرف المؤسسات المغاربية لأنه يعتبر أداة مهمة لغزو الأسواق الأوروبية وكذلك يسمح بالتوفيق بين الموارد وبين الأهداف أو الفرص التسويقية.

5- وضع إستراتيجية للتصنيع في ضوء خرائط استثمارية لمشروعات محددة، والتي يكون للبلدان المغاربية ميزة في التخصص فيها مقترنة بدراسات جدوى تثبت كفاءاتها من خلال سياستين، أولاهما دعم مشروعات الصناعات القابلة للتصدير، سواء كانت هذه الصناعات متوسطة أو عالية التكنولوجيا، وثانيهما دعم الصناعات الممكن إحلالها محل الواردات.

6- في ضوء إتباع سياسات ذات توجه تصديري يجب الاهتمام بتنمية الصناعات عالية التكنولوجيا، وهذا الأمر يتطلب تضافر جهود العديد من الجهات، بالإضافة إلى تفعيل دور برامج تحديث الصناعة والاهتمام بإنشاء مراكز للتنمية التكنولوجية، إلى جانب دعم مشاركة الجامعات ومراكز البحوث.

7- الاهتمام بدعم الاستثمارات وهذا يتطلب التنسيق بين السياستين النقدية والمالية.

8- تنمية الخدمات المرتبطة باستقطاب وكسب الاستثمارات الأجنبية وخاصة الأوروبية وأهم هذه الخدمات توفير البنية الأساسية والنقل والمواصلات والاتصالات ومصادر الطاقة، وذلك عن طريق القطاع الخاص في الدول المغاربية بالتعاون مع الشركات العالمية للاتحاد الأوروبي في إطار المنح والمعونات المقدمة.

9- منح إعفاءات ضريبية خاصة للمشروعات التي تستخدم التكنولوجيا العالية مع منح تمييز ضريبي للربح الناتج عن التصدير سواء للمشروعات عالية أو متوسطة التكنولوجيا.

10- الإسراع في تنفيذ سياسات وبرامج الإصلاح السياسي والاجتماعي وخاصة في مجال الحريات العامة وحقوق الإنسان وتفعيل دور المرأة حتى يتسنى الاستحواذ على أكبر دعم ومنح مزايا ممكنة من الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاقيات الشراكة الأوروبية المغاربية.

11- تدعيم تجارة حقوق الملكية الفكرية بين البلدان المغاربية ودول الاتحاد الأوروبي في إطار شروط عادلة لاستغلال براءات الاختراعات المغاربية في تكوين مشروعات مغاربية أوروبية مشتركة.

12- لا بد من رسم سياسات تعزز الدور الإنمائي لهجرة الأفراد من البلدان المغاربية إلى دول الاتحاد الأوروبي في ضوء تطوير تشريعات الهجرة بما يسمح بإحكام إدارتها وضبطها في سياق التنمية في البلدان المغاربية، وتطوير النظم القانونية والمالية التي تضمن تدفق التحويلات عبر القنوات الرسمية بما يمكن من تعبئتها وإمكانية توظيفها في مشاريع وبرامج التنمية وذلك في إطار سياسة متكاملة للتوظيف الأمثل للكفاءات المهاجرة.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

أ/ الكتب

1- أحمد يوسف، محمد زبارة، مقدمة في العلاقات الدولية، مكتبة الأنجلو مصرية، القاهرة، 1985.

2- إيهاب نديم وآخرون، محاضرات في الاقتصاد التطبيقي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 1997.

3- حمدي رضوان، الاقتصاد الدولي (الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية)، دار البيان للطباعة، القاهرة، 2001.

4- رعد الصرن : أساسيات التجارة الدولية المعاصرة : مدخل تنظيمي تكاملي تحليلي ، دار الرضا للنشر ، دمشق ، 2001.

5- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، بدون سنة.

6- سمير مسعود برقاوي، المشروعات العربية المشتركة، الواقع والآفاق، مركز دراسات الوحدة العربية، سلسلة الثقافة القومية، الطبعة الأولى، بيروت، 1988.

7- سيد البواب، نظرية الفضاءات الاقتصادية (الأبعاد الجيو- اقتصادية) ، الطبعة الأولى القاهرة، 2002.

8- عبد المحسن زلزلة، نحو تنمية عربية تعتمد على الذات، العمل الغربي المشترك والاعتماد على الذات، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بيروت 1989.

9- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي- نظريات وسياسات، دار المسيرة، الأردن، 2007.

10- فتح الله ولعو: الاقتصاد العربي والمجموعة الأوروبية، دار الحداثة للطبع والنشر والتوزيع، لبنان.

11- محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، 2000.

12- موريس شيف وول، ألن ونترز، التكامل الإقليمي والتنمية، ترجمة كوميت للتصميم الفني، مركز معلومات الشرق الأوسط، البنك الدولي، القاهرة 2003.

13- هاني حبيب، الشراكة الأوروبية المتوسطية مالها وما عليها، وجهة نظر عربية، الطبعة الثانية، دمشق، 2003.

ب/ الأبحاث والدراسات العلمية

1- احمد عارف العساف: سياسة الخصخصة وأثرها على البطالة والأمن الو ضيفي للعاملين، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد7، 2009.

2- أروى محمد مرسي، اتفاقية منطقة التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية، مجلة السياسة الدولية، العدد 157، مؤسسة الأهرام القاهرة أكتوبر 2004.

3- الشاذلي العياري: تجربة تونس مع القطاعين العام والخاص ومستقبل التجربة، ورقة مقدمة إلى الندوة الفكرية ومركز دراسات الوحدة العربية، القاهرة، مايو 1990.

4- الشاذلي العياري، إعلان برشلونة ، تحليل نقدي على ضوء اتفاقية الشراكة الأوروبية التونسية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 5، القاهرة، 1996.

5- الشراكة الأوروبية وأثرها على القطاع الزراعي (حالة الجمهورية التونسية – جامعة الدول العربية) المنظمة العربية للتنمية والزراعة 1996.

6- باسكال بيتي، لوك سوست، العولمة تبحث عن مستقبل، ملف عن العولمة، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، العدد16، اليونسكو، الطبعة العربية، القاهرة 1999.

7- حربي محمد موسى عريقات، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد20، القاهرة 2000.

8- خالد سعد زغلول حلمي، العولمة والتحديات الاقتصادية وموقف الدول النامية، مجلة الحقوق، العدد الأول، الكويت،2003.

9- خالد محمد خالد: المنظمات الاقتصادية الدولية والنظام الدولي الجديد، السياسة الدولية، العدد116، افريل1994.

خليل حسن، تجارب التكامل الناجحة، مجموعة الأندين والجماعة الأوروبية، آليات التكامل الاقتصادي العربي، معهد البحوث والدراسات العربية، 1993.

10- زكريا نجيب، التكامل الاقتصادي وأطره النظرية، الندوة الاقتصادية الأولى حول العلاقات الاقتصادية السورية اللبنانية، الواقع والأفاق، كلية الاقتصاد، جامع دمشق، .1998

11- زكي حنوش: دور الاتحاد الأوروبي في دعم التنمية في الوطن العربي، مجلة أفاق اقتصادية، الإمارات العربية المتحدة، العدد82،2000.

12- سميحة فوزي، منطقة التجارة العربية الحرة، بحث مقدم في منتدى الحوار الاقتصادي، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1998.

13- سمير رضوان، جان لوي ريفيرز، الشراكة الأوروبية المتوسطية 10 سنوات بعد برشلونة، إنجازات ورؤى مستقبلية المفوضية الأوروبية، فيفري 2005.

14- سيد البواب، التكامل الاقتصادي، النظرية والتطبيق، بنك الاستثمار القومي، القاهرة 1983.

15- صالح يوسف دردير: لمن تشجيع الاستثمارات وأهم الحوافز في الجماهيرية ودول أخرى، المؤتمر الوطني حول الاستثمار الأجنبي في الجماهيرية، طرابلس، 2006.

16- صفاء موسى: قمة مؤتمر الأمن والتعاون (هلسنكي 7-8 يوليو 1992)، السياسة الدولية، العدد110، أكتوبر1992.

17- عامر لطفي، الدائرة المتوسطية. العلاقات العربية- الأوروبية في ظل إطار برشلونة، مجلة قضايا إستراتيجية، المركز العربي للدراسات الإستراتيجية، السنة2، العدد9.

18- عبد الحق بوعتروس: تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على لاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، نوفمبر 2006.

19- عبد الفتاح الجبالي: العرب وإشكالية الوحدة النقدية الأوروبية، مركز الأهرام للدراسات السياسية والإستراتيجية، 1992

20- عبد الله بن عبيدة: الشراكة الأوروجزائرية، الملتقى العلمي الخامس حول الشراكة الأورومتوسطية، الجزائر، جوان 2006.

21- عبد الله علي، دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية، مجلة الباحث، الجزائر، العدد 6، 2008.

22- عبد الإله وقواق:" الاستثمار في المغرب"، نشرة التنمية، العدد08 المغرب، ديسمبر 2001 .

23- عبد الناصر نزال العبادي: الشراكة العربية الأوروبية وضرورات التكامل العربي، مؤتمر حول الوطن العربي وتحديات القرن الحادي والعشرين، جامعة حلوان، مايو 2000.

24- فاديه عبد السلام، العمل الاقتصادي العربي المشترك، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، القاهرة 1996.

25- كين أندرسون، ريتشارد بلاك هارست، التكامل الإقليمي ونظام التجارة العالمي، اتفاقيات التكامل الإقليمي والانضباط الاقتصادي الكلي، ترجمة (أميمة عبد العزيز)، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، ديسمبر 1996.

26- محمد الأطرش: المشروعات الأوسطية والمتوسطية في الوطن العربي، مجلة المستقبل العربي، السنة 19، العدد 210، بيروت 1996.

27- محمد ساحل، تجربة الجزائر في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مجلة علوم إنسانية، الجزائر، العدد41، 2009.

28- محمد محمود الإمام، العمل الاقتصادي العربي المشترك، المفهوم وتطوره، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، مجلد4، معهد التخطيط القومي، القاهرة1996.

29- محمد محمود الإمام، اتفاقيات المشاركة وموقعها من الفكر التكاملي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد7، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، ربيع 1997.

30- مصطفى التحضيتي: الشراكة الأورومتوسطية، المغرب، الجزائر، تونس نموذجا، مجلة علوم إنسانية واقتصاديات شمال إفريقيا، العدد42، 2009.

31- مصطفى كامل السيد، الاقتصاد العالمي الجديد وموقع مصر فيه، سلسلة قضايا التنمية رقم12، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1998.

32- معهد التخطيط القومي، التعاون الاقتصادي المنصري الدولي، دراسة بعض حالات الشراكة، سلسلة قضايا التنمية والتخطيط، رقم 140، القاهرة.

33- معهد التخطيط القومي: التعاون الاقتصادي المصري الدولي، دراسة بعض حالات الشراكة، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، رقم 140، يناير.2001

34- مفيد شهاب: نحو بلورة رؤية عربية مشتركة للشراكة الأوروبية المتوسطية، مجلة شؤون عربية، العدد88، عام.1996

35- نادية مصطفى: المشروع المتوسطي والأبعاد السياسية، بحث مقدم إلى المؤتمر السنوي العاشر للبحوث السياسية، مصر ومشروعات النظام الإقليمي الجديد في المنطقة، مركز البحوث والدراسات السياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1996/12/7.

36- هاني حبيب : الشراكة الأورو- متوسطية مالها و ما عليها: وجهة نظر غربية , الدار الوطنية للنشر و التوزيع, سوريا 2003.

37- هناء عبيد، السياسة الأوروبية تجاه الشرق الأوسط، في الاتحاد الأوروبي والشرق الأوسط. الواقع واحتمالات المستقبل، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2001.

ج/ الرسائل العلمية

1- محمد بن عزوز، الشراكة الأجنبية في الجزائر، واقعها وآفاقها، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.

2- رفيق نزاري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي، رسالة ماجستير، جامعة باتنة، قسم الاقتصاد، 2007- 2008.

3- عبد الوهاب رميدي: التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2007.

4- فارس فضيل، أهمية الاستثمار الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر مصر والمملكة العربية السعودية، رسالة دكتوراه ، جامعة الجزائر، 2004.

5- ياسين جبار، الشراكة الأورومتوسطية واقع وآفاق، إشارة إلى حالة الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، 2007.

6-لخضر مداني: تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف، والتكتلات الاقتصادية الاقليمية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.

د/ التقارير

1- تقرير البنك الأوروبي للاستثمار 2000.

2- تقرير صندوق النقد العربي 2010.

3- تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، عدد 2011.

4- تقرير وزارة التجارة والصناعة التقليدية " تقرير الاستشارة الوطنية حول التصدير (2006)" تونس.

5- تقرير وزارة التوقعات والتخطيط، مديرية الإحصاء، المغرب في أرقام 2001.

ه/ مواقع الانترنت

المعهد الوطني للإحصاء بتونس www.ins.nat.tn (consulté le 10/11/2010)

صندوق النقد العربي www.amf.org.ae (consulté le 10/ 01/2011)

www.iaigc.org (consulté le 20/02/2011)

مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات www.iaigc.org(consulté le 20/2/2011

مجلة عين نيوز www.ainnews.net/40530.html (consulté le 9/02/2011)

وزارة الصناعة وترقية الاستثمار الجزائرية www.mipi.dz (consulté le 15/12/2010)

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

1- Abdelkader Sid Ahmed (1998), les Economies Magrebienes face aux defis de la zone de libre échhange Euro- Méditerranéen, CNRS éditions , paris.

2- Appleyrd Dennis , Alfred j, International Economics Third edition, university of north caroolina, 1996.

3- Bruno Ponson, Nguyen Ven chan, Georges Hirsh, Partenariat d'entreprise et mondialisation, Karthala, Pais, 1999.

4- Cristoph Hillon: Widening and deepening the Existing Partership, the European Neighbourhood Policy, a framework for modernization, Eui Working Paper European University Institute Law, 2007.

5- Jean Klean: L'organisation de la défense, mais aussi prévision des conflits, monde diplomatique, décembre 1996.

6- Kane. Sara, The Wealth of world and the poverty of Nations, finance & development, vol 63, 1999.

7- Marie Françoise Labouz, Le Partenariat de L'union Européenne avec Les pays tiers, Conflis et Convergences, Bruylant, Bruxelles, 2000.

8- Mohammed Abdelbasset Chemngui, Foringn Investment in Tunisia in the Context of the Free Trade A greement with the European Union, journal of Development & economic Politicies V3,No1, 2000,P20-21.

9- Samir Sobh, Coopération Euro- Arabe : élans et obstacles, Arabis,N° 139, Août 1998.

10- Shalini Munda- Rathi, Regional Trade Agreements Can Lead to Multiteral Agreements, Say Experts, Earth Times, octobber 2000.

11- Yamzawa Ippri, Globalisation vs Regionalism for trade Expansion, Institut of Economics, Washington, 1997.

rapports

CNUCED, Examen de la politique de l'investissement Maroc (New York et Genève :

European Commission Euro- Mediterranean Partnership Statistics Annual Report.2006.

European Union : General Report On the Activities of the European Union, Brussels, Luxembourg, 1995.

UNCTAD, Examen de la Politique de L'investissement Algérie (New York et Genève : UNCTAD Décembre 2003).

Sites web

www.caci.com.dz/U.E/association

www.caci.com.dz/ue/association-ue

www.douane.gov.dz (consulté le 15/01/2011)

www.eeas.europa.eu/delegations/morocco/project (consulté le 25/12/2010)

www.european commision.com (consulté le 25/02/2010)

www.europa.eu.int/comm/external-relation/euromed/publication/2005

http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm (consulté le 15/01/2011)

www.unctad.org.(25/01/2007)

الملخص باللغة العربية

يعيش عالم اليوم متغيرات عديدة تستوجب من الدول المغاربية النظر مرة أخرى في مسارها التنموي، حيث أصبح من المستحيل أن تحقق دولة ما متطلباتها التنموية بجهد منفرد دون أن تلجأ إلى غيرها من الدول لتبادل وتقاسم المنافع المشتركة، كما أن هذه المتغيرات العالمية المتلاحقة لا تخلو من بعض المخاطر والمخاوف ولا تستطيع الدولة بمفردها تحمل تلك المخاطر، بل إن المخاطر تقل كلما كان التعاون هو السائد بين الدول، والدول المغاربية كغيرها من الدول تسعى إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وعدم البقاء بمعزل عن التطورات الاقتصادية العالمية وهذا من خلال التوقيع على بعض الاتفاقيات والتي من أبرزها اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية.

إن اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية لا يبتعد في جوهره عن الاختيار اللبرالي السائد في العلاقات الاقتصادية والتجارة الدولية الراهنة، ويستند في كثيرا من أحكامه على الأحكام الواردة في الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة (GATT)، واتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، ولكنه يمنح الاتحاد الأوروبي امتيازات إضافية تتجاوز تلك التي يمكن أن تمنحها الدول المغاربية لبقية أعضاء منظمة التجارة العالمية وذلك من خلال إلغاء الحقوق الجمركية على وارداتها من الاتحاد الأوروبي عند إنشاء منطقة للتجارة الحرة.

الكلمات المفتاحية: التكتلات الاقتصادية، التعاون الاقتصادي، الاتحاد الأوروبي، الشراكة الأوروبية المتوسطية.

Résumé

De nos jours, le monde assiste à de multiples mutations et changements qui exigent aux pays maghrébins de revoir leur parcours développemental.
Il serait donc impossible pour un état procédant individuellement de subvenir à ses besoins, et ceci sans faire recours aux autres pays pour des échanges de biens.

Or, ces mutations mondiales successives contiennent certains dangers et risque que l'Etat ne peut assumer. En effet, ces dangers diminuent dans la mesure où l'entre-aide est le principe de ces derniers.

Semblables à d'autres états, les pays du grand Maghreb tentent de s'intégrer dans l'économie mondiale dans l'optique de ne pas rester isolés hors progrès économique international, cela par le biais de quelques serments, dont le plus prépondérant est : le serment de partenariant intermédiaire- européenne.

L'accord partenariant entre l'Union européenne et les Etats maghrébins ne s'éloigne évidemment pas du choix libéral qui reigne au sein des relations économiques et du commerce internationales contemporaines. Il repose dans la quasi-totalité de ses décisions sur celles mentionnées dans l'accord général du sur les tarifs douanies et de commerce, ainsi que sur l'accord de la fondation de l'organisation mondiale de commerce.

Mais, il offre plus d'avantage à l'Union européenne dépassant ceux dont peuvent bénéficié les autres membres de l'organisation mondiale de commerce tout en annulant les droits de la douane concernant ses importations de l'Union européenne lors de la fondation d'une zone franche, libre pour le commerce.

Abstract

Nowadays ,our world is facing several serious changes ,which are obliging the MAGHREB countries to revise again in the course of development ,where it became impossible to achieve state requirements development with just individual efforts. with out resort to other countries for the exchange and sharing of common benefits , so; these successive global changes have some risks and which can't be solved individually .,but the cooperation between will reduce these risks , and the

MAGHREB countries , like other countries seeking for the integration into the global economy and not to stay in isolation from world economic developments, and this came by signing some conventions, most important of these conventions is the European – Mediterranean partnership.

The partnership agreement between the EU and the MAGHREB countries is not far in substance from the liberal choice which is contrling the economic relations and international trade, current, and it is based in many of its provisions to the provisions contained which mentioned in the General Agreement on Tariffs and Trade of establishing the WTO , but it gives EU additional privileges beyond those that can be granted by the MAGHREB countries to the rest of the members of the WTO and that comes through the cancellations of customs duties on imports from the EU when you create a free trade area.