



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة محمد خيضر - بسكرة -  
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير  
قسم : العلوم التجارية



## الموضوع

# متوسطة على الخارجية في الجزائر

مشروع مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية  
تخصص : تجارة دولية

الأستاذ المشرف:

د. قريد عمر

إعداد الطالب:

رايس محمد رضا

رقم التسجيل:	...../2016
تاريخ الإيداع	.....

الموسم الجامعي: 2015-2016

العلوم التجارية

# الإهداء

يديين الكريه مين حفظه رعاه .

برحمته.

عمرهم رشيدة، سهام، سميرة

حورية نور الهدى، يوسف نذير، وناصر.

جميع كبيرا وصغيرا باسمه .....

لى ابته ال و فيصل وجميع .....

ه دي هذا العمل المتواضع .

# شكر و تقدير

(..... ربي أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي و علي والدي وأن أعمل صالحا

ترضاه و أدخلني برحمتك في عبادك الصالحين....) الآية 19 سورة النمل.

بصدق الوفاء و الإخلاص Hتقدم الي الدكتور فريد عمر بوافر الشكر و الثناء علي ما يسر لي من

جهد و وقت في سبيل اخراج هذه المذكرة في شكلها النهائي .

و اتقدم بجزيل الشكر ايضا ابن عمتي الدكتور عبد الحق الذي كان عوناً لي في مساري

الدراسي و الي جميع الاساتذة مدنان و ناصر و فؤاد ، العطوي ، حسام ، عبد السميع.

و كثير الشكر الي ابتهاج صديقتي المقربة التي مدت يد العون ليفي اتمام هذه المذكرة .

و شكر خاص الي اخي اصدقائي وصديقتي فيصل ساكر الذي كان بمثابة اخي اطلال الله في عمره .

و بخالص شكري و عظيم امتناني الي كل من قدم لي دعماً مادياً و معنوياً لاتمام هذه المادة

العلمية و اخص بالذكر : الوالدين الكريمين ، هدي ، يوسف ، بدرية ، عمارة....

## المخلص:

شهد النظام الاقتصادي العالمي خلال العقد الأخير من القرن الماضي توجها متزايدا نحو إزالة المعوقات إمام حرية التجارة العالمية و صعودا لظاهرة التكتل بين الدول بغرض تعزيز المصالح الاقتصادية و السياسية للدول المكونة لهذه الترتيبات الاقتصادية ومن بين النماذج الأكثر نجاحا ، الاتحاد الأوروبي الذي يرغب في توسيع نفوذه من خلال طرح صيغ مختلفة للتعاون مع دول المنطقة المتوسطية بما فيها الجزائر ، وكان مؤتمر برشلونة المنعقد سنة 1955 البادرة الأولى في إطلاق المفهوم الجديد للعلاقات بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية في إطار جديد للعلاقات الثنائية تحت مسمى الشراكة الاورومتوسطية.

إن طرح الاتحاد الأوروبي لهذا المشروع ، قد أكد ضرورة التحليل الجيد له ، لا سيما و إن الجزائر كغيرها من الدول المتوسطية قد حاولت التأقلم مع متطلباته قدر المستطاع،لذا فقد جاءت هذه الدراسة للبحث في تطور التعاون الاقتصادي بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي مع تسليط الضوء على اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ، وتحليل طبيعة و حجم التأثير المحتمل له على قطاع التجارة الخارجية الجزائرية ، وذلك من خلال متابعة و معاينة ملف ذا القطاع باستخدام التحليل العددي و البياني ، حيث بينت النتائج ارتفاع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات إلى الاتحاد الأوروبي ، وفي المقابل برزت بعض السلبيات أهمها تركز الاتفاق على السلع الصناعية التحويلية.

### Résume

*Le système économique international a connu, durant la dernière décennie du XXème siècle, une orientation crissant vers l'enlèvement des obstacles entravant la liberté commerce mondial et un progrès du phénomène de groupement afin de renforcer les intérêts économiques .parmi les exemples réussis, on constate l'union européenne que désire élargir sa domination en proposant des différentes formules de collaboration avec les pays méditerranéens y compris l'Algérie. le congres de Barcelone tenu en 1995 a porte la première initiative donnant aux relations entre l'union européenne et les pays méditerranées une nouvelle acception dans un nouveau cadre de relation réciproques dénomme (partenariat euro méditerranéen).*

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

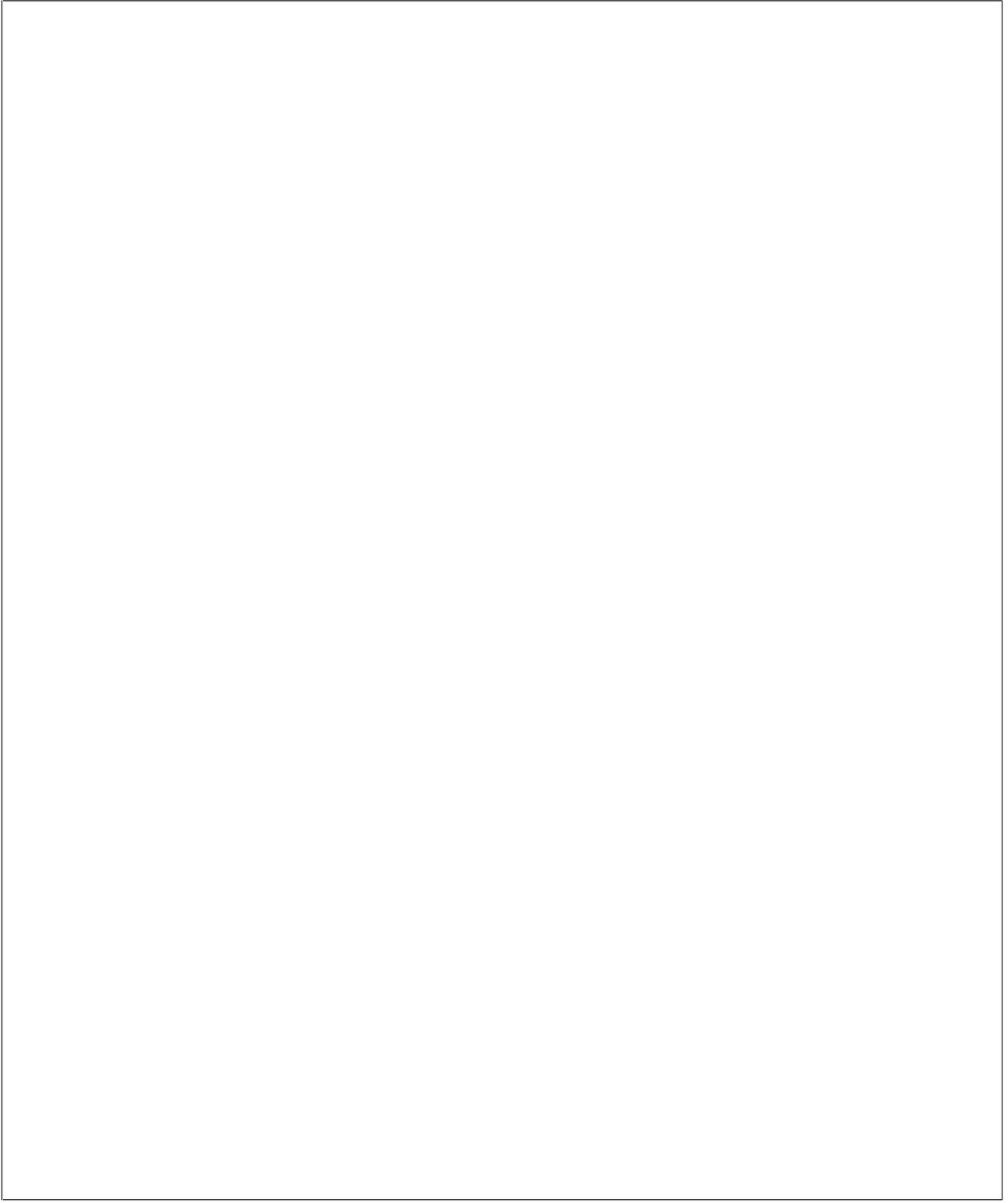
## فهرس المحتويات

رقم الصفحة	العنوان
	الإهداء
	كلمة شكر و تقدير
	ملخص الدراسة
	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
	المقدمة العامة
	<b>الفصل الأول: التجارة الخارجية و التنمية في البلدان النامية</b>
02	تمهيد
03	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.
03	المطلب الأول :مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها.
06	المطلب الثاني : المطلب الثاني :علاقة التجارة الخارجية بالتخصص الدولي.
09	المطلب الثالث : أوجه الاختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية :
12	المبحث الثاني: التجارة الخارجية كمحرك للتنمية.
12	المطلب الأول: موقف النظرية الكلاسيكية.
15	المطلب الثاني: موقف النظرية النيوكلاسيكية.
16	المطلب الثالث: نموذج كندلبرجر C, Kindelberg " التجارة محرك للنمو " .
19	المبحث الثالث:عوامل فشل نموذج :التجارة محرك النمو" وبديل مدرسة التبعية لمفكري دول العالم الثالث.
19	المطلب الأول: عامل طبيعة التقسيم الدولي للعمل.
22	المطلب الثاني: عامل طبيعة الظروف الداخلية.

26	المطلب الثالث: وجهة نظر الفكر الماركسي ونظرية التبادل اللامتكافيء
37	خلاصة الفصل الأول
	<b>الفصل الثاني: الإطار النظري للشراكة الاورومتوسطية</b>
39	تمهيد
40	<b>المبحث الأول : عموميات حول الشراكة.</b>
40	المطلب الأول : ماهية الشراكة.
44	.
48	.
61	<b>:مسار الشراكة الاورومتوسطية.</b>
61	المطلب الأول: السياق التاريخي للعلاقات المتوسطية.
64	: أهداف الشراكة الاورومتوسطية.
66	المطلب الثالث: أبعاد اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية.
69	<b>المبحث الثالث: التعاون التجاري والمالي الأورومتوسطي.</b>
69	: التعاون التجاري والمبادلات التجارية.
73	.
79	المطلب الثالث : البرامج المرافقة لاتفاقية الشراكة الاورومتوسطية.
81	
	<b>الفصل الثالث: التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد</b>
84	المبحث الأول : العلاقات الاقتصادية الأوروبية الجزائرية : من التعاون إلى الشراكة.
84	المطلب الأول: العلاقات الاقتصادية الاوروجزائرية في إطار اتفاقية التعاون لسنة 1976
86	المطلب الثاني: حقوق التأسيس والخدمات
89	المطلب الثالث: حركة المدفوعات ورأس المال.
91	<b>المبحث الثاني : آليات عمل اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية</b>
91	المطلب الاول: حرية حركة السلع
98	المطلب الثاني: حقوق التأسيس والخدمات

100	المطلب الثالث : حركة المدفوعات ورأس المال
102	المبحث الثالث : آثار الشراكة الاورومتوسطية على المبادلات التجارية
102	المطلب الأول : الآثار على الميزان التجاري
106	المطلب الثاني: الآثار على الصادرات
113	المطلب الثالث:الآثار على الواردات
115	خلاصة الفصل
	الخاتمة
	قائمة المراجع





فهرس الجداول

الصفحة	البيان	الرقم
66	- أهم المؤتمرات اللاحقة لإعلان برشلونة جدول يوضح الأهمية النسبية	1
71	- للمجموعة الأوروبية في صادرات وواردات بعض الدول العربية المتوسطة (1974-2003)	2
72	- التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية للدول المتوسطة مقارنة بالتجارة العالمية	3
76	- التعهدات و المدفوعات برنامج ميذا 1	4
77	- حصة بعض الدول الضفة الجنوبية في إطار برنامج ميذا الثاني (2000-2006)	5
78	- قيمة المبالغ المنفقة لبعض الدول من خلال برنامج ميذا 1 و ميذا 2	6
85	- المبالغ المالية المخصصة للجزائر في اطار البروتوكولات المالية خلال الفترة 1978-1996	7
93	- رزنامة توزيع عملية التخفيض الجمركي في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية المغاربية ( الجزائر-المغرب-تونس).	8
102	- تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة (2005-2014)	9
105	- رصيد الميزان التجاري للجزائر مع الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2005-2014	10
107-108	- تطور الصادرات حسب مجموعة الاستخدامات خلال الفترة 2005-2014	11
108	- مقارنة صادرات خارج المحرقات مع الصادرات الكلية خلال الفترة 2005-2014	12
110	- توزيع صادرات الجزائر بين الاتحاد الأوروبي و بقية دول العالم للفترة 2005-2014 .	13
112	- توزيع واردات الجزائر بين الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم للفترة 2005-2014	14

فهرس الاشكال

الصفحة	البيان	الرقم
48	اشكال الشراكة	1
52	الشراكة المتكاملة	2
53	شراكة التكامل	3
54	شراكة شبه التركيز	4
103	تطور الميزان التجاري و معدل التغطية	5
106	تطور الميزان التجاري مع الاتحاد الاوروبي خلال الفترة 2005-2014	6
109	مقارنة صادرات خارج المحروقات مع الصادرات الكلية	7
111	توزيع صادرات الجزائر حسب الدول المستعملة لسلع الجزائر 2010	8
114	الواردات الجزائرية للفترة 2005-2014	9

### مقدمة

لقد أدى تطور العلاقات الاقتصادية وزيادة المنافسة في مختلف دول العالم في وقتنا الراهن إلى ظهور تجمعات من شأنها التقليل من المخاطر الاقتصادية التي تواجه كل دولة على حدى ، حيث أنها تتسق فيما بينها للقيام بعمليات الإنتاج و التبادل لتحقيق قوة اقتصادية موحدة في إطار تكتلات إقليمية و دولية تربطها علاقات محكومة من خلال المصالح الاقتصادية باعتبارها المحرك الأساسي و الدافع الأقوى للاندماج الاقتصادي فيما بينها ، وأمام هذه التطورات و حركة التكتلات الاقتصادية العالمية بقيت الدول المتخلفة بعيدة كل البعد عن اللحاق بركب التطور الاقتصادي نتيجة لاعتمادها أساسا على الثروات الباطنية فقط، وفي محاولة تداركها هذا العجز ظلت الدول النامية تعتمد على مساعدات الدول المتقدمة لفترة طويلة من الزمن ، إلا انه مع بداية العشرية الأخيرة من القرن الماضي ظهرت فلسفة الشراكة كبديل عن فلسفة المساعدات الموجهة للدول النامية التي كانت سائدة من قبل .

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

ولم تكتفي بعض الدول والتجمعات من مزايا هذه المنظمة الساعية إلى تحديد التجارة الدولية ، بل اتجهت إلى فكر تستهدف فيه تحرير التجارة الخارجية ولكن على أساس إقليمي و في هذا الإطار برزت العديد من التكتلات و النظم والعلاقات الجديدة و هو التوجه الذي اتبعه الاتحاد الأوروبي ، حيث ساهم في وجود جو استثماري تجاري خارج حدوده الإقليمية من خلال اتفاق شراكة اقتصادية أوروبية متوسطة الهدف منها إقامة منطقة تبادل حر بين ضفتي البحر المتوسط وفقا للمؤتمر الأوروبي المتوسطي الذي قام به الاتحاد الأوروبي في نوفمبر 1995 ببرشلونة وتم الخروج بإعلان يتمثل في إقامة شراكة أوروبية متوسطة دائمة و مستمرة تضمن امن و استقرار المنطقة .

## المقدمة

و الجزائر باعتبارها من دول الحوض المتوسط وفي ظل هذه التطورات ،رأت في الشراكة ضرورة حتمية اثر التغيرات التي حصلت في الميدان السياسي خلال الآونة الأخيرة وذلك عن طريق تأسيس عمليات و عقود شراكة أجنبية وسعيها جاهدة إلى التفاوض والمنافسة من اجل الحصول على أفضل العقود من اجل رفع الأداء الاقتصادي ، وكان ذلك بطبيعة الحال عبرة سلسلة من المفاوضات إلى أن انتهى توقيع الاتفاقية في 22 افريل 2002 ، لتدخل حيز التطبيق في سبتمبر 2005 ، و التي تسمح بالتحريك التدريجي للتجارة الخارجية مع دول الاتحاد الأوروبي.

### أولاً: إشكالية الدراسة

في إطار الهدف العام للدراسة تندرج الإشكالية كالتالي:

- ما هي آثار الشراكة الاورومتوسطية على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر؟

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

- 1- ما هو السياق التاريخي ، الجيو استراتيجي الذي برزت فيه إشكالية الشراكة الاورو متوسطية ؟
- 2- ما هي أهم ملامح اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ؟ وما هي الدوافع و الأهداف الأساسية من قيامها ؟
- 3- ما هي أهم التغيرات المرتقبة على طبيعة المبادلات التجارية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي في ظل هذه الاتفاقية ؟

### ثانياً : فرضيات الدراسة

- 1- تمثل اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية فضاء اقتصادي و سياسي يمكن الأطراف من توسيع معاملاتهم التجارية.
- 2- يمكن للجزائر من خلال توقيعها لاتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ان تكون لها فرصا كبيرة في زيادة حجم صادراتها نحو دول الاتحاد الأوروبي.
- 3- نجاح اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي متعلق بمجموعة الإجراءات و التدابير المتخذة من طرف الحكومة والتي من خلالها أن يتسنى لها الفرص المتاحة من اجل مواجهة التحديات التي تفرضها الشراكة.

### ثالثاً: مبررات اختيار الموضوع

- 1- التزايد المطرد للتجمعات الاقتصادية ، والترتيبات الإقليمية التي تكرسها العولمة.
- 2- الاطلاع الجيد على حقائق الشراكة الاورومتوسطية.

3- الأهمية الكبيرة الذي تلعبه التجارة الخارجية في عملية التنمية الاقتصادية

### رابعا- أهمية الدراسة

نظرا لهدف البحث المتمثل في دراسة الشراكة الاورومتوسطية كنسق جديد لعلاقات التعاون الاقتصادي واحد الأشكال الحديثة للتكتلات الاقتصادية و باعتبارها مشروعا يساعد الدول الأعضاء الأوروبية و المتوسطية من مواجهة التحديات التي يفرضها التنافس الاقتصادي الدولي.

وهي محاولة توضيح وفهم أهم الأفاق المحتملة بدخول الجزائر حيز هذه الشراكة و انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية لها في ظل ما تفرضه من تحرير للتجارة ورؤوس الأموال.

### خامسا : الهدف من الدراسة

- تسليط الضوء على البعد النظري التاريخي للشراكة الاورومتوسطية بداية بالتعاون كأول صورة رسمية لتعامل المجموعة الاقتصادية الأوروبية مع أقطار حوض البحر الأبيض المتوسط ومنتهاية إلى الشراكة كنسق جديد للعلاقات بين الطرفين .

- المكانة الهامة التي تحتلها التجارة الخارجية في عملية التنمية الاقتصادية.

- المكانة التي تقف عليها الجزائر من خلال هذه الاتفاقية ومن هو اكبر المتأثرين وأكثر المستفيدين منها.

### سادسا- منهج الدراسة

إن تحديد منهج البحث يتوقف على الهدف الذي تسعى الدراسة الوصول إليه وعى طبيعة الموضوع بحد ذاته ولهذا اعتمدنا على المناهج التالية:

- المنهج التاريخي: من خلال استعراض المسار التاريخي للموضوع وتعاقب الأحداث والوقائع التاريخية للمجموعة الأوروبية ، وكذلك المسار التاريخي لتوقيع اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية.

- المنهج الوصفي : نظرا لطبيعة الدراسة النظرية و الإمام بالموضوع و الإحاطة بمختلف جوانبه ، و تحليل الأبعاد المتعلقة به بهدف عرض جميع الحقائق و المفاهيم الاقتصادية المرتبطة بالموضوع لتحليلها واستخلاص الملاحظات و النتائج.

- المنهج التحليلي و الإحصائي من خلال استخدام التحليل العددي و البياني للتدفقات التجارية في الجزائر.

### سابعاً- الدراسات السابقة

- **طالبى بدر الدين**: الشراكة الاورومتوسطية وأثارها على اقتصاديات المغرب العربي "دراسة حالة القطاع الزراعي في الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة ،جامع الجزائر، 2010-2011 وقد هدفت الدراسة إلى إبراز الآثار التي يحدثها اتفاق الشراكة الاورومتوسطية على القطاع الفلاحي ، وتقديم صورة عن اهتمام هذا المشروع بالقضايا الفلاحية التي تعيشها دول البحر الأبيض المتوسط، ومنها الجزائر بالإضافة إلى الكشف عن حجم الاستثمار الأجنبي ونوعيته في القطاع الفلاحي .

- **نسيب أنفال** : دور الجوانب المالية و الاقتصادية لاتفاقية الشراكة الاوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه ،جامعة بسكرة، 2014-2015 وقد هدفت الدراسة إلى الكشف عن وضعية الاقتصاد الوطني في ظل ما أحدثته العولمة والتغيرات العالمية من انفتاح اقتصادي من خلال الانضمام للشراكة الاورومتوسطية، و المساهمة في توفير دراسات أكثر تعمقا وتحليلا للباحثين ،كما واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بالإضافة إلى تحليل البرامج الوطنية و الأوروبية المعتمدة لتأهيل هذا النوع من المؤسسات الجزائرية.

- **عمورة جمال**:دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الاورومتوسطية ، أطروحة دكتوراه بجامعة الجزائر للسنة الجامعية 2005-2006 ،حيث تناول هذا البحث العولمة المالية و انعكاساتها على الدول النامية كما تطرق إلى واقع الاقتصاديات العربية المتوسطة من خلال المؤشرات الاقتصادية الكلية ، كما استعرض الشراكة الأوروبية العربية و الآثار المترتبة عليها ،وتطرق إلى الاندماج والتكامل الاقتصادي العربي كآلية لتفعيل الشراكة ، وأخيرا الشراكة الاوروجزائرية من خلال الأطر القانونية المنظمة للشراكة الاوروجزائرية واهم محاورها والآثار المتوقعة على التوازنات الاقتصادية الكلية.

### ثامناً- تقسيمات الدراسة

من اجل الإجابة على الإشكالية الرئيسية و التساؤلات الفرعية قمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى ثلاث فصول رئيسية كالتالي:

**الفصل الأول** : وجاء بعنوان " للتجارة الخارجية و التنمية في البلدان النامية "وقد تناولنا في المبحث الأول منه ماهية التجارة الخارجية فيما تشمل من مفاهيم و خصائص وأهداف قيام التجارة الخارجية، أما المبحث الثاني التجارة الخارجية كمحرك للتنمية أما المبحث الثالث والأخير في الفصل فقد تحدثنا عن عوامل فشل نموذج التجارة محرك النمو وبديل مدرسة التبعية لمفكري دول العالم الثالث.

**الفصل الثاني**: وجاء تحت عنوان " الإطار العام لاتفاقية الشراكة الاورومتوسطية " حيث تطرقنا في المبحث الأول عن عموميات الشراكة وفي المبحث الثاني عن مسار الشراكة الاورومتوسطية .

## المقدمة

---

أما الفصل الثالث: بعنوان الشراكة الاوروجزائرية وتأثيرها على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر وينقسم إلى ثلاث مباحث ،حيث تطرقنا في المبحث الأول عن العلاقات الاقتصادية الأوروبية الجزائرية :من التعاون إلى الشراكة ، والمبحث الثاني عن آليات عمل اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية بينما تناولنا في المبحث الثالث أثار الشراكة الاورومتوسطية على المبادلات التجارية الجزائرية.

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

### تمهيد :

بدأت دراسة موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية في احتلال مكان متميز في الأدب الاقتصادي منذ بداية القرن السابع عشر. فقد اهتم هؤلاء الكتاب بالتجارة الخارجية للدولة وبسياساتها اهتماما كبيرا ومن بعد هذا درج الكتاب الاقتصاديون في أواخر القرن الثامن عشر و أوائل القرن التاسع عشر وأوسطه-وهم ادم سميث و دافيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل -على أفراد+ أبواب خاصة في مؤلفاتهم لمعالجة موضوع التجارة الخارجية أما في العصر الحديث فأصبحت تخصص مؤلفات باكماها لمعالجة موضوع الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية الدولية .

التجارة الخارجية احد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة علم الاعتماد المتبادل بين دول العالم ، و يتزايد هذا الاعتماد المتبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة عولمة الاقتصاد و السوق .و يتخذ الاعتماد المتبادل بين دول العالم ثلاثة أشكال-أولها تبادل السلع المادية مثل القطن و المنسوجات و الآلات و السيارات ...الخ .ثانيها تبادل الخدمات مثل خدمات النقل و التامين و السياحة و التعليم ..الخ. ثالثها تبادل المعاملات المالية و النقدية مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في صورة إقامة مشروعات أجنبية داخل دول أخرى ،والاستثمارات الأجنبية غير المباشرة في صورة شراء أصول مالية تصدرها دولة أجنبية، وعليه من اجل الفهم اكثر قمنا بتقسيم هذا الفصل الى ثلاث مباحث وهي كالآتي:

#### المبحث الاول: ماهية التجارة الخارجية.

#### المبحث الثاني: التجارة الخارجية كمحرك للتنمية.

#### المبحث الثالث: عوامل فشل نموذج :التجارة محرك النمو" وبديل مدرسة التبعية لمفكري دول العالم

#### الثالث

### المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية في وقتنا الحالي مهمة الى درجة انه لايمكن الاستغناء عنها من طرف الدول فيما بينها ، لأنها لا تستطيع ان تكون الدول معزولة عن بعضها البعض في هذا العالم، فهيفي عصر التعاون الاقتصادي الدولي، ويتطلب تحقيق سياسة الاكتفاء بصورة شاملة ولفترة طويلة .

### المطلب الأول : مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

#### الفرع الأول : تعريف التجارة الخارجية وأهميتها :

يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلالها مجموعة من السياسات و القوانين و الأنظمة التي تعقد بين الدول ، وتعتبر التجارة الدولية من علم الاقتصاد الجزئي ، كونها تهتم بالوحدات الجزئية مثل التصدير و الاستيراد وما إلى ذلك.<sup>1</sup>

تعرف التجارة الخارجية بأنها "فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية".

- وتعرف أيضا : "هي عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة و العالم الخارجي"

ويمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية بمايلي<sup>2</sup>:

- تبادل السلع المادية وتشمل السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية و المواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطة.

- تبادل الخدمات و التي تتضمن خدمات النقل و التأمين و الشحن و الخدمات المصرفية و السياحية و غيرها.

- تبادل النقود و تشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى القصير او الطويل كما تشمل القروض الدولية.

- تبادل عنصر العمل ويشمل انتقال الأيدي العاملة من بلد إلى آخر بالإضافة الى الهجرة.

ليس من الصعب علينا ان نتصور ما للتجارة الدولية من أهمية في العصر الحديث فهي تمكننا من إشباع بعض حاجات لما كان من الممكن إشباعها لو لم يقم تبادل تجاري بين الدول مع بعضها البعض ذلك ان دول العالم تختلف فيما بينها اختلافا كبيرا من حيث مزاياها الطبيعية و المكتسبة ، فهذه الدولة تتمتع بجو حار يؤهلها لإنتاج نوع معين من المحاصيل كالموز البن او التوابل، وتلك تتمتع بجو

<sup>1</sup>: د عطا الله الزبون، التجارة الخارجية ، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ، عمان، الاردن، 2015، ص 9.

<sup>2</sup>: موسى سعيد مطر وآخرون ،التجارة الخارجية ، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع ،عمان ، الاردن، ص ص13-14.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

معتدل يؤهلها لإنتاج نوع آخر من المحاصيل الزراعية كالقمح أو الشعير أو الكتان، وتلك تتمتع بأرض صخورها ذات تكوين جيولوجي معين تؤهلها لإنتاج نوع معين من المعادن كالبتروول أو الفحم أو الحديد.

وهكذا نلاحظ تنوع طاقات الدول وإمكاناتها تنوعا لا يمكن حصره. ولو ان الدول جميعا كانت بنفس النسبة من المزايا الطبيعية او المكتسبة بمعنى انها تتمتع بنوع واحد من المناخ وبدرجة متساوية من خصوبة التربة وبمستوى واحد من التركيب الجيولوجي، وبقدر متساو من الخبرة الفنية لتمائل ما تنتجه هذه الدول من السلع و الخدمات ولما كانت هناك حاجة لقيام تبادل تجاري دولي ، ولكن الطبيعة لم تمنح الدول جميعا قدرا متساويا من المزايا فهي تقتر على بعض الدول و تسخو على البعض الآخر الأمر الذي يؤدي الى اختلاف فيما نتجه دول العالم من سلع وخدمات .

وميزة التجارة الدولية أنها تمكن كل دولة من ان تستفيد من مزايا الدول الأخرى ، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا<sup>1</sup>.

فالبن مثلا ينتج في مناطق ذات جو حار ثم تنقله التجارة الدولية إلى مناطق أخرى عديدة لا يمكن إنتاجه في أجوائها ، و البترول يستخرج من مناطق صخورها ذات تكوين رسوبي ثم تنقله التجارة إلى مناطق أخرى عديدة لا يمكن إنتاجه في تلك المناطق ، وهكذا نلاحظ تركيز الهبات الطبيعية في دولة أخرى وتعمل التجارة الدولية على نشرها بين الجميع.

ولو أن كل دولة حاولت ان تكتفي ذاتيا فأغلقت الأبواب دونها واقتصر في إشباع حاجتها على ما تجود به أراضيها و أجواءها فحسب لمضى فيض من الحاجات دون إشباع .

تصور مل تلك الأنواع العديدة من المنتجات الزراعية التي يتعذر إنتاجها في أجواء معينة مثل قصب السكر و القطن و البن و الشاي و المطاط ....وتصور أيضا كل تلك المعادن لا تتوفر إلا في ارض صخورها ذات تكوين جيولوجي معين مثل البترول و الفحم و الحديد و النحاس ..... لاشك أن الأفراد في كل دولة سيحرمون من إشباع بعض حاجاتهم الأساسية ،صحيح أن الإنسان في العصر الحديث على ما يعترض طريق إشباع بعض حاجياته من صعاب فنراه يستعويض عن المطاط الطبيعي بمطاط صناعي و عن القطن بخيوط صناعية، غير أن هذا قد لا يكون ممكنا في جميع الأحوال هذا بالإضافة الى أن ذلك يكبده نفقات باهظة .

ولا يقف الأمر عند هذا الحد فالتجارة الدولية لا تقتصر فقط على ذلك النوع من السلع الذي قد يتوفر في منطقة دون أخرى بل أنها تتعداه إلى أنواع أخرى من المنتجات تكاد تتوفر في كافة البلاد و

<sup>1</sup>: موسى سعيد مطر وآخرون ، مرجع سابق ، ص 15

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

تستطيع كل دولة على نفسها في إشباع حاجاتها فليس ثمة عائق طبيعي يحول بينها و بين إنتاجها ومع ذلك نراها تفضل ان تعتمد على غيرها من الدول كليا او جزئيا في الحصول على تلك المنتجات<sup>1</sup>.

و يتضح مما سبق ، مدى أهمية التجارة الخارجية لدول العالم فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع و الخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا ، او تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة اقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا ، ولذا فان التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع و الخدمات ، ومن ثم تسهم زيادة مستوى رفاهية دول العالم.

و تتشا أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم الى الحصول على السلع و الخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى<sup>2</sup>:

ا- عدم قدرة اي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية بإنتاج كل السلع و الخدمات التي تحتاجها محليا بسبب عدم توفر الموارد الأولية او الظروف الطبيعية و الجغرافية الملائمة لإنتاج هذه السلع محليا.

ب- اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم ، حيث تستطيع دولة ما إنتاج سلعة معينة لكن بتكاليف مرتفعة نسبيا بالمقارنة بالدول الأخرى ، لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محليا و استيرادها من الخارج .

كما تختلف أهمية التجارة الدولية من دولة الى أخرى حسب تقدمها الاقتصادي ومدى توافر عناصر الإنتاج لديها ، حيث تنخفض أهمية التجارة الدولية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية ، كونها تتمكن من إنتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها بسبب اتساع مساحتها ووفرة العديد من عناصر الإنتاج لديها ، ومن ثم تقل درجة اعتمادها على الخارج.

### الفرع الثاني : أسباب قيام التجارة الدولية :

يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الدولية الى العوامل التالية<sup>3</sup>:

1- لا تستطيع اي دولة ان تعتمد على نفسها كليا أن تحقيق الاكتفاء الذاتي نظرا لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول لا تستطيع المختلفة وهذا ما سبق شرحه.

2- التخصص الدولي:بين سابقا ان الدول لا تسطي عان تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين الدول .

<sup>1</sup>: موسى سعيد مطر ، مرجع سابق ، ص 16.

<sup>2</sup>: السيد محمد احمد السريتي، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، مصر ، ص 9.

<sup>3</sup>: موسى سعيد مطر واخرون ، مرجع سابق ، ص 17.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

3- اختلاف تكاليف الإنتاج : يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير .

وهذا الإنتاج الواسع يؤدي الى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دول اخرى ، تنتج بكميات ليست وفيرة و بالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدول الثانية.

4- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز و القهوة فيجب ان تخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنפט الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي .

5- اختلاف الميول و الأذواق : فنجد بعض الطبقات تفضل المنتجات الأجنبية حتى لو كانت لا تختلف عن المنتج المحلي في الجودة ، حيث يزداد هذا العامل مع ازدياد الدخل الفردي للدولة .

### المطلب الثاني : علاقة التجارة الخارجية بالتخصص الدولي :

يلاحظ على المستوى العالمي ان جميع دول العالم لا تستطيع اتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن لان ذلك يجعلها تنتج كل احتياجاتها من السلع و الخدمات بالرغم من ان ظروفها الاقتصادية و الاجتماعية لا تسمح بذلك ، و على أي حال فان اتجاه أي دولة إلى إتباع هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى ، إذ أن الدول كالأفراد ليس بإمكانها ان تنتج كلما تحتاجه وإنما يتطلب الأمر أن تخصص في إنتاج السلع و الخدمات التي تسمح ظروفها الاقتصادية و الجغرافية بذلك ثم تبادلها بسلع و خدمات أخرى لا تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة أعلى لذلك يكون مت الأفضل لها استيرادها من الخارج ، ومن هنا تظهر أهمية التخصص الدولي باعتباره الأساس الذي تقوم عليه التجارة الخارجية أي أن هذه الأخيرة سبب ونتيجة في أن وحد لقيام التخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي .

يتضح مما سبق أن التخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي يرتبط ارتباطا وثيقا بالتجارة الدولية ، وقد أكد الاقتصاديون الكلاسيك أمثال ادم سميث على هذه الظاهرة حيث يقررون أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه ترتفع درجة مهاراته ، وتزيد إنتاجية ومن ثم يحصل على مستوى أعلى الرفاهية الاقتصادية ولذلك لا بد وان تخصص الدول الأخرى في إنتاج أنواع من السلع و الخدمات ترتفع فيها كفاءتها الإنتاجية ثم تبادل ما يزيد عن حاجتها مع الدول الأخرى طبقا لمزايا النسبية التي تتمتع بها كل دولة ، و يرجع التخصص الدولي الى مجموعة من العوامل من أهمها<sup>1</sup>:

<sup>1</sup>: عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، دراسة تحليلية تقييمية

### أولا : المناخ و الظروف والموارد الطبيعية :

قد يؤدي المناخ و الظروف الطبيعية السائدة في بلد ما الى يتخصص في إنتاج أنواع معينة من الزراعات التي تتلاءم مع تربته ، أو مناخه ودرجات الحرارة أو متوسط كميات المياه.

ورغم أهمية المناخ كعامل من عوامل التخصص الدولي ، الا ان دوره يضعف تدريجيا نتيجة التقدم العلمي و التكنولوجي ، حيث أصبح بالإمكان القيام بتغيرات مصطنعة في مناخ الدولة ليتلاءم مع الظروف المناسبة للإنتاج ، كانتشار ظاهرة البيوت البلاستيكية و الزجاجية ، فضلا عن ذلك استغنت بلدان عديدة عن بعض المنتجات الزراعية بمنتجات صناعية بديلة ، فعلى سبيل المثال يحلل المطاط الصناعي محل المطاط الطبيعي و الألياف و الخيوط الصناعية محل الكثير من منتجات الصوف و القطن والحريز... وغيرها.<sup>1</sup>

و تختلف دول العالم اختلافا كبيرا في ما بينها في حيازتها للموارد الطبيعية كالنفط في بلدان معينة او الفحم و الحديد و النحاس و غير ذلك من خامات في بلدان أخرى ، ومن ثم تزداد أهمية هذه الدول باعتبارها منتجة لهذه المواد الأولية ، و قد تمتاز دول معينة بتربة خصبة و مناخ ملائم و بكميات من متساقطات المياه مناسبة للري أو لتوليد الطاقة الكهربائية فتتخصص دول في إنتاج بعض المنتجات الزراعية كتخصص مصر في إنتاج القطن و البرازيل في إنتاج البن و اندونيسيا في إنتاج المطاط ... الخ.

### ثانيا : التفاوت في عرض العمل و رأس المال :

لا يتحدد تخصص البلد المعني على أساس موردها الطبيعية فقط بل وكذلك على أساس المعروض من اليد العاملة ( الموارد البشرية والطبيعية و رأس المال البشري ) و توافر رأس المال في هذا البلد ، فبعض الدول قد توجد فيها وفرة اليد العاملة غير الماهرة كالعديد من البلدان النامية ، في حين لا تتوفر لديها الكميات الكافية من رؤوس الأموال اللازمة للصناعة ، في مثل هذه الحالة قد تتجه هذه البلدان الى الصناعات الخفيفة ذات الكثافة العمالية و التي لا تتطلب مهارات فنية عالية او رؤوس اموال كبيرة كصناعات النسيج و المواد الغذائية و الصناعات الزراعية و ما شابه ذلك و على العكس قد يقل عرض العمل في بعض الدول الصناعية الكبرى و عندئذ تتجه تلك الدول الى الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية في حالة توفرت لديها مقومات مثل هذه الصناعات من رأس مال و معرفة وخبرات... الخ.<sup>2</sup>

للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية،

تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012، ص93

<sup>1</sup>: عبد الرحمان روابح، مرجع سابق 2012، ص94.

<sup>2</sup>: 95.

### ثالثا : تكاليف النقل :

ان تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى اتساع سوق هذه السلعة لانها تضاف الى تكلفة الانتاج ومن ثم الى سعر السلعة ، وعلى ذلك فالدولة التي تستطيع اقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ تتوافر لها إمكانية توسيع حجم تجارتها الخارجية بالمقارنة بدولة أخرى تتماثل معها في كل الظروف فيما عدا ميزة توطين الصناعة بالقرب من الموانئ و السواحل نظرا لان تكاليف النقل البحري اقل من النقل الجوي الو البري ، الأمر الذي يخفض من تكاليف نقل السلعة ومن سعرها على المستوى الدولي و هذا يعني أن ميزة انخفاض تكاليف النقل تحقق أفضلية نسبية للدولة في إنتاج و تبادل هذه السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة او تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية.<sup>1</sup>

### رابعا : توافر التكنولوجيا الحديثة :

و المقصود بذلك هو ان الدولة التي يتوافر لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع و معدات إنتاجية غالية الثمن و على جانب كبير من التعقيد الإنتاجي ومثل هذه السلع بالطبع لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة ظهورها ومن ثم فتقبل على اقتنائها فاعتاد و الآلات و السلع الجديدة التي تنتج بواسطة التكنولوجيا الحديثة في كل من أمريكا و بريطانيا و ألمانيا و روسيا و فرنسا ... وغيرها من الدول التي تشكل عماد تجارتها الدولية.

### خامسا : الاختلاف في الأسعار :

إن الأساس الجوهري لقيام التجارة الدولية يكاد ينحصر في اختلاف الأسعار بين السلع المنتجة محليا وتلك المستوردة من الخارج ، فالمستهلك يسعى الى الشراء من ارحص الأسواق لكي يتمكن من تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجاته من دخله المحدود ، و بالتالي فهو يفضل السلع ذات السعر المنخفض سواء كانت منتجة محليا او مستوردة من الخارج ، و في المقابل فن المنتج يرغب في بيع سلع بأعلى الأسعار سواء في الداخل او الخارج .

ان الفرق بين ثمن سلعة ما في بلد التصدير وبين ثمنها في بلد الاستيراد سيؤدي الى قيام التجارة الدولية بينهما إلا أن وجود نفقات النقل و الرسوم الجمركية أو تفاوت أسعار الصرف كل ذلك سيؤدي إلى تغيير فروق الأسعار بين البلدين مما يؤثر على حجم التبادل الدولي.<sup>2</sup>

من كل ما تقدم يتبين لنا التخصص هو ساس قيام لتجارة الخارجية ، ولكن ينبغي الا يتم تناول مسألة التخصص و العوامل المؤثرة فيه بصورة جامدة فإذا ما توفرت الأرض الخصبة و المناخ الملائم

<sup>1</sup>: محمد احمد السريتي، مرجع سابق ، صص 14-15.

<sup>2</sup>: عبدالرحمان روابح، مرجع سابق ، ص 96.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

في بلد ما ، فان ذلك لا يعني انه حكم على هذا البلد أن يبقى إلى الأبد مجرد مصدر للمنتجات الزراعية وحدها ، ولكن بفضل إتباع سياسة اقتصادية معينة يمكنها الانتقال الى اعتماد صناعات محددة كذلك النقص في رؤوس الأموال لا يعني الحكم على البلد المعني بالا يلجا أبدا إلى إنتاج سلع وذات كثافة رأسمالية ، فاللجوء إلى اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال توفير البيئة الاستثمارية الملائمة لها هو احد الوسائل لسد النقص و الأمر نفسه ينطبق على عوامل الإنتاج الأخرى من يد عاملة و معارف و خبرات و ما شابه ذلك.

### المطلب الثالث : أوجه الاختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية :

تستطيع النظرية الاقتصادية ان تفسر التجارة الدولية مثلما تفسر التجارة الداخلية ولكن جرت العادة ان يتوقف العديد من الباحثين الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية عند مجموعة من الفوارق بينهما أهمها:

#### أولا : الاختلاف في طبيعة الأسواق:

وهو من العوامل التي تؤثر تأثيرا واضحا على طبيعة التبادل التجاري و الدولي و بالتالي تعطي مبررا لمعالجة مثل هذا التبادل بأسلوب خاص ويمكن فهم هذا الاختلاف من خلال<sup>1</sup> :

1- الاختلاف الطبيعي او المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة كاختلاف الأذواق و الميول و الطباخ، البيئة ... وهو ما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم في السلع والخدمات ، فلا يقتصر الاختلاف في أوجه الإنفاق المختلفة ، ولكن قد يتضمن أيضا اختلافا بالنسبة للسلعة الواحدة و عليه فان ما يصلح لمجتمع ما قد يحصل لغيره من المجتمعات .

2- انفصال الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز الطبيعية و الإدارية و السياسية فالبعد الجغرافي وما ينتج عنه من ارتفاع تكلفة النقل يعتبر حاجزا طبيعيا تتعرض له السلعة عند انتقالها من دولة الى دولة أخرى ، وان كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته أمام التقدم الذي تشهده و سائل النقل و المواصلات في عصرنا كما ان انتقال السلع و الخدمات من بلد إلى آخر يكون عرضة لمجموعة من الإجراءات الإدارية بالإضافة الى الحواجز الاقتصادية و السياسية التي تتعرض سبيل التجارة التي تتجاوز حدود الدولة و غير ذلك من الحواجز التي تصنعها الحكومات عن طريق التجارة الدولية .

3- تكون المنافسة في الأسواق العالمية أكثر حالة من المنافسة في الأسواق المحلية و هي تجعل المنتج عادة ما يتبع سياسة إنتاجية و تسويقية تتفق مع طبيعة هاته السوق ذات مرونة طلب معينة،

#### ثانيا : اختلاف الوحدات السياسية :

<sup>1</sup>: عادل احمد حشيش، مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت 1988، ص7.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

تقوم التجارة الدولية بين أفراد و وحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها و تقاليدھا و نظمها التجارية و التعامل بين الأفراد الذين ينتمون إلى مجموعات مختلفة يتطلب بعض أنواع الترتيبات القانونية والتنظيمية التي قد لا يحتاجها في معاملته الداخلية ، و هذا من شأنه ان يجعل التبادل الخارجي ذو طبيعة تختلف عن طبيعة التبادل التجاري الداخلي ، و لا يقتصر الأمر على مجرد القوانين التي تصدرها الحكومات و المؤسسات السياسية ولكنه يشمل أيضا مجموعة من النظم والقواعد والعادات التي تعود إلى المجتمع الواحد على إتباعها وممارستها وهي لا تختلف من مجتمع لآخر<sup>1</sup>.

### ثالثا : الاختلافات في السياسات الاقتصادية والتبرعات القومية :

لكل دولة سياستها الاقتصادية المتبعة و الهادفة الى تحقيق بعض الأهداف القومية و الحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح او الخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية، نفس الاهتمام تلك الناتجة عن التجارة الخارجية فالأولى لا تمثل سوى تحويلات نصيب المراكز النسبية داخل المجتمع في حين ان الثانية ينشا عنها خسارة جزء من الثروة الوطنية أوإضافة جديدة عليها و بالتالي لها تأثيرات على الوضع الاقتصادي للمجتمع ككل<sup>2</sup>.

وعلى صعيد آخر ينفذ المواطنون سياسة حكوماتهم بدافع من شعورهم القومي و بذلك فانهم قد يمتنعون أحيانا عن شراء بعض السلع الأجنبية حتى و لو كان سعرها ارخص من السلع المحلية اذا ما راو في ذلك دعما للصناعة الوطنية .

### رابعا : قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال :

يعتقد الاقتصاديون الكلاسيك ان عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الدود السياسية الدولية ، ويترتب على ذلك ان تميل عوائد الإنتاج داخل الدولة الواحدة الى التعادل في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي ففي الدولة الواحدة إذا ما حدث اختلاف في أجور العمال (عائد العمل) بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين انتقل العمال من منطقة او نشاط الأجر المنخفض الى حيث يكون الأجر مرتفعا الأمر الذي يجب عليه تساوي الأجر في المنطقتين او النشاطين و كذلك الحال بالنسبة لرأس المال فانه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها سعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر وذلك الى ان يتساوى السعر في مختلف المناطق ، فان بالرغم من الوجهة الطبيعية فقد يمكن تحريكها من وجهة نظر استخدامها و ذلك بتغيير النشاط الذي تقوم به.

<sup>1</sup>: شحايب يمينة ، قراءة في نظريات التجارة الدولية الليبرالية من واقع العلاقات الاقتصادية العالمية ، رسالة ماجستير(غير منشورة)، جامعة

1 2003-5

.97

2:

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

اما على المستوى الدولي فانه هناك حواجز كثيرة تحد من حرية انتقال عوامل الإنتاج من دولة لأخرى وقد تمنعها ، هذه الحواجز قد تكون قانونية ( مثل القيود إلي ترد على انتقال العمال أو رأس المال من دولة لأخرى ) او الاقتصادية مثل المخاطر التي يتحملها رأس المال في الدولة الأجنبية ولا يتعرض لها في موطنه الأصلي و ثقافية مثل الاختلاف في اللغة او العادات و التقاليد التي تعرقل حركة العمل و التنقل إضافة الى المخاطر الإعلامية كصوبة التعرف على الفرص الاقتصادية المتاحة في الدول الأجنبية إلى ما غير ذلك ، ومع ذلك يرى الاقتصاديون ان عوامل الإنتاج لها القدرة للتنقل من دولة لأخرى وان لم يكن ذلك بنفس السهولة التي يحدث بها داخل الدولة الواحدة ، إذن الفارق في الدرجة قبل كل شيء ، وعلى اية حال فان الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخليا وخارجيا كافيا لوجود اختلافات بين التجارة الداخلية و الخارجية<sup>1</sup> .

### خامسا : الاختلاف في الوحدات النقدية و المصرفية :

يتمثل الاختلاف الرئيسي في استخدام العملة الوطنية في التجارة الداخلية وفي استخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية ، ولهذا السبب تبرز المشكلات الاقتصادية نتيجة التغيرات في أسعار العملات المختلفة عبر الزمن و خاصة إذا كانت العملات غير قابلة للتحويل إلى ذهب ، حيث تتقلب أسعار الصرف بدرجة اكبر مع تلك المرتبطة بقاعدة الذهب و هكذا فان حساب وتنفيذ المعاملات التجارية الدولية يتضمن نوعا من التكاليف و المخاطر التي لا توجد في التجارة الداخلية<sup>2</sup> .

1 : شحايب يمينة ، مرجع سابق - 6 .

2: عبد الرحمان روابح ، مرجع سابق، ص98 .

## المبحث الثاني: التجارة الخارجية كمحرك للتنمية

سنتناول في هذا المبحث قضية التجارة الخارجية كدافع أساسي لعملية التنمية لمواقف ترتكز في تحليلها على تجارب سابقة ناجحة لبلدان متقدمة، من شأنها تتصح البلدان المتخلفة على اتباعها، قصد تحقيق الانطلاقة الاقتصادية.

وهي تحاليل تعبر عن مواقف مدرسية مختلفة من حيث أبعادها الزمنية، ولكنها متكاملة من حيث أبعادها الفكرية. ويتعلق الأمر بالمدرسة الكلاسيكية التي تعتبر آراء " جون ستوارت ميل " فيها من أهم آراء الاقتصاديين الكلاسيك إدراكا لواقع الآثار الديناميكية للتجارة الخارجية، وهي عبارة عن تطوير لآراء كل من " آدم سميث " و " دافيد ريكاردو ". ثم المدرسة النيوكلاسيكية التي ترى بأن قيام التجارة الخارجية يرجع إلى اختلاف عرض عناصر الإنتاج الذي يؤدي إلى اختلاف أسعارها النسبية من بلد لآخر، مما يجعلها تخصص في إنتاج السلعة كثيفة العنصر الوفير والاستثمار فيها ومن ثم العمل على تصديرها.

فالتجارة حسب النيوكلاسيك تؤدي إلى تعظيم الإنتاج الفردي والعالمي وتستفيد كافة الأطراف من منافعها، ومن ثم تحقيق تراكم رأسمالي يؤدي إلى نمو أكبر في الدخل مقارنة بالنمو الذي يمكن أن يتحقق بدون التجارة.

أما الموقف الثالث فيخص تحليل بعض الاقتصاديين المعاصرين ومنهم تحليل "كندلبرجر" **Kindelberger** الذي يعتبر التجارة الخارجية وسيلة تمكن الدول النامية من تحقيق النمو والانتقال إلى مرحلة الانطلاق لاقتصادي، بالاعتماد على قطاع التصدير، وتبني استراتيجية متجهة نحو الخارج.

### المطلب الأول: موقف النظرية الكلاسيكية :

تعتبر الآراء التي جاء بها الكلاسيك في التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي الأساس الذي اعتمد عليه العديد من المفكرين سواء فيما يتعلق بتأبيدها ومن ثم محاولة تطويرها، أو فيما يتعلق بنقدها. على أن تعتبر آراء كل من " سميث " و " ريكاردو " و " ميل " أبلغ تعبيراً عن الفكر الكلاسيكي في مجال التجارة الخارجية.

ومن خلال نظريته الاقتصادية يرى آدم سميث أن النمو الاقتصادي يعتمد أساساً على التراكم الرأسمالي، وعلى مدى تطبيق مبدأ تقسيم العمل ومن ثم رفع مستوى الإنتاجية. كما يشير إلى أن عملية النمو ستتعثّر عندما يصل المستوى الاقتصادي إلى مرحلة الاستخدام الكامل للموارد، حيث يبدأ التراكم الرأسمالي والأجور والأرباح في الانخفاض والريع يبدأ في الارتفاع.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>: سامر صالح خرفي: التجارة الدولية والتنمية في الجزائر. رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، مصر، 1991، ص

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

كما يرى "سميث" أن التجارة الخارجية هي الوسيلة التي تجعل بلوغ تقسيم العمل إلى حده الأقصى، من خلال التغلب على مشكلة ضيق السوق الداخلية باعتبار أن السوق الخارجية ستسمح للإنتاج بأن يتجاوز الاستهلاك الداخلي. وهو ما يؤدي إلى ارتفاع مستوى الإنتاجية، ومن ثم تحقيق زيادة في ثروة المجتمع بصورة غير مباشرة كما لها القدرة على التأثير المباشر في استخدام الموارد العاطلة لعدم وجود طلب محلي عليها وذلك باستخدامها في إنتاج سلع مطلوبة في الخارج ومبادلتها بسلع مطلوبة محليا، من ذلك نجد أن سميث يربط الدور الإيجابي للتجارة الخارجية انطلاقا من جانب الطلب في تحقيق مستوى النمو الاقتصادي.

إذن فالنمو الاقتصادي يتوقف على تقسيم العمل، الذي بذروه ويعتمد على حجم السوق، أي الطلب لذلك فقيام التجارة يعتبر وسيلة لتوسيع السوق، الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق نمو اقتصادي أكبر.

وإذا كان " سميث " قد اعتمد على نظرية النفقات المطلقة في تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية، فإن " ريكاردو " قد بين أن اختلاف النفقات المطلقة سبب كاف ولكنه غير ضروري لقيامها، وفي ظل مجموعة الفروض التي تطرقنا إليها في الفصل الأول، والتي من أهمها سيادة المنافسة الكاملة، والتشغيل الكامل للموارد وثباتها كما وكيفا، وعدم قابلية عناصر الإنتاج للانتقال دوليا، وإمكانية انتقالها في البلد الواحد، وأن العمل أساس القيمة في ظل هذه الفروض، فإن "ريكاردو" يرى أنه يمكن قيام التجارة بالرغم من عدم تمتع أي طرف بمزايا مطلقة. حيث يمكن للبلد استخدام موارده المتاحة أفضل استخدام ممكن، من خلال تصدير السلع التي يتمتع بميزة نسبية في إنتاجها في البلدان الأخرى، بل بالمقارنة بالسلع المحلية الأخرى فإن السلعة المصدرة هي أقل تكلفة<sup>1</sup>.

وحسب " ريكاردو " فإن قيام التجارة الخارجية سيؤدي إلى تخصيص أكثر كفاءة للموارد بين الاستخدامات المختلفة. وعليه فإذا قام كل بلد بالتخصص وفقا للميزة النسبية، فإن ذلك سيؤدي إلى تعظيم كل من الإنتاج والاستهلاك، وبالتالي تعظيم الرفاهية عالميا، فبذلك ستتمكن الدول المشتركة في التجارة من استهلاك السلع بتوليفات تقع خارج منحى إمكانيات الإنتاج الخاص بكل منها، ومن ثم ستستفيد كل الدول من التجارة الخارجية، وإن كانت بنسب متفاوتة ويتوقف توزيع مكاسب هذه التجارة على ظروف الطلب العالمي وعلى تكاليف الإنتاج واختلافها بالنسبة للسلع المختلفة في البلدان المختلفة.

مما سبق نجد أن " ريكاردو " وعلى خلاف " سميث " يركز على الجانب الإيجابي للتجارة الخارجية من جانب العرض كمحدد لعملية النمو. وبالتالي فإن قيام التجارة الخارجية يكون مفيدا انطلاقا من آثارها الإيجابية على استخدام الموارد المتاحة.

<sup>1</sup>: سامر صالح خرفي: مرجع سابق ، ص 2.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

وإلى جانب المنافع السابقة فإن التجارة الخارجية تحقق مكاسب أخرى للبلدان المتقدمة. فقد بين " ريكاردو " أن اقتصاد هذه الأخيرة سيتجه نحو الركود . عاجلا أم آجلا . بسبب انطباق قانون الغلة المتناقصة في الإنتاج الزراعي، مما يجعل الزيادة في الطلب على الغذاء يرافقه زيادة في معدل الأجر النقدي الذي يؤدي إلى انخفاض في معدل الربح وبالتالي انخفاض في التراكم الرأسمالي. غير أن التجارة الخارجية تؤدي إلى تأجيل ذلك الوضع الركودي من خلال تمكن البلد الصناعي من استيراد الغذاء مما يبقى مستوى الأجور فيه منخفضا وبالتالي المحافظة على مستوى الأرباح مرتفعا.

وعلى الرغم من ذلك فإن نظرية التكاليف النسبية تركز على المكاسب الساكنة للتجارة أي التي لا تتكرر أكثر من مرة واحدة، فالتخصص حسب " ريكاردو " معناه الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى ثابت لإمكانيات الإنتاج، الذي يعتمد على دالة إنتاج وموارد معطاة، وهو يختلف عن مفهوم التخصص حسب " سميث " الذي يرى الآثار الإستاتيكية للتخصص في استخدام الموارد العاطلة، فهو يرى بوجود الآثار الديناميكية التي تعمل على دفع منحنى إمكانيات الإنتاج إلى أعلى ، وكما يقول " مينت MYINT " وفقا لنظرية الإنتاجية فإن التخصص يعطي للتجارة الخارجية قوة ذات طبيعة ديناميكية.<sup>1</sup>

مما يؤدي إلى توسيع السوق وتقسيم العمل ورفع مستوى المهارات، وتشجيع الابتكار التقني، ويمكن الدولة من الإنتاج وفقا لقانون الغلة المتزايدة<sup>2</sup>

أما " جون ستيوارت ميل " فيعتبر من أهم الاقتصاديين الكلاسيك إدراكا لواقع الآثار الديناميكية للتجارة الخارجية، وهي عبارة عن تطوير لأراء كل من " سميث " و " ريكاردو ". ووفقا لـ " جون ستيوارت ميل " فإن قيام التجارة الخارجية يؤدي إلى تحقيق نوعين من المكاسب:

أولاً. مكاسب ساكنة ( ستاتيكية ) آنية تنتج من خلال قيام البلد بتخصيص الموارد المتاحة لديه بقدر أكبر من الكفاءة حسب ما جاء به " ريكاردو " .

ثانياً . مكاسب حركية ( ديناميكية ) من خلال آثارها وتتمثل في أن البلدان التي تستطيع إنتاج ما يفوق حجم سوقها الوطني تكون باستطاعتها تطبيق المزيد من أسلوب تقسيم العمل، واستخدام الآلات بأكثر كفاءة وتطوير أكبر للعملية الإنتاجية، وفق ما جاء به " سميث " .

وبضيف " جون ستيوارت ميل " أن تحرير التجارة الخارجية من شأنه يؤدي بالأفراد إلى خلق حاجات جديدة ومن ثم معرفة طرق إشباعها، الأمر الذي يدفعهم إلى مزيد من العمل والادخار والتراكم الرأسمالي، كما يرى أيضا أنه تحدث أثارا اجتماعية هامة قد يفوق مفعولها الآثار الاقتصادية، وذلك من

<sup>1</sup>: سامر صالح خرفي: مرجع سابق ، ص 3

<sup>2</sup>: 4 :

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

خلال احتكاك أفراد المجتمع بغيرهم من أفراد المجتمعات الأخرى الأكثر تطورا الأمر الذي يؤدي إلى نقل عوامل التقدم إلى البلدان الأقل نمو، وهي كلها مكاسب ديناميكية.

ويؤكد " جون ستيوارت ميل " على أهمية الآثار الديناميكية للتجارة الخارجية ويعتبرها بمثابة ثورة صناعية من حيث آثارها الإيجابية على عملية التنمية وعليه فمن وجهة نظر " ميل " فإن التجارة الخارجية تدفع النمو إلى الأمام ليس فقط من خلال نقل العادات والثقافة المصغرة للنمو. لتحل محل العادات والتقاليد المقيدة للنمو<sup>1</sup>.

وهكذا وبأخذ " ميل " للآثار الاجتماعية للتجارة الخارجية على النمو، فإن نظرتة تصبح هي الأشمل مقارنة بغيره من الاقتصاديين الكلاسيك.

### المطلب الثاني: موقف النظرية النيوكلاسيكية:

تميزت الفترة ما بعد 1870 بقلة الاهتمام بقضايا التنمية والتركيز على الشكل الاستراتيجي للأوضاع الاقتصادية، والتركيز على أوضاع التوازن في المدة القصيرة، وعلى كيفية عمل النظام الاقتصادي، وليس على كيفية نموه نظرا للنمو الكبير الذي حدث في الاقتصاديات الأوروبية، حيث أصبح موضوع التنمية غير ملح. ومع ذلك ظهرت إحدى أهم النظريات المفسرة لقيام التجارة والتي يتميز الدور الأساسي لها في تشجيع النمو من خلال قيام التجارة الخارجية وهي نظرية نسب عوامل الإنتاج " هكشر " و " أولين " والتي كما ذكرنا في الفصل الأول تعتبر تطوير لنظرية التكاليف النسبية " لريكاردو ".

وهي على العكس من نظرية ريكاردو التي ترى أن قيام التجارة الخارجية يكون نتيجة اختلاف إنتاجية العمل بالنسبة للسلع المختلفة في البلاد المختلفة، وهو ما يدل على أن تلك الدول لا تتمتع بنفس المستوى في تقنيات الإنتاج في إنتاج كل السلع . في حين ترى نظرية " هكشر وأولين " أن دوال الإنتاج واحدة في البلدان المختلفة، وأن قيمة السلعة تتحدد بقيمة عوامل الإنتاج التي ساهمت في إنتاجها، رافضة بذلك نظرية العمل أساس القيمة كما جاء بها "ريكاردو" وتفترض أن السلع المختلفة تستخدم عناصر إنتاج بنسب مختلفة، فبعضها كثيف العمل والبعض الآخر كثيف رأس المال، حيث لا يرجع هنا قيام التجارة إلى تفاوت إنتاجية العناصر بل إلى مدى توافر عناصر الإنتاج في تلك البلاد. حيث يؤدي اختلاف عرض العناصر إلى اختلاف أسعارها النسبية من بلد لآخر. الأمر الذي يدفع البلد الذي يتوفر على عنصر العمل من أن يتخصص في إنتاج السلع كثيفة عنصر العمل ويقوم بتصديرها في حين أنه يقوم باستيراد السلع كثيفة العنصر النادر رأس المال في مقابلها.

<sup>1</sup>: عبدالرشيد بن ديب ، تنظيم و تطور التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر، اطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002-2003، صص 77-78.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

من ذلك تدفع التجارة الدول بأن تستثمر في العناصر الكثيفة لديها وتعمل على تصديرها، على أن تقوم بسد حاجاتها من السلع التي تكون كثيفة العنصر النادر لديها نسبيا عن طريق الاستيراد.

وهكذا تصل هذه النظرية إلى نفس النتائج التي توصل إليها ريكاردو فيما يتعلق بأثر التجارة على النمو . بالرغم من الاختلاف في الفروض وفي تفسير أسباب قيام التجارة . فالتجارة الخارجية حسب والنيوكلاسيك تؤدي إلى تعظيم الإنتاج الفردي والعالمي، وتستفيد كافة الأطراف من منافعها.

وحيث أن عملية التنمية هي عملية تراكم رأسمالي، فإن قيام التجارة سيؤدي إلى زيادة الدخل والمدخرات ومن ثم تحقيق تراكم رأسمالي أكبر، الذي يؤدي إلى نمو أكبر في الدخل مقارنة بالنمو الذي كان يمكن أن يتحقق بدون التجارة<sup>1</sup>

فالتبادل الدولي للسلع يمكن أن يحل محل انتقال عناصر الإنتاج ليس من أجل تحقيق تساوي أثمان السلع، بل وكذلك من أجل تساوي أثمان عناصر الإنتاج، وهذا يعني أن التجارة تؤدي مع الوقت إلى المساواة بين عوائد عناصر الإنتاج بين البلاد المشتركة في التبادل وبالتالي فهي تعتبر أداة لتضييق الفجوة الاقتصادية بين الدول.

نخلص إلى القول أنه انطلاقا من النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية أن التجارة تلعب دورا إيجابيا في عملية التنمية، إذ تزيد من القدرة الإنتاجية لكل بلد، وبالتالي تعظيم الإنتاج والاستهلاك مما يزيد في رفاهية المجتمع العالمي، وعليه يجب على كل دولة أن تنتهج سياسة الحرية التجارية وتعزف عن الحماية، باعتبار أن الحماية معناه الابتعاد عن الوضع الاقتصادي الأمثل، وأن الآثار السلبية التي تفرزها بعض الاقتصاديات فإن مردها لا محالة هو الظروف الداخلية.

### المطلب الثالث: نموذج كندلبرجر C, Kindelberg " التجارة محرك للنمو ":

على غرار التحاليل الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، ظهرت تحاليل في مجال التجارة كمحرك للنمو من أبرزها تحليل **Kindelberger** حيث ترى أن التجارة وسيلة من شأنها تمكن الدول النامية من تحقيق النمو والانتقال إلى مرحلة الانطلاق الاقتصادي، ووفقا لذلك عليها أن تعتمد على قطاع التصدير، وانتهاج استراتيجية متوجهة نحو الخارج، وفي هذا المجال يقول "Kindelberger" على أعوان الاقتصاديين اتباع القاعدة الاقتصادية، التي تتوجب منهم الشراء من الأسواق الرخيصة والبيع في الأسواق المرتفعة الثمن سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات خاصة أو قطاعا عموميا.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>: عبد الرشيد بن ديب ، مرجع سابق ، ص 79.

<sup>2</sup>: C, Kindelberger , P. Lindert : **Economie Internationale**, E<sup>dt</sup> Economica PARIS . 1981. P. 196

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

كما يعرض " C, Kindelberger " آلية عمل نموذج "التجارة محرك النمو" التي تؤدي إلى نمو الصادرات، ومن ثم بروز نمو قطاع الصادرات على باقي قطاعات الأخرى. فنمو الصادرات يؤدي إلى زيادة الطلب في الاقتصاد المصدر، سواء بسبب الحاجة إلى مزيد من المدخلات اللازمة لإنتاج تلك الصادرات، أو سبب ارتفاع دخول العناصر المساهمة في ذلك الإنتاج

وفضلا عن الآثار التي تحدثها التجارة على التنمية من خلال زيادة الطلب، فإنها تسمح كذلك باستغلال وفورات الحجم والإنتاج حسب قانون الغلة المتزايدة التي تقوم بها الصناعات القائمة، وهو ما يحدث انخفاضا في الأسعار والتكاليف مما يزيد في القدرة التنافسية للصادرات ومن ثم حدوث المزيد من التوسع وبالتالي حدوث عملية إنماء تراكم.

فالمنافسة تخلق ضغوطا على القدرة الإنتاجية الوطنية، وتدفعها إلى تطبيق المزيد من أساليب التقنية المتقدمة، وبالتالي تطوير دوال الإنتاج ورفع مستوى الكفاءة الإنتاجية، كما توجه تلك الضغوط المستثمرين لفرص الاستثمار المتاحة.

إن تدفق الاستثمار والرأسمال الأجنبي المرافق لحرية التجارة الخارجية يؤدي إلى استغلال أكبر للإمكانيات الاستثمارية المتوفرة، وإلى تحقيق معدلات نمو أعلى، كما أن توسيع قطاع التصدير يعمل على تخفيض حجم البطالة وزيادة التشغيل فيه، وفي بقية القطاعات الأخرى، فهنا نجد قطاع التصدير يؤدي إلى نمو الاقتصاد الوطني بكامله وذلك بسبب الروابط التي يسحبها سواء في الأمام أو الخلف،

فنموذج " التجارة محرك النمو " من شأنه أن يمكن الدول النامية من مبادلة السلع التي لديها قدرة ضعيفة على تحقيق التقدم المتمثلة في المواد الأولية، بالسلع الرأسمالية والاستثمارية التي لها قدرة أكبر على تحقيق ذلك. مما يسمح لها باستيراد المعارف التقنية والمهارات والأفكار من الدول المتقدمة. من ذلك فإن إستراتيجية التنمية المتوجهة للخارج ستسمح بتسريع عملية التقدم واختصار مراحل النمو، ويتم ذلك من خلال الوقوف على التجارب الناجحة والفاشلة للدول أكثر تقدما.

وفي هذا المجال نجد أن "ماركس قوردين Marx Gorden " يبين لنا الآثار الإيجابية لتوسع قطاع التصدير انطلاقا من جانب العرض، حيث يرى أن إتباع سياسة تنموية تعتمد على الصادرات من شأنها أن تخلق آثارا إيجابية عديدة من أهمها<sup>1</sup>:

. يؤدي قيام التجارة إلى تحقيق مكاسب ستاتيكية الطابع مما يترتب عليه رفع مستوى الدخل.

. أن ارتفاع الدخل يؤدي إلى زيادة التراكم الرأسمالي، من خلال توجيه جزء من ذلك الارتفاع نحو

الاستثمار.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

. تؤدي التجارة إلى تخفيض الأسعار النسبية للسلع الاستثمارية بالنسبة للسلع الاستهلاكية، إذا كانت الواردات تتكون أساساً من السلع الاستثمارية مما يترتب عليه ارتفاع في نسبة الاستثمار إلى الاستهلاك ومن ثم ارتفاع معدل النمو.

. سيحدث تحول في توزيع الدخل نحو العناصر التي تستخدم بكثافة أكبر في قطاع التصدير. فإذا كان الميل للادخار في القطاع المذكور أو في عناصر الإنتاج المستخدمة فيه أعلى من مثيله في القطاعات أو العناصر الأخرى، سيرتفع معدل الادخار الكلي والتراكم الرأسمالي.

. يؤدي توسع الصادرات . في حالة ما إذا كان قطاع التصدير يستخدم العنصر الأكثر نمواً من حيث الإنتاجية . إلى تأثير على معدل نمو الصادرات ذاته حيث يزداد ارتفاعاً مما يخلق عملية تراكمية.

من العرض السابق نجد أن نموذج " التجارة محرك النمو " يجعل من التجارة عاملاً أساسياً وحاسماً في عملية التنمية، باعتبار أن نمو القطاع التصديري يؤثر على كل من الطلب والعرض في الاقتصاد، ويرى أنه على البلدان النامية إتباع سياسة تنموية متوجهة نحو الخارج معتمدة في ذلك على الميزة النسبية، وأن تجارب الدول المتقدمة لأتباع هذه السياسة التي أدت بها إلى التقدم الصناعي لشاهد على ذلك. وهو مثال يمكن أن يتكرر إذا ما عملت الدول النامية على إزالة القيود على تجارتها<sup>1</sup>.

### المبحث الثالث : عوامل فشل نموذج :التجارة محرك النمو"

وبديل مدرسة التبعية لمفكري دول العالم الثالث أنه لا يصلح لأن يكون مساراً تنموياً تسلكه الدول النامية، بالرغم من أن التجارب التاريخية قد بينت صلاحية انطباقه نتناول في هذا المبحث تلك الآراء التي لا تؤيد نموذج " التجارة محرك النمو " وترى على الدول المتقدمة حالياً، خلال المراحل الأولى لتنميتها.

#### المطلب الأول: عامل طبيعة التقسيم الدولي للعمل

وفق هذا العامل فإن الدول النامية تعاني من مشكلة ضيق السوق الوطني وهو ما أفقدها القدرة على التصنيع، مما جعلها تتخصص في تصدير المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، قصد الاستفادة من زيادة الدخل الناتجة عن ذلك، وما تؤدي إليه من أتساع السوق ومن ثم زيادة إمكانيات التصنيع. بيد أن المحيط الاقتصادي الدولي الذي تعيش فيه تلك الدول وخاصة منها الطلب العالمي، أدى إلى الإبقاء على حجم السوق محدوداً مما أدى إلى فشل التصنيع والنمو الاقتصادي وفقاً لمفهوم نموذج " التجارة محرك النمو " ومن أصحاب الرأي في أن طبيعة التقسيم الدولي الحالي للعمل تمنع الدول النامية من الاستفادة من الآثار الديناميكية للتخصص نجد " راؤول بريبيش RAUL BREBISH "

#### الفقرة الأولى: نظرية بريبيش في تدهور معدلات التبادل الدولي للدول المتخلفة.

يرى راؤول بريبيش " Raul Pribish " أنه بفعل حرية التجارة الخارجية فإن النظام الاقتصادي العالمي الحالي، يعمل على تحويل منافع التقدم التقني من الدول المتخلفة إلى الدول المتقدمة، عكس ما يراه أنصار حرية التجارة ويضيف وفقاً لظروف المنافسة الكاملة . حسب الكلاسيك والنيوكلاسيك . فهذا يعني أن يكون هناك انخفاض في أسعار السلع الصناعية بالنسبة لأسعار السلع الزراعية والمواد الخام. وباعتبار الدول النامية تتخصص في التصدير السلع الزراعية والأولية، في حين تتخصص الدول المتقدمة في تصدير السلع الصناعية . وفقاً للميزة النسبية . فهذا من شأنه يجعل استفادة الدول النامية من مبادلتها السلع الأولية بتلك المصنعة، غير أن الواقع العملي يثبت العكس من ذلك<sup>1</sup>. ويرجع ذلك حسب " بريبيش " إلى اعتماد الدول النامية على عنصر العمل الوفير حيث تنتشر فيها البطالة على نطاق واسع، ومن ثم يكون التطور في الإنتاجية مرده إلى الانخفاض في أسعار السلع أكثر منه إلى ارتفاع عائد عنصر العمل أو العناصر الأخرى. مما يعني أن هناك انخفاض في أسعار الصادرات الدول النامية. أما في الدول المتقدمة فتوجد هناك تنظيمات قوية للعمال والصناعات من شأنها تحد من درجة التنافس في أسواق السلع والعناصر. مما يجعل التطور التقني يأخذ شكلاً ثباتاً أو ارتفاعاً في الأسعار وارتفاعاً في الأجور.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

ومما سبق يعني أن هناك اتجاه لأسعار صادرات الدول الصناعية إلى الارتفاع بالمقارنة بأسعار صادرات الدول النامية، أي هناك تدهورا لشروط التبادل بالنسبة للدول المتخصصة في تصدير المواد الأولية أي الدول المتخلفة<sup>1</sup>.

كما يشير بريبيش Prebisch إلى أنه على الرغم من أن انخفاض أسعار صادرات الدول المتخلفة بالنسبة لصادرات الدول المتقدمة، فإن ذلك يعني أن معدل نمو الطلب عن صادرات الأولى سيكون أعلى من معدل نمو الطلب على صادرات الثانية، ومن ثم يمكن للأولى تعويض الآثار السلبية لانخفاض أسعار الصادرات عن طريق زيادة كمية المبيعات، بيد أن ذلك لا يتم. وذلك بسبب انخفاض مرونة طلب الدول المتقدمة على المنتجات الغذائية وفق قانون " أنجل " الذي ينصف على أنه مع ارتفاع الدخل تقل النسبة المنفقة على الطعام والشراب، فضلا على أن التطور قد أدى إلى انخفاض مرونة الطلب الداخلية السعيرية على المواد الخام عن طريق إحلال بدائل صناعية محل المواد الخام الطبيعية وانخفاض نسبة الفاقد والمتخلف من العملية الإنتاجية

وفي دراسته لتطور معدلات تبادل بريطانيا مع الدول المتخلفة خلال الفترة 1870 . 1939 وجد أنها في صالح بريطانيا. وانتهى إلى وجود اتجاه طويل الأمد نحو تدهور معدلات التبادل الدولية للدول المتخلفة في مبادلتها مع بريطانيا. ليصل إلى نتيجة هامة التي تقول أن التجارة الدولية تؤدي إلى تحويل مستمر لمنافعها من الدول المتخلفة إلى الدول المتقدمة في شكل تدهور طويل الأجل في معدلات تبادل الأولى. لذلك فهو يقترح سياسة تجارية حمائية، وسياسة تصنيع وطنية كأسلوب للتنمية من خلال الاعتماد على سياسة إحلال محل الواردات ومن ثم الابتعاد عن سياسة الحرية التجارية التي ينادي بها أصحاب الحرية التجارية.

### الفقرة الثانية: نقد نظرية بريبيش:

لقد تم انتقاد نظرية "بريبيش Prebisch" في تدهور معدلات التبادل الدولي للدول المتخلفة من قبل العديد من المفكرين، سواء من جانبها النظري أو التطبيقي.

1 . من الجانب النظري: حيث يرى " هابرلر Haberler " أن معدلات التبادل التي اعتمد عليها " بريبيش " تفترض أن التجارة الدولية هي عملية مقايضة حيث تهمل تطور إنتاجية عوامل الإنتاج المشتركة فيها وتعتبرها معطاة ومن ثم فإن تدهور معدلات التبادل يعني دائما انخفاض مستوى الرفاهية، أما عند أخذ عامل التقدم التقني وأثره على عوامل الإنتاج فإن تدهور معدلات التبادل لا يعني تدهور

: 15.

:1

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

مستوى الرفاهية، فالذي يحدد الأثر النهائي على الرفاهية هو مدى التحسن في الإنتاجية ومدى الانخفاض في الأسعار نتيجة التقدم التقني،<sup>1</sup>

وفي الحقيقة فإن ذلك يعتبر صحيحا إذا كان البلد المتخلف يتمتع بمرونة في صادراته.

أما في ظل انخفاض المرونة على صادرات المواد الأولية أي أقل من الواحد، فإن الانخفاض في الأسعار سيكون أكبر من الارتفاع في الإنتاجية ومن ثم سيحدث تدهور كذلك في معدلات التبادل العوالم الإنتاج، وبالتالي سيحصل البلد المتخلف على كمية متناقصة من الواردات في مقابل كل وحدة صادرات من عناصر الإنتاج.

2 . **من الجانب التطبيقي:** لقد تركز هذا الانتقاد على البيانات التي اعتمد عليها " بريبيش " واعتبرها مضللة ولا يمكن أن تؤدي إلى النتيجة كالتالي توصل إليها، الكثير من الدراسات قد أشارت إلى أن مختلف أسعار المنتجات الأولية، قد عرفت ارتفاعا في العديد من الفترات خاصة بين فترة الخمسينات والسبعينات. كما حدثت تغيرات هيكلية عميقة في الاقتصاد العالمي منذ 1870 فيما يخص طرق الإنتاج والسكان والتقنية والنقل وأنماط المعيشة ومستوياتها، وكذلك في هيكل التجارة ونوعية السلع المتبادلة ومن ثم يستحيل تكوين علاقة اتجاه عام طويل الأمد كالتالي جاء بها " بريبيش " كما يرى " هابرلر HABERLER " ويضيف أن الكثير من الدلائل تشير إلى أن التدهور النسبي في أسعار صادرات الدول المتخلفة يرجع إلى نمو عرضها بمعدلات تفوق معدلات نمو الطلب عليها ، مثل فترة الستينات، الأمر الذي لم يدركه " بريبيش " لكونه أهمل جانب العرض وركز اهتمامه على دراسة جانب الطلب.<sup>2</sup>

كما أن وجود فائض العرض هذا جاء نتيجة حدوث نمو كبير في الإنتاج الزراعي في الدول المتقدمة بسبب تطبيق التطور التقني في المجال الزراعي وهو ما أدى إلى رفع مستوى الإنتاجية في الزراعة في الدول المتقدمة مما جعلها تعاني حاليا من فائض زراعي كبير تقوم بتصريفه في شكل صادرات أو مساعدات غذائية للدول النامية.

هذا ولقد وجدت نظرية " بريبيش " تأييدا كبيرا من قبل الدول المتخلفة بالرغم من الانتقادات الموجهة إليها . الأمر الذي جعلها تتمتع من اتباع سياسة حرية التجارة لتحقيق تنميتها، وتفضل اتباع سياسة متجهة نحو الداخل بالتصنيع المحلي من خلال استراتيجية إحلال الواردات.

:16

:1

<sup>2</sup>:HABERLER, G. " **Terms of trade and Economic development fort latin America ( London: Macmillan, 1961)**. P :285 .

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

ويرى البعض أن الدخل الذي تفقده الدول المتخلفة بسبب انخفاض أسعار موادها الأولية يحرّمها من رأس المال اللازم للتصنيع، بينما تؤدي زيادة الدخل بسبب ارتفاع صادراتها إلى تقليل من حماسها للتصنيع وتشجيعها على استيراد المواد الاستهلاكية الكمالية.

التخصص الدول المتخلفة في نمط الإنتاج الأولى يجعلها عرضة لعدم استقرار دخلها من الصادرات.

ويرى " رانيار نيركس Ragnar N urkse " في القرن التاسع عشر كانت التجارة بحق المحرك للنمو. فالنمو الذي حدث في الماضي في الدول المتقدمة، مثل بريطانيا، كانت الظروف العالمية تسمح بانتقاله إلى الأطراف ( كاستراليا والولايات المتحدة ) من خلال حدوث نمو كبير في الطلب على الواردات الغذائية والمواد الخام وهو أمر يجب تمييزه عن التخصص وفقا للميزة النسبية . في حد ذاته. فالتجارة في القرن العشرين لا تسمح بانتقال منافعها من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية كما حدث في القرن التاسع عشر. لذلك لا يمكن للدول المتخلفة أن تعتمد على التجارة لتحقيق التقدم وأن مستلزمات التنمية يجب أن تخلق محليا باتباع استراتيجية النمو المتوازن مع استغلال الفرص التي تتيحها ظروف الطلب العالمي، حيث لا يوجد أي تعارض بين النمو المتوازن والمزايا النسبية.<sup>1</sup>

إذن نخلص إلى القول إلى أن الآراء السابقة ترجع أسباب فشل الدول المتخلفة في استغلال مزايا التخصص الدولي إلى طبيعة ظروف الاقتصاد العالمي غير المناسبة. وهي تؤكد على هذه الدول بأن تعمل بكل طاقتها على تغيير هذه الظروف، عبر إقامة تقسيم دولي جديد للعمل يتسم بأكثر عدالة، ويتم ذلك من خلال حماية الدول المتخلفة لاقتصادياتها، بإقامة الحواجز الجمركية، وانتهاج سياسة تصنيع تعتمد بالأساس على إحلال الواردات.

وهو اتجاه يدعو إلى أحياء آراء " ليست F. LIST " التي ترى بضرورة قيام الدولة بحماية صناعتها الوليدة لفترة معينة إلى أن تصبح قادرة على المنافسة الخارجية، غير أن أنصار هذا الاتجاه الجديد قاموا بتوسيع مفهوم " ليست " من حماية الصناعة الوليدة إلى حماية الاقتصاد الوليد.

### المطلب الثاني: عامل طبيعة الظروف الداخلية.

وحسب هذا الموقف فإن فشل التجارة الدولية في نقل التقدم إلى الدول المتخلفة لا يرجع إلى عوامل تتعلق بظروف أوضاع السوق الدولية، بل تتعلق بعوامل مرتبطة بالخصائص الاقتصادية والاجتماعية للتخلف في تلك الدول، ويتمثل هذا الموقف في وجهات النظر التالية:

: 19.

:1

### الفقرة الأولى: طبيعة السلع وأسلوب إنتاجها:

يرى البعض أن اختلاف التجارة الخارجية على التنمية في الدول المتقدمة والدول المتخلفة يرجع بالأساس إلى قوة الدفع التي يخلقها قطاع التصدير في كل من تلك الدول، وكذلك إلى اختلاف الاستجابة من بقية القطاعات الأخرى من الاقتصاد الوطني، وهي قضية تعتمد إلى حد كبير على نوعية السلع المصدرة والتقنية المستخدمة في إنتاجها.

فمثلا نجد أن إنتاج السلع الأولية بغرض التصدير بأساليب تقنية حديثة سوف ينعكس بالفائدة على باقي القطاعات الأخرى، من خلال إيجاد المهارات الإدارية والتنظيمية والعمل المؤهل وغيرها. أما إذا كانت التقنية بدائية وزيادة الإنتاج تتم بعيدا عن إحداث تغييرات في دوال الإنتاج، فإن الآثار الإيجابية للتجارة الخارجية لن تتحقق، وهذا ما يحدث حاليا في الدول المتخلفة.

ويرى أصحاب هذا الاتجاه أن طبيعة السلعة المصدرة ودالة إنتاجها من شأنها أن يحدد أسلوب توزيع الدخل، ومن ثم يتحدد أثر التجارة الخارجية على الاستهلاك والادخار والطلب وعلى التشغيل.

فالتخصص في الدول المتخلفة لم يصاحبه أي تغيير جذري في الفن الإنتاجي، لكون الصناعات التصديرية فيها لم تؤد إلى خلق روابط مع القطاع التقليدي، كان يوفر هذا الأخير المدخلات اللازمة لتلك الصناعات أو أن يستخدم مخرجاتها، بل أن التصدير أخذ شكل استخدام الموارد بصورة أكثر كثافة بعد أن كانت عاطلة جزئيا قبل حدوث التجارة<sup>1</sup>.

إن لكل من المنتجات الأولية والصناعية آثار مختلفة على النمو الاقتصادي من خلال نمط مدخلاتها، أو توزيع الناتج، وكذلك من خلال المظاهر السياسية، والاجتماعية والتقنية المرتبطة بها.

فالتخصص في إنتاج السلعة سواء كانت أولية أو صناعية لا يعني التخلف أو التقدم، فالأمر يتعلق بطبيعة السلعة المنتجة وبأسلوب إنتاجها. ويستند هذا الرأي إلى أن الدول المتقدمة قد اعتمدت في نموها على صادرات أولية قبل أن يتحول هيكلها الإنتاجي إلى صادرات صناعية بالأساس، والأبعد من ذلك توجد حاليا دول متقدمة مثل الدانمارك تشكل المنتجات الزراعية أساسا لصادرتها السلعية.

وعلى الرغم من صحة الآراء السابقة إلا أنها تجاهلت عاملين أساسيين وهما الاستعمار والاستثمار الأجنبي.

فبالنسبة للاستثمار الأجنبي فعوض أن يكون وسيلة لإحداث تغييرات هيكلية في الدول المتخلفة، فإنه زاد في تعميق الإختلالات التي يعاني منها. مما ساهم في إقامة نظام تبادل دولي يعتمد على المزايا النسبية الموجودة فعلا ولم يعمل على تغييرها، بغرض تحقيق المزيد من المكاسب للدولة صاحبة

<sup>1</sup>: عبد الرشيد بن ديب ، مرجع سابق، ص: 89.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

الاستثمار. وذلك بتقسيم الاقتصاد المتخلف إلى جزئين لا تربطهما رابطة، أحدهما اقتصاد كفاف متخلف واسع الحجم يتمثل عادة في الزراعة، والآخر تصديري متطور صغير نسبيا وهي ازدواجية من شأنها شكلت أبرز مظاهر تخلف دول العالم الثالث، وقد أحدثت آثارا معوقة لكل من نمط الاستهلاك أو الادخار أو الاستثمار.

ويرى " ميردال " MYRDAL " أن الاستثمار الأجنبي في الدول المتخلفة هو الذي قضى على أي احتمال لقيام المنظمين المحليين باستغلال الفرص المتاحة، أما بخصوص الاستثمار فتشير الدلائل التاريخية أنه كثيرا ما كان مانعا مباشرا وقويا في وجه التصنيع والنمو، حيث قضى على الصناعات القائمة ومنع قيام صناعات جديدة في مستعمراته.

فإلى جانب ظروف الطلب الدولي في خلق الأثر السلبي للتجارة الخارجية في تخلف الدول النامية، فهناك عوامل داخلية عديدة قد لعبت دورا هاما في خلق مثل ذلك الأثر السلبي، كعدم الاستقرار السياسي والسياسات الاقتصادية الفاشلة وغيرها.

كما أن تباطؤ نمو معدل الصادرات وضعف أثرها على بقية قطاعات الاقتصاد الوطني الأخرى، لا يعني أن سياسة التصدير في أغلب الأحيان غير فعالة بسبب ظروف الطلب العالمي غير المناسبة، بل كثيرا ما يكون السبب الحقيقي هو عدم الاستغلال الكامل بكفاءة للمزيا والفرص التي تخلقها التجارة الخارجية، نتيجة للظروف الداخلية السيئة.

### الفقرة الثانية: طبيعة القدرة على التكيف.

لم يأخذ الفكر الاقتصادي الكلاسيكي والنيو كلاسيكي في الاعتبار مبدأ القدرة على التكيف، أي القدرة على إعادة تخصيص الموارد الذي يعتبر عاملا هاما إلى حد بعيد في تحديد مدى استفادة البلد من قيام التجارة، لافتراضه قابلية انتقال عناصر الإنتاج بين فروع الإنتاج المختلفة.

ويرى البعض أنه في ظل الافتراضات الكلاسيكية، أن إعادة تخصيص الموارد لا يعتبر شرطا ضروريا لتحقيق فوائد من إعادة التخصص نتيجة لقيام التجارة حسب " ريكاردو " حيث ستتحقق فوائد أقل نسبيا بسبب قيامها أي التجارة في ظل نفس التوزيع الأصلي للموارد انطلقا من إعادة تخصيص الاستهلاك<sup>1</sup>.

غير أن " لندر " وفق مجموعة من الافتراضات<sup>2</sup> يقدم لنا نموذجا ديناميكيا يثبت من خلاله أن قيام التجارة في الدول الغير قادرة على إعادة تخصيص مواردها الدول المتخلفة سيؤدي إلى ارتفاع متوسط الدخل في قطاع التصدير ومن ثم تزايد السكان والتراكم الرأسمالي فيه، وإلى انخفاض متوسط

.23

:1

:2 ، دار النهضة العربية، مصر 1992 . 67

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

الدخل في قطاع منافسة الواردات، ومن ثم تناقص السكان . سواء بالهجرة أو بارتفاع معدل الوفيات . وتقلص رأس المال فيه، وتستمر هذه العملية إلى أن ينقرض القطاع المنافس للواردات.

وهكذا فإن وجود عوامل هدم في أحد القطاعات الاقتصادية، وغير مرافق بالقدرة على إعادة تخصيص الموارد من شأنه أن يؤدي إلى استبعاد تدريجي لقطاع من الاقتصاد الوطني، ليس بتعطيل للموارد وإنما بإزالتها نهائياً.

إذن في ظل التحليل الديناميكي السابق، فإن الاقتصاد يمر بعملية معقدة من التغيرات سواء في مقدار حجم العناصر أو في الناتج الكلي أو الفردي، أو في حجم السكان وتركيبته، حيث يصعب تحديد الأثر الذي تحدثه التجارة على مستوى الرفاهية.

في حين أن التحليل الكلاسيكي الساكن يجعل مقارنة بين الوضع ما قبل التجارة وما بعدها ممكناً حيث يكون حجم السكان ثابتاً فهي تغيرات آنية وفورية ، ومن ثم لا يؤثر الزمن على عملية المقارنة. أما في التحليل الديناميكي فإن التغيرات تحدث عبر الزمن، فإن التغير يطال حتى تفضيلات أولئك الذين عايشوا مرحلة الانتقال، معنى ذلك أن التغيرات الديمغرافية وتفضيلات الأفراد هي ليست دالة في الزمن فقط، بل في التجارة كذلك.<sup>1</sup>

ومن ذلك يصل " لندر " إلى أن التجارة ليست ضماناً للكسب بل هي مجرد دعوة للكسب، وقد تفوق الآثار السلبية لزوال القطاع المنافس للواردات الآثار الإيجابية لتوسع قطاع الصادرات، ذلك ما يبيّنه الواقع من أن العديد من الدول لا زالت متخلفة بالرغم من دخولها التجارة، وبالتالي يمكن للتجارة أن تفشل في عملية التنمية. هذا وبالرغم من أن تكون المحصلة الصافية لقيام التجارة سلبية، فإن الامتناع عنها سيكون ضاراً كذلك. فتحرير التجارة يكون مضراً بالبلد الذي مستوى الأجر فيه عند حد الكفاف ، والغير قادر على الاستجابة للتغيرات في هيكل الأثمان، وأن تقييد التجارة يعني تغيير هيكل الأثمان النسبية مرة أخرى.

وعليه فإذا كان تحرير التجارة يؤدي إلى استبعاد قطاع اقتصادي، فإن تقييد التجارة يستبعد قطاعاً آخر منه.، إذن فالمشكلة ليست في تحرير التجارة الخارجية أو تقييدها، بل تتمثل في التغيرات الاقتصادية التي يعجز البلد في التكيف معها.

نخلص إلى القول أن الآراء السابقة ترجع فشل التجارة الخارجية في دفع عملية التنمية في الدول المتخلفة إلى مظاهر ضعف داخلية متنوعة، ومن ثم فإن فشل قطاع التصدير في قيادة التنمية يعود بالأساس إلى غياب الشروط التمهيديّة الداخلية اللازمة لكي يتمكن البلد المعني من الانطلاق والنمو كما

<sup>1</sup>: عبد الرشيد بن ديب ، مرجع سابق ، ص: 91.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

يرى البعض. وإمكانية التغلب على تلك المظاهر حتى تتمكن تلك الدول من أن تتمتع بالآثار الديناميكية للتجارة الخارجية والتخصص الدولي مثل ما جرى للدول المتقدمة في السابق.

المطلب الثالث: وجهة نظر الفكر الماركسي ونظرية التبادل اللامتكافيء

نستعرض في هذا المطلب كلا من الفكر الماركسي الذي يتخذ في تناوله للعلاقة بين التجارة والتنمية موقفا مغايرا للموقفين السابقين، ونظرية التبادل اللامتكافيء التي تستند إلى التحليل الماركسي في تفسيرها لتدهور معدلات التبادل بالنسبة للدول المتخلفة وذلك كما يلي<sup>1</sup>:

### الفقرة الأولى: موقف الفكر الماركسي:

يقف الفكر الماركسي في مجال تحليله للعلاقة بين التجارة والتنمية، موقفا معاكسا للموقفين السابقين، حيث يرى أن التجارة الخارجية لا تلعب دورا إيجابيا في عملية التنمية مادامت تقوم على أساس نظام ونمط رأسمالي.

ويرى أن أصحاب الموقف الأول بالرغم من تركيزهم على العوامل الخارجية لتخلف البلدان النامية، فإن تحليلهم لا يقوم على أساس تاريخي واجتماعي، فتقديمهم للتقسيم الدولي للعمل لا يرتكز على نقد مصدره، المتمثل في الرأسمالية هذا من جهة. كما يرفض الفكر الماركسي أيضا آراء الموقف الثاني، التي ترجع الآثار السلبية للتجارة الخارجية إلى عوامل داخلية، والتي من أهمها التدهور في القوى الإنتاجية في البلدان النامية. حيث ترى الماركسية أن ذلك التدهور في القوى الإنتاجية لا يعد سببا للتخلف، بل يعتبر مظهرا أو نتيجة له. أما سبب التخلف فيتمثل في نمو الرأسمالية وفرضها لطبيعة الاقتصاد التصديري على الدول النامية.

فتفسير التخلف بسبب العوامل الداخلية أمر مقبول في تلك المرحلة التي كانت فيها تنمو بصورة مستقلة عن بعضها البعض إلى غاية القرن الخامس عشر، لكن ما أن أصبح نمو المجتمعات مرتببا ببعضه البعض، ويتم في شكل نمو طرف على حساب الطرف الآخر، استدعى الأمر بحث الآثار السلبية والإيجابية لهذه الرابطة على الطرفين. ومن ثم معرفة الآثار الإيجابية التي مكنت أحد الطرفين من الانطلاق والآثار السلبية التي لم تمكن الطرف الآخر من الانطلاق وأبقته متخلفا<sup>2</sup>.

كما يرى الفكر الماركسي أن التقسيم الدولي للعمل يعكس العلاقات القائمة بين المجتمعات المختلفة، ويتحدد في جانب كبير منه وفق تغيرات القوة السياسية في العالم، وللعوامل التنظيمية والمؤسسية دور هام في تشكيله. وفي هذا المجال يرى " ويلز WILES " أن العلاقات الاقتصادية هي عمل سياسي، وهو ما يفسر عقم النظريات البورجوازية في تفسير التبادل الدولي، فهي مجردة من

:1 .68

:2 .74:

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

الاعتبارات السياسية وحسب الفكر الماركسي فإن التقسيم للعمل هو عبارة عن نتاج تاريخي وليس هبة من الطبيعة، لذلك يستوجب الأمر تحليله.

وفي هذا الإطار يرى " ماركس " أن التجارة لعبت دورا أساسيا في تطور الرأسمالية فبسبب الميل الطبيعي لتناقص معدلات الربح مع ارتفاع حجم التراكم الرأسمالي، وقصد الحفاظ على الأرباح لجأت الرأسمالية إلى التجارة مع مناطق العالم المتخلف للحصول على مصادر جديدة للعمل الرخيص، ومن ثم تحقيق معدل استغلال أعلى وقد تم ذلك في البداية على شكل مراكز تجارية ومع دافع حماية التجارة من السكان الأصليين، ومن منافسة الدول الرأسمالية الأخرى، تحولت الرأسمالية إلى استعمار، حيث شكلت هذه المرحلة أساس التراكم في تطور ونمو الرأسمالية.

من ذلك تعتبر التجارة الخارجية هي الوسيلة الأساسية التي مكنت الدول الرأسمالية من استغلال العالم الثالث ولا تزال كذلك، ففي خلال مرحلة الاستعمار استخدمت التجارة مع الدول النامية لغرض تصريف الفائض من المنتجات الصناعية للدول الرأسمالية، والتي كانت تعاني من الفائض في طاقتها الإنتاجية، كما وفرت لها مصادر رخيصة للمواد الخام.

ويتطور الرأسمالية إلى الإمبريالية تم إعادة ترتيب التقسيم الدولي للعمل بشكل يسمح بتحقيق تراكم أسرع لرأس المال عن طريق التحكم في معدلات التبادل الدولية بتطبيق سياسة الحماية، وإقامة الاحتكارات على المستوى العالمي<sup>1</sup>.

إذن فحسب الماركسية، فإن تخلف الدول النامية يعزى إلى التقسيم الدولي للعمل الذي أوجدته الرأسمالية في السابق عن طريق الاستعمار، وأوجدته في الحاضر الرأسمالية الاحتكارية أي الإمبريالية، وهي بذلك تعطي أهمية كبيرة للعوامل الخارجية في تكوين التخلف، وترفض التسليم بأن العوامل الخارجية السلبية للتجارة الدولية على الدول النامية راجعة إلى العوامل الداخلية لتلك الدول فهي ترى أن العكس هو الصحيح منطقيا وتاريخيا.

وفيما يخص القول بأن التقسيم الدولي الحالي للعمل يرجع إلى سبب الاختلافات الطبيعية في تكاليف الإنتاج، أي المزايا النسبية باعتبارها معطاة. فيقول ماركس: فإذا عدنا مائتي سنة إلى الوراء ونظرنا إلى جزر الهند الغربية، والتي تخصص اليوم في إنتاج السكر والقهوة، سنجد أن الطبيعة لم تزرع أشجار الكاكاو أو القصب فيها".

كما هاجم الماركسيون الذين يدعون الدول النامية إلى تقليد تجربة الدول التي أصبحت اليوم متقدمة من خلال تحرير التجارة في القرن التاسع عشر ويرون أن تطور بريطانيا في القرن التاسع عشر

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

قد تم في ظل محيط غير رأس مالي مما مكنها من فرض تقسيم دولي للعمل وفقا لاحتياجات هيكلها الصناعي المتغير، أما بالنسبة للدول المتخلفة اليوم فإنها تحاول جاهدة لتصنيع نفسها في ظل ظروف عالمية لا تسمح بذلك، وبالتالي فإن وضعها اليوم هو عكس وضع بريطانيا في القرن التاسع عشر، ومن ثم فإن التاريخ لا يكرر نفسه.<sup>1</sup>

نخلص من ذلك أن الميزة النسبية لم يكن لها دور في خلق النمط الحالي للعلاقات بين الدول المتقدمة والمتخلفة، وأن التخلف بالنسبة لماركس أو الماركسيين الجدد مثل " بول باران BARAN " و " بول سويزي SWESY " و " روزا لوكسمبورغ LUXEMBURG " فإن التخلف هو منتج اجتماعي واقتصادي وظاهرة تاريخية ارتبطت بنمو الاقتصاد الرأسمالي العالمي، حيث أدى التطور في الدول الرأسمالية إلى التخلف في باقي مناطق العالم.

فالأثر الصافي للتجارة الخارجية في ظل النظام الرأسمالي، هو تقسيم العالم إلى جزئين أحدهما متقدم والآخر متخلف، ويكون الحل بقطع الدول المتخلفة روابطها التجارية وغير التجارية مع العالم الرأسمالي، وبديلا عن ذلك تقيم تقسيما اشتراكيا للعمل فيما بينها من جهة، وبينها وبين الدول الاشتراكية من جهة أخرى، وأن تعتمد على سياسة اقتصادية متوجهة نحو الداخل تعتمد على التخطيط الشامل.

وهكذا نجد أن الفكر الماركسي يقدم تفسيراً بديلاً للموقف الذي يرى أن أسباب تدهور معدلات تبادل الدول النامية لعوامل الطلب الخارجي . حسب بريبيش . وللموقف الذي يرجع ذلك إلى العوامل الداخلية . حسب لندر . وذلك من خلال نظرية "إيمانويل أرغيري Emmanuel Arghiri " في التبادل اللامتكافي .

### الفقرة الثانية: نظرية التبادل اللامتكافي لأرغيري إيمانويل ( Emmanuel Arghiri ):

ويتعلق الأمر بعرض هذه النظرية ثم تحليلها وأخيرا تقييمها.

#### 1 . عرض النظرية:

قدم أرغيري إيمانويل " Emmanuel Arghiri " نظريته في التبادل اللامتكافي مبينا فيها أن تبادل السلع بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة غير متكافئ، بمعنى أنه لا يتم على أساس تساوي كمية العمل المتفقة في إنتاج السلع المتبادلة، وقد ظهرت في الخمسينات في شكل أفكار، ثم تبلورت على يد " إيمانويل " في السبعينات في شكل نظرية من خلال كتابه بعنوان " التبادل اللامتكافي "، حيث حاول أن يشرح فيه كيف أن تبادل السلع بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة هو غير متكافئ، ولماذا أن هذا

1: التنمية المستقلة في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1987 . 43

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

التكافؤ يؤدي إلى تدهور حدود تبادل الثانية مع الأولى ، ولقد انطلق من فرضيتين التي تشكلتا لديه من خلال ملاحظاته التجريبية لسنوات خلت وهما:<sup>1</sup>

**الفرضية الأولى:** لنفس العمل أجر يقل بعدة مرات في الدول المتخلفة عنه في الدول المتقدمة.

**الفرضية الثانية:** أن معدل الربح هو نفسه بالنسبة لجميع الاستثمارات مهما كان البلد الذي أنجزت فيه، وبنفس درجة المخاطر تقريبا.

ويستند " إيمانوال " إلى التحليل الماركسي فيما يتعلق بتحديد الأسعار، حيث يؤكد أن الأسعار التي تحدد في السوق الدولية تكون قريبة من سعر الإنتاج وليست قريبة من قيمة السلعة، وذلك وفق المفهوم الماركسي، وأن سعر الإنتاج هذا يختلف عن القيمة حسب الطريقة التي يحدد بها الرأسمالي ربحه.

وانطلاقا من فرضيات اللاتعادل في مقابل ( أجور ) العمل بين الدول، وفق التوزيع الدولي لمعدلات الأرباح، وانطلاقا من تناول أسعار السوق وأسعار الإنتاج على المستوى الدولي، يمكن البرهنة على أن التبادل الدولي هو لا متكافئ. وهي البرهنة التي جاء بها "برنارد قيوشون"<sup>2</sup> ويرى أنها أبسط من تلك التي اعتمدها " إيمانوال " نفسه، التي تتضمن أمثلة رقمية فقط.

لتكن « A » تشير إلى الدول المتقدمة، و « B » إلى الدول المتخلفة، وبافتراض أن المجموعتين من الدول تتبادل فيما بينها السلع، فالدول « A » تنتج وتصدر السلع " 1 " المسماة المصنعة، والدول « B » تنتج وتصدر السلعة " 2 " السلعة الأولية، وحيث أننا نعلم أنه في داخل البلد بالنسبة لأي فرع من فروع الإنتاج « i » تكون قيمة السلعة المنتجة «  $v_i$  » وهي تساوي إلى مجموع رأس المال الثابت «  $C_i$  » ورأس المال المتغير «  $v_i$  » وفائض القيمة «  $p_i$  » كالتالي:

$$V_i = C_i + v_i + p_i$$

في حين أن سعر السوق الذي يتشكل في البلد يتراوح حول سعر الإنتاج «  $L_i$  » وهو يختلف عن القيمة «  $V_i$  ». إن «  $L_i$  » يقدره الرأسمالي دون إدراكه لعملية تشكيل القيمة، من خلال تحديد سعر البيع للسلعة بإضافته لتكاليف الإنتاج المتمثلة في رأس المال الثابت والمتغير، ربحا يعادل متوسط الربح في الدولة.

فإذا كان عدد فروع الإنتاج في البلد « n » فإن معدل متوسط الربح في البلد هو « t » ويساوي كالتالي:

<sup>1</sup>:Bernard Guillochon: **théories de l'échange international**, E<sup>dt</sup> P U F, France 1976. P 182-183.

<sup>2</sup>: Bernard Guillochon: op – cit P 183.

$$t = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{\sum_{i=1}^n C_i + \sum_{i=1}^n v_i}$$

وعليه يحدث التبادل المتكافئ عندما تتطابق الأسعار النسبية مع القيم النسبية للسلع، حيث تبادل كل وحدة عمل لبلد بوحدة عمل البلد الآخر. وإذا لم يتم التبادل الدولي على هذا الأساس، فإن البلد الذي يتخلى على أكثر من وحدة يكون خاسرا والآخر يكون في حين يتحدد سعر الإنتاج "Li" في البلد كالتالي:

$$L_i = C_i + v_i + p_i$$

وتجدر الإشارة إلى أنه فيما عدا حالات استثنائية فإن «Li» تكون دائما مختلفة عن «vi» .

وعلى المستوى العالمي فإن أسعار السوق تكون قريبة من أسعار الإنتاج. في حين أن أسعار الإنتاج تحدد من قبل الرأسمالي ليس على أساس معدل متوسط الربح الوطني، بل على أساس معدل متوسط الربح الدولي حسب "إيمانوال".

رابحا. وهنا نكون أمام تبادل لا متكافئ، هذا الأخير يعود لسببين:

. من جهة لتساوي معدلات الربح على المستوى الدولي.

. ومن جهة أخرى لاختلاف الأجور بين مجموعتي الدول المتخلفة والمتقدمة، وهو السبب الغالب دائما.

فبالنسبة للدول المتقدمة «A» فإن قيمة السلعة المصنعة تساوي:

$$V^A = C^A + v^A + P I^A \dots \dots \dots (1)$$

أما بالنسبة للدولة المتخلفة «B» فإن قيمة السلعة الأولية تساوي:

$$+ P I^B V^B = C^B + v^B. \dots \dots \dots (2)$$

غير أن تحديد أسعار الإنتاج المطبقة كأساس للتبادل الدولي تعمل على تغيير القيم بصورة كلية من خلال أن:

أ. رأس المال المتغير يكون مقدرا بأقل من قيمته في الدول المتخلفة وأكبر من قيمته في الدول المتقدمة كما يلي:

$$\bar{V}^A \rangle V^A; \bar{V}^B \langle V^B$$

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

و حيث أن "  $v^{-A}$  " رأس المال المتغير المقدر بأكبر من قيمته في الدول المتقدمة.

و "  $v^{-B}$  " رأس المال المتغير المقدر بأقل من قيمته في الدول المتخلفة.

فإن "  $v^{-A}$  " و "  $v^{-B}$  " تستخدمان في حساب أسعار الإنتاج في كل من الدول المتقدمة والدول المتخلفة، "  $L^A$  " و "  $L^B$  " وأن هذا الفرق في التقييم في الرأس المال المتغير هو ناتج عن الفرق في الأسعار في كلا مجموعتي البلدين.

ب . معدل الربح المطبق يكون مساويا إلى معدل متوسط الربح العالمي الذي هو :

$$t = \frac{Pl^A + Pl^B}{c^A + c^B + v^A + v^B}$$

وتكون أسعار الإنتاج تساوي:

$$L^A = c^A + v^{-A} + t(c^A + v^{-A}) \dots \dots \dots (3)$$

$$L^B = c^B + v^{-B} + t(c^B + v^{-B}) \dots \dots \dots (4)$$

\* . فإذا كان  $v^A > v^{-A}$  ( رأس المال المتغير مقدرًا بأكبر من قيمته )، وادخل مرتين في "  $L^A$  " .

( سعر تكلفة الإنتاج )، فإن "  $L^A$  " يكون أكبر من "  $V^A$  " ( قيمة السلعة ) . ونفس الشيء بالنسبة

لـ (  $v^B = v^{-B}$  ) ( رأس المال المتغير مقدرًا بأقل من قيمته )، وحيث أنه مقدرًا في "  $L^B$  " مرتين بأقل من

قيمته، فإن "  $L^B$  " يكون أقل من "  $V^B$  " .

إن ذلك من شأنه أن يوجد تقديرا زائدا أو ناقصا لرأس المال المتغير، فإن سبب الفرق الوحيد بين "

"  $V^A$  " و "  $L^A$  " أو "  $V^B$  " و "  $L^B$  " يكون الربح  $t(c^A + v^A)$  ، و  $t(c^B + v^B)$  وهو يختلف عن فائض القيمة

"  $Pl$  " وأن هذا السبب للتبادل اللامتكافئ، يوجد أيضا بالنسبة لداخل البلدان، والذي يمكن أن يترجم عن

طريق تحويل فائض القيمة، وبالتالي فهو ليس خاصا فقط بالتبادل الدولي على المستوى العالمي.

\* . وبالمقابل إذا كان  $v^A = v^{-A}$  ، و  $v^B = v^{-B}$  فمعنى ذلك أنه لا يوجد هناك تبادل لا متكافئ

على المستوى الدولي عن طريق القيمة من بلد في اتجاه آخر، أو عن طريق معدل الربح باعتباره سببا

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

ثانويا. غير أن ذلك لا يمنع من حدوث عملية الاستغلال التي ستبقى مستمرة داخل كل بلد من خلال استحواذ الرأسماليين على فائض القيمة.

إن ما جعل " إيمانوال " يصطدم ببعض الماركسيين مثل " شارل بنلهاميم " و " كرستيان بالوا"، افتراضه أن البلدان المتقدمة بجميع طبقاتها تستغل البلدان المتخلفة، لكونه يرى أن مستهلكي البلدان المتقدمة « A » سواء كانوا رأسماليين أو عمالا فهم يستفيدون من من التبادل اللامتكافئ، وذلك من خلال التقدير المنخفض للرأسمال المتغير في البلدان المتخلفة « B ». وفي هذا الإطار يقترح " إيمانوال " أن يتحد عمال الدول المتخلفة فيما بينهم من أجل وقف التبادل اللامتكافئ، لكن لا يشير إلى إشراك عمال البلدان المتقدمة في ذلك.<sup>1</sup>

تعليق حول نظرية التبادل اللامتكافئ:

تتطلق نظرية " إيمانوال " من عوامل تنتمي إلى جانب العرض في تفسيرها لتدهور معدلات التبادل بالنسبة للدول المتخلفة، حيث يشير إلى عوامل تؤدي إلى توسيع الفجوة بين أثمان العرض للسلع المنتجة في الدول المتخلفة، وأثمان العرض للسلع المنتجة في الدول المتقدمة، وذلك من خلال تمييزه بين القيمة ( المجردة )، والقيمة الاستعمالية حسب التحليل الماركسي. فقيمة الشيء هي قدرة التبادل مع غيره، أما القيمة الاستعمالية، فهي قيمة الشيء في نظر من يستعمله.<sup>2</sup>

وحسب ريكاردو فإن التبادل يتم على أساس تبادل كميتين من العمل متساويتي القيمة في السوق، لكنهما تختلفان في القيمة الاستعمالية لطرفي التبادل نظرا لما يحققه كل طرف من منفعة.

إن فحسب " إيمانوال " فإن التبادل اللامتكافئ هو أن المنتجات لا تتبادل عند قيمتها بين الدول المتخلفة والدول المتقدمة. فهو يرى أن مستويات الأجور تتحدد بعوامل مؤسسية وتاريخية واجتماعية، ولا تعكس سوى جزء يسير من عوامل الإنتاجية، لذلك نجد أن مستويات الأجور في البلدان المتقدمة أعلى منها في الدول المتخلفة. وبافتراض عدم قابلية انتقال عنصر العمل دوليا، فإن الفرق في الأجور بين الدول المتقدمة والمتخلفة يبقى موجودا، وبافتراض أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها، فإن هذه القيمة ستعكس أسعار السلع المنتجة في كلا مجموعتي البلدين الفروق في الأجور فيما بينهما، ويقام التبادل فيما بينهما، فإن الدول مرفوعة الأجر ( المتقدمة ) ستستفيد من انخفاض الأجور في الدول المتخلفة باستيرادها سلعا أثمانها تقل عن أثمان عرض تلك السلع لو أنتجت محليا ( أي في الدول المتقدمة ). أما الدول المنخفضة الأجر فإنها ستخسر باستمرار كونها تدفع أثمانا أعلى مقابل استيرادها

<sup>1</sup>: Bernard Guillochon, op – cit P 185.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

للسلع المنتجة في البلاد مرتفعة الأجر مقارنة بالثمن المدفوع إذا قامت بإنتاجها محليا ( في البلاد المتخلفة ).

وهذا يعني أن كمية العمل المستخدمة في إنتاج السلع في الدول المتخلفة سيتم تبادلها بكميات أقل من العمل المستخدم في إنتاج السلع في الدول المتقدمة<sup>1</sup>، وبذلك فإن التجارة تعمل على تحويل فائض القيمة من البلد صاحب الأجر المنخفض إلى البلد صاحب الأجر المرتفع، من خلال معدلات التبادل، أي أن التبادل اللامتكافئ، يقوم على أساس مقايضة كمية صغيرة من العمل عالي الأجر، بكمية كبيرة من العمل ضعيف الأجر.<sup>2</sup> كما ترى نظرية التبادل اللامتكافئ أن البلدان المتخلفة بسبب انخفاض الأجر فيها، ستبقى عرضة للاستغلال من خلال مبادلاتها مع الدول المتقدمة مرتفعة الأجر مهما كانت طبيعة السلعة التي تصدرها أولية كانت أم مصنعة. لذا على الأولى أن تحد من تجارتها مع الثانية، وأن تزيد من مبادلاتها مع مثيلاتها، مع الاعتماد على النفس كأسلوب للتنمية.

غير أن " إيمانويل " يقلل من أهمية عامل الإنتاجية في تفسير اختلاف مستويات الأجور بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، إذ تتميز أغلب الدول المتخلفة بانتشار البطالة، وتكون إنتاجية العمل شديدة الانخفاض، وقد يكون مستوى إنتاجية العمل منخفضة عن مستوى الأجر المنخفض أصلا. لذلك عادة ما يفسر الاختلاف في الأجور بين الدول المتخلفة والدول المتقدمة، الفروق في الإنتاجية. كما يخطئ " إيمانويل " عندما يعتقد بأن مستوى النمو يتحدد على أساس مستوى الأجور التي بدورها يعتمد على عوامل مؤسسية واجتماعية. ويرى أن الدول المتقدمة أصبحت متقدمة لأن مستويات الأجور فيها كانت مرتفعة بفعل تلك العوامل. غير أن الأمر غير ذلك، إذ لكي تكون الأجور مرتفعة لا بد وأن يكون الاقتصاد منتجا أي متقدما مسبقا، لأن رفع الأجور مع ترك الإنتاج منخفضا سيؤدي للاقتصاد على تخلفه، حيث سيؤدي إلى انخفاض الأرباح وهروب الأموال وبالتالي بقاء التخلف.

كما توجد تجارب لبعض الدول حيث استطاعت توسيع صادراتها بالاعتماد على قوة عملها الرخيصة، وكان ذلك بالأساس من خلال تنمية مهاراتها التي صارت بديلا اقتصاديا رشيدا عند الاستخدام الكثيف لرأس المال، وهو ما أدى إلى ارتفاع مستويات الدخل والمعيشة بها وكذلك الأجور.<sup>3</sup>

<sup>1</sup>: سامر خرفي ، مرجع سابق ص 35.

<sup>2</sup>: مزى زكي " : الاعتماد على الذات، دار الشباب، الكويت، 1986، ص 87.

<sup>3</sup>: سامر خرفي: مرجع سابق. ص 37.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

الفقرة الثالثة: تقييم نظرية التبادل اللامتكافئ من خلال مساهمة سمير أمين.

يرى " سمير أمين " أن " أرغيري إيمانويل " في نظريته يكون قد دفع بالتحليل الماركسي خطوة إلى الأمام، من خلال بيانه أن القيم المتبادلة بين الدول المتخلفة والدول المتقدمة هي قيم دولية وليست وطنية، ولكن ينتقده في ثلاث نقاط هي:<sup>1</sup>

1. يرى " إيمانويل " أن معدل الأجر هو متغير مستقل، بمعنى أن ارتفاع الأجر هو الذي يسبب زيادة الإنتاج وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي. في حين أن الحقيقة التاريخية لا ترى بوجود هذا السبب، فقيمة قوة العمل هي عنصر من بين العديد من العناصر التي المشاركة في عملية التوازن والاختلال الديناميكي لأسلوب الإنتاج الرأسمالي على المستوى الدولي ( أي النمو الاقتصادي ).

2. يفترض " إيمانويل " أن السلع المتبادلة في السوق هي سلع من نوع خاص، بمعنى أن الدول تنتج سلعاً غير قابلة للحلال: فالقطن المصري بالنسبة إليه هو سلعة متميزة عن قطن الولايات المتحدة الأمريكية.

بالنسبة لـ " أمين " أن هذه الخاصية غير موجودة، فالمركز ( الدول الرأسمالية ) والمحيط ( الدول المتخلفة ) كلها تنتج منتجات أغلبها منتجات متشابهة.

3. يفترض " إيمانويل " في سياقه النظري أن كلتا مجموعتي البلدان اللتان تدخلان في علاقات تبادل، هي ذات طبيعة نظام رأسمالي، وذلك من خلال تطبيقه عليها لأسلوب الإنتاج الرأسمالي الذي جاء به ماركس ( الربح، فائض القيمة، رأس المال الثابت، رأس المال المتغير...) في حين أن المحيط يتكون من تشكيلات معقدة، غالباً ما تتضمن عناصر ما قبل الرأسمالية كأسلوب الإنتاج البسيط الذي لا يستخدم التجهيزات، الأمر الذي يقلل من مدى نموذج " إيمانويل ".

انطلاقاً من الانتقادات السابقة، يحاول " سمير أمين " التوسع في نظرية التبادل اللامتكافئ من خلال طرحه لمجموعة من الأفكار الجديدة في هذا المجال. إذ يرى أن جميع السلع المنتجة في مختلف البلدان حالياً هي سلع تتحدد قيمتها وفق الطبيعة الرأسمالية للنظام العالمي ، ولهذا فهي غالباً ما توجه للبيع في الأسواق العالمية، وبالتالي يكون مرجع أسعارها تلك المطبقة في السوق العالمية. وهي حقيقة بالنسبة للأسعار الموجهة لصيانة قوة العمل في دول المحيط. حيث تكون الأجور الحقيقية في الدول المتخلفة تتحدد إذن وفق السوق العالمي الرأسمالي، وهي السوق التي تتحكم في مكافأة العمل في دول المحيط عند مستوى أقل من ذلك المحدد عن طريق الإنتاجية، وهو الفرق الذي يفسر التبادل اللامتكافئ، والذي يسمح بالرأسمالي في المركز بالاستحواذ على جزء من فائض القيمة الذي تم خلقه في المحيط، وهو

<sup>1</sup>: Bernard Guillochon op – cit, P 187.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

تحويل لا تستفيد منه الطبقة العاملة في المركز نتيجة تعدد الوسطاء في الدولة، والشركات التي تعيد البيع بأسعار أعلى من تلك التي اشترت بها من المحيط.

كذلك، فعلى غرار العمل النظري لـ " إيمانوال " فإن " سمير أمين " يزيد في تعميق تحليل التبادل اللامتكافئ، مبينا أن مجموعتي البلدين لا يتمتعان بنفس القوانين الاقتصادية، غير أنهما يتبادلان المنتجات في السوق ذات طبيعة رأسمالية، وهو ما يفسر تقدير العمل بأقل من قيمته في المحيط والذي يكرس التبادل اللامتكافئ كذلك.<sup>1</sup>

### المطلب الرابع: بديل مدرسة التبعية لمفكري دول العالم الثالث:

بانتهاى الحرب العالمية الثانية، ازداد عدد الدول التي حصلت على استقلالها، وبعد فشلها في تحقيق تنمية اقتصادية متوجهة للداخل ( احتلال الواردات ) أو للخارج ( التخصص من أجل التصدير ) ظهر على يد عدد من مفكري العالم الثالث ما يعرف بالمدرسة التبعية مستمدة من الفكر الماركسي، وهي نظرية تعتمد على فكرة المركز والهامش ( **le centre et la périphérie** ) والتي ترى أن الرأسمالية قد استطاعت توحيد دول العالم بأسرها في نظام اقتصادي واجتماعي واحد، وهي دول تنقسم وفق مفهومها إلى أكثرية تابعة ( أي دول الهامش ) وأقلية مهيمنة ( أي دول المركز )، بحيث تستطيع دول المركز ( المتقدمة ) أن تتطور وتنمو ذاتيا، في حين أن نمو دول الهامش ( المتخلفة ) يتوقف على نمو الأولى، ذلك هو أساس جوهر فكرة التبعية.

وحسب هذه النظرية، فإن علاقة التبعية لا تقتصر على المظاهر الاقتصادية فقط، بل تشمل أيضا العلاقات الاجتماعية والسياسية والثقافية، وما التجارة إلا جزءا من شبكة علاقات تسيطر من خلالها الدول الغنية على الدول الفقيرة. وبالتالي فقيام التجارة لا يعني أنه مجرد انتقال دولي للسلع والخدمات، بل هو انتقال لتقنية الإنتاج، ولأنماط الاستهلاك، وللأنظمة المؤسسية والاجتماعية، والقيم والمبادئ والعادات وأساليب الحياة... الخ.

وهنا تأخذ علاقة التبعية شكل تخصص دول الهامش في تصدير المواد الأولية إلى دول المركز، بحيث تخضع تلك الصادرات لآليات التبادل اللامتكافئ.

كما أدت التجارب التنموية للدول النامية بعد استقلالها إلى تنمية مشوهة بسبب توسع الرأسمالية العالمية عن طريق تشويه الأنماط الإنتاجية والاستهلاكية. حيث شوهت الأنماط الإنتاجية من خلال تخصص دول الهامش في تصدير سلع مطلوبة من قبل البلدان المتقدمة، وهي سلع كثيفة عنصر العمل، وتحتاج إلى تقنيات مكلفة وغير متاحة لديها. كما أدى استيراد السلع الاستهلاكية من الخارج إلى خلق

<sup>1</sup>: Bernard Guillochon op – cit, P 187.

## الفصل الأول : التجارة الخارجية والتنمية في البلدان النامية

أنماط استهلاكية محلية مقلدة لتلك السائدة في الدول المتقدمة ولا تتلاءم مع حالة التخلف فيها، مما أدى إلى تشويه حالة الأنماط الاستهلاكية في الدول النامية، فضلا عن فشل سياسات إنتاج سلع إحلال الواردات التي تعتبر مقلدة لسلع كثيفة رأس لمال، وهي غير كفأة، كما أنها موجهة لإشباع حاجات طبقة الصفوة في تلك الدول.

ففي ظل تلك التجارب، تكون الأنماط الإنتاجية والاستهلاكية قد تشوهت في دول الهامش وانحصرت التنمية في جزء من الاقتصاد والمجتمع ( طبقة الصفوة )، وازدادت روابط التبعية مع دول المركز، فكانت النتيجة النهائية تنمية التخلف.

كما يشير أصحاب مدرسة تبعية التجارة الدولية إلى الدور السلبي الذي لعبه الرأسمال الأجنبي والشركات متعددة الجنسيات في عملية التنمية. وعلى الرغم من تركيزهم على العوامل الخارجية للتخلف، فقد اهتم بعضهم بالعوامل الداخلية التي لعبت دورا هاما في تكوينه، وهو ما أهمله الفكر الماركسي التقليدي، حيث يشير كل من " كاردوزو Cardozo " و " فالطو Valto " بقولهما: " إننا ننظر إلى العلاقة بين القوى الخارجية والداخلية باعتبارهما يكونان كلا معقدا لا تستند اتصالاته الهيكلية فقط على أشكال الاستغلال والاضطهاد الخارجي، ولكنها تجد جذورها أيضا في تلاقي المصالح بين الطبقات المحلية المسيطرة والطبقات المسيطرة دوليا.<sup>1</sup>

هذا ومن البدائل التي تقدمها لنا مدرسة التبعية، سواء بالنسبة لوجهة النظر التي ترى في أن التخلص الدولي هو الطريق المؤدي للنمو، أو تلك التي ترى في إحلال الواردات سبيلا للتخصص من حلقة الفقر والتخلف. هذه البدائل تتمثل في التنمية التي تشمل تطوير جميع مناحي حياة المجتمع بصورة متكاملة، وما التنمية الاقتصادية إلا جزءا منها، وحتى تكون هذه التنمية مستقلة ( غير تابعة ) لا بد على دول الهامش أن تأخذ باستراتيجية الاعتماد على الذات، سواء بشكل فردي أو تعاوني فيما بينها، وذلك من خلال العمل على تحقيق إشباع الحاجات الأساسية لأفراد المجتمع، وتحقيق مزيد من الديمقراطية داخليا، حتى تكون تلك التنمية موجهة لصالح أفراد المجتمع الأكثر حرمانا.

وعلى المستوى الخارجي عليها تبديل علاقاتها غير المتكافئة مع دول المركز بعلاقات أكثر تكافؤا بصورة تدريجية وانتقائية، وتنويع العلاقات الدولية، وتنميتها مع الدول النامية.

### الخلاصة:

وتنفيذا لقوانين المنظمة العالمية للتجارة فان على الدول النامية القيام بالإصلاحات التجارية التي يمكن ان تؤهلها بالانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة العالمية، و قد عملت الدول النامية كغيرها من الدول على تحرير السلع و الخدمات و القيام بالعديد من الإصلاحات في هذا المجال ،وقد كانت لهذه الإصلاحات اثرا كبيرا في تحسين نوعية الإنتاج للسلع و الخدمات و القدرة على دخول او النفاذ الى الأسواق الخارجية ،وبطبيعة الحال هذا بعد المرور بالعديد من المدارس و المفكرين الاقنصاديين وهذا لا يقتصر على افكارهم و حسب و لكن أيضا على الظروف التي هي فيها الآن هاته الدول .

**تمهيد:**

سعت الدول الأوروبية منذ الثلث الأخير من القرن الماضي تقريبا إلى إقامة علاقات تعاون مع دول المنطقة المتوسطية ، وقد دخلت هذه العلاقات لتلمس مختلف الجوانب التجارية و المالية ، والتعاون العلمي و التقني، وكان مؤتمر برشلونة المنعقد سنة 1995 البادرة الأولى في إطلاق المفهوم الجديد للعلاقات الاورومتوسطية ، بين دول الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية في إطار جديد للعلاقات الثنائية تحت مسمى الشراكة الاورومتوسطية ، من خلال ثلاث محاور تتمثل في الجانب الاجتماعي والثقافي و المحور الرئيسي المتعلق بالعلاقات المالية و الاقتصادية ، ضمن إنشاء منطقة للتبادل الحر ، ولتتبع تطور العلاقات الاقتصادية و التجارية قمنا بتقسيم الفصل الثاني إلى ثلاثة مباحث كآلاتي:

- المبحث الأول : عموميات حول الشراكة.
- المبحث الثاني: مسار الشراكة الأورومتوسطية.
- المبحث الثالث : التعاون التجاري والمالي الأورومتوسطي.

## المبحث الأول: عموميات حول الشراكة

كان من أهم سمات فترة ما بعد الحرب العالمية نشوء مصطلح الشراكة بين المؤسسات الخدمية و الإنتاجية و الاقتصادية ككل ،لما لهذه الأخيرة آثار إيجابية عديدة منطوية على العديد من المكاسب الاقتصادية وقد اختلفت وجهات النظر حول تحديد مفهوم و تفسير لهذه الظاهرة باختلاف المفكرين الاقتصاديين المهتمين بهذا النمط من الدراسات الاقتصادية .

سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على الشراكة بصفة عامة من خلال النقاط التالية :

### المطلب الأول : ماهية الشراكة

تعتبر الشراكة من أهم المواضيع التي عرفتھا الدول الاقتصادية المعاصرة في العالم ، حيث وضعت معطيات و أسس ومبادئ التعاون و الإتحاد في مجالات عديدة لذا فإن بروز مفهوم الشراكة أتى مصاحباً لهذه التغيرات ،إذا مع بداية القرن العشرين انتهجت الدول سياسات و استراتيجيات جديدة للتعاون نجد من بينها إستراتيجية الشراكة كشكل من أشكال التعاون المستمر بين طرفين أو أكثر في إطار يتجاوز العلاقات التجارية العادية .

### الفرع الأول: مفهوم الشراكة

**1: تعريف الشراكة:** نظراً لاختلاف الميادين التي تؤول إليها الشراكة وكذلك الأهداف جعل لها عدة

تعريفات نذكر منها:

- الشراكة هي شكل من أشكال التعاون الدائم بين المؤسسات المستقلة .قد تكون في مجال الإشهار الإعلام المتواصل ، تبادل المهارات و الموظفين .....الخ.<sup>1</sup>
- تعتبر الشراكة بمثابة عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون بين الشركاء ، وتتعلق بنشاط إنتاجي أو خدماتي أو تجاري ،على أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة .<sup>2</sup>
- هي تقارب بين عدة مؤسسات مستقلة قانونياً لأجل التعاون في مشروع معين أو نشاط خاص بتكثيف وتنسيق الجهودات و تبادل الكفاءات و الوسائل و المصادر الأساسية<sup>3</sup> .
- هي إمكانية طلب من أحد الأطراف (مؤسسات،مجمعات، أشخاص...) الاشتراك و التعاون في تحقيق أهداف معينة و خلال فترة محددة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup>: Mané\_henri. **dictionnaire de gestion vocabulaire. Concepts et outils**. Ed : economica.paris.1998.p3140

<sup>2</sup>:كمال رزيق،فارس مسدور ، **الشراكة الجزائرية الأوربية بين واقع الاقتصاد الجزائري و الطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الاوربي** الوطني حول الاقتصاد الجزائري في الالفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير جامعة سعد دحلب ، البليدة ، ماي2002 240.

<sup>3</sup>: B-Garrett et P.Dussage , **Les stratégies d' alliance**, Ed,d'organisation ,Paris, 1995, P 769 .

<sup>4</sup>:Raymond-Allain-theitar,**Encyclopédie du management**, Ed : Vuibert, Paris, 1992, P 769 .

- هي اتفاقية يلتزم بمقتضاها شخصان طبيعيان أو معنويان أو أكثر على المساهمة في مشروع مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال بهدف اقتسام الربح الذي ينتج عنها أو بلوغ هدف اقتصادي ذو منفعة مشتركة كاحتكار السوق أو رفع مستوى المبيعات.

ومن خلال هذه التعاريف يمكن استنتاج تعريف شامل للشراكة: "هي علاقة قائمة على أساس التقارب و التعاون المشترك من أجل تحقيق المصالح و الأهداف المشتركة بين المؤسسات المشاركة وفق قانون قائم فيما بينهم حيث يقدم كل طرف أفضل ما لديه لإنجاح هذه العلاقة مع الحفاظ على الاستقلالية القانونية.

## 2- عناصر الشراكة : من خلال التعاريف السابقة للشراكة يمكن استخلاص عناصرها كمايلي<sup>1</sup> :

- أطراف الاتفاق : الشراكة عبارة عن عقد يستلزم اشتراك شريكين على الأقل سواء كان الشريك طبيعيا أو معنويا.

- طبيعة المساهمة : تتطلب الشراكة المساهمة بحصة من المال أو عمل حسب ما يتفق عليه الشريكين عند كتابة العقد.

- توزيع النتائج : عنصر المساهمة في نتائج المشروع من أرباح أو خسارة حسب الاتفاق.

3- مميزات الشراكة : ومن خلال التعاريف المقدمة يمكن استخلاص أهم مميزات الشراكة وتلخيصها فيما يلي :

- الشراكة عامل أساسي يعمل على تشجيع الاستثمار الأجنبي وذلك خلال ما يتبعه من تسهيلات جبائية وجمركية والتي بدورها التي تساعد على التسيير الأمثل لها.

- الشراكة وسيلة لتبادل الخبرات ، وذلك ناتج عن التبادل الحقيقي للمعلومات والمهارات بين الأطراف المشاركة فلا يجب أن تكون المهارة حكرا على شريك واحد وإنما تكون تبادل لحاملها.

- عقود الشراكة تساعد على تخفيض الأعباء على ميزان المدفوعات ، حيث أنها تقلل من حركة رؤوس الأموال كما تساعد على الصادرات و تقلل من الواردات.

- المشاريع المشتركة تحمل عدة أصناف تجعل سيرها مخالف لتسيير المؤسسات العادية الأخرى<sup>2</sup>.

## الفرع الثاني: دوافع الشراكة

1- الدوافع المؤدية إلى الشراكة : أصبحت الشراكة بين المؤسسات الاقتصادية ضرورة معاصرة للتغلب على المشكلات و العقبات و لمواجهة التحديات التكنولوجية و المالية. إضافة إلى ذلك تنحصر الدوافع و الأسباب الحقيقية للشراكة فيما يلي :

1 : بن حبيب عبد الرزاق و حوالمف رحيمة، الشراكة ودورها في جلب الاستثمارات الأجنبية الجزائرية للألفية الثالثة ، جامعة سعد دحلب البليدة ، يومي 12 2002/11 . 04

2 :فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية ، انبتراك للنشر والتوزيع ، القاهرة ، 1999 ، 15 .

- ظهور وتنامي ظاهرة العولمة و التي شملت المجالات المالية والتسويقية والإنتاجية و التكنولوجية ، كما شملت السلع والخدمات و العمالة ، و قد أصبح مستولوا المؤسسات يتعاملون مع عالم تلاشت فيه الحدود الجغرافية و السياسية و سقطت الحواجز التجارية بين أسواقه بعد العمل باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة<sup>1</sup>.

- تعاضم تكلفة التكنولوجيا وتعقدها ، و بالتالي ارتفعت معها تكاليف البحث و التطوير ، ولهذا تبحث المؤسسات بما فيها الزائدة عن إستراتيجية الشراكة في صيغتها الفنية ، و التي تتيح لها نقلا أرخص للتكنولوجيا بدلا من استثمار مبالغ ضخمة في تطوير تكنولوجيا معينة دون ضمان كافي للنجاح.

- تناقص نسبي لغرض الاندماج و الشراء ، أما بسبب مشكلات في بورصات الأوراق المالية أو فرض قيود حكومية أو اعتبارات قانونية كدخول طرف ثالث معارض لعمليات الاندماج أو الشراء.

- الاتفاقيات الكبيرة والمتعددة التي حدثت لعمليات الاندماج و الشراء أصبحت دافعا لتطوير الشراكة الإستراتيجية كبديل جديد يسمح بتجنب التصادم الثقافي والتنظيمي الذي يسببه الاندماج كما أن الشراكة تنحصر في مجال تعاون محدود كما يساهم في تطوير ذلك النشاط وتحسين أدائه<sup>2</sup>.

- بالإضافة إلى ما سبق هناك دوافع أخرى آدت إلى الشراكة وهي :

- مواجهة التحديات و المخاطر والأزمات الطارئة .

- ضمان توفير الاحتياجات من المهارات و الموارد والخبرة اللازمة لاختراق

الأسواق الجديدة .

- تحقيق رافعة تمويلية جديدة وبتكلفة محدودة .

- كما تحقق الشراكة قدرا كبيرا من فرص التحويل للعالمية بأسلوب متدرج ومخطط<sup>3</sup>.

**2- شروط نجاح الشراكة :** من بين الشروط الواجب إتباعها لنجاح الشراكة مايلي:

إنشاء وحدات إنتاج جديدة وهذا بإنشاء فروع للشركة الأم في بلد آخر و تأسيس شركة مختلطة مع أطراف محلية قصد تقاسم الالتزامات المالية و المخاطر.

إبرام عقود تراخيص أو امتياز بالسماح لأطراف محلية باستخدام تكنولوجيا أو علاقة مميزة في قضاء جغرافي محدد لمدة متفق عليها.

إبرام عقود مقاوله من الباطن تسمح للشركات بتوزيع مخاطر الإنتاج بين عدة موردين تكون مصانعهم موزعة بين عدة دول.

<sup>1</sup>: احمد سيد مصطفى ، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي ، دار الكتب ، القاهرة، 2000 ، 103 .

<sup>2</sup>:P62 .B-Garrett et P-Dussage . op-cit .

<sup>3</sup>: Peyrard joset , gestion financière international , Ed : Vuibert, Paris, P 2000 .

إن نجاح الشراكة يتوقف على مدى ملائمة المناخ لذلك ، لأن المؤسسات العاملة في الخارج يعترضها نوعان من المخاطر السياسية :

- الخطر السياسي أو خطر البلد الذي يهدد مردودية و استثمار الاستثمارات المباشرة في بعض البلدان.

- الخطر الإداري و النتائج عن الإجراءات الحكومية الرامية الى الحد من حرية المؤسسات الأجنبية.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: أهداف الشراكة

#### 1- أهداف الشراكة بالنسبة للمؤسسات :

**1.1- تحويل و اقتناء حرفة جديدة :** إن الحرفة هي القدرة التي تمتلكها المؤسسة لتلبية احتياجات زبائننا والاستجابة للتطورات التي تحدث في المحيط ، وهذه القدرة تحتوي على ترتيبات متجانسة لمجموعة من المهارات مثل : مهارات في التسويق الخارجي ، مهارات في الإنتاج و الابتكار ، مهارات في التمويل مهارات في الاتصالات الداخلية و الخارجية ... الخ<sup>2</sup>.

**2.1- سهولة الدخول إلى السوق الدولية :** وذلك من خلال اختيار شريك استراتيجي يسهل عملية الدخول إلى السوق الدولية و يساعد على تقليل تأثير القيود و المحددات التي تعيق تحقيق هذا الهدف كتكاليف العمليات التشغيلية و الإدارية التي يتطلبها الدخول للأسواق الدولية .

**3.1- المشاركة في المخاطر:** يستخدم أسلوب الشراكة لتقليل مخاطر المنافسة أو على الأقل السيطرة النسبية المحدودة على الآثار السلبية أو التهديدات المرتبطة بهذه المخاطر.

**4.1- تحديد كتل الأزمة :** الأزمات المتتالية بمختلف مجالاتها تؤثر بشكل أو بآخر على مستقبل المؤسسة و آفاق تطورها ، فالتطور الدولي و العولمة ظاهرتان عمليتان تؤثران في إستراتيجية المؤسسة الاقتصادية علاوة على ضغوط المنافسة<sup>3</sup> .

**5.1- التعلم و الانتقال التكنولوجي :** اهتم أصحاب نظرة " التعلم التنظيمي " بمسألة التعلم في المشاريع المشتركة ، و حسب رأيهم تعتبر المؤسسة المشتركة أحسن وسيلة للحصول على المعارف الضمنية

<sup>1</sup>: نسيب انفال ، دور الجوانب المالية و الاقتصادية لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رسالة مقدمة لنيل

شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاديات النقود و البنوك و الأسواق المالية ، جامعة بسكرة ، 2014/2015 .5

<sup>2</sup>: سليمان بلعور ، اثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية "دراسة حالة مجمع صيدال " مذكرة مقدمة لنيل شهادة

الماجستير في علوم التسيير ، تخصص إدارة الأعمال ، جامعة الجزائر ، 2003/2004 . 15

<sup>3</sup>: علي حسين علي وءآخرون ، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان ، 1999 . 474-473 .

، وقد يتحول هيكل المؤسسة المشتركة إلى وعاء لاستقبال التأثيرات المتبادلة من الطرفين عن طريق الاحتكار المباشر بين كل من الباعث والمستقبل<sup>1</sup>.

**2- أهداف الشراكة بالنسبة إلى الدول :** لكل طرف هدف يريد تحقيقه ومن بين هاته الأهداف

مايلي:

**1.2- بالنسبة للبلد المستثمر:** من أهدافه مايلي :

- استثمار الأموال المجمدة وضمان موارد جديدة.
- فتح أسواق جديدة لتصريف الفائض من المنتجات .
- التقليل من حدة المنافسة بين الدول الكبرى فيما بينها .
- تطوير التجارة الخارجية.
- ربط علاقات سياسية و اقتصادية وتقويم التعاون فيها .
- ضمان تمويل من الموارد الأولية للعملية الصناعية.

**2.2- بالنسبة إلى البلد المضيف :** من أهدافه مايلي :

- تشجيع تنمية اقتصادية متكاملة ونمو مستدام يحافظان على البيئة و الموارد الطبيعية.
- تعزيز القدرات الصناعية.
- تطوير المنشآت القاعدية.
- تنمية إمكانيات البحث العلمي.
- توفير مناصب العمل.
- تنمية و تأهيل الموارد البشرية .
- تحقيق الربح و بذلك تحقيق الأهداف المراد الوصول إليها من قبل الأطراف المشاركة<sup>2</sup>.

**المطلب الثاني : أسس الشراكة**

هناك عدة دراسات حاولت أن تقدم تفسيرات نظرية للشراكة ،ونجد أن هذه التفسيرات حديثة بحدثة الظاهرة، ففكرة الشراكة ليست غريبة على المجتمع الاقتصادي الدولي بل هي متواصلة نظرا

<sup>1</sup>: سمير بن دريسو ، الشراكة الأجنبية كخيار استراتيجي للمؤسسة الجزائرية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير ، تخصص إدارة 2001 48.

<sup>2</sup>: اليورو و اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص نقود وتمويل ، علوم اقتصادية ، جامعة محمد خيضر 2005 43.

لاعتمادها على مبدأ المصالح المشتركة والمتبادلة بين الدول وهذا ما جعل لها عدة تصنيفات وذلك حسب القطاعات التي تحدث فيها و هو ما جعل لها آثارا مباشرة على كافة المستويات .

من أجل فهم الشراكة يجب الإستناد إلى أهم الأسس التاريخية والنظريات المفسرة لها:

**أولا : الأسس التاريخية للشراكة :** إن مبدأ الشراكة بين المؤسسات الاقتصادية كإستراتيجية للتطور والتنمية لم تحظ بالاهتمام إلا في السنوات الأخيرة ، حيث أصبحت تشكل عاما أساسيا في تطور المؤسسة الاقتصادية ، خاصة بالنظر إلى التطور السريع للمحيط العام للاقتصاد الدولي الذي تعيش فيه المؤسسة الاقتصادية ، ويمكن أن نوضح التسلسل التاريخي لاستراتيجيات المؤسسة الاقتصادية من خلال مايلي:

**2.1- الاستراتيجيات الكلاسيكية :** في بداية الثمانينات كانت إستراتيجية المؤسسة الاقتصادية مبنية

على ثلاثة مبادئ أساسية لمواجهة المنافسة الاقتصادية :

**1.1.1- نظام الهيمنة عن طريق التكلفة :** ويعتمد هذا النظام على مدى قدرة المؤسسة الاستثمارية

وعقلانيتها في استخدام مواردها و التقليل من تكاليفها الإنتاجية .

**2.1.1- نظام المفاضلة أو التمييز :** ويرتكز هذا النظام على تقديم كل ما هو أفضل بالنظر إلى

سوق المنافسة ومبدأ الأفضلية ويعتمد على المعايير التالية :

- الأفكار و الآراء الجديدة .

- الصور الجيدة ذات العلامة المميزة للمنتج .

- المستوى التكنولوجي.

- المظاهر الخارجية.

- نوعية الخدمات.

- فعالية الشبكات التوزيعية .

**3.1.1- نظام التركيز :** إن تركيز النشاط يعتمد أساسا على البحث عن ثغرة تستطيع المؤسسة

بواسطتها الحصول على مكانة إستراتيجية في سوق المنافسة فقد يتعلق الأمر بمجموعة من الزبائن أو بمنتج أو سوق جديدة بها خصائص ايجابية مميزة.

**3.1- التحول نحو إستراتيجية الشراكة :** إن سياسة الاحتكار تحولت إلى إستراتيجية في التعاون

بين المؤسسات نظرا لتغير المعطيات الاقتصادية الدولية و التي تتجلى في :

- رغبة المؤسسات الاقتصادية في توسيع استثماراتها خارج الحدود الموجودة فيها حسب الامتيازات

الموجودة في هذه الدول.

-التحولات السياسية التي طرأت على الساحة العالمية والتي أثرت بدورها على الجانب الاقتصادي لهذه الدول والتي تحولت نحو نظام اقتصاد السوق و الانفتاح الاقتصادي وتشجيع الاستثمارات الوطنية و الأجنبية ، كل هذه العوامل ساعدت على ظهور الشراكة الأجنبية بين الدول<sup>1</sup> .

**2- النظريات المفسرة للشراكة :** حاولت النظريات التي تناولت موضوع الشراكة أن تقدم تفسيرات قصد تطويرها من أجل العمل بها و إتباعها بين الدول ومن بين النظريات المفسرة لها نجد :

**1.2- نظرية تكاليف الصفقات :** يعود ظهوره إلى سنة 1970 وهي تركز على أهمية التكاليف المرتبطة بتنسيق و تنظيم نشاطات المؤسسة في مجال الإنتاج .

تتعلق هذه النظرية ، بالبحث عن المعلومات في وسط محيط غير كامل للمنافسة لذلك تأخذ بعين الاعتبار تكاليف التفاوض على الاتفاقية وكذا مراقبة نشاطها و استخدامات مواردها ، فنجد ثلاث أنواع من التكاليف هي<sup>2</sup>:

- تكاليف البحث والمعلومات.

- تكاليف المساومة أو التفاوض .

- تكاليف التنفيذ و المراقبة .

و تشمل تلك العوامل المتحركة في تكاليف الصفقات العناصر الآتية<sup>3</sup>:

- تعقد وعدم استقرار المحيط يؤدي إلى ارتفاع احتمال حدوث الأخطاء و بالتالي ارتفاع تكاليف التعديل و التصحيح.

- العقلانية المحدودة لدى المتعاملين وهذا ما يلقي إنشاء اتفاقيات مثالية .

- تركز العلاقات التعاقدية : كلما زاد تكرار هذه العلاقات أدى ذلك إلى تحمل تكاليف خاصة بكل علاقة تعاقدية وهو ما يجعل البحث عن بديل الشراكة أمرا هاما لإضفاء الثبات في تسيير مثل هذه الصفقات .

- عامل الانتهازية : يظهر من خلال استعمال الحيلة أو سوء النية وعدم إظهار النوايا و الأهداف الحقيقية من أحد الأطراف المتواجدة في السوق مما يستدعي تغيير تلك الأطراف المتواجدة في السوق مما يستدعي تغيير تلك الأطراف (المورد أو المتعامل) وهذه التغييرات تسبب أعباء و تكاليف إضافية .

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

<sup>1</sup>: انفال نسيب ، مرجع سابق، ص 10 .

<sup>2</sup>:tersen denis .bricout jean luc. **Linvestissement international** .édition armand colin .masson .paris .1996.p64

<sup>3</sup>:انفال نسيب ، مرجع سابق، ص: 11

وتشمل المراحل اللازمة لإبرام الصفقات مايلي<sup>1</sup> :

- **مرحلة التفاوض** : وتتضمن تكاليف البحث ، تكاليف التفاوض ، وإعادة التفاوض حول السعر تكاليف النقل و الترجمة...الخ.

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

وانطلاقا مما ذكرناه يلجا العديد من المتعاملين في السوق إلى إبرام عقود الشراكة لتخفيض من تلك التكاليف .

تستند هذه النظرية إلى كون المؤسسة تسعى إلى تعظيم أرباحها في السوق العالمية ، لأن دولية النشاط تعد وسيلة هامة للحفاظ على الميزة التي تملكها المؤسسة في بلدها الأصلي ، أما الفروع التابعة لها فتدخل ضمن المؤسسة إلا من أجل تشكيل سوق داخلي في السوق العالمية .

توضح نظرية تكاليف الصفقات أن المؤسسات الاقتصادية تنمو بشكل أوسع ، فهي تجري تعاملات في الأسواق الخارجية و بأقل تكلفة من خلال قيامها بإبرام عقود الشراكة مع المؤسسات الأجنبية ، إذ غالبا ما تعد الشراكة الحل الأمثل حسب هذه النظرية على الأقل ، لان مرحلة وسيط بين صفقة السوق التي تتميز بتكاليفها العالية و قيام المؤسسة بهذا النشاط بنفسها وهو ما يتطلب استثمارات ضخمة .

**2.2- نظرية الوكالة** :إن نظرية الوكالة تعتبر الشراكة أفضل خيار للمؤسسة لأنها تسهل مراقبة التعاقدات المتبادلة وكونها أساس الترابط الذي يشكل آلية ناجحة لمنع و عرقلة التصرفات الانتهازية ، و ترتبط هذه المقارنة أساسا بدرجة غموض النتائج المنتظرة من النشاط فكما كانت درجة غموض هذه النتائج كبيرة كلما كان اللجوء إلى خيار الشراكة أفضل كبديل لعلاقات السوق ، وبالمقابل كلما قلت درجة غموض تلك النتائج كان احتمال خيار الشراكة اضعف مقارنة بعلاقات السوق و المؤسسة<sup>2</sup> .

**3.2- نظرية الإنتاج الدولي و إستراتيجية العلاقات** : تتجلى الشراكة من خلال هذه النظرية في كونها طريقة لتفادي المنافسة و تؤدي إلى تكوين إستراتيجية علاقات و ترابط بين الشركاء ومن جهة أخرى هي وسيلة لتوطيد امتياز تنافسي للمؤسسة بشكل يجعلها تقاوم منافسيها من جهة أخرى<sup>3</sup> .

**4.2- نظرية الاحتكار الدولي** : تعتمد هذه النظرية على توطيد علاقات التعاون بين المؤسسات الاقتصادية في شكل احتكاري و الاهتمام بجميع المجالات المهمة في الاقتصاد العالمي الذي يعتبر مركز قوة وعامل أساسي لتماسك المؤسسات الاقتصادية و حاجتها ، ونجد منها نشاطات البحث و التطوير و التي تعد عاملا حساسا في نموها وتماشيها مع كل التطورات التكنولوجية ، وطبقا الى هذه النظرية فان المستثمر

1-: Boualem Aliouat , **Les Stratégies de coopération Industrielle**, Ed: Economica, Paris ,1996,p48.

2 : F-Blenchot , **Modélisation du choix d'un partenariat** ,Revue française de gestion (Juin ,Juillet ,Aout 1997),P70 .

3:tersen denis .bricout jean luc, op cit ,p66 .

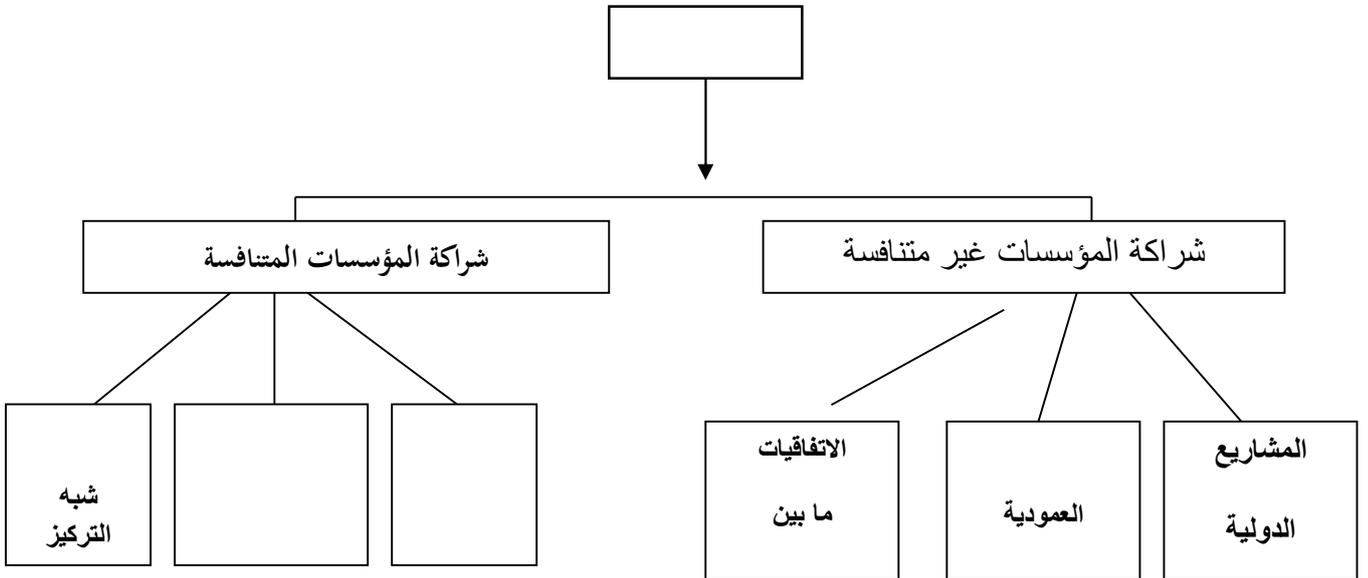
الأجنبي عندما يعمل خارج حدوده ، فهو يعمل في ظروف يسودها الكثير من الغموض وتواجه الكثير من المخاطر<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث : أشكال الشراكة

تصنف الشراكة وفق معيارين " معيار العلاقة بين المؤسسات " و"معيار قطاع النشاط " .

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

#### الشكل رقم: 01- أشكال الشراكة



المصدر : من إنجاز الطالب اعتمادا على المعطيات .

#### 1.1- شراكة المؤسسات غير المتنافسة :

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

<sup>1</sup>: مرجع سابق، انفال نسيب، ص: 12 .

## 1.1.1- المشاريع المشتركة الدولية:

تجمع المؤسسات المشتركة الدولية مؤسسات ذات أصول من بلدان مختلفة، فأحد الشركاء يبحث عن تسويق منتجوه في سوق جديدة وهو الطرف الأجنبي، أما الطرف الآخر فله المعرفة الكافية بالسوق الوطنية المستهدفة وهو الطرف المحلي، وبذلك تفتح المشاريع المشتركة الدولية سوقا جديدة لمنتجات الشريك الأجنبي.

وقد قامت في هذا الصدد شركة Renault بإنشاء شركة مختلطة مع الشركة المكسيكية DINA المختصة في صنع الشاحنات، وسميت تلك الشركة باسم Renault Mexicana وهي تقوم بالتجميع الآني لتركيبات السيارة المرسله من فرنسا من نوع R5 و R12 وتسويقها في المكسيك<sup>1</sup>.

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

تتميز المشروعات المشتركة بمزايا يمكننا حصرها في النقاط التالية:<sup>2</sup>

- تؤدي إلى سيطرة أكبر على الإنتاج و التسويق .

- توفر معلومات أكثر دقة مرتدة من السوق المستهدفة .

- تساهم في اكتساب الخبرة.

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

- الحاجة إلى استثمار أكبر من رأس المال والموارد البشرية

- تحتوي على درجة عالية من المخاطرة لأنها تتطلب كثيرا من الاستثمارات المباشرة .

أخيرا نشير إلى أن صيغة المشاريع المشتركة غالبا ما تحدث في الصناعات ذات الاستثمارات الكبيرة كالصناعات الإستخراجية وصناعة السيارات والطائرات، وخاصة عندما تعاني الشركات المحلية ضعفا في الموارد المالية أو البشرية أو الإدارية والتي لا تستطيع تحمل مخاطرها بمفردها .

<sup>1</sup>: B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, P91

<sup>2</sup>: التجربة اليابانية في الإدارة والتنظيم، الدعائم الأساسية ومقومات النجاح، القاهرة : مركز الإسكندرية

## 2.1.1- الشراكة العمودية : Le partenariat verticale

الشراكة العمودية تجمع بين مؤسسات تعمل في قطاعين متكاملين، والمؤسسات المتشاركة هي في كل الحالات مورد أو زبون يقيمان علاقة من نوع زبون / مورد. لقد نشأت تلك العلاقة نتيجة للمفهوم " make or buy " أي توفير المواد الأولية ومختلف التوريدات التي تدخل في عملية الإنتاج، والتي إما أن تنتجها المؤسسة نفسها أو تشتريها من موردها وهذا حسب معايير ومؤشرات إستراتيجية واقتصادية<sup>1</sup>.

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

لكن بعد أن تحول نظام الإنتاج بالحجم إلى الإنتاج حسب الطلب - انطلاقا من محدودية النظام الأول تم الانتقال إلى إستراتيجيتي التعاون العملي والشراكة العمودية بدلاً من الاندماج أو الإنتاج داخل المؤسسة والمناولة الباطنية في العلاقة مورد/ زبون<sup>2</sup>.

ظهرت الشراكة العمودية في الصناعة اليابانية كحل وسط بين الاندماج الكامل والمناولة الباطنية، وتميزت بالاعتماد على المشاركة في المهام والمسؤوليات وتغطيتها لكل مراحل الإنتاج، هذا وتقوم الشراكة العمودية على ثلاثة مبادئ أساسية<sup>3</sup>.

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

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

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

<sup>1</sup>: B-Garrette et P.Dussaug, Op-Cit, PP.93.94 .

<sup>2</sup>:Carole Donada ,« **Fournisseurs : pour déjouer les pièges du partenariat** »Revue Français de gestion N° 114 ( Juin-Juillet-Aout,1997) ,pp.94,95.

<sup>3</sup>:B.Garrette et P.Dussauge, op-cite, p152

ومن أمثلة هذا النوع من الشراكات هو ما قامت به شركة **Cummins Engines** المختصة في إنتاج المحركات، إذ كانت تنشط في الثمانينات في سوق ناضجة، غير أن المعايير الجديدة لاقتصاد الطاقة ومراقبة التلوث فرضت نوعا جديدا من المكابس **Les pistons** وهي مركبات أساسية في كل نوع من الأنواع المحركات، وواجهت هذه الشركة خيارين إما أن توكل هذه المهمة للمورد أو تقوم بإنتاجه داخل الشركة وهو ما يتطلب منها استثمارات هامة، وبخصوص هذا المشكل شكلت الشركة فريقا للدراسة يتكون من مهندسين في الإنتاج والشراء وكان من نتائج هذه الدراسة اكتشاف إمكانيات الموردين الذين يملكون وسائل أحسن، وبالمقابل أفادت الدراسة أنه في حالة اختيار الشركة إجراء هذه التعديلات في عمليات الإنتاج على المستوى الداخلي فإنه يتوجب عليها تخصيص استثمارات تفوق العشرين مرة ما يملكه الموردون في ميدان البحث والتطوير خاصة، إضافة إلى كون الشركة لا تملك المعرفة الكافية وهذا ما قد يؤدي بها إلى فقد موارد هامة يمكن تخصيصها و توجيهها لمجالات أخرى كالإلكترونيك أو إلى بدائل أخرى للوقود. بعد التوصل إلى تلك النتائج قررت الشركة استخراج عمليات الابتكار والإنتاج لهذه المركبات الجديدة (مكابس المحركات) للموردين، في حين ركزت الشركة نشاطها على مركبات أخرى<sup>1</sup>.

### 3.1.1- الاتفاقيات ما بين القطاعات:

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

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

هذا الشكل من الشراكة بارز في قطاع الاتصالات، حيث تمضي الكثير من الشركات الناشطة في هذا القطاع إتفاقيات مع شركات أخرى في قطاعات الإعلام الآلي، الإلكترونيك و الهدف منها هو<sup>2</sup>:

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

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

<sup>1</sup>:B.Garrette,et P.dussauge,Op-cit,P152

<sup>2</sup>:Timthy M-Collins et thomas L.**Doorley** ,**Les alliances Stratégiques** (ParisInter Edition ,1992 P99

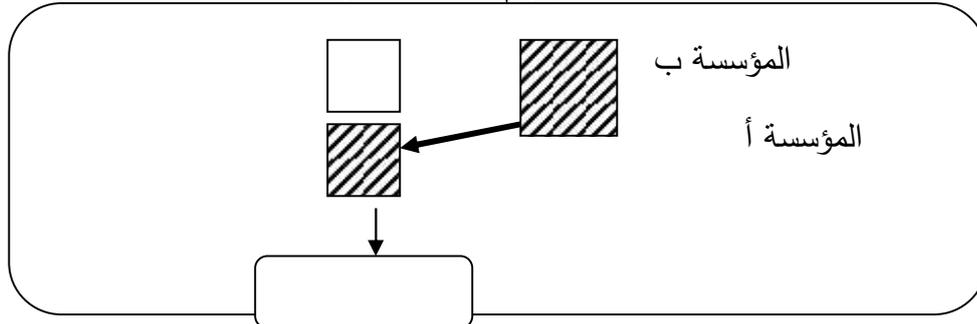
## 2.1- شراكة المؤسسات المتنافسة :

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

### 1.2.1- الشراكة المتكاملة :

يجمع هذا الشكل من الشراكة بين مؤسسات تساهم في المشروع محل التعاون بأصول و مؤهلات من طبيعة مختلفة كما هو موضح في الشكل السابق، ويتمثل الهدف الأساسي من الشراكة المتكاملة في استغلال شبكة توزيعية لمؤسسة من طرف مؤسسة أخرى كما هو الحال في أوروبا، حيث تقوم شركات الدواء بتبني هذه الإستراتيجية، فقد تكفلت الشركة الأوربية **Roussel-Vclat** بتوزيع دواء **Céphalosporines** المصنوع من طرف الشركة اليابانية **Takeda**، إضافة إلى أن هذا الشكل ينتشر أيضا في قطاع صناعة السيارات، فشرية **Ford** مثلا تقوم بتوزيع أشكال مطورة من منتجات **Mazda** في الولايات المتحدة الأمريكية ، و توزع شرية **Général Motors** هي الأخرى منتجات كل من **Suzuki** <sup>1</sup> و **Toyota** تؤدي الشراكة المتكاملة إلى توسيع تكاملية المساهمات ،حيث تتجنب كل مؤسسة الاستثمار في أصول مماثلة لتلك الموجودة عند الشريك، والنتيجة هي وجود منافسة خفية فيما عدا المنتج المشترك<sup>2</sup>. يمكن أن نصور علاقة الشراكة المتكاملة من خلال الشكل الآتي :

الشكل رقم: 02- الشراكة المتكاملة



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

تتخصر الشراكة المتكاملة في النشاطات التجارية ونادرا ما تكون في النشاطات الإنتاجية، فالاتفاقية التي كانت بين شرية **Chrysler** و **Mitsubishi** مثلا تجسدت في البداية في استيراد سيارات منتجة في

<sup>1</sup>: B.Garrette et P.Dussauge,Op-Cit,P110

<sup>2</sup>:A.M.Dahmani, « **Le partenariat et les alliances Stratégiques dans les nouvelles Politiques de développement des entreprises** », Economie N°36,Septembre1996,p21

اليابان ليتم بيعها في أمريكا من طرف الشركات الأمريكية وذلك تحت الاسم التجاري لهذه الأخيرة، وفي مرحلة ثانية من هذه الاتفاقية تم إنشاء مصنع لمشروع مشترك لتركيب سيارات ذات أصل ياباني في أمريكا.

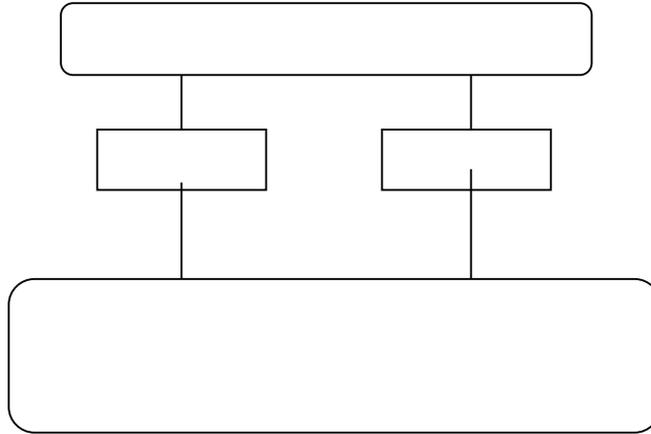
### 2.2.1- شراكة التكامل المشترك:

يكون هذا الشكل من الشراكة بين مؤسستين أو أكثر يتفقدان على بيع أو تطوير أو التعاون في إنتاج منتج معين حجمه الحرج (**La Tailles critique**) عند إحدى المؤسسات يفوق نشاطها العادي، وبالتالي تلجأ إلى شراكة الاندماج المتبادل من أجل إنتاج نفس المنتج، بينما كل مؤسسة لها الحرية في إختيار طريقة التوزيع المناسبة، وهكذا تبقى المنافسة بين الحلفاء جد قوية فيما يخص المنتجات القابلة للإحلال<sup>1</sup>.

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

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

### الشكل رقم 03- شراكة التكامل المشترك



**Source :B-Aliouat,1996,P149**

كمثال على هذا النوع من الشراكة هو إنتاج محرك من نوع V6P.R.V من طرف شركات (**Reugeot ,Renault,Volvo**)، حيث ساهمت كل من هذه الشركات الثلاث بمبلغ متساوي قدر بـ 15 مليون فرنك فرنسي آنذاك، وأدى هذا المشروع إلى توسيع تشكيلة منتجات هذه الشركات من خلال إنتاج أنواع جديدة من المنتجات هي اليوم ذات قدرة تنافسية عالية مثل :

<sup>1</sup>:B.Aliouat,Op-cit,P148.

المنتج المشترك (محرك V6P.R.V)، في مكتب دراسات بمشاركة كل الأطراف .  
(780 و Volvo760,Alpine,Espace,Safrane, XM,605)، وتجرى البحوث التطويرية الخاصة بهذا

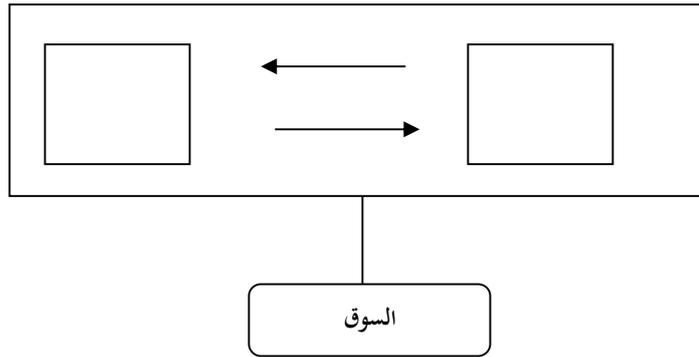
### 3.2.1 - شراكة شبه التركيز:

يكون هذا الشكل خصوصا في الصناعات التكنولوجيات العالية و ذات الأهمية الكبيرة، وتجرى بإمضاء صفقات شبه داخلية بين الشركاء، و تجسد هذا الشكل من خلال إنشاء ما يسمى باتحادات المصانع التي تشكل كيانا مشتركا ووسيلة للدخول في السوق.

تجمع هذه العلاقة التعاونية كما هو موضح في الشكل 04- بين مؤسسات تنتج و تبيع منتوجا مشتركا إضافة إلى أن الأصول و المؤهلات التي يجلبها كل شريك متماثلة، ويختلف هذا الشكل عن الشكل السابق في أن مخرجات الشراكة هي منتجات مشتركة و هو ما يؤدي إلى إلغاء المنافسة أو إضعافها<sup>1</sup>.

والشكل التالي يوضح صورة هذا الشكل من الشراكة :

#### الشكل رقم 04 - شراكة شبه التركيز



Source :B-Garrette –et P.Dussauge 1995 ,P1

تتصرف كل من المؤسسة أ و المؤسسة ب و كأن العلاقة هي علاقة إندماج، وبالتالي تلغى المنافسة بينهما، وتغطي شراكة شبه التركيز أهم الوظائف الأساسية للنشاط ( البحث والتطوير ،الإنتاج ،البيع)، ويساهم كل طرف في هذه العلاقة خاصة في مهام التطوير والإنتاج قصد الوصول إلى إقتصاديات السلم من خلال تخفيض التكاليف الثابتة خاصة تلك المتعلقة بالبحث والتطوير إضافة إلى أن هذه المساهمات تساعد على توسيع سوق المنتوجات المشتركة .

#### ثانيا : أشكال الشراكة حسب معيار قطاعات النشاط :

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

<sup>1</sup>:A.M.Dahmani,op cit ,p 21.

## 1- الشراكة الصناعية :

تعد في الميدان الصناعي عدة إتفاقيات غالبا ما تأخذ شكل عقود مخططات العمل ، ولكن هذا البروتوكول ليس الوحيد في السوق، وقد ذكر أن جوهر هذه الاتفاقيات التعاونية يتمثل في قبول درجة معينة من الالتزامات من جهة، وعطاء ضمانات حول التصرفات المستقبلية من جهة أخرى، وأن الهدف من هذه العقود هو الوصول إلى مستوى مقبول من الأداء وتحديد طبيعة وأشكال تنفيذ العمليات<sup>1</sup>.

تبرز ضرورة إقامة ما يعرف بالتعاون الفني انطلاقا من ضخامة التكاليف المخصصة للمشاريع الصناعية من جهة، وكذا التكنولوجيا العالية التي تتطلبها في هذا الإطار تلجأ بعض الشركات العالمية إلى التقارب وإنشاء فرق أو جماعات متخصصة في المشاريع التكنولوجية والصناعة المتطورة<sup>2</sup>، ولم لا الانفصال بعد ذلك واللجوء إلى المنافسة الفعلية حول المنتج النهائي المعد والمطروح في الأسواق العالمية .

في هذا السياق نورد مثال الشراكة الإستراتيجية بين شركتي تكلا و بيكتل فقد قامت هذه الأخيرة وهي إحدى أهم الشركات الهندسية و الإنشائية باختيار برنامج **Xsteel** الذي تطوره شركة تكلا المتخصصة في تطوير برنامج و حلول تخطيط و رسم وتصاميم عمليات مراحل الصناعات الإنشائية ،كأداة رئيسية لإصدار الرسومات و النماذج الإنشائية المفصلة في تنفيذ مشاريعها الهندسية، وقد وقع إختيار شركة بيكتيل على برنامج **Xsteel** عقب دراسة مستفيضة لعدد من الحلول البرمجية المتخصصة في خدمة قطاع الإنشاءات، ونظرا لما يتمتع به البرنامج من تقنية متقدمة وميزات عملية متكاملة، ومن خلال هذا التحالف حققت شركة تكلا نجاحات في تعزيز موقعها الهام في قطاع الإنشاءات في منطقة الهند وإيران إضافة إلى الإمارات العربية المتحدة و السعودية وغيرها من دول الخليج العربي، وكان ذلك في فترة قياسية لم تتجاوز 17 شهرا، وقد أعتبر برنامج التصميم الإلكتروني الذي تطوره شركة تكلا شريكا تقنيا للعديد من الشركات الهندسية المرموقة كشركة أنظمة الإمارات للإنشاءات، وشركة حدادة، والشركة الدولية العربية وشركة هيدلاين الهندسية...الخ<sup>3</sup>

يمكننا حصر الدوافع الأساسية لهذا الشكل من الاتفاقيات في النقاط التالية<sup>4</sup>:

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

<sup>1</sup>: Georges,Fassio, « **Partenariat industriels** »,Revue, Gestion 2000(Mars-Avril 2000),P121.

<sup>2</sup>-: معين أمين السيد،مرجع سابق،ص6.

<sup>3</sup>:ThairSoukar.(<http://www.ITP.NET>) 15 mai 2003.

<sup>4</sup>:B.Aliouat,Op-cit,P15.

**1-1 إتفاقات التخصص والصنع :**

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

**2-1 إتفاقات المقاوله الباطنية :**

يمثل عقد المقاوله الباطنية إتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين (شركتين أو فرعين من فرعهما مثلا )بموجبها يقوم أحد الأطراف بإنتاج سلعة أو توريد أو تصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول الذي يستخدمها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية وبعلامته التجارية، كما قد تحتوي الإتفاقية على التزام الطرف الأصلي بتزويد المقاول من الباطن بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة التي يتم توريدها فيما بعد للطرف الأصلي.<sup>1</sup>

وتعتبر تجربة "موتورولا"المنتج الرئيسي للسلع الإلكترونية الاستهلاكية مثلا يحتذى به في هذا الميدان، فقد كانت هذه الشركة رائدة و بارزة منذ منتصف السبعينات حتى بداية الثمانينات أين اصطدمت بمنافسة شديدة من طرف شركتي "ماتسوشيتا" و "سوني" وبعض الشركات اليابانية الأخرى، وأخذ منافسوا شركة "موتورولا" في التزايد فيما بعد ليضم كل من شركة "NEL" و "فيوجيستو" من اليابان و "إل إم، إريسكون" من السويد في صناعة الاتصالات، إضافة إلى "فليس" الهولندية و"سيمنز" الألمانية.

أمام هذا الوضع إختارت "موتورولا" إستراتيجية هجومية تسعى من خلالها للتواجد القوي في السوق اليابانية ، وتنفيذا لهذه الإستراتيجية أبرمت الشركة اتفاقيات حقوق التصنيع ومقاولات باطنية مع "توشيبا" خاص بوحدات الذاكرة لتقوم فيما بعد بعملية التجميع والتغليف وتسويق تلك الرقائق تحت إسمها وعلامتها التجارية، وكانت نتائج هذه الإستراتيجية واضحة على شركة "موتورولا" التي توصلت إلى تصاميم أفضل لمنتجاتها وحازت على تواجد أكبر في السوق اليابانية، وعززت اقتصاديات الحجم عندها.<sup>2</sup>

**3-1 عقد شراء بالمبادلة (المقابل):**

من خلال هذا العقد يلتزم هذا المصدر بشراء جزء من الإنتاج المصنوع، ومعنى ذلك أن الشريك الذي يمون الشركة بالأجهزة و المواد اللازمة للإنتاج يلتزم مقابل ذلك بشراء المنتج التام الصنع، وهو ما

<sup>1</sup>:عبد السلام أبو حنف، التسويق الدولي ،مصر: الدار الجامعية ،2002،ص128.

<sup>2</sup>: أحمد بسيد مصطفى ،مرجع سابق ،ص 69.

يسمح بتخصص كل من الشريكين في وظيفة محددة، وغالبا ما تحدث هذه الإتفاقيات بين طرف أجنبي يهتم بالتسويق وآخر محلي يقدم مهارات ويهتم بالإنتاج.<sup>1</sup>

يمكننا من خلال ما تقدم أن نؤكد على أهمية الشراكة في الميدان الصناعي، باعتبارها محورا هاما للتنمية الاقتصادية والسيطرة على الأسواق العالمية وجلب تكنولوجيات عالية، ولقد تمكنت العديد من الدول أن تنقل التكنولوجيات المناسبة لها من خلال هذه الاتفاقيات كما هو الشأن في اليابان وماليزيا وسنغافورة إضافة إلى أن العديد من الشركات الوطنية أو المحلية جلبت التكنولوجيا من الشركات متعددة الجنسيات خاصة في الصناعات الالكترونية و صناعة السيارات .

نستخلص إذا أن نظام المشاركة الصناعية يحقق نقل التكنولوجيا والمعرفة الإدارية الحديثة بصورة أكثر فعالية مقارنة بالمشروعات المملوكة بالكامل للأجانب، وهذا نظرا لكون المصالح المحلية والوطنية تكون ممثلة في المشروع المشترك بصورة واضحة ومؤثرة<sup>2</sup>، لكن هذا يفترض أن يكون الشريك المحلي على خبرة أو معرفة بالنشاط الاقتصادي الذي يشارك فيه، ويمكنه أن يقدم تسهيلات وخبرات في مجالات الإنتاج والأسواق والتوزيع والعمل والتمويل والائتمان المرتبط بهذا النشاط .

## 2- الشراكة التجارية :

تؤدي الشراكة في الميدان التجاري دورا ديناميكيا في مجال نشاطات بيع وشراء المنتجات داخل الأسواق المحلية أو الدولية، وتتمثل هذه الصيغة في التعاون المشترك بين مؤسستين أو أكثر تعاني المؤسسة الأصل من ضعف في تسيير نشاطها التجاري وبالتالي تلجأ للشراكة لترويج جزء من منتجاتها في السوق المحلية أو الخارجية وفتح شبكات جديدة للتوزيع، وهو ما ينعكس على رقم أعمال تلك المؤسسة بصفة إيجابية، وهناك أشكال عديدة للشراكة التجارية نذكر منها :

## 2-1 التعاون الأفقي للتموين :

يتم خلق تعاون أفقي للتموين عن طريق استغلال المنتج بترخيص أو شراء من المورد، فالعديد من الشركات تلجأ لشراء بعض المنتجات من شركة أخرى، عن طريق اتفاقية الترخيص ثم تقوم ببيعه تحت الاسم التجاري للشركة المنتجة حسب ما هو متفق عليه في العقد، وغالبا ما يتم اللجوء للترخيص في الحالات التالية<sup>3</sup>:

- غياب أو نقص الكفاءات العالية الخاصة بالمنتج في المؤسسة .
- ارتفاع تكلفة الإنتاج مقارنة بإمكانية الشراء من المصدر الرئيسي .
- السمعة و الشهرة التجارية العالمية المميزة التي يمتاز بها منتج المؤسسة المانحة للترخيص .

<sup>1</sup>: معين أمين السيد، مرجع سابق، ص 8 .

<sup>2</sup>: زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي ، مصر ، الدار الجامعية للطباعة و النشر ، 1998، ص 429.

<sup>3</sup>: معين أمين السيد، مرجع سابق ، ص 8.

**2-2 إنشاء شركة مشتركة:**

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

- عدم قدرتها على النفاذ و اقتحام الأسواق الخارجية ؛
- ضعف طاقتها الإنتاجية /الخدماتية لتلبية الطلبات المتزايدة .
- محدودية السيطرة و التحكم في القنوات التسويقية المحلية .
- عدم فعالية بحوثها التسويقية في تسريب المنتجات عبر القنوات التسويقية العالمية إلى السوق الدولية .

كل هذه العوامل وغيرها جعلت إنشاء شركة مشتركة أمرا هاما لتغطية تلك النقص التي تعاني منها المؤسسة في مجال التسويق .

**2-3 منح الامتياز La Franchise :**

تعتبر عقود الامتياز شكلا من أشكال عقود الترخيص حيث تقوم شركة دولية بمنح حق أو امتياز أداء عمل معين بطريقة محددة لفترة من الزمن وفي مكان محدد لشركة محلية في دولة أخرى، وعلى هذا تقوم الشركة المستفيدة من الامتياز باستعمال طريقة تنظيم معينة ،وأداء عمل معين تحت الاسم التجاري للمؤسسة صاحبة الامتياز نظير دفع مقابل مالي للمؤسسة صاحبة الامتياز<sup>1</sup>.

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

وتجدر الإشارة إلى بعض الحالات المرتبطة بهذا النوع من الاستثمار والتي يمكن تلخيصها في

الآتي<sup>2</sup>:

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

<sup>1</sup>:معين أمين السيد، مرجع سابق، ص 8.

<sup>2</sup>: عبد السلام أبو قحف ، مرجع سابق ، ص 118 .

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

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

### 3- الشراكة في ميدان البحث والتطوير :

تشتمل البحوث التطويرية على ثلاثة أنواع من المشروعات: البحوث الرئيسية والبحاث الأساسية إضافة إلى البحوث التطبيقية، وتخصص العديد من الحكومات والشركات مبالغ طائلة للإنفاق على تلك المشروعات، وهو ما يعتبر الداعي الأساسي للاشتراك الفني في هذا المجال، وتظهر هذه الشراكة الفنية في البحث والتطوير من خلال الإشراف في ميزانيات البحوث وتبادل الخبرات والتعاون على تخفيض المخاطر .

وقد برز هذا الشكل من الشراكة بدرجة عالية في القطاعات التالية<sup>1</sup>:

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

### 4- الشراكة المالية :

يظهر هذا الشكل من خلال مساهمة شركة ما في رأسمال شركة أخرى أو أكثر، وهذا ما قامت به شركة "فورد" مثلا عندما حازت حصة بنسبة 25 % في شركة "مازدا"، وكما تساهم شركة "جنرال موتورز" بنسبة 39 % من أسهم شركة "إيسوزو" و 55 % من أسهم "سوزوكي" و 50 % من أسهم "دايو موتورز" الكورية .

هذه الصيغة تتيح للمؤسسة المساهمة في رأس مال المؤسسة الأخرى، تأمين قطع غيار أو مكونات تحتاجها، كما أن لها الحق في توجيه إدارة وسياسات المؤسسة التي تمت المساهمة في رأسمالها، وهذا ما يخدم مصالح المؤسسة المستثمرة في تطوير منتجاتها وتكنولوجياتها وجهودها التسويقية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>:فريد النجار ، مرجع سابق ، ص 74 .

<sup>2</sup>: أحمد سيد مصطفى ، مرجع سابق ، ص 60.

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

**5-الشراكة الخدمائية :** هي إحدى الأشكال الاقتصادية التي ميزت عسرية التسعينات في إطار التنافس الحاد بين الشركات في مجال البحث عن وسائل تمكنها من توظيف رأس مالها في قطاع الخدمات ونتيجة لتعدد الخدمات وتنوعا فان العقود المبرمة في هذا المجال تنتوع و تتعدد حسب طبيعة و نوعية الخدمات ومن بين أشكال العقود المبرمة في قطاع الخدمات نجد عقود التسيير و الإدارة ، حيث تلجا بعض المؤسسات إلى إبرام إتفاقيات شراكة تخص إدارة و تسيير مرافقها حيث يستفيد الشريك المحلي من خبرات الشريك الأجنبي حيث يتصرف الشريك الأجنبي بصفته مسير باسمها و لحسابها مقابل مبلغ من المال وهذا ما يضفي على العقد صبغة الوكالة التجارية ذات المصلحة المشتركة.<sup>1</sup>

1:أيت منصور كمال ، عقد التسيير الية لخصوصة المؤسسة العامة ذات الطابع الاقتصادي ، اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون تخصص قانون اعمال، جامعة مولود معمري ، نيزي 2009 126.

## المبحث الثاني : مسار الشراكة الأورومتوسطية :

تنفيذا للسياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي و استرشادا بإطار العمل متعدد الأطراف الذي بنص عليه إعلان برشلونة وبهدف توقيع اتفاقية ثنائية مع كل بلد من بلدان منطقة جنوبي المتوسط عرض الاتحاد الأوروبي على الدول المقترح انضمامها لاتفاقيات المشاركة مشروعات متقاربة المضمون لكنها تختلف في التفاصيل<sup>1</sup>.

### المطلب الأول: السياق التاريخي للعلاقات المتوسطية

شهد النصف الأول من التسعينات و في بداية مرحلة ما بعد الحرب الباردة ، تحركات من جانب الدول الكبرى لإعادة صياغة شق العلاقات الدولية ، وقادت الولايات المتحدة الأمريكية بعد تفردا جهودا لإرساء قواعد نضام عالمي جديد لم يتبلور بعد لشكوك جادة في إمكانية قيامه على نمط أحادي القطبية ، كما توجهت دول الاتحاد الأوروبي نحو إعادة تقييم سياستها اتجاه دول الجوار على شرق و جنوب المتوسط ، وكانت بدايات هذا التوجه البيان الذي عقد في لشبونة 1992 الذي تضمن التأكيد على الضفتين الجنوبية و الشرقية للبحر المتوسط تماما كالشرق الأوسط<sup>2</sup>، وقد ركزت أوروبا على خلق اكبر تجمع اقتصادي يكون في المركز ومحور الاتحاد الأوروبي ممثلا لأوروبا ودائما وفي نفس إطار المحور الأول توجد مجموعتان حيث تضم المجموعة الأولى الدول الاشتراكية سابقا حيث ان اندماجها في الاتحاد اقتصاديا و عسكريا في حلف الناتو ، أما المجموعة الثانية فتمثل الدول العربية جنوب المتوسط وتتكون في البداية من 12 دولة ثم تضاف إليها دول مجلس التعاون الخليجي وباقي الدول العربية<sup>3</sup>، وبناءا على ما سبق تم اقتراح إنشاء منطقة للشراكة الأورو متوسطية.

### الفرع الأول : ماهية الشراكة الاورومتوسطية :

قبل التطرق للشراكة الاورومتوسطية لابد من تحديد المفاهيم الخاصة بهذا النوع من التكتلات ، فمفهوم الشراكة له مجال واسع يتطلب حصره في معنى دقيق ، فالشراكة هي احد أشكال التقارب بين البلدان والمؤسسات باختلاف جنسياتهم قصد قيام مشروع معين كما يمكن اعتبارها مبدءا لتقاسم المخاطر وتحقيق المصالح في فترات زمنية محدودة وكل هذا وفق اتفاق<sup>4</sup>.

### أولا : محاولة لفهم المتوسطية

إن مشروع المتوسطية أو ما يسمى بالشراكة الأورومتوسطية ينطلق بالقوة إلى الأمام للسيطرة على المنطقة العربية اقتصاديا و ثقافيا وربط أمنها بالأمن الأوروبي ، والمتوسطية هي مشروع المجموعة الأوروبية

<sup>1</sup>: عبد الهادي عبد القادر سويقي، التجارة الخارجية ، بدون بلد ولا دار نشر 2008، ص:289.

<sup>2</sup>: نبيل حشاد، العولمة ومستقبل الاقتصاد العربي "فرص وتحديات" دار احى للطباعة والنشر، مصر، 2006، ص ص : 484، 485 .

<sup>3</sup>: احمد السيد النجار وآخرون، التحولات الاقتصادية العربية و الألفية الثالثة ، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت ، 2004 ، ص :65.

<sup>4</sup>: إكرام مياسي ، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر ، دار هومة للنشر والتوزيع ، الجزائر ، 2012، ص:197.

، وهي بيلور رغبة الأوروبيين في إعادة تأكيد التواجد الأوروبي على الساحة الدولية ، كمنافس قوي و فعال ضد أمريكا التي استأثرت بالزعامة الدولية لعدد من السنوات<sup>1</sup>.

### ثانيا : تعريف الشراكة الاورومتوسطية :

لقد تعددت التعارف الخاصة بالشراكة الاورومتوسطية والتي نسيغ بعضها فيما يلي :

- الشراكة الأورومتوسطية يقصد بها بلدان المشرق والمغرب وإسرائيل التي ترتبط بشراكة مع الاتحاد الأوروبي ، وان هذه الشراكة سوف تبدأ بالتحريز التدريجي للتجارة مع الدعم المالي قبل الانطلاق نحو تعاون سياسي و اقتصادي اكبر يتضمن التنمية الاقتصادية والتجارة و الاستقرار الاجتماعي و الهجرة والبيئة على ان يكون الهدف النهائي من هذه الشراكة إقامة منطقة أوروبية متوسطة تتألف من ثلاثين إلى أربعين دولة.

- كما تعرف الشراكة الاورومتوسطية على أنها تجمع إقليمي يشمل جميع الدول الواقعة على البحر الأبيض المتوسط ، وتضم هذه الشراكة دول الاتحاد الأوروبي في شمال المتوسط سواء كانت أوروبية او آسيوية أو إفريقية ، وجميع الدول العربية في شرقه وجنوبه إضافة إلى تركيا و إسرائيل وتعد هذه الشراكة وكما حددها إعلان برشلونة إطارا شاملا متعدد الأطراف حيث لا تعتبر اتفاقا تجاريا عابرا و لا توافقا سياسيا محددًا بل هي سير في طريق نحو مصير مشترك يشمل كل الجوانب السياسية و الاقتصادية والاجتماعية و الثقافية ، كما تمثل إحدى الأدوات الرئيسية لتجسيد التعاون الحقيقي بين الاتحاد الأوروبي وكل من الدول المتوسطية المشاركة من اجل مواجهة التحديات المشتركة<sup>2</sup>.

- الشراكة الأورومتوسطية هي علاقة تعاون بين الاتحاد ودول البحر المتوسط ليست وليدة اليوم وإنما جاءت كنقطة تحول جديدة في مسار العلاقات الاورومتوسطية نتيجة الظروف الدولية الجديدة التي ميزت انهيار المعسكر الشرقي وبروز و.م.ا كقوة عالمية في مختلف الميادين ، وهذا ما دفع بالاتحاد الأوروبي إلى تطوير هذه العلاقة وارتقاءها إلى شراكة حقيقية وتعاون فعال يفتحان له مجال منافسة الولايات المتحدة الأمريكية في منطقة البحر الأبيض المتوسط أكثر مما يعملان على الشكل وذلك لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في دول الطرف الأخر.

لم يبدأ المشروع المتوسطي من مؤتمر برشلونة ( نوفمبر 1995 ) والذي وضحت فيه الشراكة الاورومتوسطية بل هو امتداد لاجتماعات سابقة ، بدأت منذ السبعينات ما أعلن عنه بالسياسة المتوسطية الشاملة بين سنتي ( 1972-1989 ) والحوار العربي ( 1974-1992 ) وكذلك الدعوة إلى السياسة المتوسطية الجديدة ( 1989-1995 ) وكذا مبادرة الأمن و التعاون في المتوسط ( 1991-1992 )<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>: محمد العربي فلاح ، المتوسطية والشرق أوسطية وجهان لعملة واحدة ، دار الخلدونية للنشر والتوزيع ، 2001 ، ص ص : 13-14 .

<sup>2</sup>: إكرام مياي ، مرجع سابق، ص : 198 .

<sup>3</sup>: محمد العربي فلاح، مرجع سابق ، ص : 14.

## الفرع الثاني : دوافع الشراكة الأورومتوسطية :

- الأخذ بالأسلوب الديمقراطي بما فيه من تعددية فكرية و سياسية و احترام للرأي الآخر لتكريس حقوق الإنسان وهذا لا يمكن بدون شراكة حقيقية مع أوروبا.
- أمن أوروبا هو امن البحر الأبيض المتوسط والأمن بالمفهوم الاستراتيجي ليس الأمن العسكري فحسب ، بل الأمن الاقتصادي و الثقافي و الاجتماعي ، فلا يمكن أن تكون أوروبا مستقرة وبلدان الحوض الجنوبي للبحر الأبيض المتوسط مضطربة.
- الإتحاد الأوروبي يريد أن يلعب دورا في إدارة و تقرير شؤون المنطقة التي يرتبط بها بعلاقات ثقافية و اقتصادية و تجارية تعود جذورها إلى أعماق التاريخ ، خاصة بعد أن تبنى الإتحاد الأوروبي الإستراتيجية الجديدة في مؤتمر برشلونة للتعامل مع دول حوض المتوسط التي حصر دوافعها الأساسية لإقامة الشراكة الأورومتوسطية فيما يلي<sup>1</sup> :
- إنهيار جدار برلين في نوفمبر 1989 قلب الساحة الأوروبية الجيوسياسية و الإستراتيجية رؤسا على عقب ، حيث كان لتقدم العديد من دول وسط و شرق أوروبا للانضمام للاتحاد الأوروبي دور في إعادة توازن علاقات الإتحاد الأوروبي جنوبا.
- أصبحت ظاهرتا العولمة والإقليمية من الملامح الأساسية للاقتصاد العالمي ، كما أصبح تكوين التجمعات الإقليمية نقاطا رئيسية تشكل الخريطة الجديدة للنظام العالمي الجديد .
- وعي لدى أوروبا بان مشاكلها لا يمكن ان تحل داخل اوربا ، بل هي تحتاج الفضاء المتوسطي لحل جزء من المشاكل الأوروبية مثال ذلك الهجرة التي تتطلب تعاونا متوسطيا من خلال الدافع للمهاجرين للبقاء في بلدانهم لدفع التنمية مما يساعد على وضع حد للهجرة غير شرعية و التطرف ، لا يحل في أوروبا بل يقتضي حله أن يكون على المستوى المتوسطي ، وتلوث البيئة أيضا لا يمكن حله دون سياسة متوسطة.
- وعي حكومي و عربي بضرورة الانفتاح على التكنولوجيا و المعرفة ونقل العلم من اجل تنمية القدرات العربية استفردت الولايات المتحدة الأمريكية بالمنطقة تحت حجة مصالحها الإستراتيجية وخاصة النفطية.

<sup>1</sup>:مرجع سابق ،انفال نسيب

## المطلب الثاني : أهداف الشراكة الأورو متوسطية

عموما يمكن تلخيص أهداف الإتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية من عقد الشراكة الاورومتوسطية فيما يلي:

### الفرع الأول : أهداف الاتحاد الأوروبي من الشراكة الأورو متوسطية :

- العمل على تحقيق الاستقرار في دول منطقة المتوسط ، حيث تعاني بعض الدول من عدة مشاكل أمنية ( العنف السياسي ، الصراع في الشرق الأوسط ) وهذا عن طريق توفير عوامل استقرار فيها من خلال العمل على إحداث نمو متواصل ورفع مستويات المعيشة فيها من خلال دعم و تشجيع الإصلاح الاقتصادي والتعاون المالي علاوة على دعم الإصلاح السياسي واستقرار الوضع الأمني ، وكذا الأوضاع الاقتصادية في الدول الشريكة من شأنه:

- ضمان أمن أوروبا ومواجهة أخطار الحركات الأصولية والإرهاب و المخدرات و الجريمة المنظمة ومواجهة خطر انتشار الأسلحة خصوصا الغير التقليدية

التقليل من موجة الهجرة السرية خصوصا نحو دول جنوب أوروبا ( فرنسا، إيطاليا، إسبانيا ، اليونان...) لما لها من آثار سلبية والتي تتزايد من يوم إلى آخر إذا بقيت الأوضاع في دول الضفة الجنوبية على حالها.

- إقامة منطقة استراتيجية ( سياسية و اقتصادية )أوروبية متوسطية وهو ما يمكن الاتحاد الأوروبي من جهة على تقوية موقعه في الساحة الدولية ، ومن جهة أخرى التكيف مع الاتجاه الواسع لأقلمة العالم وضمن حصة أوروبا في الاقتصاد العالمي من خلال توسيع نفوذه في منطقة حوض المتوسط والتي تنافسه فيها الولايات المتحدة الأمريكية والتي تسعى بدورها على الاستحواذ عليها.

- ضمان مصادر دائمة للطاقة بالنفط و الغاز خصوصا وان بعض الشركاء يعدون دول غنية بالنفط كما هو الحال بالنسبة للجزائر.

### الفرع الثاني : أهداف الدول المتوسطية الشريكة

- الحصول على المساعدات المالية و القروض الممنوحة من قبل الاوروبيين بغية تمويل مختلف المشاريع الإنمائية ، علاوة على جذب أكبر رأس مال أوروبي في شكل استثمارات مباشرة .

- انفتاح أكثر لسواق دول الاتحاد الاوروي امام صادراتها الصناعية من جهة ، وتخفيض الحواجز والعراقيل المفروضة على صادراتها الزراعية و هو ما يمكنها من تحقيق مكاسب من خلال مبادلاتها التجارية مع دول الاتحاد.

- التقليل من حدة المشاكل الاجتماعية التي تأتي البطالة على رأسها و التي تعاني منها شرائح واسعة من مجتمعات الضفة الجنوبية والشرقية المتوسطة.

- انتقال التكنولوجيا والمعارف الحديثة اليها و الاستفادة من الخبرات الاوروبية وهذا في إطار فرص التعاون التي تطرحها الشراكة في ميادين مختلفة.

### المطلب الثالث: أبعاد اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية

ولتحقيق مشروع الشراكة الاورومتوسطية و إبراز دور و فعالية أوروبا في المنطقة فقد تم الاتفاق من حيث المبدأ على إقامة شراكة بين الاتحاد الأوربي من جهة ، والبلدان المتوسطية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا من جهة أخرى ، فقد عقدت لهذا الغرض اتفاقيات لتجسيد مشروع الشراكة الاورومتوسطية .

#### أولا :اتفاقية برشلونة

إن اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية تعرف بأنها أداة ثنائية بين الدول الخمس عشرة الاعضاء في الاتحاد الاوروبي من جهة وبين الشريك المتوسطي من جهة وهي معاهدة دولية ملزمة الطرفين تركز على التجارة و التكامل الاقتصادي والامن و الحوار السياسي .

في 27 و 28/11/1995 في برشلونة باسبانيا عقد اجتماع بين وزراء الخارجية لدول الاتحاد الاوروبي والدول العربية المرتبطة باتفاقيات الخارجية لدول الاتحاد الاوروبي بالاضافة الى الاردن وموريتانيا واسرائيل وفلسطين وتم هذا المؤتمر مناقشة مجالات التعاون الاقتصادي والسياسي بما يساعد على التوصل إلى اتفاق موضح به الخطوط العريضة لصور تعاون وتضامن شاملين مع العمل على تعزيز التعاملات الثنائية ودعم كل الجهود التي تهدف الى تحقيق السلام و الاستقرار و التنمية في حوض البحر المتوسط وقد نتج عن مؤتمر برشلونة خطوط عرضة في الجانب السياسي والامني والجانب الاقتصادي و المالي و الجانب الاجتماعي و الثقافي والانساني.

ويعتبر اعلان برشلونة بمثابة الاعلان الرسمي عن الشراكة الاورومتوسطية و اخراج العلاقات بين الطرفين بفكرة جديدة عن طريق الشراكة وذلك عن طريق كسر حواجز بين الشريكين.

## الجدول رقم (01) : اهم المؤتمرات اللاحقة لاعلان برشلونة

المؤتمرات	فترة انعقاد المؤتمر	أهم ما جاء فيه
مؤتمر فاليتا (مالطا)	15-16 افريل 1997	- إعداد بيان من طرف الدول العربية من أربعة محاور أساسية في مقدمتها السلام في الشرق الاوسط والتعاون الاقليمي والمشاركة الاقتصادية الثقافية . - الاتفاق على إحالة المسائل الخلافية التي تضمنها البيان الختامي الى اجتماعات كبار المسؤولين من بينها المجال الاقتصادي مسالة التجارة في السلع الزراعية والمديونية و المخصصات المالية لدول البحر المتوسط .
مؤتمر باليرمو (إيطاليا )	3-4 جوان 1998	- تأكيد الالتزام بما جاء في اعلان برشلونة - التعبير عن الموقف العربي بوضوح من طرف الدول العربية وتأكيدهم على ضرورة التكامل بين أبعاد الشراكة و على أولوية البعد السياسي كقاعدة سياسية يرتكز عليها تطوير التعاون والشراكة الاقتصادية والاجتماعية ... - مراجعة النتائج الفعلية والواقعية المنجزة على ارض الواقع .
مؤتمر شتوتغرات ) ألمانيا )	13-16 افريل 1999	- العمل من اجل تحقيق التوازن بين المصالح الاقتصادية والمصالح الاجتماعية . - تعزيز و هيكلية التعاون النقابي الاورومتوسطي . - خلق مراكز العمل ز فتح مجالات جديدة للشباب. - إرساء الديمقراطية و احترام حقوق الإنسان هي الشروط الأولى لتحقيق التقدم .

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المعطيات .

## ثانيا- أبعاد اتفاقية برشلونة :

من أجل بلوغ التوازن بين مصالح الأطراف المتعاقدة فإن مشروع اتفاقية برشلونة المقترح يحتوي العديد من المحاور ويسعى لبلوغها وهي :

## ا- البعد السياسي والأمني :

ويهدف الى تكوين فضاء موحد للسلام و الاستقرار ، وذلك عبر سياسات التنسيق لمحاربة الحركات السياسية المتطرفة ، وان ضمان استقرار الاتحاد الأوروبي مرهون بالاستقرار الأمني في الضفة الجنوبية للمتوسط ، وفي هذا الجانب تتعدد الأطراف المتشاركة بعدة أمور أساسية يتمثل أهمها في<sup>1</sup>:

- العمل وفق ميثاق الأمم المتحدة و البيان الدولي لحقوق الإنسان .

- تنمية دولة القانون والديمقراطية .

- تشجيع وضمان الأمن الإقليمي بين الأطراف .

- احترام التنوع التعددية داخل مجتمعات الدول الأطراف و مكافحة كافة مظاهر التعصب.

- توطيد التعاون من اجل الوقاية من الجريمة المنظمة و مكافحة الإرهاب.

وبالتالي تهدف المشاركة السياسية و الأمنية في جوهرها إلى جعل منطقة البحر المتوسط منطقة استقرار على الصعيد الإقليمي كما تعمل على تدشين نظم سياسة ليبرالية تحترم الديمقراطية و حقوق الإنسان و التعددية ، و احتواء التوترات الناشئة عن الهجرة و ذلك عن طريق إنشاء الآليات المؤسسية للحوار السياسي و الاقتصادي المرتكز على احترام مبادئ القانون الدولي .

## ب- البعد الاقتصادي و المالي :

أكدت الاتفاقية على الترابط بين دول شمال وجنوب المتوسط وان هناك مصالح اقتصادية مشتركة بين الطرفين في عدة قضايا مثل التنمية ونقل التكنولوجيا والتغلب على البطالة والفقر ، وكذلك العمل الجماعي على تحقيق التنمية الاقتصادية في دول المنطقة وتقليص الفجوة بين الدول الأوروبية ودول حوض المتوسط في الجنوب ، وذلك باعتبار ان الاستقرار السياسي و الاستقرار الاقتصادي وجهان لعملة واحدة ، وانه لايمكن الحديث عن سلام واستقرار سياسي في غياب تنمية اقتصادية شاملة ومتواصلة لدول حوض المتوسط ، ومن هذا كانت الدعوة لإقامة منطقة تبادل حر بين دول حوض المتوسط بحلول عام 2012 من خلال اتفاقية المشاركة التي يبرمها الاتحاد الأوروبي مع دول جنوب المتوسط بصورة منفردة .

<sup>1</sup>: انفال نسيب ، مرجع سابق ، ص 47.

ويمثل هذا المحور إقامة منطقة تبادل بمثابة العمود الفقري لاتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ، حيث تضم هذه المنطقة أكثر من 40 دولة وأكثر من 800 مليون نسمة ويتطلب هذه المنطقة تعاون متعدد الأبعاد بين الشمال و الجنوب وفي هذا المجال تنص الاتفاقية على مايلي<sup>1</sup>:

- إنشاء منطقة تجارة حرة بحلول 2010 تنازل خلالها تدريجيا كافة العوائق الجمركية وغير جمركية التي تعترض التجارة بين الدول المعنية .

- القضاء على الحواجز التقنية أمام التجارة الزراعية .

- تحسين ظروف المعيشة من خلال رفع مستوى التشغيل وتخفيف فجوة التنمية بين الدول الأوروبية ونظيراتها من جنوب المتوسط .

- تشجيع والرفع من التعاون المالي والاقتصادي وذلك من خلال المساعدات الممنوحة للشركاء المتوسطيين .

- تشجيع الادخار المحلي لدعم عملية التنمية الاقتصادية وتحسين شروطها .

- تشجيع وتنويع المنتجات المصنعة في الأسواق المحلية و للتصدير .

- دعم مسار الاقتصاد الحر وتطويره بوضع إطار قانوني لاقتصاد السوق .

### ج - البعد الاجتماعي والثقافي :

تعتبر منطقة الحوض المتوسطي مزيج من الثقافات و الحضارات ،وكانت دائما ملتقى الحضارات على مدى لاف السنين ، وقد أوحى المشاركون من خلال إعلان برشلونة على ضرورة إدخال المجال الثقافي و الاجتماعي في عملية الشراكة ، واعتبر أمرا ضروريا مميذا من اجل التعاون والتبادل الثقافي باحترام الأديان و الثقافات وما تحمله من عادات و تقاليد لشعوب منطقة المتوسط ، وكذلك تطرق المؤتمر إلى القطاع الصحي والحد من الهجرة غير الشرعية ومحاربة الفساد و التعصب والتمييز العنصري وغيرها من المحاور التي قد يكون لها اثر على محاولة بناء كيان متوسطي جديد<sup>2</sup> .

<sup>1</sup>: قريد عمر، تحسين مناخ الاستثمار الاجنبي كالية لتفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري،مذكرة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة ، 2015،ص 200.

<sup>2</sup>: عمر قريد ، مرجع سابق ، ص 201.

## المبحث الثالث: التعاون التجاري والمالي الأورو متوسطي

نحاول في هذا المبحث التطرق إلى أهمية المبادلات التجارية بين الطرفين الأوروبي والدول العربية المتوسطية وإنعكاسات السياسة التجارية الأوروبية على هذه الأخيرة، كما نقوم بالتعرض إلى المساعدات المالية التي استفادت منها الدول المتوسطية وفق البروتوكولات الثنائية الموقعة بين الجانبين خلال الفترة الممتدة ما بين (1978-1996) .

### المطلب الأول : التعاون التجاري والمبادلات التجارية

لقد نصت اتفاقيات التعاون على نظام دخول منتجات دول المتوسطية إلى السوق الأوروبية (خاصة المنتجات الصناعية) بدون قيود كمية ومغفأة من الرسوم الجمركية ماعدا المنتجات الفلاحية التي كما ذكرنا بقيت خاضعة للنظام التفضيلي في شكل تخفيضات جمركية حسب المنتج، مع خضوع هذا النظام للسياسة الفلاحية المشتركة، وينبغي الإشارة أن مختلف هذه التفضيلات التجارية الممنوحة للدول المتوسطية لا تقابلها أي معاملة بالمثل، وبالتالي فإن اتفاقيات التعاون لا تقضي بأي إجراء خاص عند دخول المنتجات الأوروبية لسوق الدول المتوسطية، أما بخصوص المبادلات التجارية الأوروبية - العربية فقد غلب عليها طابع التركيز والسيطرة المطلقة للدول الأوروبية، وظل العجز التجاري يلزم هذه الدول، ويمكننا تأكيد ذلك من خلال فحص الجانب الكمي والنوعي لهذه المبادلات :

#### 1- الجانب الكمي للمبادلات :

إن تطور واردات الإتحاد الأوروبي من الدول العربية مرتبط بأسعار المحروقات (الطاقة) باعتبار أن هذه الدول هي الممول الرئيسي للدول الأوروبية من الطاقة، أما واردات الدول العربية من الإتحاد الأوروبي عرفت هي الأخرى تطورا كبيرا بسبب زيادة الطلب العربي على السلع التجهيزية والسلع الغذائية والأسلحة ومنتجات صناعية أخرى.

وعليه يمكننا القول أن الدول العربية المتوسطية تعتبر من أكثر الدول انفتاحا على الخارج، حيث أن معدل الإنفتاح في هذه الدول يفوق نسبة 50% مقابل 12% فقط في أوروبا الغربية، 13.2% لأمريكا الشمالية، 27% لأمريكا اللاتينية، 15% لآسيا، و22.7% لدول أوروبا الشرقية والوسطى (PECO)، إلا أن درجة إنفتاح إقتصاديات دول جنوب وشرق المتوسط على التجارة الخارجية تختلف نسبيا من دولة لأخرى، فمن بين الدول الأكثر إنفتاحا على التجارة الخارجية في السنوات الأخيرة نجد كل من تونس، المغرب، الأردن بالإضافة إلى مالطا وتركيا، حيث تمثل هذه الأخيرة لوحدها 31% من مبادلات المنطقة ونسبة 26% لإسرائيل، أما الدول العشرة المتوسطية الأخرى والتي تمثل أكثر من 70% من مجموع سكان المنطقة فلا

تمثل إلا 43% من مجموع المبادلات المتوسطة المحققة مع الإتحاد الأوروبي.<sup>1</sup>

ويجب التذكير أن الإتحاد الأوروبي يعتبر الشريك التجاري الأول لدول جنوب وشرق المتوسط بنسبة تفوق 50% من مجموع المبادلات، في حين نجد أن التجارة المتوسطة البينية لا تمثل إلا نسبة 5% فقط<sup>(1)</sup>، وتشير الإحصائيات أن حجم صادرات وواردات الدول المتوسطة الشريكة ارتفعت بوتيرة أسرع خلال الفترة (1998-1992) مقارنة بالثمانينات حيث كان حجم التجارة الخارجية للدول المتوسطة الشريكة سنة 1981 يقدر بـ 89 مليار دولار لينتقل إلى 215 مليار دولار سنة 1998، لكن بالرغم من أن الإتحاد الأوروبي يعتبر الشريك التجاري الأكبر للدول المتوسطة إلا أن حجم مبادلاته مع هذه الأخيرة لا يمثل إلا نسبة 6% خلال الفترة (1992-1988) من مجموع المبادلات الأوروبية، ونسبة 5% خلال السبعينات.

وتختلف درجة الإرتباط التجاري لدول جنوب وشرق المتوسط من دولة لأخرى :

فنسجل إرتباط تجاري كبير وقوي لدول المغرب العربي (المغرب، تونس، الجزائر) مع الإتحاد الأوروبي بحوالي 4/3 من المبادلات.

- إرتباط تجاري كبير أيضا لتركيا مع أوروبا (52% من مبادلاتها)

- إرتباط تجاري ضعيف بالنسبة لكل من سوريا ولبنان.

- إرتباط تجاري أقل مع أوروبا لكل من إسرائيل، مصر الأردن مقارنة مع باقي العالم

وهذا ما يوضحه الجدول الآتي :

<sup>1</sup>: زايري بلقاسم : إستراتيجية الإتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر الأبيض المتوسط، الندوة العلمية الدولية، جامعة فرحات عباس سطيف، 8-9-2004 . 9

الجدول رقم (02) : جدول يوضح الأهمية النسبية للمجموعة الأوروبية في صادرات وواردات بعض الدول العربية المتوسطة (1974-2003) بالنسبة المئوية (%)

الدول	76-74	79-77	84-80	89-85	94-90	متوسط 94-74	متوسط 2003-94
الصادرات إلى أوروبا إلى جملة الصادرات:							
تونس	66.9	68.4	58.2	74.0	77.0	68.9	67
الجزائر	52.4	38.3	58.1	70.8	68.9	57.7	65
المغرب	56.7	61.3	57.0	59.9	61.0	59.2	77
الأردن	2.7	1.2	2.4	5.6	4.9	03.3	5
سوريا	45.7	52.3	50.9	37.2	52.4	47.7	46
لبنان	17.1	6.5	7.5	18.4	17.8	13.5	15
مصر	18.4	39.4	43.5	39.1	46.1	37.3	42
الواردات من أوروبا إلى جملة الواردات:							
تونس	63.2	66.1	67.5	66.6	69.0	66.5	68
الجزائر	61.8	60.3	59.2	59.5	62.4	60.6	55
المغرب	52.9	54.4	46.7	52.2	53.4	51.9	67
الأردن	33.6	37.4	32.3	30.9	32.3	33.3	31
سوريا	36.8	37.4	30.9	36.7	38.0	36.0	37
لبنان	44.3	48.0	45.0	46.9	44.0	45.6	47
مصر	35.0	39.9	41.7	39.8	38.5	39.0	41

المصدر: - صندوق النقد العربي، التجارة الخارجية للدول العربية (1974-1994).

أما بخصوص التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية للدول المتوسطة الشريكة بالنظر إلى حجم التجارة

العالمية فيمكننا إبرازها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (03): التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية للدول المتوسطية مقارنة بالتجارة العالمية.

(بمليار دولار)

1999%	%1995	1999 (مليار دولار)	1995 (مليار دولار)	البيان
%52	%54	112.46	104.58	-الإتحاد الأوروبي
5%	4%	10.09	7.78	-التجارة المتوسطية البيئية
%43	52%	94.12	80.37	-باقي دول العالم (R.D.M)
%100	%100	216.68	192.73	العالم

Source: FEMISE : "rapport du FEMISE sur l'évaluation de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre L'UE et les partenaires méditerranées " Mars 2001.

### (ب) الجانب النوعي للمبادلات : (l'aspects qualitatif des échanges)

إن هيكل أو سلة الصادرات والواردات ( le panier des exportations et des Importations) بلد ما يعبر عن وضعية الهياكل الإنتاجية ونموذج التنمية المعتمد في هذا البلد، وعليه فإن دراسة طبيعة السلع والخدمات المتبادلة بين دولتين أو أكثر يمكنها أن تظهر أو تبين طبيعة العلاقات القائمة، وعلى هذا الأساس فإن فحص التخصص القطاعي لدول أوروبا والدول العربية المتوسطية وخاصة المغربية منها تؤكد خصائص مبادلات دول الشمال والجنوب، فهي مبادلات تتسم بتصدير منتجات تتعلق أساسا بالمواد الأولية بالنسبة للدول العربية المتوسطية (دول الجنوب) المتعلقة أساسا بمنتجات الصيد الملابس والمنسوجات، المحروقات، القطن، النفط، الفوسفات و المنتجات المشتقة، وأما الواردات العربية المتوسطية فترتكز على القيمة المضافة العالية كالمنتجات نصف المصنعة والمنتجات الإلكترونية والسيارات والعتاد الفلاحي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>:Kharbachi Hamid, Analyse synthétique et critique du partenariat euro- maghrébin, colloque international sur l'intégration économique Arabe comme mécanisme de dynamiser le partenariat euro-méd. organisé par la faculté des sciences économiques et de gestion, Université Ferhat Abbas, Sétif, Algérie, 8-9/mai 2004, P(05).

وبالتالي فإن الجانب النوعي للمبادلات كان له انعكاسات كبيرة على التنمية الاقتصادية للدول العربية المتوسطة نظرا ل<sup>1</sup>:

- الضعف والهشاشة الاقتصادية التي لازمتها الدول العربية، بالرغم من السنوات العديدة للتعاون مع الإتحاد الأوروبي، غير أن وضعية هذه الدول لم تتغير في مجال المعاملات والتبادلات التجارية حيث لازالت العلاقات تتركز على مبادلة مواد خامة مقابل مواد مصنعة يتم إنتاجها انطلاقا من المواد المصدرة بشكلها الخام.

- تدهور قيمة صادرات الدول العربية تحت تأثير مزدوج يتمثل في التضخم المستورد والأزمات البترولية (1979 و1986).

- تفاقم العجز التجاري نتيجة انخفاض قيمة الصادرات وزيادة قيمة الواردات، ففي سنة 2002 سجلت كل من المغرب وتونس عجزا في ميزانها التجاري مع الإتحاد الأوروبي بقيمة 1.5 مليار أورو و1.4 مليار أورو على التوالي وهو عجز مرتفع مقارنة مع السنوات السابقة، فإذا أخذنا على سبيل المثال سنة 1995 لم يصل العجز إلا مبلغ 700 مليون أورو و800 مليون أورو بالنسبة للمغرب وتونس على التوالي، في حين حققت الجزائر فائضا في تعاملاتها مع الإتحاد الأوروبي بـ6.3 مليار أورو سنة 2002 مقابل 100 مليون أورو سنة 1995 وهو بسبب ارتفاع أسعار المحروقات أساسا<sup>2</sup>.

### المطلب الثاني: التعاون المالي :

إن بناء استراتيجية مالية طويلة المدى ، تصب في إطار تحقيق الأهداف التي سطرها مؤتمر برشلونة و بالخصوص تمويل التنمية على الطرف الجنوبي من الحوض المتوسط وجعل منطقة المتوسط فضاء للنمو وللاستقرار في ظل تكريس شراكة اقتصادية و مالية واسعة .

#### 1- أهمية الجوانب المالية :

يتضمن اتفاق الشراكة جانبيين :

**الأول مالي :** ويتمثل في تقديم المعونات إضافة إلى للقروض التي يقدمها البنك الأوروبي للاستثمار

الثاني تجاري : ويتمثل في إنشاء منطقة للتجارة الحرة سنة 2010 .

وبأتي الجانب المالي منفصلا ن الجانب التجاري ، فإنشاء منطقة لتجارة الحرة بينت التجارب الاندماجية ارتباطه بأمرين :

- النمو اللامتكافئ للمناطق الأقل جذبا للاستثمارات

<sup>1</sup>: Mezdoor Salah , **Evaluation des accords euro –arabes, colloque international sur l'intégration économique arabe comme mécanisme pour dynamiser et améliorer le partenariat euro-arabe.**

Université Ferhat Abbas; Setif, 8-9/Mai 2004, P(02)

<sup>2</sup>: Kharbachi hamid, Op.cit, P(06).

- انخفاض الإيرادات الجمركية مما يؤدي الى :
- إضعاف الاستثمار العام .
- إعاقة إتباع سياسات اجتماعية تعويضية ناتجة عن سياسة الانفتاح .
- إذا فالجوانب المالية تأتي لسد الثغرات التي تحدثها منطقة التجارة الحرة وبالتالي يتعين عليها :
- إنعاش الاستثمار في المناطق المتضررة من إنشاء منطقة التجارة الحرة .
- التعويض عن الأضرار الناتجة عن انخفاض الموارد العامة المتتالية من تخفيض الحواجز الجمركية.

## 2- تحليل الجوانب المالية المتعلقة باتفاقية الشراكة :

تتمثل الجوانب المالية المتعلقة باتفاق الشراكة في :

- برنامج ميذا
- قروض البنك الأوروبي للاستثمار

### 1.2- برنامج ميذا :

- التعريف ببرنامج ميذا : تم إنشائه بناء على قانون رقم 96/1488 الصادر في 23/07/1996 الذي يحدد تسيير البرنامج من طرف اللجنة الأوروبية ، وتم تعديله بالقانون 98/780 الصادر في 07/04/1998 وبالقانون 2000/2698 الصادر في 27/11/2000 .

بحيث يعتبر برنامج ميذا الإطار الأساسي في مجال التعاون المالي بين الاتحاد الأوروبي و دول جنوب البحر المتوسط .يهدف إلى عدة محاور هي :

- وضع منطقة للتبادل الحر .
- وضع الأنشطة التدعيمية المساعدة لمرحلة الانتقال .
- تمويل تنمية اقتصادية واجتماعية دائمة .
- تدعيم التعاون الجهوي و الحدودي .
- إنشاء مراكز استشارية للمؤسسات .

ومن أهم الأبعاد التي تتضمنها الإستراتيجية للشراكة الأورو متوسطة ما يلي :

وافقت الجلسة الأوروبية في كان على احتياطي بمبلغ 4685 مليون اورو في شكل معونات مالية خلال الفترة ما بين 1995 و 1999 بشكل اعتمادات مالية متوفرة لدى المجموعة الأوروبية ، وذلك

بالإضافة إلى تدخلات بنك الاستثمار الأوروبي BEI في شكل ديون ممنوحة للأطراف ، وكذلك المساهمات المالية الثنائية للدول الأعضاء .

كما انه يمكن تشجيع الاستثمارات الخاصة في المنطقة و التمويلات الخارجية المباشرة ، و ازالة العوائق أمام الاستثمار باستخدام آليات تشجيع الاستثمارات بهدف دعم المنافسة ، وتنمية القطاع الخاص ، وإنشاء آفاق لفرص العمل والحصول بذلك على جو ملائم للاستثمار لدى الشركاء المتوسطي .

- تشجيع وتدعيم التقارب بين القواعد و الأنظمة الملائمة لإنشاء منطقة حرة أوروبية متوسطة .

- دعم النشاطات في القطاعات ذات الأولوية ، وخاصة في مجالات السياسة الصناعية ، ومنها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والمتناهية الصغر ، وسياسة الطاقة و البيئة و السياسة المالية وتنمية البنيات الأساسية و الإقليمية ونقل التكنولوجيا المتطورة خصوصا تكنولوجيا الإعلام و الاتصال .

- تطبيق التدابير الضرورية للتقليل من النتائج الاجتماعية السلبية و التي قد تظهر نتيجة لإصلاح وتحديث الهياكل الاجتماعية و الاقتصادية.

المتوسطة غير الأوروبية تجاه بعض بلدان الاتحاد الأوروبي ، أو بتحويلها إلى مساهمات مالية على أسس طوعية وثنائية مما سيؤدي إلى ارتفاع الاستثمارات الأوروبية المباشرة في المنطقة جنوب المتوسط .

## 1.1.2- تحليل برنامج ميذا 2+1

### أ- تحليل برنامج ميذا 1

وهو برنامج بقيمة 3.435 مليار اورو يشمل المرحلة 1995 -2000 لصلح دول جنوب المتوسط بالإضافة إلى تقديم قروض من البنك الأوروبي للاستثمار كما هو موضح في الجدول :

## الجدول رقم (04): التعهدات و المدفوعات برنامج ميذا 1 ( الوحدة مليون اورو )

النسبة %	القيمة المدفوعة	التعهدات	الدولة
22,8	157	686	مصر
19,35	127	656	المغرب
39,25	168	428	تونس
4	15	375	تركيا
59,34	108	245	الأردن
0,5	01	182	لبنان
18,29	30	164	الجزائر
48,64	54	111	فلسطين
0	0	99	سوريا
45,9	230	480	معونات أخرى
25,90	890	3435	المجموع

Source :kheladi mokhtar "l' accorde d' association Algérie-UE bilan critique "colloque international sur l' intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat auro-arabe , Université Sétif , Mai 2004 ,P5.

من خلال الجدول نلاحظ أن المبلغ المخصص لهذه المساعدات و الذي يبلغ 3,435 مليار قد سدد منه فقط ما نسبة 26% أي مبلغ 890 مليون اورو ، إذ أن العبرة ليست بحجم المخصصات المالية لهذه المساعدات ، وإنما بمقدار المبالغ الفعلية المدفوعة و آثارها على برنامج التنمية الاقتصادية في هذه الدول ، فيما يخص الجزائر 5% فقط فهذا عائد إلى الظروف التي مرة بها الجزائر خلال تلك الفترة و التعديل الهيكلي الذي عرفه الاقتصاد الجزائري في الفترة 95-98 والتي مست قطاع التجارة الخارجية وخصوصة المؤسسات العمومية .

## ب - تحليل برنامج ميدا 2 :

رفع الاتحاد الأوروبي من قيمة المساعدات المتعهد بتقديمها خلال برنامج الجدول رقم : حصة بعض الدول الضفة الجنوبية في إطار برنامج ميدا الثاني (2000-2006)

الجدول رقم (05) : حصة بعض الدول الضفة الجنوبية في إطار برنامج ميدا الثاني (2000-

(2006

( الوحدة مليون اورو )

2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الدولة/السنة
66	40	51	42	50	60	30	الجزائر
129	110	159	104	78	0	13	مصر
69	58	35	43	92	20	15	الأردن
							لبنان
168	135	152	143	122	120	141	المغرب
22	22	53	1	36	8	38	سوريا
71	118	22	49	92	90	76	تونس
92	80	73	81	100	0	97	فلسطين
694	590	562	505	582	298	409	المجموع الثاني
168	145	135	110	29	305	160	المجموع الإقليمي
817	735	698	615	612	603	569	المجموع الكلّي

Source: <http://europea.eu/europeaid/reports/meda-evaluation-midterm-report.pdf> 2005,

consulte le 11/ 08/ 2013 à 03:35

ونلاحظ من خلال هذا الجدول أن المغرب اكبر المستفيدين ثم تليها مصر دائما في صدارة الاستفادة بمبالغ اكبر من نظرتها من الدول الأخرى و ذلك راجع إلى التقدم في تنفيذ الشروط السابقة و دخول الاتفاقية حيز التنفيذ .

أما بالنسبة للجزائر فان قيمة هذه المساعدات تبقى متواضعة كونها لم تتعدى 66 مقارنة بالمغرب 168 و مصر 129 مليون اورو.

### ج- المقارنة بين برنامج ميديا 1 وميديا 2 :

يمكن أن تستنتج الفرق بين برنامج ميديا 1 وميديا 2 من خلال الجدول الآتي :

### الجدول رقم (06): قيمة المبالغ المنفقة لبعض الدول من خلال برنامج ميديا 1 و ميديا 2

(الوحدة :مليون اورو)

	المبلغ	الانفاق	المبلغ	الانفاق	المبلغ	الانفاق
الجزائر	164	30	173	114	473	144
فلسطين	111	59	430	421	541	480
مصر	686	157	436	439	1150	650
الاردين	254	108	262	285	516	339
لبنان	182	01	101	131	283	132
المغرب	660	128	812	656	1472	783
سوريا	101	0	158	64	259	64
تونس	428	168	447	400	875	568
مجموع	2526	625	2946	2564	5533	3214
المشاركة الثنائية						
مجموع	471	223	884	606	1355	829
المشاركة الاقليمية						
المجموع الكلي	3057	874	3831	3169	6888	4043

المصدر: ظاهر هارون وعادل بلجبل، المساعدات المالية في إطار برنامج MEDA و PHARE لماذا الاختلاف ؟، الملتقى

الدولي حول آثار وانعكاسات الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية

وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، يومي 14/13 نوفمبر 2006، ص:4.

نلاحظ من خلال الجدول أن المبالغ الممنوحة في برنامج ميديا 2 اكبر من المبالغ الممنوحة في ميديا 1 حيث ارتفعت من حوالي 3 مليار يورو ونصف إلى أكثر من 5مليار يورو ، وهذا يدل على نسبة الاستهلاك لهذه الأموال ارتفعت عن سابقتها ، كما نرى كل من الجزائر و المغرب وتونس قد بلغت على التوالي 40% ، 80% ، 89% .

### المطلب الثالث : البرامج المرافقة لاتفاقية الشراكة الاورو متوسطة

إضافة إلى التعاون المالي في إطار برنامج ميديا فان الدول المتوسطة استفادت من القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار ، هذا الأخير يعتبر عاملا أساسيا للتنمية الاقتصادية و الاستقرار بدول حوض المتوسط وأداة هامة لتفعيل شراكة الاتحاد مع هذه الدول .

#### 1- برنامج البنك الأوروبي للاستثمار ( BEI ) :

بنك الاستثمار الأوروبي مؤسسة مالية تابعة للاتحاد الأوروبي حيث يركز لبنك على الموازنة المالية للاتحاد الأوروبي في تجميع رأس ماله ، كما يتمتع بالاستقلالية المالية داخل إطار نظام الشراكة ، وتتمثل مهمة بنك الاستثمار في تحقيق الأهداف المالية للاتحاد الأوروبي و المتمثلة في التمويل طويل الأجل للمشاريع الأوروبية داخل منطقة الشراكة وخصوصا الجهة الجنوبية لحوض المتوسط.

يقدم بنك الاستثمار مجموعة من المنتجات الموزعة حسب استحقاقها وحجمها إلى فئات مختلفة واهم الطرق المستخدمة من طرف البنك لتمويل مختلف المشاريع في المنطقة هي :

- قروض موجهة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر للمشاريع التي لا تتعدى مبلغ 25 مليون اورو .

- تدعيم رأس المال و مواجهة المخاطر .

- قروض مباشرة لتمويل المشاريع الخاصة التي تتجاوز مبلغ 25 مليون ورو .

- آليات التمويل الهيكلي .

كما يعمل البنك على تعميق عمله في المجالات التالية :

- دعم عملية الاتحاد في كافة أنحاء المتوسط لتحقيق فضاء مشترك من الأمن والاستقرار .

- تسيير تنمية التعامل الإقليمي بواسطة دعم مشاريع فعلية تعمل على تقريب البلدان المتوسطة

الشريكة فيما بينها ( التعاون جنوب - جنوب ) أو مع الاتحاد ( جنوب - شمال).

- تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر للاتحاد الأوروبي في الدول المتوسطة الشريكة وتنمية

المقاولات المشتركة بين العملاء الأوروبيين و المحليين .

- تعزيز تمويل المشاريع ذات الطابع الاجتماعي.

## ثانيا- الهيئة الأوروبية للاستثمار و الشراكة F.E.M.I.P

**1- التعريف بالهيئة الأوروبية للاستثمار والشراكة:** أسست الهيئة الأوروبية للاستثمار و الشراكة في أعقاب المجلس الأوروبي لبرشلونة في مارس 2002 وتمثل هذه الهيئة تطورا ملحوظا للشراكة الاورو متوسطة وارتكز قرار المجلس على تقوية الجانب المالي للشراكة الاورو متوسطة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار.

ويعرف هذا البرنامج على انه غلاف مالي إضافي مخصص للدول المتوسطة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار لغرض دعم النمو الاقتصادي و الاستقرار السياسي و الاجتماعي في هذه الدول .

**2- الأهداف الرئيسية للهيئة الأوروبية للاستثمار و الشراكة :** تتمثل الأهداف الرئيسية في ما يلي

:

إعطاء أولوية خاصة لتنمية النشاطات الاقتصادية للقطاع الخاص والمشاريع التي تساهم في خلق بيئة ملائمة للاستثمار الخاص .

مساعدة البلدان المتوسطة على تحديات العصرية الاقتصادية والاجتماعية وتعزيز اندماجها الجهوي في آفاق أحداث منطقة التبادل الحر الاورو متوسطة بحلول عام 2010 .

دعم متزايد لمشاريع التنمية الإقليمية والاستثمارات المرتبطة بالتنمية البشرية .

عمليات مساعدة لدعم سلسلة الإصلاح الاقتصادي و الخوصصة في البلدان المتوسطة المشاركة في إعلان برشلونة .

**2- أشكال تمويل برنامج F.E.M.I.P :** وتتضمن أشكال التمويل المقترحة من قبل

البرنامج فيما يلي:

- قروض طويلة الأجل للمشاريع الكبرى ( البنية التحتية )

- فتح اعتمادات (قروض شاملة ) للقطاع المالي و المصرفي المحليين من اجل بعض

الشركات الخاصة إما على شكل قروض طويلة الأجل .

- رهانات على مجازفة رأس المال وتمثل موارد من ميزانية الاتحاد الأوروبي تحت إدارة بنك

الاستثمار الأوروبي تسمح له بالتدخل في نشاطات لا تنطبق عليها القواعد التي تسري على قروضها المصرفية الخاصة بمواردها .

- أدوات مالية مستحدثة كالتزويد بأشباه الصناديق والقروض المشروطة ، قروض الإيجار على

أساس الضمانات .... الخ

- صناديق المساعدة الفنية مخصصة بشكل أساسي للتعريف بالمشاريع ومحتوياتها وعملية إدارتها .

## خلاصة الفصل:

تطرقنا من خلال هذا الفصل للإطار العام للشراكة الأورو متوسطية حيث تم من خلاله دراسة الشراكة بمعنى عام و هي بذلك تصنف ضمن استراتيجيات النمو و التوسع و الهجوم باعتبارها التوجه الذي تسلكه اتجاه المؤسسات لمواجهة المنافسة المتزايدة.

كما قمنا بدراسة مشروع الشراكة الأورو متوسطية الذي تم الإعلان عنه في مؤتمر برشلونة 1995 باعتباره المحدد للإستراتيجية الجديدة للاتحاد الأوروبي و ذلك بتحقيق صيغة جديدة للتعاون بين الطرفين، تتمثل في إقامة شراكة تركز على إنشاء منطقة حرة للتبادل التجاري .

ففي إطار تنفيذ الشراكة الأورو متوسطية تم تبني آليات للعمل على ذلك وفق اتفاقيات و مؤتمرات مبرمة بين الطرفين .

كانت أوجه التعاون بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية تعتمد بالأساس على جانبين جانب مالي و آخر تجاري حيث تتجلى الجوانب المالية في برنامج ميذا و قروض البنك الأوروبي للاستثمار ، أما الجانب التجاري فتمثل في إنشاء منطقتي التجارة الحرة خالية من الرسوم الجمركية .

و عليه من أجل نجاح اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية لابد من مواصلة سياسة الإصلاح الاقتصادي و التكامل بين الدول المشاركة و استكمال تحرير الاقتصاديات العربية و خصوصية المؤسسات العمومية، و الاستفادة من الفترات الانتقالية التي يمنحها الاتفاق للتأقلم مع الظروف الجديدة.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

---

### تمهيد:

بعد استعراضنا لأهم الجوانب المتعلقة بالشراكة الأورومتوسطية وقبل التطرق إلى الجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي ،لابد من إعطاء نظرة ولو بصورة موجزة على العلاقات الاقتصادية الأوروبية الجزائرية وذلك بعد توقيع كل من إسرائيل و فلسطين و الأردن وتونس والمغرب ومصر على إتفاقية التعاون حيث كان ذلك بدخول الجزائر في سلسلة من المفاوضات بدأت يوم 4 مارس 1994 لتنتهي بعقد الشراكة الأوروجزائرية في افريل 2002.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

### المبحث الأول : العلاقات الاقتصادية الأوروبية الجزائرية : من التعاون الى الشراكة

تناول موضوع العلاقات الأوروبية الجزائرية ينطلق من تبيان واقع العلاقات القائمة بين الطرفين والقواعد التي حكمتها خلال الثلاث العقود الماضية و بالضبط منذ اتفاقيات التعاون المبرمة سنة 1976 الى غاية دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ سنة 2005

#### المطلب الأول:العلاقات الاقتصادية الاوروجزائرية في اطار اتفاقية التعاون لسنة 1976

لم توقع الجزائر خلال الستينيات اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية على غرار ما فعل المغرب وتونس في سنة 1969 ، ذلك أن العلاقات بينها وبين المجموعة الأوروبية طبعتها خصوصية آنذاك جعلتها لا تحتاج إلإامضاء مثل هذه الاتفاقيات ، حيث استمرت فيه في الحصول على أفضليات جمركية لصادراتها نحو المجموعة بموجب القرار الصادر عن المجموعة الأوروبية في 28 مارس 1963، و الموروثة عن الحقبة الاستعمارية مع إضافة الامتيازات المحصل عليها في اتفاقيات ايفيان سنة 1962 فيما يخص السوق الفرنسية ، أين تم الاتفاق بين الجزائر وفرنسا على حرية دخول المنتجات الطرفين إلى أسواقهما بكل حرية ووفق شروط تفضيلية.

لكن بعد نهاية الستينيات قررت بعض الدول الأوروبية كإيطاليا رفض متابعة منح أفضليات المجموعة للصادرات الجزائرية التي كانت تلقاها في أسواق المجموعة الأوروبية ، وهو ما جعل المجموعة الاقتصادية الأوروبية تقرر من انطلاقا من سنة 1972 فتح مفاوضات مع الجزائر قصد الوصول إلى اتفاق في إطار السياسة المتوسطة الشاملة التي تبنتها المجموعة كما اشرنا إلى ذلك آنفا ، وبهذا وقعت الجزائر في 26 افريل 1976 على غرار باقي الدول المتوسطة اتفاقية التعاون ( accord de coopération)، والتي دخلت حيز التنفيذ رسميا في نوفمبر 1978.

فيما يخص مضمون الاتفاقية فهي تركز بشكل كبير على الجانب التجاري حيث تم منح الجزائر الكثير من التفضيلات ، إضافة إلى جوانب فرعية أخرى متعلقة بالتعاون الاقتصادي والتقني الذي يهدف حسب ما جاء في نص اتفاقية التعاون إلى<sup>1</sup>:

- تحسين البنيات التحتية الاقتصادية وتطوير قطاعي الصناعة و الزراعة.
- دعم التعاون في مجال البحث العلمي و التكنولوجي وحماية البيئة .
- ترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين لكلا الطرفين.

<sup>1</sup> :Commission Européenne (1976) ,**Accord de coopération entre l'Algérie CEE** ,Office des publications ,Officielles des Communautés Européennes , Luxembourg, p 3.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

قصد تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية و الاجتماعية المدرجة ضمن التعاون الاقتصادي و التقني تم وضع آلية مالية متمثلة في البروتوكولات المالية و التي بلغ عددها أربعة، غطت الفترة 1978-1996 والتي استبدلت فيها بعد البرنامج ميديا . حيث قدر المبلغ الإجمالي الذي استفادت منه الجزائر خلال الفترة 1978-1996 ب 949 مليون (ECU) منها 309 مليون (ECU) في شكل إعانة مالية عن المجموعة الاقتصادية الأوروبية ، و 640 مليون (ECU) قروض ممنوحة من البنك الأوروبي للاستثمار .

ففي هذا الإطار تم التوقيع على أربعة بروتوكولات مساعدة مالية بين الطرفين لأجل 5 سنوات لكل بروتوكول قابلة للتجديد كما هو مبين في الجدول التالي.

الجدول رقم (07): المبالغ المالية المخصصة للجزائر في إطار البروتوكولات المالية خلال

الفترة 1978-1996

الوحدة : مليون ECU (وحدة نقدية أوروبية)

البروتوكول	البروتوكول الأول	البروتوكول الثاني	البروتوكول الثالث	البروتوكول الرابع
شكل المساعدة	1978-1981	1981-1986	1986-1991	1991-1996
المساعدات الممنوحة من الميزانية الأوروبية	44	44	56	70
قروض البنك الأوروبي للاستثمار	70	107	183	280
<b>المجموع</b>	<b>144</b>	<b>151</b>	<b>239</b>	<b>350</b>

**Source:** commission européenne (1976), accord de coopération entre l'Algérie et la CEE Office des publications-.Officielle des communautés européennes, Luxembourg, pp 6-20.

وعند تقييمنا للتعاون المالي الأوروبي الجزائري في إطار البروتوكولات المالية الأربعة خلال الفترة 1978-1996 ، نلاحظ من خلال قراءتنا للجدول رقم 1 أن 67% من المبلغ الإجمالي للبروتوكولات

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

الأربعة هي عبارة عن قروض البنك الأوروبي للاستثمار في حين 33 % الباقية هي عبارة عن المساعدات الممنوحة من الميزانية الأوروبية .

وبالرغم من الزيادة الملحوظة التي عرفها البرتوكول الثالث و الرابع عن سابقه ، إلا أن حجم هذا التعاون يعد جد متواضع مقارنة باحتياجات الجزائر بغية تمويل مختلف المشاريع خلال تلك الفترة ، و يعود سبب عدم كفاية هذه المساعدات وضعف نسب التسديد إلى عوامل من بينها تباطؤ الجزائر في تنفيذ المشاريع حسب الرزنامة الزمنية المحددة، إضافة إلى افتقاد البرتوكولات المالية إلى المساواة في التعامل ، فهي تفضل بلدان على بلدان أخرى علاوة على نقل الإجراءات الإدارية الخاصة بتسيير هذه المساعدات على مستوى المجموعة الأوروبية .

### المطلب الثاني: أهم الخطوط العريضة لاتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي .

لقد طلبت الجزائر منذ 13 أكتوبر 1993 خوض مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي على غرار الدول المتوسطية الأخرى بغاية عقد اتفاقية الشراكة وهي كلها وعي بضرورة تجاوز اتفاقيات افريل 1976، وقد انطلقت المفاوضات بين الطرفين بصفة رسمية في مارس 1997 وهذا على أساس نصين:

**النص الأول :** يتضمن اقتراحات من أجل الشراكة الاورو متوسطية وفقا لتصور مصالح الاتحاد الأوروبي.

**النص الثاني :** فيتناول الاقتراحات المضادة الجزائرية وتوسيع المناقشات إلى ميدان ومسائل لا يتضمنها الملف الأوروبي تتعلق على سبيل المثال بالعدالة والشؤون الداخلية وحرية تنقل الأشخاص و مكافحة الارهاب ، هذا فيما يتعلق بالجانب السياسي ، اما الجانب الاقتصادي فقد كانت المطالب الجزائرية تتمحور حول<sup>1</sup>:

-السعي إلى الانفتاح أو التحرير التدريجي للاقتصاد الوطني وهذا بفعل خصوصياته ( ارتباطه الكبير بقطاع المحروقات ، التحول الاقتصادي ، برامج التعديل الهيكلي المطبقة من قبل الجزائر خلال الفترة 94-98،...).

-تعميم إطار التعاون الاقتصادي الاوروجزائري ليشمل علاوة على مجال المبادلات التجارية المقترحة من قبل الاورو بين مجالات أخرى، لذا نجد أن الجزائر كانت تطالب الاتحاد الأوروبي بدعم اكبر لإصلاحاتها الاقتصادية وهذا من خلال:

- مساعدتها فيوضع برنامج تأهيل القطاع الصناعي في الجزائر.

<sup>1</sup>: براق محمد، ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة : دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الاوروجزائرية مقدمة للملتقى الدولي حول "اثر و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري ومنظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر يومي 13-14 10.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

-توسيع نطاق التعاون المالي بين الطرفين خاصة فيما يتعلق بحجم المساعدات المالية المخصصة لها، وهذا قصد مساعدتها في عملية تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية بغاية تأهيل اقتصادها وتهيئته لمواجهة تحديات المنافسة الأوروبية في إطار انضمامها إلى منطقة التبادل الحر الاورو متوسطية.

- وضع برنامج خاص لدعم صادراتها خارج المحروقات.

وكنتيجة لتبيان مواقف الطرفين تم توقيف المفاوضات في ماي 1997 من قبل الطرف الجزائري وهذا بعد عقد أربع جولات من المفاوضات ، بعد ما رأى بان الاتفاق الذي كان مقرا أصلا لم يكن في مصلحة الجزائر بحكم أن الطرف الأوروبي تجاهل العديد من المسائل التي كانت تهم هذه الأخيرة كمشكلة المديونية وانتقال الأشخاص... الخ ، وكذا عدم أخذه بعين الاعتبار لخصوصيات الاقتصاد الجزائري. كما إن المشاكل الأمنية إلي عرفتها الجزائر خلال تلك الفترة وكذلك موقف الأوروبيين تجاه الأزمة الجزائرية ساهما إلى حد كبير في توقف هذه المفاوضات إلى غاية افريل 2000 وهو تاريخ استئنافها.

حيث استمرت منذ ذلك التاريخ وبدون انقطاع وهذا بدراسة جميع المسائل المطروحة من قبل الطرفين إلى غاية التوصل إلى اتفاق بين الطرفين بعد 17 جولة من المفاوضات والذي ترجم بالتوقيع و بالأحرف الأولى على اتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي يوم 19 ديسمبر 2001 بيروكسل ، والتي تم التوقيع عليها بصفة رسمية يوم 22 افريل 2002 ثم دخولها حيز التطبيق ثلاث سنوات بعد ذلك.

ولا تختلف في جوهرها عن باقي اتفاقيات الشراكة التي أبرمتها الدول المتوسطية الأخرى مع الاتحاد الأوروبي . لكن ما يميزها عن اتفاقيات الشراكة الأخرى تضمنها لمفنيين جديدين هما : العدالة و الشؤون الداخلية وحرية تنقل الأشخاص وبنء مكافحة الإرهاب والتعاون المشترك بين الطرفين في هذه المسالة .

أما أهم الخطوط العريضة لها فهي ثمانى نقاط (أبواب) رئيسية هي<sup>1</sup> :

- الحوار السياسي:الذي يشمل كل المواضيع التي تتعلق بالمصالح المشتركة بين الطرفين فيما يخص المسائل السياسية والأمنية
- حرية تنقل السلع : الجهود المشتركة للطرفين ترمي فنهاية المطاف إلى إنشاء و بصفة تدريجية لمنطقة التبادل الحر في ظرف لا يتعدى 12 سنة استنادا إلى الإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية ومختلف الاتفاقيات المتعددة الأطراف التي أسست المنظمة العالمية

<sup>1</sup>:براق محمد،ميموني سمير،مرجع سابق، 11-12.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

للتجارة ، و السلع التي تكون محور تفاوض حول التعريفات الجمركية تشمل مواد صناعية ، فلاحية و منتجات الصيد البحري .

- تجارة الخدمات : تمنح الجزائر لشركات المجموعة المؤسسة على إقليمها وممولي الخدمات التابعين للدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية معاملة لا تقل رعاية عن تلك التي تمنحها لشركاتها ابتداء من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ كما تمنح المجموعة الأوروبية ودولها الأعضاء لممولي الخدمات والشركات الجزائرية المؤسسة على إقليمها نظاما مماثلا ، وفيما يخص قطاع النقل البحري وفي إطار النشاطات التي تمارسها الشركات البحرية لأداء الخدمات الدولية للنقل البحري بما في ذلك خدمات النقل بمختلف وسائله التي تشمل جزءا بحريا يرخص كل طرف بإنشاء و استغلال فروع مستقلة أو فروع من شركات الطرف الآخر على إقليمه في ظروف لا تقل رعاية عن تلك التي يمنحها لشركته أو فروعه ويمتتع الطرفان عن اتخاذ التدابير التي من شأنها أن تجعل شروط إنشاء شركاتها أو استغلالها أكثر تقييدا مما كانت عليه في اليوم الذي يسبق تاريخ توقيع الاتفاق ، كما يلتزم الطرفان بالتطبيق الفعلي لمبدأ الدخول الحر للسوق والتجارة الدولية على أساس تجاري .

- التعاون الاقتصادي : يشمل جميع القطاعات الاقتصادية الصناعية والزراعية وكذا مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ويرتكز على عدة مبادئ أهمها حوار اقتصادي منظم وكذا تبادل المعومات والخبرة و التكوين والمساعدة التقنية والإدارية و القانونية .

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

- الإجراءات المؤسساتية : وهو البند الأخير من الاتفاقية ويتضمن إجراءات مؤسساتية إضافة إلى 7 ملاحق و5 بروتوكولات تبين و توضح إجراءات و قواعد تنفيذ بنود هذه الاتفاقية .

مع التذكير بأنه تم وضع إطار مؤسسي وتنظيمي لهذه الاتفاقية من خلال إنشاء هيئات مشتركان بين الطرفين لهما مسؤولية وضع آليات تنفيذ هذه الاتفاقية هما :

- مجلس الشراكة المكون من مسؤولين من الطرفين ( على مستوى الوزراء ) ، و الذي

له سلطة اخذ القرارات فيم يخص المسائل المشتركة بين الطرفين.

- لجنة الشراكة وتتكون من موظفين و خبراء من الطرفين.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

### المطلب الثالث : دواعي وشروط نجاح اتفاقية الشراكة الاورو جزائرية

#### الفرع الأول :دواعي الشراكة مع الاتحاد الأوروبي:

من بين الأسباب التي أدت إلى عقد الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي متعددة و متداخلة ولعل من أهمها ما يلي<sup>1</sup>:

- ضعف الكفاءة الإنتاجية القطاعية: لقد اعتمدت الشراكة الجزائرية خلال مرحلة التخطيط على التضييع الكثيف الاستعمال لرؤوس الأموال لتحقيق التنمية لكنها عجزت عن تطوير الكفاءة الإنتاجية للمصنعات التي تم توطينها وللطاقة البشرية التي تم توظيفها وعليه فان البحث عن تفعيل تلك الطاقات استجاب التعديل في نمط التسيير الاقتصادي والاستناد أكثر فأكثر على آليات السوق بدل مركزية التوجيه والتخطيط.
- التأخر التكنولوجي: لم تواكب الاستثمارات الثقيلة ذات الاستخدام الكثيف للتكنولوجيا العالية و التطوير في مجالات البحث أو التجدد أو الابتكار ومن ثم ظلت قدرة الاقتصاد الجزائري كغيره من الاقتصاديات المختلفة و العربية تعاني من قلة التحكم في التكنولوجيا وينتظر من مشروعات الشراكة و الاتحاد مساهمة فعالة في سد هذه الثغرة وتسهيل تحصيل التكنولوجيا الحديثة.
- ضالة المبادلات التجارية: تسعى كثير من الدول للتخلص من نمط التجارة الخارجية المرتكز على نظام المبادلات الثنائية واستبداله بأسلوب المبادلات الدولية المتعددة الأطراف ويمكن أن يكون ذلك في إطار التكتلات الإقليمية أو المنظمة العالمية للتجارة بينما ظل مشروع الوحدة المغاربية رهن الخلافات السياسية و مشروع السوق العربية المشتركة عاجزة عن تجاوز الإطار النظري و التنظيمي له إلى ترجمة الأهداف الواقعية لهذا التكتل.
- انهيار النظم الاشتراكية و إفلاس الاقتصاديات القائمة على مبادئها في مقابل توسع الاقتصاديات القائمة على الليبرالية بالإضافة إلى تنامي ظاهرة التكتلات الإقليمية علميا وتسابق الدول نحو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

#### الفرع الثاني :شروط نجاح اتفاقية الشراكة الاورو جزائرية:

إن اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي قد يكون له مزايا إذا أحسن التعامل معه وذلك بالاستناد إلى مجموعة من الشروط يمكن تلخيصها في ما يلي<sup>1</sup>:

<sup>1</sup>: المخاطر الاقتصادية للشراكة الأوروبية الجزائرية وشروط تخطيطها  
الشراكة على الاقتصاد الجزائري ومنظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة " جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر، يوم 13-14  
2006 3.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

- إعادة تأهيل المؤسسات الجزائرية في اقرب وقت وتحضيرها لمواجهة رهانات المستقبل وذلك بالبحث مع الشريك الجديد عن أحسن وسيلة لإعادة هيكلة و تأهيل المؤسسات
- تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة من اجل تعويض عدم التوازن في ميزان المدفوعات على المدى القصير ولتحفيز العرض على المدى المتوسط وخاصة في القطاعات التصديرية والسماح بتحويلات مهمة في التكنولوجيا ، بالإضافة إلى التوفيق بين المعايير والإجراءات الجمركية والإحصائية وتنظيم السوق وسياسة المنافسة واليات الاستثمار .
- تقوية وإصلاح النظام الضريبي لتعويض الانخفاض في الدخل الجمركي من الواردات نتيجة لإزالة التعريفات الجمركية على السلع القادمة من الاتحاد الأوروبي .
- تخفيض الدين الخارجي إذ أن وجود دين خارجي كبير يؤدي إلى تعقيد التصحيح الاقتصادي الكلي مما يقلل من احتمال جذب المستثمرين ويرجع هذا إلى أن خدمة الدين المرتفعة تفرض عبء ثقل على الموازنة وميزان المدفوعات .
- زيادة التواجه نحو التسلق مع تحرير أسواق عناصر الإنتاج و السلع المحلية لتسهيل نقل الموارد وسرعة الاستجابة إلى تغيرات الأسعار و يتضمن ذلك على وجه الخصوص تحديد القواعد التنظيمية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر وقطاع المحروقات .
- الخصوصية وإصلاح القطاع العام لضمان سرعة الاستجابة في الإنتاج و قطاع التجارة وفي الاقتصاد إلى أوضاع السوق مما يساهم في زيادة الكفاءة الاقتصادية العامة و المدخرات بالإضافة إلى توسيع المجال أمام القطاع الخاص في الاقتصاد .

1: رقية سلبمة، الشراكة الأوروبية الجزائرية هل هي نعمة أم نقمة الجزائر، منظمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة " جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر، يومي 13-14 2006 .6

### المبحث الثاني : آليات عمل اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية

كما سبق الإشارة إليه فان اتفاقيات الشراكة الموقعة بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية الشريكة متشابهة إلى حد كبير من و جود بعض الاختلافات الطفيفة و المتعلقة بخصوصيات كل بلد شريك، فلا كون في الجانب الاقتصادي لهذه الاتفاقية غير مختلف عن الاتفاقيات الأخرى ففي هذه الاتفاقية ومن خلال هذا المبحث سنتطرق على بعض النقاط الأساسية التي توضح لنا أكثر آليات عمل هذه الاتفاقية من خلال الجانبين المالي و الاقتصادي.

#### المطلب الأول: حرية حركة السلع

عملية تحرير التجارة وتوسيع الفضاء الاقتصادي الأوروبي تسمح لا محالة بتطور اقتصاد الجزائر، ولكن تطرح في نفس الوقت تحديات يجب رفعها وعراقل يجب تخطيها وخاصة في الميدان الصناعي باعتباره المجال الذي تبنى عليه منطقة التجارة الحرة، والوعاء الذي استوعب كل التغيرات التي طبقت على التعريفات الجمركية وغير الجمركية.

**أولاً: السلع الصناعية:** إنشاء منطقة للتجارة الحرة من شأنه تدعيم المؤسسات الصناعية الأوروبية التي تستفيد في توسيع سوق صادراتها جراء انفتاح السوق الجزائرية مع التقليل من نسب التعريفات الجمركية، وتسهيل إجراءات دخولها للسوق المغربية. وبالمقابل يخلق هذا الانفتاح تحدياً كبيراً أمام المؤسسات الصناعية الجزائرية التي يجب أن تكون في مستوى تحمل المنافسة غير المتوازنة<sup>(1)</sup>، داخل أسواقها المحلية أو على مستوى السوق الأوروبية. الأمر الذي يستدعي تأهيل المؤسسات الصناعية المغربية واللاحق بها لمستوى مثيلاتها الأوروبية، لأنها فقدت من خلال اتفاقيات الشراكة الامتيازات الخاصة التي كانت تمنحها الدول الأوروبية لمنتجاتها المصدرة، للسوق الأوروبية، ويصبح التعامل التجاري بالمثل خاصة بعد انقضاء مدة المرحلة الانتقالية المحددة بإثنا عشر سنة، أين يتم التحرير الكلي لتجارة المنتجات الصناعية بين الطرفين الإتحاد الأوروبي من جهة، و الدول المغربية بما فيها الجزائر من جهة أخرى.

هذه المرحلة الانتقالية التي ستسمح للمؤسسات الصناعية الجزائرية إعادة هيكلتها وتأهيلها بهدف مواجهة التحديات التي تفرضها منطقة التجارة الحرة. لذلك تضمنت الاتفاقية إجراءات خاصة وكيفيات للتعامل مع السلع الصناعية عند استيرادها أو تصديرها.

**1- الصادرات الجزائرية للإتحاد الأوروبي:** يتم إعفاء الصادرات الجزائرية لدول الاتحاد الأوروبي من السلع الصناعية الناشئة من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات أثر مماثل ودون أية قيود كمية أو

<sup>1</sup>-Boussetta . M. (2000), Implication Fiscales et Commerciales des Accords de Z.L.E: les cas du Maroc avec l'U.E, la Tunisie et l'Egypte et algerie, Revue Marocaine d'Administration et du développement local, n°33, septembre, P. 98.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

قيود أخرى وذلك فور دخول الاتفاقية مرحلة التنفيذ. ويستثنى من هذا السلع النسيجية والملابس التي تعامل معاملة خاصة.

2- صادرات الاتحاد الأوروبي للجزائر: تم الاتفاق على تحرير تجارة السلع الصناعية الأوروبية من كل قيود الكمية والتعريفية الجمركية عند دخولها للسوق الجزائرية ، ولكن على مراحل وفق برنامج زمني طيلة المرحلة الانتقالية، وعلى أساس قوائم أساسية تتحدد من خلالها نوعية السلع الصناعية.

- القائمة الأولى: وهي متكونة أساسا من سلع صناعية للتجهيز، يتم إلغاء الرسوم الجمركية عليها من طرف دولة الجزائر مباشرة بعد دخول الاتفاقية مرحلة التنفيذ.

- القائمة الثانية: وهي تحتوي على المواد الأولية الصناعية، ذات المنشأ الأوروبي وغير منتجة لدى دولة الجزائر، زيادة على قطع الغيار. يتم إلغاء الرسوم الجمركية وغير الجمركية عليها على حدة مدة أربع سنوات بمعدل 25% لكل سنة، ابتداء من تاريخ دخول الاتفاقية مرحلة التنفيذ.

- القائمة الثالثة، وهي تضم السلع الصناعية الأوروبية، والتي تنتج محليا داخل الجزائر ، وتعتبر سلعا حساسة، فإنه يتم بشأنها تخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا تبدأ بعد فوات ثلاث سنوات من البدء في تطبيق الاتفاقية، أي لا يتم البدء في تخفيض الرسوم إلا بعد فوات ثلاث سنوات من دخول الاتفاقية مرحلة التنفيذ. هذه المهلة تسمى مهلة الإعفاء<sup>(1)</sup>، يتم خلالها تأهيل المنتجات الجزائرية لمواجهة منافسة منتجات الدول الأوروبية. هذا التخفيض في الرسوم الجمركية الذي يبدأ مع السنة الرابعة يكون في الغالب بمعدل 10 % سنويا.

<sup>1</sup>-Taidi . L. (1995), Le projet de Z .L .E entre l'U.E et le Maroc: une approche de son impact sur l'économie nationale, annales Marocaine d'économie, n°11, p 28.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

الجدول رقم(08): رزنامة توزيع عملية التخفيض الجمركي في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية -  
المغربية ( الجزائر-المغرب-تونس)

سنوات المرحلة الانتقالية	سلع التجهيز	المواد الأولية	قطع الغيار	سلع غير منتجة محليا	سلع منتجة محليا
0*	% 100	% 25	% 25	% 25	.
1		% 25	% 25	% 25	.
2		% 25	% 25	% 25	.
3		% 25	% 25	% 25	%10
4					%10
5					%10
6					%10
7					%10
8					%10
9					%10
10					%10
11					%10
12					%10

المصدر: وزارة التجارة والصناعة المغربية.

**3-** إجراءات خاصة: لقد سمعت الاتفاقيات للدول المشاركة الحق في اتخاذ إجراءات استثنائية، كفرض رسوم جمركية جديدة خلال فترة زمنية محددة إذ تعلق الأمر بحماية الصناعة الوطنية الناشئة، أو القطاعات حديثة النشأة أو تفاديا لآثار اجتماعية خطيرة. لذلك فقد تم الاتفاق على الآتي:

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

- في حالة حدوث صعوبات بالغة بالنسبة لمنتج ما نتيجة لإجراءات تحرير الواردات المغربية من الاتحاد الأوروبي، يجوز مراجعة الجداول الزمنية الخاصة به من جانب لجنة المشاركة بالاتفاق المشترك، على أن لا يتجاوز المدة المحددة للفترة الانتقالية.

- يجوز للجزائر اتخاذ إجراءات استثنائية لمدة محددة بزيادة أو إعادة تطبيق الرسوم الجمركية على الصناعات الجديدة والوليدة، أو على القطاعات التي تخضع لعملية إعادة هيكلة والتي تواجه صعوبات خطيرة، خاصة عندما يكون لهذه الصعوبات تأثيرا على الجوانب الاجتماعية.

- لا تزيد الرسوم الجمركية على واردات الجزائر من المنتجات التي لها منشأ الدول الأوروبية، والتي تخضع للإجراءات الاستثنائية عن 25% من القيمة.

- تطبق الإجراءات الاستثنائية لمدة لا تزيد عن خمس سنوات، ما لم تسمح لجنة المشاركة بمدة أطول، ويتم إيقاف تطبيق مثل هذه الإجراءات بانتهاء الحد الأقصى للفترة الانتقالية.

- لا يجوز تطبيق هذه الإجراءات على أي منتج بعد انقضاء فترة تزيد عن ثلاث سنوات منذ تاريخ إلغاء كل الرسوم الجمركية والقيود الكمية وكل الإجراءات الأخرى ذات الأثر المماثل على هذا المنتج.

- تقوم الجزائر بإخطار لجنة المشاركة بأي إجراءات استثنائية تعتمدها تطبيقها، ويتم التشاور حول الإجراءات، وتحديد برنامج زمني لإلغاء الرسوم الجمركية التي تم تطبيقها.

**ثانيا: المنتجات والسلع الزراعية:** لقد حددت الاتفاقيات مجال التجارة في السلع الزراعية، والتي تعتمد عليها بدرجة أكبر كل من تونس والمغرب، وبدرجة أقل الجزائر، ففي إطار اتفاقيات الشراكة الأوروبية الجزائرية بقيت التعاملات التجارية في المجال الزراعي متشددة، إذ اتفقت الأطراف على التحرير التدريجي للتجارة المتبادلة بينهما، وتخضع المنتجات الزراعية والسلمكية، لدول المغرب العربي بما فيها الجزائر إلى رسوم جمركية ورقابة شديدة أثناء انتقالها إلى سوق الاتحاد الأوروبي، وبالمقابل تخضع المنتجات الأوروبية المصدرة للدول المغربية للإجراءات أخف من ذلك. في ضوء السياسة الزراعية المشتركة (P.A.C) التي يقوم الاتحاد الأوروبي بتطبيقها ويتم بمقتضاها حماية الإنتاج الزراعي المحلي، رفض الاتحاد الأوروبي تحرير التجارة في السلع الزراعية، أسوة مع باقي الدول التي أبرم معها اتفاقيات شراكة، وقد اتفق الطرفان على ما يلي<sup>1</sup>:

- أن يعمل الاتحاد الأوروبي والجزائر على تحقيق تحرير أكبر لتجارتها في المنتجات الزراعية والسلمكية والمنتجات الزراعية المصنعة التي تهم كلا الطرفين.

<sup>1</sup>:شامي رشيدة، المنظمة العالمية للتجارة والاثار المرتقبة على الدول النامية حالة الجزائر، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007، 87-86.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

- تحدد قوائم السلع الزراعية حسب بروتوكولان يتضمن الأول قوائم المنتجات الزراعية الأوروبية المصدرة للجزائر، مع تحديد نسبة تخفيض التعريفات الجمركية، وتحديد حصة الاستيراد. بينما يتضمن الثاني قائمة المنتجات الزراعية لدول المغرب العربي المصدرة للاتحاد الأوروبي مع تحديد نسبة التعريفات الجمركية والحصة المتفق عليها. وكل زيادة في الحصة المحددة تخضع لشروط جمركية أخرى، مع تحديد موسم (الفترة الزمنية) التي يتم فيها التعامل بهذه الكيفيات.

**1- المنتجات الزراعية:** تخضع المنتجات الزراعية في إطار الشراكة الأوروجزائرية إلى ترتيبات تختلف من التصدير إلى الاستيراد. فقد اعتمدت ترتيبات على الواردات إلى الإتحاد الأوروبي من المنتجات الزراعية الجزائرية تسمح باستيراد المنتجات المدرجة في جداول التي منشأها الجزائر إلى الإتحاد الأوروبي، طبقا لشروط محددة منها، إلغاء الرسوم الجمركية أو خفضها وفقا لما تم الاتفاق عليه حسب كل نوع من المنتج الزراعي. كما تطبق على الكميات التي يتم استيرادها زيادة عن الحصص المقررة رسوم تعريفية جمركية عامة وكاملة.

أما بالنسبة للترتيبات التي طبقت على الواردات الجزائرية من المنتجات الزراعية لدول الإتحاد الأوروبي، فاقترنت على منتجات معينة يتم إلغاء الرسوم الجمركية أو خفضها في حدود الحصص التعريفية المدرجة حسب قائمة محددة ومتفق عليها. وغالبا ما نجد كميات الحصص غير محدودة، وكذلك نسبة تخفيض الرسوم الجمركية عالية جدا، بحيث تراوحت من 50 إلى 100%.

**2- المنتجات الزراعية المصنعة:** يعامل الإتحاد الأوروبي السلع الزراعية المصنعة على أساس أنها منتجات تقع بين حدين، حد السلع الزراعية وحد السلع الصناعية، حيث أنها تحتوي نسبة مرتفعة من المكونات الزراعية وفي نفس الوقت فقد تم إجراء عمليات صناعية عليها، وتخضع المنتجات الزراعية التي تستخدم في إنتاج سلع زراعية مصنعة لإجراءات السياسة الزراعية المشتركة، وذلك بهدف المحافظة على أسعار داخلية أعلى من معدلات الأسعار السائدة في الأسواق العالمية (خاصة الغلال، والأرز، السكر، ومنتجات الألبان). ويفرض الإتحاد الأوروبي على وارداته من السلع الزراعية المصنعة الرسوم الجمركية التالية:

- رسم جمركي نسبي على أساس أن هذا الرسم مفروض على العمليات التصنيعية لتلك السلع عند خضوعها للعمليات التصنيعية.

- رسم على المكون الزراعي يعادل الفرق بين الأسعار العالمية للمكونات الزراعية الداخلة في إنتاجها و أسعار تلك المكونات داخل سوق الإتحاد الأوروبي .

- رسم إضافي على السلع التي يدخل في إنتاجها أحد مكونات الغلال، أو الأرز، أو السكر، أو منتجات الألبان.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

وفي إطار الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر فقد أعطيت بعض الامتيازات الهامشية على هذه الرسوم لفائدة صادرات الدول المغاربية، وهي محددة بجداول على اتفاقيات المشاركة.

أما فيما يخص الواردات الجزائرية من المنتجات الزراعية المصنعة للاتحاد الأوروبي، فقد قسمت إلى قسمين أساسيين، الأول يتضمن قائمة تحدد السلع الزراعية المصنعة التي تستفيد من إلغاء كلي للرسوم الجمركية والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل، وتطبق هذه المعاملة بعد فترة عامين إلى ثلاثة من بدء تنفيذ الاتفاقية. أما القسم الثاني فيتضمن قائمة تحدد السلع الزراعية المصنعة التي تستفيد من تخفيض جمركي تدريجي خلال المرحلة الانتقالية، غالبا ما تبدأ بنسبة 5% ثم تزداد بنفس النسبة كل سنة.

**ثالثا: تحرير تجارة الخدمات:** يشير مصطلح الخدمات عادة إلى أوجه مختلفة من النشاط الاقتصادي مثل المحاسبة، التوزيع، أعمال المصارف والتأمين، السياحة، الصحة، التعليم، النقل، خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية،... إلخ. وتقوم الخدمات بتوفير الصلات الأساسية بين العوامل الاقتصادية، كما تمكن الأسواق من أداء وظيفتها بالطريقة السليمة. وفي خلال السنوات الأخيرة فاق نمو قيمة تجارة الخدمات بين أرجاء العالم نمو قيمة التجارة السلعية، وهو الأمر الذي يعكس التقدم في تقنيات البيانات والاتصالات والنقل. وقد ترتب على هذا تحول قطاع الخدمات من التركيز على الأنشطة التي غالبا ما يجري الاتجار فيها والتي تتميز بضعف النمو في إنتاجيتها إلى قطاع يضم منتجات متنوعة سريعة النمو، تعتمد على المعرفة.

تتميز الخدمات عن السلع بخاصيتين، أولهما أنها غير ملموسة (ليس لها كيان مادي)، وثانيتهما أنها غير قابلة للتخزين فيتم استهلاكها بمجرد إنتاجها. لذلك فإن العمليات الخاصة بالخدمات تتطلب أن يكون هناك تعامل بين مقدم الخدمة ومستهلكها، ونتيجة لذلك، فإن تحرير التجارة في الخدمات يفرض التنسيق بين النظم القانونية القومية وبين الاتفاقات بغرض الاعتراف بالمعايير والمستويات الخاصة بالدول المشاركة في الاتفاقية. وقد يكون التفاوض ممكنا بشأن تحرير تجارة الخدمات ومحاولة التنسيق في إطار الاتفاقيات الإقليمية مثل اتفاقية المشاركة المقترحة بين الاتحاد الأوروبي، والجزائر، أكثر فاعلية من إمكان تحقيق ذلك في إطار الاتفاقيات متعددة الأطراف<sup>1</sup>.

لقد وقعت الجزائر على اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ولم يرد أي التزام محدد بتحرير التجارة في الخدمات ، و إن كانت كل الاتفاقيات الثلاث تشير فقط إلى التزامات وتعهدات كل طرف في ظل الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (G.A.T.S).

<sup>1</sup>: شامي رشيدة، مرجع سابق ، ص90.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

وتتكون الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات من ثلاثة عناصر رئيسية، الأول يتضمن اتفاق على الإطار الذي يرسي المبادئ والقواعد العامة التي ستطبق على كافة الإجراءات التي تؤثر في تجارة الخدمات، بما في ذلك معاملة الدولة الأولى بالرعاية، الثاني والذي يعتبر لب هذا الاتفاق، يتكون من التزامات محددة خاصة بالقطاعات، بشأن المعاملة الوطنية وإتاحة الوصول إلى الأسواق، وهي مدرجة في جدول تقدمه كل دولة. أما العنصر الثالث فهو يتضمن التفاهم على الدخول في مفاوضات دورية لتحسين تجارة الخدمات.

إن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات لا تنص على معاملة تفضيلية للدول النامية، كما أنها لا تفرض عليها التزامات كبيرة، إلا إذا قامت هذه الدول بإلزام نفسها عند تقديم عروضها، ولا تتضمن هذه الاتفاقية التزامات الدول النامية قدرا كبيرا من التحرير، ومن ثمة فإن نفس النتيجة تنطبق في ظل اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر، وقد تعهدت هذه الأخيرة إضافة إلى تونس والمغرب بالتزامات محدودة غطت حوالي 16.5% فقط من الحد الأقصى لإمكانيات قطاعات الخدمات بها. بينما أدرج الاتحاد الأوروبي نسبة 57% من خدماته.

تعتمد الدول المغاربية، وخاصة تونس والمغرب على مداخل خدمات السياحة بالرغم من أنها مازالت لم تستغل بصفة عقلانية نظرا لما لها من إمكانيات في هذا الجانب، وبدرجة أقل على مداخل النقل الجوي والبحري. فقد سجل الميزان التجاري الخدماتي (تجارة الخدمات) أرقاما سلبية بالنسبة للجزائر وصلت إلى عجز يقدر بحوالي 780 مليون دولار عام 1993. بينما سجل الميزان التجاري الخدماتي لكل من تونس والمغرب أرقاما إيجابية خلال نفس السنة.

**رابعا: أحكام عامة:** حتى تتمكن اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر إعطاء دافع قوي لتحرير التجارة، وتسهيل انسياب السلع بين المجموعتين، والتحكم في الجوانب التنظيمية التي تحكم هذه التجارة، فقد تم الاتفاق على أحكام عامة تلزم الطرفين على تطبيقها واحترام بنودها، نوجزها في الآتي:

**1-** لا يمكن لأي طرف فرض قيود كمية جديدة أو استحداث إجراءات لها أثر مماثل على التجارة بين الطرفين، بل يجب أن تلغي كل قيود الكمية على المستوردات عند بدء سريان الاتفاقية ودخولها مرحلة التنفيذ.

**2-** لن تطبق الجزائر ولا الاتحاد الأوروبي على الصادرات فيما بينهما رسوما جمركية أو رسوم لها أثر مماثل، أو قيود كمية أو تدابير لها أثر مماثل.

**3-** تعامل السلع بنفس الإجراءات من الطرفين، ولا تقدم أي معاملة تفضيلية للسلع فيما بين دول الاتحاد الأوروبي.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

4- تسمح الاتفاقيات لجميع الأطراف المشاركة في إتحدات جمركية أو مناطق تجارة حرة، بالشكل الذي لا يؤدي إلى تغيير الترتيبات التجارية المنصوص عليها في اتفاقيات الشراكة. مع ضرورة التشاور حول تكوين أي كتلتا اقتصادية مع إطرف أخرى.

5- السماح للدول المشاركة محاربة ظاهرة الإغراق، وفقا لمفهوم اتفاقية الجات، واتخاذ الإجراءات المناسبة ضد هذه الممارسات.

6- حينما يحدث استيراد أي منتج بكميات متزايدة، وتحت أوضاع من شأنها أن تسبب ضررا بالغا للمنتجين المحليين، أو اضطرابات خطيرة في أي من قطاعات الاقتصاد، فيجوز للبلد المعني اتخاذ التدابير الملائمة وفق شروط وإجراءات منصوص عليها في الاتفاقية.

7- يتمتع الفريقان المشاركان والتي تربطهما اتفاقية مشاركة القيام بأي إجراء أو ممارسة ذات طبيعة مالية داخلية، تنشئ بشكل مباشر أو غير مباشر، تميزا بين منتجات أحد الفريقين ومنتجات مماثلة منشأها إقليم الفريق الآخر.

8- إذا عدلت الجزائر أو الاتحاد الأوروبي الترتيبات التي نصت عليها الاتفاقية بشأن المنتجات الزراعية، فعليها منح المستوردات التي منشأها من الفريق الآخر أفضلية تعادل تلك التي تنص عليها الاتفاقية، مع الخضوع إلى مشاوره مجلس الشراكة في هذا الشأن.

### المطلب الثاني: حقوق التأسيس والخدمات

لقد نصت اتفاقيات الشراكة المبرمة بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر على مجموعة من الأحكام في شكل مواد تنظيمية ترتب حقوق التأسيس والخدمات، ويلتزم الطرفان المشاركان احترامها والعمل بها.

**أولا: حق التأسيس:** تنص الاتفاقيات على أن للأطراف المشاركة الحق في توسيع مجال اتفاقية الشراكة لتمنح المشروع الذي ينتمي إلى أحد الطرفين حق التأسيس في إقليم الطرف الآخر، وتحرير توريد الخدمة من مشروع أحد الأطراف إلى مستهلك الخدمة لدى الطرف الآخر. ويخضع حق التأسيس لترتيبات معينة تحددها المجموعتين المشاركتين وتتفق بشأنها، نوجزها في الآتي<sup>(1)</sup>:

- تمنح المجموعة (الاتحاد الأوروبي) والدول الأعضاء فيها فيما يتعلق بحق تأسيس الشركات الجزائرية معاملة لا تقل أفضلية عن تلك الممنوحة لشركات مشابهة في أي دولة ثالثة.

- يمنح الاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء فيه إلى الشركات التابعة لشركات الجزائر التي تؤسس في دولة عضو، معاملة لا تقل أفضلية عن تلك التي تمنح إلى أي شركة متشابهة من الاتحاد الأوروبي.

<sup>1</sup>:شامي رشيدة، مرجع سابق، ص 94.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

- يمنح الاتحاد الأوروبي والدول المشاركة فيه إلى فروع الشركات الجزائرية التي تؤسس في دولة عضو، معاملة لا تقل أفضلية عن تلك الممنوحة إلى ما يماثلها من فروع شركات أي دولة ثالثة.
- يبذل الفريقان المتعاقدان، الاتحاد الأوروبي من جهة، والجزائر من جهة أخرى قصارى جهودهما لتفادي اتخاذ أي تدابير أو إجراءات تجعل شروط تأسيس شركات كل طرف أكثر تقييدا من الحالة القائمة.

**ثانيا: تزويد الخدمات:** نصت اتفاقيات الشراكة بين الإتحاد الأوروبي والجزائر على مجموعة من الإجراءات التي تنظم تزويد الخدمات عبر الحدود، يلتزم كل طرف العمل بها وتطبيقها، زيادة على أحكام عامة أخرى. ويمكن تخلص هذه الأحكام والإجراءات في الآتي

- على الفريقين بذل أقصى جهودهما للسماح تدريجيا بتزويد الخدمات من قبل شركات الاتحاد الأوروبي أو الشركات الجزائرية التي تؤسس في إقليم فريق عدا فريق الشخص الذي قصد تزويد الخدمة إليه.

- بهدف التأكد من تطور متناسق للنقل بين الطرفين، يتناسب مع حاجتهما التجارية، يجوز معالجة شروط الدخول المتبادل للسوق وتوفير الخدمات في النقل البري بالطرقات والسكك الحديدية، والنقل البحري، والجوي بواسطة اتفاقيات محددة يتفاوض عليها الفريقين بعد سريان مفعول الاتفاقية.
- فيما يتعلق بالنقل البحري، يتعهد الفريقان بالتطبيق الفعال لمبدأ الدخول بلا قيد إلى سوق النقل الدولي على أسس تجارية والأخذ بمبدأ التنافس الشريف بين الناقلين، والتعامل إن لزم الأمر مع طرف ثالث.

- أشار الاتفاق على أن تتعهد الأطراف المتعاقدة، الاتحاد الأوروبي على التزامهم بموجب الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات، خصوصا الالتزام بمبدأ معاملة الدول الأولى بالرعاية على أساس تبادلي في قطاعات الخدمات.

- تلغى عند سريان مفعول الاتفاقية، كافة التدابير المتخذة من جانب واحد، وأي عوائق إدارية أو فنية أو غيرها، والتي من الممكن أن تخلق قيودا أو يكون لها تأثير تمييزي على حرية تزويد الخدمات في النقل البحري الدولي. وعلى كل فريق أن يمنح معاملة لا تقل أفضلية عن تلك الممنوحة لبواخره هو، وللبواخر المستخدمة في نقل البضائع والركاب.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

### المطلب الثالث: حركة المدفوعات ورأس المال

لقد جاءت أحكام الاتفاقيات المتعلقة بالمدفوعات الجارية وحركة رأس المال مطابقة للتشريعات المطبقة لدى الجزائر، فكل المدفوعات الخاصة بالعمليات الجارية (سلع، خدمات) تتم بعملة قابلة للتحويل بحرية ودون قيود. أما فيما يتعلق بالمعاملات الرأسمالية فإن حرية تدفقها، والسيولة وإعادة تحويل الاستثمارات الأوروبية المباشرة إلى الدول المغاربية هي القاعدة التي تبنى عليها حرية حركة رؤوس الأموال.

هذا التحرر في المعاملات التي يشملها حساب رأس المال و الحسابات المالية لميزان المدفوعات و المعاملات المتعلقة بمختلف أشكال رأس المال مثل الديون وأسهم المحافظ المالية والاستثمار المباشر والعقاري، كل ذلك ارتبط بإلغاء القيود على معاملات النقد الأجنبي والضوابط الأخرى المرتبطة بهذه المعاملات. وفي هذا الإطار نصت اتفاقيات الشراكة بين الإتحاد الأوروبي من جهة، والدول المغاربية من جهة أخرى على الآتي<sup>1</sup>:

- عملا بأحكام ما جاء في مواد الاتفاقية، سوق تخلص من كل قيود المدفوعات الجارية التي تتصل بحركة البضائع والأشخاص والخدمات ورأس المال ضمن إطار الاتفاقية.
- لن تكون هناك أي قيود على حركة رأس المال من الإتحاد الأوروبي إلى الدول المغاربية، وعلى حركة رأس المال التي تنطوي على الاستثمار المباشر من الدول المغاربية إلى الإتحاد الأوروبي.
- يخضع تدفق رأس المال للدول المغاربية إلى الإتحاد الأوروبي للقوانين السارية والمعمولة بها داخل البلدان المغاربية، باستثناء الاستثمار المباشر.
- يجري الفريقان المعنيان بالشراكة مشاورات متواصلة لغاية الوصول إلى تحرير كامل لحركة رأس المال، حالما تستوفي الشروط المنصوص والمتفق عليها.
- عملا بالالتزامات الدولية للإتحاد الأوروبي أو للدول المغاربية، لن تتأثر التحويلات الخارجية للاستثمارات التي قام بها مواطنوا الإتحاد الأوروبي في الدول المغاربية، أو تلك التي قام بها مواطنوا الدول المغاربية في دول الإتحاد الأوروبي، أو أي أرباح تنشأ منهما.
- في ظروف استثنائية إذا تسببت حركة رأس المال بين الإتحاد الأوروبي والدول المغاربية في حدوث صعوبات بالغة في تطبيق سياسة سعر الصرف أو السياسة النقدية لدى أحد الطرفين، فإنه يجوز له اتخاذ إجراءات وتدابير وقائية فيما يتصل بحركة رأس المال لمدة لا تتجاوز الستة أشهر. ونفس الشيء

<sup>1</sup>: شامي رشيدة، مرجع سابق، ص 95.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

---

عندما تحدث صعوبات بخصوص ميزان المدفوعات لأحد الطرفين فإن تتخذ تدابير وإجراءات على شكل قيود تتصل بالمدفوعات الجارية من طرف البلد المتضرر.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

### المبحث الثالث : آثار الشراكة الاورومتوسطية على المبادلات التجارية

سنتناول بالدراسة في هذا المبحث على تأثيرات اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية على المبادلات التجارية ، حيث نتطرق إلى أهم التغيرات التي طرأت على الميزان التجاري خلال هذه الفترة ، إضافة إلى تحليل و تقييم وقع الصادرات و الواردات الجزائرية في ظل هذه الاتفاقية:

#### المطلب الأول : الآثار على الميزان التجاري

من خلال هذا الجدول الممثل أدناه نحاول نتبع تطورات الميزان التجاري الجزائري والوضعية الجديدة لتغطية الصادرات للواردات ، بعد دخول اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية حيز التنفيذ.

#### الجدول رقم(09): تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة (2005-2014)

الوحدة : مليون دولار

السنوات	الواردات	الصادرات	الميزان التجاري	معدل التغطية
2005	21456	46001	24545	214%
2006	21456	54613	33157	255%
2007	27631	60163	32532	218%
2008	39479	79298	39819	201%
2009	39294	45194	5900	115%
2010	40473	57053	16580	141%
2011	74247	73486	26242	156%
2012	50376	71866	21490	143%
2013	54852	65917	11065	120%
2014	51549	66985	15436	129%

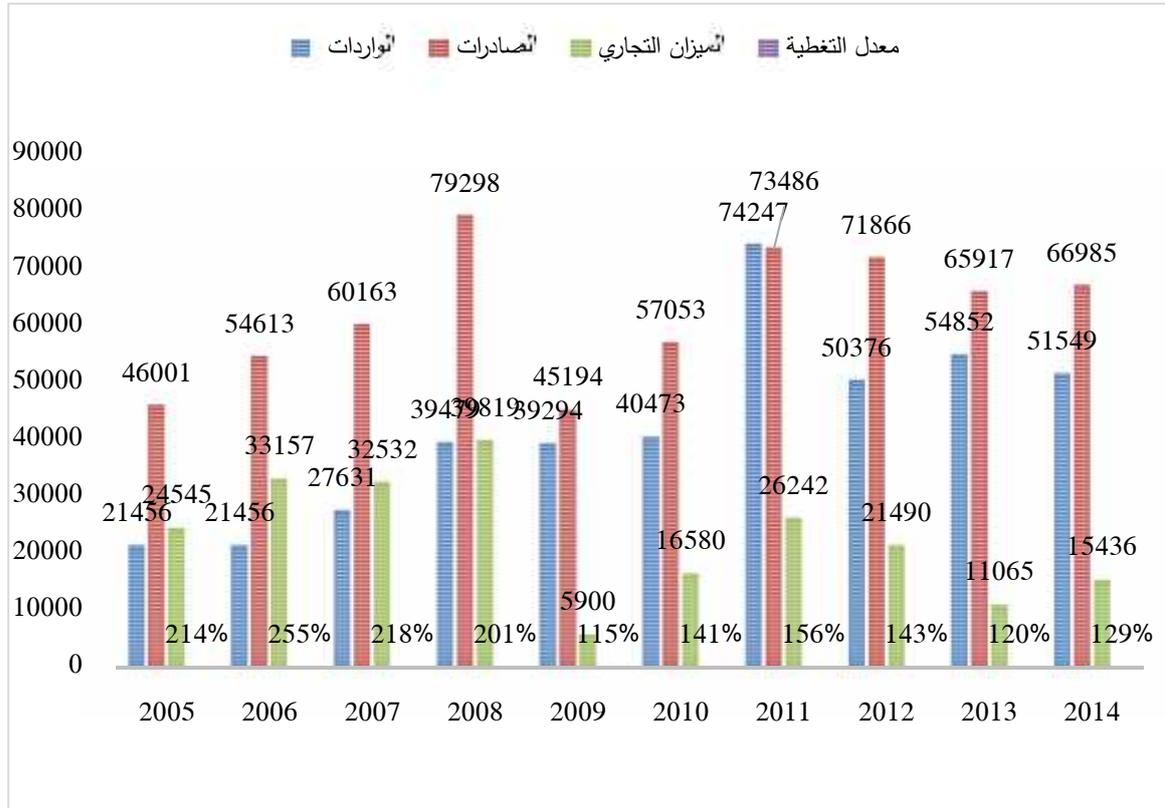
المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS وزارة المالية المديرية العامة للجمارك .

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

–http://www.algex.dz/rubriques.php?rubrique=544&p=1 .(consute le 01-05-2016)

:

### الشكل رقم 05 - تطور الميزان التجاري و معدل التغطية للفترة 2005-2014.



المصدر : من إعداد الطالب اعتماد على معطيات الجدول السابق

من خلال تحليلنا للجدول والشكل السابقين يتضح لنا أن لميزان التجاري قد حقق فائضا تجاريا مستمرا خلال الفترة 2005-2014، و يرجع ذلك لزيادة حصيلة الصادرات النفطية ، التي تعود بدورها إلى ارتفاع في أسعار البترول وتخطيها عتبة 100 دولار أمريكي للبرميل ، إضافة إلى زيادة حصة الجزائر في السوق النفطية كما نلاحظ أيضا أن نسبة التغطية بلغت ذروتها سنة 2006 حيث غطت الصادرات بما فيه الكفاية مقارنة مع قيمة الواردات وذلك بمعدل زيادة 18.72% عن سنة 2005 إلى تراجع هذه الأخيرة بصفة مستمرة حتى سنة 2009.

أما في سنة 2007 فقد انخفض الفائض في الميزان التجاري إلى 32532 مليون دولار ، وجاء ذلك نتيجة زيادة الصادرات بمعدل 10.6% مقابل زيادة أكبر في قيمة الواردات بمعدل 28.78% تقريبا مما انعكس ذلك سلبا على معدل التغطية و تدهور إلى 218% .

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

وفي سنة 2008 عرفت الصادرات زيادة بمعدل 80.31%، وذلك بزيادة تقدر بـ 19135 مليون دولار، كما عرفت الواردات معدل ارتفاع يفوق الزيادة في الصادرات حيث بلغت سنة 2008 قيمة قدرها 39479 مليون دولار بمعدل ارتفاع 88.42% مما أدى إلى تراجع بنسبة تغطية الواردات التي وصلت إلى 201%.

وفي سنة 2009 حصل انخفاض كبير في قيمة الصادرات متأثرة بتراجع أسعار البترول إلى ما دون 40 مليون دولار للبرميل، خلال هذه السنة، نتيجة حدوث الكساد الناجم عن الأزمة المالية الأمريكية، حيث بلغت 45194 مليون دولار بمعدل تراجع يقدر بـ 43% وذلك مقابل تراجع محدود في قيمة فاتورة الواردات التي قدرت بـ 39294 مليون دولار، وبمعدل انخفاض لا يتعدى 47.0% مما أدى إلى تراجع رصيد الميزان التجاري إلى 5900 مليون دولار وتراجع نسبة التغطية إلى 115%.

أما في سنة 2011 فقد سجلت الصادرات زيادة قدرها 16436 مليون دولار أي بمعدل 8.28% بينما لم تتجاوز الزيادة في قيمة الواردات 6774 مليون دولار، متأثرة بانخفاض قيمة اليورو في أسواق الصرف الأجنبي بنسبة 20% مقابل الدولار بين نهاية 2009 ومطلع جوان 2010 في ذروة أزمة الديون السيادية.

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

-ارتفاع فاتورة الواردات من الاتحاد الأوروبي.

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

وفي سنة 2013، حققت الجزائر فائضا تجاريا قدر بـ 11065 مليون دولار، حيث بلغت الصادرات الجزائرية 65917 مليون دولار، أما فيما يخص الواردات فقد وصلت إلى 54852 مليون دولار مقارنة مع سنة 2012، مما يفسر زيادة في الواردات وانخفاض الصادرات المسجلة خلال نفس الفترة.

ومن حيث تغطية الواردات للصادرات فقد بلغت نسبة 120% في سنة 2013 مقابل 151% سنة 2012، مما أدى إلى وجود فائض في الميزان التجاري خلال التسعة أشهر من عام 2013 بحوالي مليون دولار بانخفاض قدر بـ 48.51% مقابل 21490 مليون دولار لسنة 2012.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

أما في سنة 2014 ، حققت الجزائر فائضا يقدر بـ15436 مليون دولار ،حيث وصلت قيمة الصادرات إلى 66985 مليون دولار ، مقابل 51549 مليون دولار من الواردات ، مما يفسر زيادة في قيمة الصادرات وانخفاض معتبر في قيمة الواردات مقارنة مع سنة 2013 ، حيث وصلت قيمة التغطية 129% والسبب الرئيسي للتراجع المعتبر في قيمة الواردات أثناء هذه الفترة يعود على غلق الموانئ من طرف الدولة و انتهاج سياسة منع الاستيراد خلال تلك الفترة (الأشهر الأولى من سنة 2014) ماعدا المواد المصرح بها.

### الجدول رقم (10) : رصيد الميزان التجاري للجزائر مع الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2005-2014

الوحدة : مليون دولار امريكي

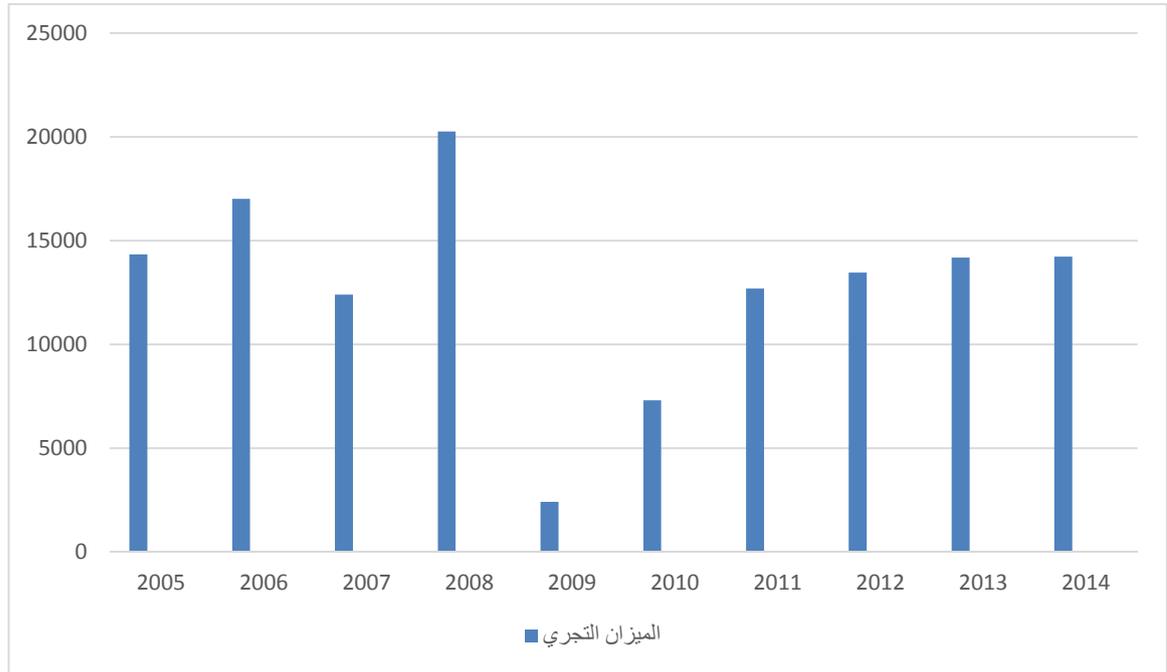
السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الميزان التجاري	14338	17021	12406	20261	2414	7305	12691	13464	14191	14223

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS

ونوضحه أكثر من خلال الشكل الآتي:

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

الشكل:06- تطور الميزان التجاري للجزائر مع الاتحاد الاوروبي خلال الفترة 2005-2014.



المصدر : من اعداد الطالب اعتمادا على المعطيات المبينة في الجدول السابق.

من خلال الجدول والشكل السابق نلاحظ أن الميزان التجاري سجل فائضا خلال الفترة 2005-2014 و يعود ارتفاعه أساسا إلى ارتفاع مداخل الصادرات الجزائرية إلى أوروبا و التي تتشكل بنسبة 96% من المحروقات والتي عرفت أسعارها ارتفاعا كبيرا في الأسواق الأوروبية والذي سببته لاحقا.

### المطلب الثاني : الآثار على الصادرات

ان النتائج المبينة في المطلب الأول تعطي صورة جيدة لسنوات ما بعد اتفاق الشراكة الأوروبيةالجزائرية، إذ بلغ معدل نمو الصادرات سنة 2011 28.8% فيحين بلغ نفس السنة مقارنة بعام 2005 ، 8.196%، إلا أن التحليل التالي لهيكل هذه الصادرات وتوزيعها الجغرافي يبين الحقيقة بشكل أوضح.

### الفرع الأول : الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية في الفترة 2005-2014

يوضح الجدول(09) تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2014 حسب المجموعات السلعية، حيث يبين لنا الهيكل الذي تقوم عليه الصادرات في هذه الفترة.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

الجدول رقم (11): -تطور الصادرات حسب مجموعة الاستخدامات خلال الفترة 2005-2014

الوحدة : مليون دولار

	الاستهلاك	التجهيز الصناعي	التجهيز الفلاحية				الغذائية	
46001	19	36		651	134	45094	67	2005
54613	43	44	1	828	195	53429	73	2006
60163	35	46	1	993	169	58831	88	2007
79298	32	67	1	1384	334	77361	119	2008
45194	49	42		692	170	44128	113	2009
57053	30	30	1	1056	94	55527	315	2010
73489	15	35		1496	161	71427	355	2011
71866	19	32	1	1527	168	69804	315	2012
65917	17	27		1610	109	63752	402	2013
75872	21	31		1698	120	73584	418	2014
<b>629466</b>	<b>312</b>	<b>390</b>	<b>5</b>	<b>11935</b>	<b>1654</b>	<b>541510</b>	<b>2265</b>	<b>المجموع</b>

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

	16.820%	34.21%	0.732%	22.775%	3.843%	3.573%	18.043%	نسبة الواردات والصادرات
--	---------	--------	--------	---------	--------	--------	---------	-------------------------------

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المرجع التالي :

[www.douane.gov.dz/PDF/périodique/serie-2000-2014.pdf](http://www.douane.gov.dz/PDF/périodique/serie-2000-2014.pdf).consulte le 30-4-2016

من خلال الجدول تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات كمصدر أساسي لعوائد صادراته بنسبة لا تقل عن 97.38% في المتوسط، في حين لا تتعدى قيمة الصادرات خارج المحروقات في أحسن الأحوال نسبة 2%، حيث تنصدر المنتجات النصف مصنعة المرتبة الأولى بنسبة 0.274% ثم سلع التجهيز الصناعية و السلع الاستهلاكية و سلع التجهيز الفلاحية على التوالي ب 0.077%، 0.053%، 0.004%، وهي نسب غير مشرفة كونها تكاد أن تكون معدومة من 2005 إلى غاية 2008، حيث تعتبر سنة 2008 هي أحسن سنة من خلال الصادرات خارج المحروقات ويعود هذا بالأساس على ارتفاع عوائد المنتجات النصف المصنعة ودخول إجراءات التخفيضات الجمركية و الجبائية و الإدارية في إطار الشراكة الاورومتوسطية ومساعي الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة .

**الجدول رقم(12): مقارنة صادرات خارج المحرقات مع الصادرات الكلية خلال الفترة 2005-2014**

الوحدة :مليون دولار

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات خارج المحروقات	907	1184	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	2288
الصادرات الكلية	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	65917	75872

المصدر : من اعداد الطالب اعتمادا على الجدول السابق .

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

### الشكل: 07- مقارنة صادرات خارج المحروقات مع الصادرات الكلية



المصدر : من اعداد الطالب اعتماد على معطيات الجدول رقم

يتبين من خلال الجدول والشكل السابقين نلاحظ ان الصادرات خارج المحروقات جد ضعيفة أما الصادرات الكلية وهذا ما يفسر أن ارتفاع صادرات الجزائر ليس معتمدا أساسا على مجالات أخرى في عمليات التصدير ، وإنما بالأحرى معتمد على قطاع واحد ووحيد وهو قطاع المحروقات والذي هو يعتبر ضعفا وعجزا اقتصاديا للدولة.

### الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات

لقد كان من المتوقع ان بدخول الشراكة الاوروجزائرية سترتفع صادرات الجزائر باتجاه الاتحاد الأوروبي ،نتيجة للتخفيض التدريجي للرسوم الجمركية ، وللتأكد من ذلك نلقي نظرة تحليلية في الجداول الموالية:

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

الجدول رقم(13): توزيع صادرات الجزائر بين الاتحاد الأوروبي و بقية دول العالم للفترة

. 2014-2005

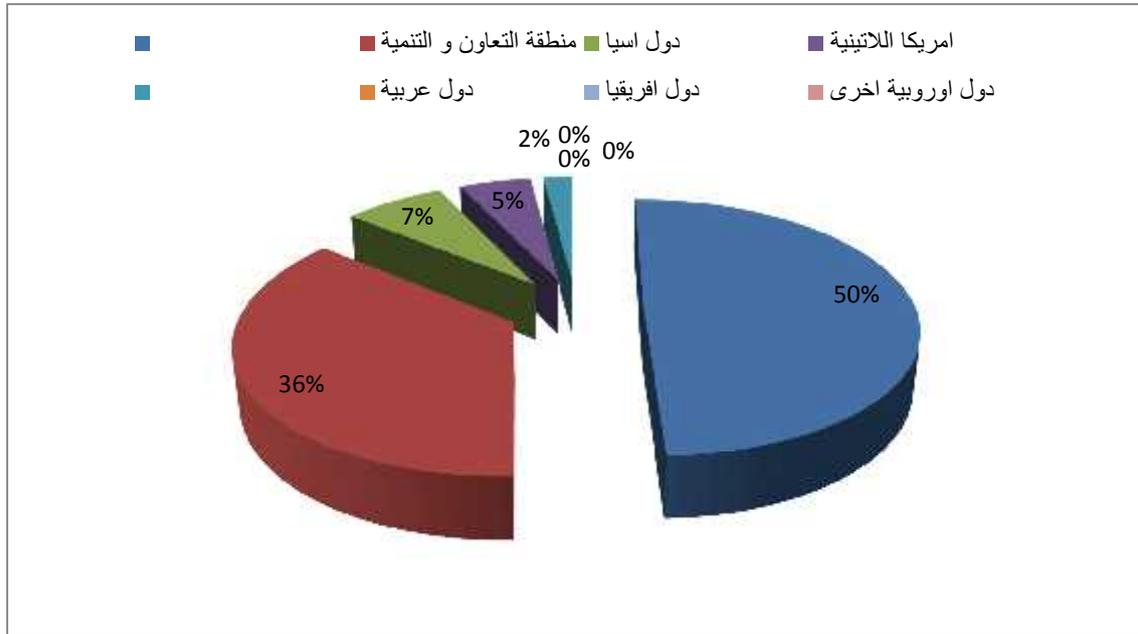
الوحدة :مليون دولار

2009	2008	2007	2006	2005		
23186	41246	26833	28750	25503	القيمة	الاتحاد
51.30	52.01	44.60	52.64	55.64	النسبة	الاوروبي
22008	38052	33330	25863	20408	القيمة	باقي دول العالم
48.7	47.99	55.4	47.36	44.36	النسبة	
2014	2013	2012	2011	2010		
46235	42773	29797	37307	28009	القيمة	الاتحاد
64.32	64.9	41.46	48.11	49.09	النسبة	الاوروبي
25641	23144	32069	40241	29044	القيمة	باقي دول العالم
35.67	35.1	44.62	51.89	50.91	النسبة	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك .CNIS.

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

الشكل رقم 08 : يمثل توزيع صادرات الجزائر حسب الدول المستقبلية لسلع الجزائر لسنة 2010



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات المديرية العامة للجمارك

يبين لنا الجدول ان الاتحاد الأوروبي يحتل مكانة هامة من مجموع صادرات الجزائر حيث بلغت صادرات حيث بلغت صادرات الجزائر أقصاها سنة 2008 بقيمة تقدر ب 41246 مليون دولار بمعدل سنوي 53.72% .

ورغما لارتفاع في قيمة الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي الا ان حصتها من إجمالي الصادرات الجزائرية في انخفاض حيث سجلت النسب الاتية: 55.64%، 52.46%، 44.60% ، لكل من السنوات 2006، 2005، 2007 على التوالي.

في حين سجلت 49.09% من إجمالي الصادرات الجزائرية سنة 2010، مقابل ارتفاع في حصة دول منظمة التعاون و التنمية الى 35.54% كما ارتفعت حصة الدول الاسيوية الى 7.15% بعد ان كانت 2.42% سنة 2002 وهذا نتيجة الى انفتاح السوق الاوروبية نحو سياسة تشجيع المبادلات الداخلية خاصة مع دول اوروبا الشرقية .

اما بالنسبة الى السنوات 2011، 2012 نلاحظ ان نسبة الصادرات مع باقي دول العالم حققت تفاوتاً مع نسبة الصادرات الموجهة الى الاتحاد الأوروبي بقيمة طفيفة، إلى ان ترجع تحتل نسبة الصادرات الصادرة في السنتين المقبلتين 2013، 2014 بنسبتي 64.9%، و 64.32% على التوالي

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

مقارنة مع باقي الدول حيث كانت النسبة 35.1%، وهذا عائد بالطبع على زيادة الطلب في السلع الجزائرية من طرف الاتحاد الأوروبي.

### المطلب الثالث : الآثار على الواردات

بدخول اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية حيز التنفيذ فانه من المتوقع ان ترتفع واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي ، نتيجة للتخفيض التدريجي للرسوم الجمركية وللتأكد من ذلك نلقي نظرة تحليلية في الجدول الموالي :

الجدول رقم (14) : توزيع واردات الجزائر بين الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم للفترة 2005-

الوحدة : مليون دولار

2014

2009	2008	2007	2006	2005		
39294	39479	27631	21456	20375	القيمة	الإجمالية
20772	20985	14427	11729	11255	القيمة	
52.86	53.15	52.21	54.66	55.06	النسبة	
18522	18494	13204	9727	9156	القيمة	
47.14	46.85	47.79	45.34	44.94	النسبة	
2014	2013	2012	2011	2010		
49732	54852	50376	47247	40473	القيمة	الإجمالية
28692	28582	26333	24616	20704	القيمة	
57.70	52.10	52.27	52.10	51.15	النسبة	
21040	26270	24043	22631	19769	القيمة	

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

42.30	47.90	47.73	47.90	48.73	النسبة	
-------	-------	-------	-------	-------	--------	--

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات المديرية العامة للجمارك.

يتبين من نتائج الجدول رقم (12) أن بعد اتفاق الشراكة الاوروجزائرية قد بلغ معدل نمو إجمالي الواردات سنة 2008 ، 39479 اي بزيادة تقدر ب 11848 مليون دولار مقارنة بعام 2007 ، في حين بلغ لنفس السنة مقارنة بعام 2005 زيادة بحوالي 19104 مليون دولار ، لتعرف الواردات في الجزائر سنة 2009 تراجعاً طفيفاً و الذي يرجع إلى مجموعة الإجراءات التي قامت بها السلطات لحد من فاتورة الواردات والتي من أهمها :

- الإبقاء على منع استيراد السيارات القديمة .
- تحديد قائمة الأدوية الممنوعة من الاستيراد و التي تنتج محليا .
- ضبط عمليات التجارة الخارجية مع تعميم استخدام الاعتماد المستندي.
- بالإضافة إلى زيادة الضريبة على بعض الواردات .

إلى أن يعود ارتفاعها تدريجياً من سنة 2010 إلى غاية وصولها قيمة 54852 مليون دولار سنة

2013

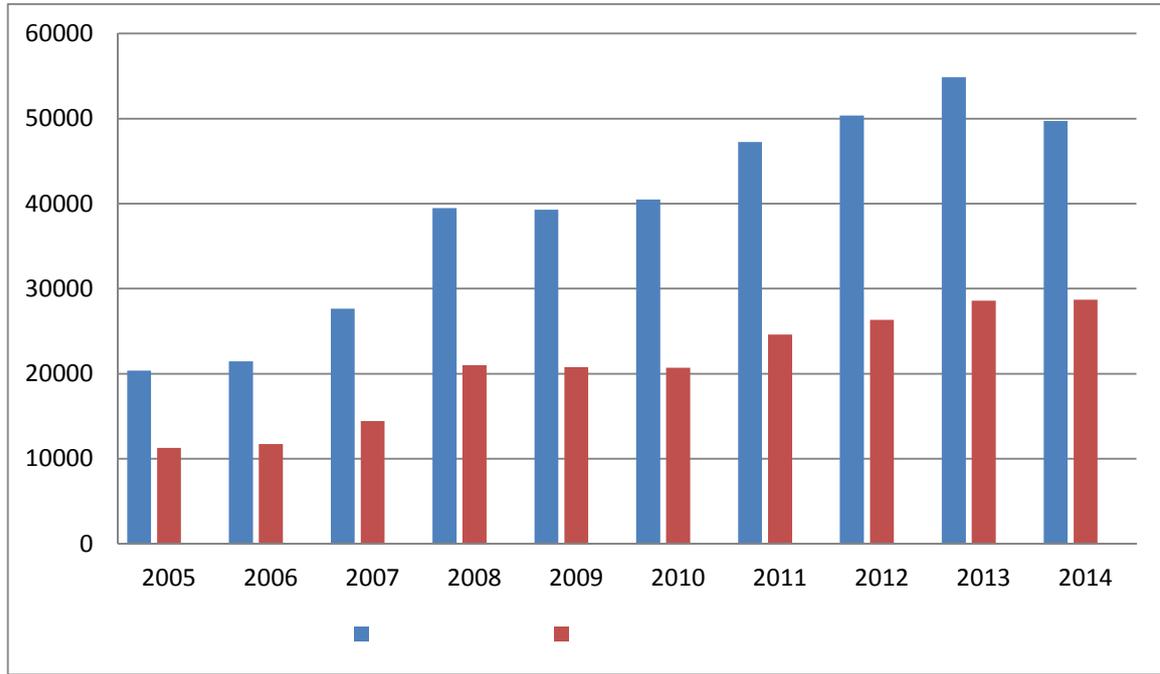
،وبعدها تنخفض ب حوالي 5120 مليون دولار سنة 2014 مقارنة ب 2013، وهذا عائد إلى إغلاق الموانئ و منع الاستيراد من طرف الدولة خلال الأشهر الأولى من سنة 2014.

و بالتالي فإنه حتى نتمكن من التحديد الدقيق لآثار الشراكة الاوروجزائرية سنقوم بتحليل الشكل

الآتي:

## الفصل الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

### الشكل رقم 09 : الواردات الجزائرية للفترة 2005-2014



المصدر: من اعداد الطالب اعتماد على معطيات الجدول السابق.

من ملاحظتنا للشكل أعلاه نجد انه ما كان متوقع حيث ارتفعت واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي، وبلغت أقصاها سنة 2013 بقيمة 28692 مليون دولار في حين بلغ لنفس السنة مقارنة بعام 2005 ، 11255 مليون دولار أي بزيادة تقدر بحوالي 17437 مليون دولار، وهي قيمة جد معتبرة وهذا ما يعكس الصورة على أن الجزائر غير مكتفية ذاتيا لتلبية حاجياتها وان الاتحاد الأوروبي هو المستفيد من هذا الاحتياج و الارتفاع المتتابع في عملية الاستيراد .

### الخلاصة:

من الواضح انه سيكون للشراكة الاورو جزائرية آثار عل التجارة الخارجية ،منها ما هو ايجابي يرتبط حدوثها بتوافر عدد من العوامل الهامة ،كما أن مزاياها بدأت في وقت متأخر ،مما يعني تحمل الاقتصاد الوطني الآثار السلبية لفترة طويلة ، ومن تحليلنا لمؤشرات التجارة الخارجية ، فقد ترتب على اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية خال السنوات التي تلت الاتفاق بعض الأفكار نذكر منها :

- ارتفاع الصادرات خارج المحروقات إلى الاتحاد الأوروبي سنة 2014 ،مقارنة بعام 2005 وهو ما يعكس لنا إمكانية اكتساب الصادرات الجزائرية خارج المحروقات قدرة النفاذ للأسواق الأوروبية.

-انخفاض واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي مقارنة بالواردات الكلية مقارنة بسنة 2005 ، وهو ما يؤشر على انه لم يحدث عملية "تحويل التجارة " .

وبالتالي فانه رغم الجهود المبذولة إلا انه يتعين على الجزائر التحرك والقيام باتخاذ الإجراءات اللازمة لإنجاح هذا المسار من خلال وضع إستراتيجية لتأهيل الاقتصاد الوطني وتجنبه للآثار السلبية المحتملة أو على الأقل التقليل منها.

## الخاتمة

في الواقع الاقتصادي الجديد الذي تفرضه العولمة، أصبح الاندماج والتكامل حتمية مؤكدة لا يمكن الاستغناء عنها ، هذا المحيط الذي لا يعترف بالحدود الجغرافية إذ شهد موجات غير مسبوقه من نزوع عالمي حاد نحو التخلص من كل ما يعيق التدفق الحر للمبادلات التجارية حيث انفتحت ضمنه معايير التصدير و الاستيراد حتى لامست نسبة الانفتاح مطلق غير المقيد و هو ما ألزم كل دولة أن تجد لها مسارا جديدا لإعادة تنظيم اقتصادياتها و الاندماج ضمن المحيط الدولي الجديد لفرض وجودها و استبعاد إمكانية تحولها إلى سوق للاستهلاك وتصريف منتجات الغير .

وبذلك فان المناخ الاقتصادي الدولي يفرض على الجزائر الاندماج والتكامل فيه رغم تعدد الصعوبات التي واجهتها لسنوات عديدة ، وإيماننا منها بهذه الحتمية فقد اتجهت الجزائر نحو إبرام اتفاقيات جهوية

كما هو الحال بالنسبة لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك التجاري الأول لها ،وهو ما يمثل حافزا أساسيا لتمهيد الأرضية نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي.

ومما لا شك فيه أن الخطوة التي أقدمت عليها الجزائر سينتج عنها آثار و انعكاسات سواء على المدى القصير أو المتوسط و الطويل ، كما تم توضيحها في الفصل الثالث حيث كان قطاع التجارة الخارجية موضوع الدراسة كونه من أكثر القطاعات تأثرا بهذه الشراكة من خلال ما سيترتب عنها من تفكيك تعريفي ، وماله من آثار على بقية القطاعات الاقتصادية ،ومواجهة لأهم هذه التحديات المستقبلية انتهجت الجزائر مجموعة من الإجراءات أو السياسات الاقتصادية مست اغلب القطاعات قصد تهيئة اقتصادها للمنافسة المرتقبة والتي سنتشأ عن دخول الجزائر غمار الشراكة إلا أن هذه الإجراءات غير كافية ويجب تدعيمها بسياسات أخرى.

### - نتائج اختبار فرضيات الدراسة:

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى النتائج التالية :

1- جاءت اتفاقية الشراكة في إطار الموجة الإقليمية الجديدة الخاصة بتحرير التجارة الخارجية و التي سعت من خلالها دول الشمال إلى تكوين مجالات أو تكتلات اقتصادية خالية من الحواجز المعيقة للتجارة بما يحقق أهداف التنمية للمراكز الاقتصادية المتقدمة لدول الشمال في القرن الحادي و العشرين.

2- إن نجاح الشراكة وتفعيلها يستلزم تحضير مناخ و محيط اقتصادي واسع يشمل كل المجالات كإصلاح المنظومة النقدية المالية و الجبائية .

3- تم تصميم الأسس العامة للشراكة الاورومتوسطية من خلال مؤتمر برشلونة في نهاية نوفمبر 1995، حيث تم الإنفاق على إقامة شراكة بين الطرفين من خلال ثلاث محاور ، حيث تمثل المحور الأول في القيام بإصلاحات اقتصادية ومالية هو إنشاء منطقة التجارة الحرة بحلول 2010 ، والمحور الثاني هو الاستقرار بين هذه الدول أما المحور الثالث فيخص الجوانب الاجتماعية والثقافية بهدف تعزيز التعاون بين الدول المتوسطية والدول الأوروبية .

4- شمل اتفاق الشراكة العديد من المواضيع السياسية ، والاقتصادية والاجتماعية وحتى الثقافية والبيئية ، وعمدت دول الاتحاد الأوروبي إلى مناقشة هذه المواضيع لتوثيق التعاون بشكل اكبر بما يسهل فعالية المشاركة أكثر ، لا سيما في المجال التجاري و الاستثماري ، من خلال اعتماد أساليب تحرر حركة السلع ورؤوس الأموال . وهو ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

5- دخول الجزائر ضمن اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي عزز من قدرة منتجاتها الوطنية على المنافسة داخل الأسواق الدولية ، إذ ارتفعت صادرات الجزائر بدول الاتحاد الأوروبي بنسبة كبيرة سنة 2014 مقارنة بالعام 2005. وهو ما يثبت الفرضية الثانية.

6- وقعت الجزائر رسميا على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في افريل 2002 بمدينة فالنسيا ، ودخلت حيز التنفيذ ابتداء من سبتمبر 2005 حيث تضمنت الاتفاقية الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية قصد إقامة منطقة التبادل الحر بحلول 2020.

7- إن نجاح الشراكة وتفعيلها يستلزم تحضير مناخ ومحيط اقتصادي واسع يشمل كل المجالات كإصلاح المنظومة النقدية المالية و الجبائية ، وإصلاح قطاع التكوين لتأهيل اليد العاملة ، وإصلاح القطاع المؤسساتي بما يتماشى مع قوانين السوق. وهذا ما يثبت الفرضية الثالثة.

## - توصيات و اقتراحات:

استنادا إلى ما تقدم من نتائج الدراسة ، فإننا نقدم الاقتراحات و التوصيات التالية:

1- إن اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لا يجب أن يكون غاية في حد ذاته بل يجب إن يكون خطوة في طريق أهداف السياسة التجارية الجزائرية وخاصة في تنويع المبادلات التجارية ليس تخصصا في

---

إنتاج وتصدير ضيق كما هو الآن مع المحروقات والتحكم في مراقبة الواردات من السلع الاستهلاكية خاصة السلع الغذائية.

2- يجب على الجزائر مواصلة إصلاحاتها الاقتصادية على جميع الأصعدة نظرا لارتباطها باتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي واستعدادها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة .

3- ضرورة قيام الحكومة بإجراء إصلاح اقتصادي شامل يعطي المصدقية للسياسات الحكومية وذلك من خلال إجراء إصلاحات توفر الشروط اللازمة لزيادة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

4- دعم مشاريع البحث و التطوير والابتكار و العمل على إيجاد وتنمية المعاهد الفنية المتخصصة في تكوين العمالة قصد الوصول إلى مستويات عالمية .



- 1- احمد سيد تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي ، دار الكتب ، القاهرة، 2000 . 103
- 2- احمد السيد النجار وآخرون ،التحولات الاقتصادية العربية و الألفية الثالثة ، المؤسسة العربية للدراسات والنشر ،بيروت ، 2004 .
- 3- إكرام مياسي ، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر هومة للنشر والتوزيع ، الجزائر ،
- 4- \_\_\_\_\_ ، دار النهضة العربية، مصر 1992.
- 5 - السيد محمد احمد السريتي ،التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ،الاسكندرية ،مصر ،ص 9.
- 6-د عطا الله الزبون، التجارة الخارجية ، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ، عمان، الاردن، 2015.
- 7- زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي مصر :الدار الجامعية للطباعة و النشر، 1998 .
- 8-عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي ،مصر :الدار الجامعية ،2002.
- 9- عبد الهادي عبد القادر سويفي ،التجارة الخارجية 2008 .
- 10- علي حسين على وءآخرون ، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال ، دار الحامد للنشر والتوزيع ،عمان 1999.
- 11- فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية من المنافسة الى التعاون ، ايتراك للنشر والتوزيع ، القاهرة 1999 .
- 12- المتوسطة والشرق اوسطية وجهان لعملة واحدة لخلدونية للنشر والتوزيع ، 2001 .
- 13- " : \_\_\_\_\_ ، دار الشباب، الكويت، 1986.
- 14- التجربة اليابانية في الإدارة و التنظيم،الدعائم الأساسية و مقومات النجاح ،القاهرة : مركز الإسكندرية للكتاب، 1996 .

15- موسى سعيد مطر وآخرون ،التجارة الخارجية ، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن.

16- التنمية المستقلة في الوطن الوحدة العربية، بيروت 1987

17- نبيل حشاد ،العولمة ومستقبل الاقتصاد العربي "فرص وتحديات" . 2006

### ➤ اطروحات الماجستير والدكتوراه:

1- اليورو و اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص نقود وتمويل ، علوم اقتصادية ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2005.

2- ايت منصور كمال ، عقد التسيير الية لخصوصة المؤسسة العامة ذات الطابع الاقتصادي مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون، تخصص قانون اعمال، جامعة مولود معمري ، تيزي وزو ، 2009.

3- سمير بن دريسو ، الشراكة الاجنبية كخيار استراتيجي للمؤسسة الجزائرية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير ، تخصص إدارة أعمال ، جامعة الجزائر ، 2001 .

4- سليمان بلعور ، اثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية "دراسة حالة مجمع صيدال " مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير ، تخصص إدارة الأعمال ، جامعة 2004/2003 .

5- امي رشيدة،المنظمة العالمية للتجارة والاثار المرتقبة على الدول النامية حالة الجزائر مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر ،2006-2007 .

6- قريد عمر، تحسين مناخ الاستثمار الاجنبي كالية لتفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخذ نقود وتمويل، جامعة بسكرة ، 2015.

7- سيب انفال ، دور الجوانب المالية و الاقتصادية لاتفاقية الشراكة الاوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ،تخصص اقتصاديات النقود و البنوك والأسواق المالية ،جامعة بسكرة ، 2014/2015 .



17

1- ابراهيم سعد الدين حول مقولة التبعية والتنمية العربية  
. 1980

### ➤ الملتقيات

1 - براق محمد، ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة : دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الاوروبية الجزائرية  
"

الشراكة على الاقتصاد الجزائري ومنظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة "، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر يو 13-14 .

2 - بن حبيب عبد الرزاق و حوالم رحيمة، الشراكة ودورها في جلب الاستثمارات الاجنية  
مقدمة للملتقى الوطني الاول حول الاقتصاد الجزائري للألفية الثالثة ، جامعة سعد دحلب البلدية ، يومي 11/2002 .12

3 - زايري بلقاسم : إستراتيجية الإتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر الأبيض المتوسط،  
العلمية الدولية، جامعة فرحات عباس سطيف، 2004

4 - رقية سليمة، الشراكة الاوروبية الجزائرية هل هي نعمة ام نقمة  
" الصغيرة و المتوسطة "

جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر، يومي 13-14 2006.

5- المخاطر الاقتصادية للشراكة الاوروبية الجزائرية وشروط تخطيها

"

الصغيرة و المتوسطة " جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر، يومي 13-14 2006.

➤ :

1 - <http://www.algex.dz/rubriques.php?rubrique=544&p=1>. (consute le 01-05-2016)

2 - ThairSoukar, (<http://www.ITP.NET>) 15 mai 2003.

---

---

➤ المراجع باللغة الاجنبية:

- 1-A.M.Dahmani, « **Le partenariat et les alliances Stratégiques dans les nouvelles Politiques de développement des entreprises** », Economie N°36, Septembre 1996, p21
- 2- B-Garrett et P.Dussage, **Les stratégies d' alliance**, Ed, d'organisation, Paris, 1995.
- 3-Boualem Aliouat, **Les Stratégies de coopération Industrielle**, Ed: Economica, Paris, 1996.
- 4-Carole Donada, « **Fournisseurs : pour déjouer les pièges du partenariat** » Revue Française de gestion N° 114 ( Juin-Juillet-Aout, 1997) .
- 5-F-Blenchot, **Modélisation du choix d'un partenariat**, Revue française de gestion (Juin, Juillet, Aout 1997).
  
- 6- Georges, Fassio, « **Partenariat industriels** », Revue, Gestion 2000 (Mars-Avril 2000).
- 7- Kharbachi Hamid, **Analyse synthétique et critique du partenariat euro-maghrebin, colloque international sur l'intégration économique Arabe comme mécanisme de dynamiser le partenariat euro-méd.** organisé par la faculté des sciences économiques et de gestion, Université ferhat Abess, Sétif, Algérie, 8-9/mai 2004.
- 8-Mané\_henri. **dictionnaire de gestion vocabulaire. Concepts et outils.** Ed : economica.paris.1998.
- 9- Mezdour Salah, **Evaluation des accords euro –arabes, colloque international sur l'intégration économique arabe comme mécanisme pour dynamiser et améliorer le partenariat euro-arabe**, Université Ferhat Abess; Setif, 8-9/Mai 2004,
- 10- Peyrard joset, gestion financière international, Ed : Vuibert, Paris, 2000 .
- 11-Raymond-Allain-theitar, **Encyclopédie du management**, Ed : Vuibert, Paris, 1992.
- 12 -tersen denis .bricout jean luc. **L'investissement international** .édition armand colin .masson .paris .1996.
- 13- Timothy M-Collins et thomas L.**Doorley**, **Les alliances Stratégiques** (Paris Inter Edition, 1992 .